

27 de julio de 2022



“SERVICIOS DE CONSULTORÍA PARA EL ANÁLISIS DE BRECHA DE LA ESTRATEGIA DE FIRA EN MATERIA DE INCLUSIÓN FINANCIERA”

ETAPA V: INFORME FINAL EJECUTIVO

ENTREGABLE G: INFORME FINAL EJECUTIVO

ALTHRIA CONSULTING GROUP S.A. DE C.V.

Coordinador: Jorge Antonio Colorado Lango

Contenido

Lista de Tablas	5
Lista de Figuras.....	7
Resumen Ejecutivo	8
1. Análisis de las condiciones del sector rural en materia de inclusión financiera.....	9
2. Estrategia de recolección y levantamiento de información en campo.....	12
Análisis cualitativo.....	12
Análisis cuantitativo.....	15
3. Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA.....	17
4. Identificación de la brecha entre la mejor práctica de inclusión financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA.....	22
Mejores prácticas de FIRA	23
5. Recomendación de acciones puntuales para optimizar los productos y servicios de FIRA en materia de inclusión financiera en el medio rural y agropecuario.....	26
Dimensión acceso a productos y servicios financieros formales.....	26
Dimensión uso permanente de productos y servicios financieros formales.....	28
Dimensión educación financiera.....	29
Dimensión protección al consumidor.....	30
Introducción	31
Capítulo 1. Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano.....	32
1. El contexto internacional.....	33
1.1 La inclusión financiera en el contexto internacional.....	34
1.2 Comparación de la inclusión financiera entre países.....	35
1.3 La situación de México en el contexto mundial.....	39
2. La inclusión financiera en México y fuentes de financiamiento en el sector agroalimentario.....	45
2.1 La Inclusión Financiera en México.....	46
2.2 Fuentes de financiamiento usadas por el sector agroalimentario.....	51
3. Acciones de inclusión financiera implementadas por FIRA.....	60
3.1 Brechas.....	62
4. Conclusiones del capítulo.....	64
Capítulo 2. Recolección de información en campo.....	66
1. Estrategia de recolección.....	67
1.1 Análisis Cualitativo y técnicas empleadas para la recolección de información.....	67
1.2 Análisis Cuantitativo y técnicas empleadas para la recolección de información.....	77
1.3 Instrumentos para la recolección de información.....	96
2. Implementación de la estrategia de recolección.....	97
2.1 Resumen de los trabajos de campo.....	97
3. Hallazgos como resultados de la estrategia de recolección.....	98
3.1 Hallazgos del análisis cualitativo.....	99
3.2 Hallazgos del análisis cuantitativo.....	123
3.2.1 Resultados de la encuesta al personal de Intermediarios Financieros.....	128
3.2.2 Resultados de la encuesta a acreditados finales.....	133
4. Conclusiones del capítulo.....	140
Capítulo 3. Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA.....	145
1. Proyectos estratégicos, vinculación con el Programa Institucional 2020-2024 de FIRA.....	145
1.1 Proyectos Estratégicos de FIRA.....	145
1.2 Vinculación entre estrategias y acciones del Objetivo Prioritario 1 con los Proyectos Estratégicos de FIRA.....	154

- 2. Estrategia 1. Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres..... 156
 - 2.1 Acción 1. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas..... 156
 - 2.2 Acción 2. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos. 160
 - 2.3 Acción 3. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes..... 161
 - 2.4 Acción 4. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución..... 162
 - 2.5 Acción 5. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él..... 163
 - 2.6 Acción 6. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de IFs que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena). 165
- 3. Estrategia 2. Fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores. 167
 - 3.1 Acción 1. Promover que los IFs mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las parafinancieras..... 167
 - 3.2 Acción 2. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión. 170
- 4. Estrategia 3. Abatir las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores. 173
 - 4.1 Acción 1. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (*geoespacial, open banking, etc.*)..... 173
- 5. Estrategia 4. Incentivar entre las y los productores el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos..... 178
 - 5.1 Acción 1. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro..... 178
 - 5.2 Acción 2. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin. 181
- 6. Estrategia 5. Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros. 183
 - 6.1 Acción 1. Asegurar que los productos y *servicios* ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e *in situ*.... 183
- 7. Conclusiones del capítulo..... 186
- Capítulo 4. Identificación de la brecha entre la mejor práctica, en materia de inclusión financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA. 192
 - 1. Análisis de brechas entre la estrategia 1 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales. 194
 - 2. Análisis de brechas entre la estrategia 2 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales. 251

- 3. Análisis de brechas entre la estrategia 3 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales. 261
- 4. Análisis de brechas entre la Estrategia 4 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales. 268
- 5. Análisis de brechas entre la Estrategia 5 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales. 285
- 6. Conclusiones del capítulo..... 300
- Capítulo 5. Recomendaciones dirigidas a optimizar la intervención de FIRA. 306
 - 1. Los instrumentos empleados por la Banca de Desarrollo en los ocho países analizados, en México y en FIRA para promover la inclusión financiera. 306
 - 1.1 Mejores prácticas nacionales e internacionales de la Banca de Desarrollo. 307
 - 1.2 Mejores prácticas de FIRA resultado de las estrategias, programas y proyectos. 312
 - 1.3 Recomendaciones para productos específicos con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales..... 322
 - 1.4 Recomendaciones transversales con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales..... 331
 - 2. Las brechas de inclusión financiera y su relación con los hallazgos de los trabajos de campo. 346
 - 2.1 Brechas, hallazgos y su vinculación entre sí. 346
 - 2.2 Atención de brechas de inclusión financiera..... 356
 - 2.3 Atención de hallazgos del trabajo de campo..... 373
 - 2.4 Recapitulación de las recomendaciones con base en las dimensiones de Inclusión Financiera..... 382
 - 3. Conclusiones del capítulo..... 387
- Capítulo 6. Conclusiones..... 392
- Bibliografía. 413
- Anexos..... 429

Lista de Tablas

Tabla 1.	Evolución del índice del Microscopio Global de 2016 a 2020.....	38
Tabla 2.	Causas de la exclusión financiera	41
Tabla 3.	Objetivos de la Política Nacional de Inclusión Financiera	41
Tabla 4.	Indicadores y metas del objetivo: Facilitar el acceso a productos y servicios financieros para personas y MIPYMES.	43
Tabla 5.	Indicadores y metas del objetivo: Incrementar los pagos digitales entre la población, comercios, empresas y los tres niveles de gobierno.....	43
Tabla 6.	Indicadores y metas del objetivo: Fortalecer la infraestructura para facilitar el acceso y provisión de productos y servicios financieros y reducir las asimetrías de información.....	43
Tabla 7.	Indicadores y metas del objetivo: Incrementar las competencias económico-financieras de la población.	44
Tabla 8.	Indicadores y metas del objetivo: Fortalecer el acceso a herramientas de información y a mecanismos de protección financiera.	44
Tabla 9.	Indicadores y metas del objetivo: Favorecer la inclusión financiera de personas en situación de vulnerabilidad, como mujeres, migrantes, personas adultas mayores, indígenas y población rural.....	44
Tabla 10.	Características relevantes de cada estrato de UER.....	52
Tabla 11.	Principales problemas que enfrentan los estratos, causas y efectos.....	53
Tabla 12.	Características de los Estratos	55
Tabla 13.	Porcentaje de unidades de producción que solicitaron crédito o préstamo para actividades agropecuarias y de las que lo obtuvieron por fuente*	56
Tabla 14.	Porcentaje de unidades de producción que solicitaron crédito o préstamo para actividades agropecuarias*	58
Tabla 15.	Porcentaje de unidades de producción que solicitaron crédito o préstamo para actividades agropecuarias sin obtenerlo según causas por las que no se otorgó*	58
Tabla 16.	Porcentaje de unidades de producción sin solicitud de crédito para las actividades agropecuarias según causas por las que no se solicitó*	59
Tabla 17.	Objetivo prioritario, metas y parámetros	61
Tabla 18.	Indicadores para monitoreo del objetivo prioritario	62
Tabla 19.	Lista de informantes clave	68
Tabla 20.	Variables para seleccionar estados.....	73
Tabla 21.	Estados con mayor puntaje por región.....	76
Tabla 22.	Estados con mayor puntaje por región.....	76
Tabla 23.	Personal con funciones relacionadas con el objetivo de inclusión financiera	78
Tabla 24.	Tamaño de muestra por intervalos de población.....	79
Tabla 25.	Relación entre estrategias prioritarias, acciones puntuales, instrumentos y variables de estudio	81
Tabla 26.	Relación entre los indicadores de monitoreo, instrumentos y variables de estudio.	83
Tabla 27.	Variable de interés y pregunta planteada por instrumento	84
Tabla 28.	Variable de interés y pregunta planteada por instrumento	90
Tabla 29.	Resumen de los instrumentos programados para aplicar en campo.....	97

Tabla 30.	Resumen de los instrumentos aplicados en campo.....	98
Tabla 31.	Resumen de Usuario Simulado.....	115
Tabla 32.	Esquemas diferenciados para grupos de población.	126
Tabla 33.	Esquemas diferenciados para grupos de población.	131
Tabla 34.	Fuentes de financiamiento usadas por los productores para el desarrollo de sus actividades.....	134
Tabla 35.	Principales causas de rechazo.	135
Tabla 36.	Principales requisitos solicitados por los intermediarios financieros para el otorgamiento de crédito	136
Tabla 37.	Instituciones con las que los acreditados han contratado instrumentos para la cobertura de precios.	137
Tabla 38.	Instituciones de las que recibieron capacitación los encuestados.....	137
Tabla 39.	Tipo de transferencia o pago realizado por el acreditado en el último mes.....	138
Tabla 40.	Características deseables en un comparador de seguros para el sector agroindustrial	139
Tabla 41.	Principales rubros de productos diferenciados para mujeres.	139
Tabla 42.	Proyectos estratégicos de FIRA.	146
Tabla 43.	Vinculación entre las estrategias y líneas de acción del OP1 y los proyectos estratégicos de FIRA.	154
Tabla 44.	Acción puntual 1.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 1, 2, 6, 10, 11 y 12.....	156
Tabla 45.	Acción puntual 1.a y su vinculación con el proyecto estratégico 21.....	159
Tabla 46.	Acción puntual 1.b y su vinculación con el proyecto 17.	160
Tabla 47.	Acción puntual 1. b y su vinculación con el proyecto estratégico 21.....	160
Tabla 48.	Acción puntual 1.c y su vinculación con los proyectos estratégicos 5, 12 y 17.....	161
Tabla 49.	Acción puntual 1.d y su vinculación con los proyectos estratégicos 1 y 12.	162
Tabla 50.	Acción puntual 1.e y su vinculación con los proyectos estratégicos 7, 10 y 11.....	164
Tabla 51.	Acción puntual 1.f y su vinculación con los proyectos estratégicos 2, 6 y 17.	165
Tabla 52.	Acción puntual 2.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 1, 3, 6, 7, 8, 9, 18, 19, 21, 22 y 27.....	167
Tabla 53.	Acción puntual 2.b y su vinculación con los proyectos estratégicos 2, 9, 11, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 y 27.....	171
Tabla 54.	Acción puntual 3.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 17, 21, 23, 25 y 27.....	174
Tabla 55.	Acción puntual 4.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 8, 9, 14, 17 y 27.....	178
Tabla 56.	Acción puntual 4.b y su vinculación con los proyectos estratégicos 8, 9, 17 y 27.....	181
Tabla 57.	Acción puntual 5.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 8, 9, 10, 17, 25 y 27.	183
Tabla 58.	Monto de Crédito por tipo de acreditado final en Unidades de Inversión (UDI)	192
Tabla 59.	Relación entre los programas, productos y proyectos estratégicos de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales	195
Tabla 60.	Análisis de brechas entre la estrategia 2 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales.....	252

Tabla 61. Análisis de brechas entre la estrategia 3 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales	262
Tabla 62. Análisis de brechas entre la estrategia 4 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales	269
Tabla 63. Análisis de brechas entre la estrategia 5 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales	286
Tabla 64. Monto de quebranto y primas de riesgo para IFs en India	317
Tabla 65. Sistema Nacional de Garantías 2007 – 2012	333
Tabla 66. Sistema Nacional de Garantías 2013 – 2018	333
Tabla 67. Relación entre brechas detectadas y hallazgos de campo.....	353
Tabla 68. Relación entre dimensiones de la inclusión financiera con las brechas y hallazgos	354
Tabla 69. Número de brechas que se relacionan con los hallazgos	355
Tabla 70. Estado de los proyectos estratégicos a junio de 2022	356

Lista de Figuras

Figura 1. Proceso de subasta y la determinación de la tasa de interés	335
---	-----

Resumen Ejecutivo

La inclusión financiera constituye un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad, a través del acceso a productos financieros útiles y asequibles, que sean entregados de manera responsable y sostenible a las personas y empresas para satisfacer sus necesidades financieras (transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro).¹

En 2020, FIRA publicó su Programa Institucional 2020-2024² (PI) donde estableció los objetivos, estrategias, acciones y metas para ampliar su oferta de servicios, fortalecer la inclusión financiera en el sector agropecuario, forestal y pesquero, fomentar la productividad y apoyar su sostenibilidad, a través de tres objetivos prioritarios:

1. Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala.
2. Promover el incremento en la productividad y eficiencia en todos los eslabones de las cadenas de valor del campo.
3. Contribuir al desarrollo de un sector agropecuario, forestal y pesquero responsable y sostenible.

El presente estudio se enfoca en el Objetivo Prioritario 1. Fira busca alcanzar este objetivo, mediante las cinco estrategias y doce acciones puntuales siguientes:

1. El diseño de productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres;
 1. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.
 2. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.
 3. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.
 4. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.
 5. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.
 6. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).
2. El fortalecimiento de los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores.

¹ Banco Mundial. 20 de abril de 2018. Inclusión financiera. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>

² FIRA. (2020). Programa Institucional 2020 – 20 24 de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Diario Oficial de la Federación (DOF). 13 de noviembre de 2020.

1. Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las parafinancieras.
2. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.
3. El abatimiento de las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores;
 1. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, *open banking*, etc.).
 2. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.
4. El impulso en el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos entre las y los productores; y
 1. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.
5. La promoción entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros.
 1. Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e *in situ*.

El estudio se dividió en cinco etapas, durante la primera se realizó un análisis de las condiciones del sector rural en materia de inclusión financiera y se planteó la estrategia para la recolección de información, en la segunda etapa se realizaron los trabajos de campo y se elaboró un diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA; en la tercera etapa se seleccionó un grupo de países con características similares para identificar las mejores prácticas internacionales, se revisó la experiencia de otras instituciones en México y se compararon con las estrategias de FIRA consideradas en su PI 2020 – 2024; en la cuarta etapa se elaboraron recomendaciones puntuales para optimizar los productos y servicios de FIRA. El presente documento plantea el Resumen Ejecutivo de la última etapa, en la cual se elaboró el Informe Final. Por lo cual, este documento se dividirá en cinco secciones para sintetizar los resultados principales de las cuatro primeras etapas, ofreciendo las consideraciones y conclusiones en la última sección.

1. Análisis de las condiciones del sector rural en materia de inclusión financiera.

El reporte inicia con la presentación del contexto de la Inclusión Financiera en México, observándose que:

1. La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) define Inclusión Financiera como:

*“el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar la capacidad financiera de todos los segmentos de la población”.*³

³ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2019). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

2. Los servicios de la banca son proporcionales a la heterogeneidad del país; a mayor desarrollo económico, mayor infraestructura y conectividad, y mayor número de personas bancarizadas.
3. En las regiones Sur y Sureste se puede inferir la presencia de un círculo vicioso: la falta de desarrollo económico desalienta la creación de infraestructura bancaria y a la inversa.
4. En 2018, Encuesta Nacional de Inclusión Financiera reportó que en México 54 millones de personas contaban al menos con un producto financiero⁴. Dado que una persona puede tener más de un producto, se reporta que 37.3 millones de personas contaban con una cuenta de débito, 24.6 millones de personas tenían contrato algún tipo de créditos, 20.1 millones de personas contaban con seguros y 31.3 millones cuenta con al menos una cuenta de ahorro para el retiro. Por lo tanto, considerando que en 2020 habitaban en México más de 126 millones de personas⁵ y de estas alrededor de 83.5 millones tenían más de 18 años, por lo cual, alrededor del 29% de la población en México mayor de 18 años tenía contratado al menos un crédito. Esto genera un área de oportunidad para las instituciones bancarias y el diseño de instrumentos y productos para la Banca de Desarrollo para que un mayor número de personas pueda acceder y usar productos financieros de crédito.
5. Adicionalmente, en 2019, el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) publicó el estudio “Uso de las TIC y actividades por internet en México: Impacto de las características sociodemográficas de la población”, el cual muestra que, en grupos de población mayores de 24 años, la probabilidad de uso de internet disminuye de forma sostenida. Es decir, mientras que el 89.3% de la población de 18 – 24 años usa internet, sólo el 28.2% de la población mayor de 55 años lo emplea. Aunado a esto, la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (INEGI 2019) reporta que, en México, el 22% de la población de 18 a 70 años accede a servicios financieros a través del celular⁶. Con base en lo cual, se infiere que existen factores generacionales en el uso de servicios financieros; tales como el rechazo a las transacciones digitales, lo cual constituye un área de oportunidad que puede ser atendido con educación financiera.
6. Por otra parte, en las localidades con más de 15 mil habitantes el porcentaje de hombres con cuenta bancaria es el 55%, y sólo el 48% de las mujeres posee una cuenta. En tanto que, en localidades con menos de 15 mil habitantes, el 42% de las mujeres tiene una cuenta bancaria, en comparación con el 36% de los hombres, esto puede estar asociado con el efecto migratorio y de remesas, ya que los hombres en edad productiva migran en busca de oportunidades de ingreso y envían recursos a las mujeres.

⁴ Producto Financiero indica la tenencia de cuenta con banco o institución financiera, tales como: nómina (ahorro o cuenta para recibir apoyos del Gobierno), crédito formal (tarjeta de crédito, crédito personal, para la vivienda, etc.), seguro o cuenta de ahorro para el retiro (Afore).

⁵ INEGI. (2022). Censo de Población y Vivienda 2020. Población total por entidad federativa y grupo quinquenal de edad según sexo, serie de datos censales de 1990 a 2020. <https://www.inegi.org.mx/app/tabulados/interactivos/?pxq=Poblacion Poblacion 01 e60cd8cf-927f-4b94-823e-972457a12d4b&idrt=123&opc=t>

⁶ *Op. Cit.* INEGI. (2019). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. Página 8. Acceso a servicios financieros a través de celular.

La inclusión financiera en el medio rural mexicano presenta las siguientes características:

1. La estratificación del sector. Existen varias clasificaciones, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) y la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER) realizaron una a una, la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA) que realiza el INEGI contiene otra y FIRA establece una más; por lo que la definición de estratos está en función de los objetivos de cada institución y estudio, pero en todos, existe como denominador común de los estratos más bajos: el nivel de educación, productividad y acceso limitado al financiamiento.
2. El nivel de educación, tecnificación y acceso al crédito aumenta conforme los estratos van siendo más altos.
3. Las cajas de ahorro siguen siendo la principal fuente de financiamiento en el sector rural.
4. Alrededor de 8 de cada 100 productores reciben un crédito.
5. Los proveedores y quienes comprarán la producción son otras dos fuentes importantes de financiamiento en el sector.
6. Las principales causas de rechazo son: no poder comprobar ingresos, la falta de documentación solicitada, la falta de garantías y la elevada tasa de interés.
7. Los productores indican que entre las razones para no solicitar créditos se encuentran: evitar endeudarse, las altas tasas de interés y el desinterés en solicitar créditos.

Los resultados anteriores y el análisis del grupo consultor dieron como resultado la detección de las siguientes brechas en materia de inclusión financiera en el sector agroalimentario y rural de México:

1. “Brecha de asimetría en información”. Por las diferencias entre la demanda de crédito y la oferta de fondos al sector agropecuario y rural, que derivan del nivel de conocimiento de los ejecutivos del Intermediario Financiero (IF) y la información del productor.
2. “Brecha de infraestructura financiera”. El número de sucursales bancarias en México es casi la mitad del número que se observa en promedio entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
3. “Brecha de acceso al crédito formal o informal”. La mitad de la población en México en localidades con menos de 15,000 habitantes no tiene ningún crédito y solo una de cada diez unidades de producción tiene acceso al crédito.
4. “Brecha en educación financiera”. Las personas no toman créditos por falta de información sobre los productos disponibles en el mercado.
5. “Brecha de confianza”. La protección al consumidor y la seguridad de las transacciones pueden ser dos incentivos para que la población acceda a productos financieros.
6. “Brecha de empresarialidad”. Los productores no suelen contar con mecanismos para demostrar la viabilidad de sus operaciones con base en la documentación de sus flujos de ingreso y garantías formales.
7. “Brecha por el uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles”. Uno de cada cinco usuarios en México realiza transacciones por este medio, y a nivel mundial la población dedicada a actividades agrícolas realiza transacciones en efectivo.
8. “Brecha de género”. Un porcentaje reducido de mujeres tiene acceso a créditos formales para el financiamiento de proyectos productivos.

9. “Brecha de desarrollo regional”. En México existen diferencias entre regiones y estados, que se reflejan en menos acceso a la infraestructura, tecnologías de la información y productos financieros para la población rural, las mujeres y la población vulnerable.
10. **Brecha por percepción de alto riesgo del sector primario y rural**”, los productos agrícolas están sujetos a factores exógenos, tales como el clima y la volatilidad de los precios en el mercado.
11. **“Brecha generacional para el uso de transacciones financieras a través de medios digitales”**, la probabilidad de uso de internet disminuye gradualmente conforme la edad de las personas avanza y después de los 55 años la probabilidad se sitúa en 28.2%.

2. Estrategia de recolección y levantamiento de información en campo.

Se realizó un mapeo con los actores y procesos principales, con base en lo cual se diseñaron instrumentos para la recolección de información, los cuales consideraron el uso de técnicas cualitativas y cuantitativas.

Los instrumentos cuantitativos se aplicaron mediante: entrevistas semiestructuradas, grupos focales y observación directa participativa mediante usuario simulado a actores clave en una muestra cualitativa de entidades federativas, la cual se determinó mediante una matriz analítica, la cual consideró las características de las regiones y entidades federativas. Como resultado del análisis se realizó trabajo de campo en los estados de Chiapas (prueba piloto), Jalisco, Nuevo León y Sonora. Así como entrevistas con el personal directivo de FIRA, otras instituciones del Gobierno Federal y el sector bancario.

Los instrumentos cuantitativos se aplicaron mediante encuestas en línea al personal de FIRA, ejecutivos de cuenta de los intermediarios financieros y acreditados finales de todas las regiones del país.

La información recolectada fue sistematizada para encontrar elementos comunes y regularidades empíricas entre regiones y participantes, con base en lo cual se obtuvieron hallazgos, los cuales se muestran en el capítulo dos del Informe Final y se presentan a continuación de forma sintética a continuación.

Análisis cualitativo.

- Se constató que FIRA cuenta con una estrategia diseñada y estructurada que parte de un conocimiento del territorio, de las actividades productivas relacionadas con el sector primario y el agroindustrial; que igualmente tiene identificados a los productores, los organismos masificadores que los integran, y a los intermediarios financieros, bancarios y no bancarios, que se encuentran en el estado, región, municipio o localidad y que tienen entre sus objetivos la canalización de financiamiento para detonar proyectos productivos.
- En lo que se refiere a otros participantes del sector público y privado, se observa que el concepto de inclusión financiera está asociado con el acceso al financiamiento, pero cada uno lo enfoca a su participación institucional: es decir, los Intermediarios Financieros Bancarios y la ABM lo abordan desde una perspectiva de oferta de servicios; mientras que el personal del sector público se enfoca en la población objetivo que atiende; mientras que

el personal de la CNBV emplea la definición de la Política Nacional de Inclusión Financiera, a la cual se alinea el PI de FIRA 2020 – 2024. .

- Para realizar sus funciones, FIRA cuenta con una Dirección General, Direcciones Generales Adjuntas y operativamente divide al país en cinco Direcciones Regionales⁷, que se integran por Residencias Estatales⁸ y Agencias.
- Las Agencias tienen como objetivo⁹ ejecutar el Plan Anual de Negocios dentro de su ámbito de influencia, promover los programas, productos y servicios, dar seguimiento a la cartera de clientes asignada, e identificar oportunidades de negocio y nuevos intermediarios financieros y se apoyan con uno o dos promotores. Dada la cantidad de actividades que realizan y la dispersión geográfica de los productores en las entidades federativas, los residentes, especialistas, agentes y promotores deben priorizar sus actividades, enfocándose en aquellas con mayor incidencia para el cumplimiento de sus metas. Por lo cual, se ha privilegiado la atención grupal apoyándose en empresas tractoras, masificadoras y parafinancieras, para integrar a los productores en proyectos viables y correctamente estructurados que sean de interés para los intermediarios financieros. Independientemente del número de promotores que tiene cada Residencia Estatal y Agencia, ellos tratan de atender al mayor número posible de productores con la asesoría que requieren para poder acceder al financiamiento productivo.
- El objetivo principal de los promotores es cumplir la meta que les asignan en materia de monto de crédito y acreditados finales, por lo que cualquier actividad adicional a ella, la realizan en función del tiempo disponible con los mecanismos que les aseguren un mayor impacto en su población objetivo. Sin embargo, una de las restricciones operativas que enfrentan es la inseguridad en algunas localidades, lo cual les impide atender presencialmente a algunos productores.

⁷ FIRA. 2017. Estatuto Orgánico de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. El artículo 113, establece que las Direcciones Regionales tienen las siguientes funciones:

“I. Participar en la conformación del Plan Anual de Negocios y establecer acciones para su cumplimiento a nivel regional, II. Coordinar la elaboración de diagnósticos de redes de valor e identificar oportunidades y estructurar esquemas de negocio, III. Promover la incorporación de nuevos intermediarios financieros, el desarrollo de mercados de asesoría y consultoría, así como convenios de colaboración. IV. Coordinar la integración y el seguimiento a la cartera de clientes y apoyos a nivel regional, V. Integrar y gestionar adecuaciones a la normativa, programas, productos y servicios, así como participar en la creación de nuevos productos y servicios en función de la demanda identificada, VI. Articular a los Centros de Desarrollo Tecnológico, en el desarrollo de las redes de valor y en la estructuración de los modelos de negocio en las entidades federativas adscritas a su competencia, y VII. Fomentar la instrumentación de modelos de negocio que impulsen la productividad.”

⁸ *Ídem*. Artículo 118. Las residencias estatales tienen como objetivo implementar las acciones para dar cumplimiento al Plan Anual de Negocios dentro del ámbito de su influencia, promover los programas, productos y servicios, dar seguimiento a la cartera de clientes asignada, e identificar oportunidades de negocio y nuevos intermediarios y tiene las siguientes funciones:

“I. Participar en la conformación del Plan Anual de Negocios, así como establecer y ejecutar acciones para su cumplimiento a nivel estatal, II. Elaborar los diagnósticos de redes de valor, identificar oportunidades y estructurar esquemas de negocio a nivel estatal, III. Identificar a nuevos intermediarios financieros, así como las oportunidades para realizar convenios de colaboración y para el desarrollo de mercados de asesoría y consultoría, IV. Llevar a cabo el seguimiento al portafolio de clientes a nivel estatal, V. Identificar y proponer adecuaciones a la normativa, programas, productos y servicios, y VI. Instrumentar modelos de negocio que impulsen la productividad, VII. Dar seguimiento a la cartera de clientes y apoyos, y en su caso, informar a las unidades administrativas correspondientes las irregularidades detectadas a nivel estatal.”

⁹ *Ídem*. Artículo 120.

- FIRA forma parte de la banca de desarrollo o de segundo piso, por lo cual, otorga fondeo y garantías a los Intermediarios Financieros Bancarios y No Bancarios, para respaldar las solicitudes de crédito de los productores; así como para implementar proyectos especiales que contribuyan a detonar el desarrollo económico de algunas zonas o actividades productivas. No obstante, los créditos se otorgan conforme a las normas, políticas y criterios de cada institución financiera; para las instituciones bancarias, la inclusión financiera no es prioritaria, y sí, el monto de los recursos colocados, por lo que el número de ejecutivos especializados asignados a esta estrategia es muy limitado y más aún, cuando se trata del sector agropecuario. Esto confirma que la estrategia implementada por los promotores, priorizando esquemas de atención grupal es adecuada para incrementar la inclusión financiera.
- En lo que se refiere a las instituciones bancarias, se observa que éstas han identificado distintos nichos de mercado, consideran proyectos a partir de ciertos montos y con diferentes intervalos de crédito, tales como: 10, 35 o 70 MDP; los cuales deben estar respaldados con base en un proyecto viable, sujeto a requisitos, entre los que destacan la presentación de sus estados financieros, la consulta ante Buró de Crédito y las garantías. Los productores con unidades productivas de menor tamaño no pueden acceder de forma directa a estos montos de crédito y muchos de ellos no cubren algunos de los requisitos solicitados, la estrategia implementada es de masificación del crédito a través de diferentes figuras, tales como: parafinancieras, comercializadoras y empresas tractoras. Los Intermediarios Financieros Bancarios otorgan líneas de crédito a estas empresas, quienes las dispersan entre los productores, ya sea a través de insumos (parafinancieras) o de transferencias en numerario.
- Los Intermediarios Financieros No Bancarios, están conformados principalmente por SOFOMES y Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPs). Mientras que las SOFOMES, reciben líneas de crédito de Intermediarios Financieros Bancarios, las cuales están respaldadas con garantías de FIRA, las SOCAPs presentan varios esquemas de operación: pueden operar con recursos propios, recibir un crédito bancario con respaldo de la garantía de FIRA y en algunos casos, recibir Fondeo directo de FIRA, si este emplea la garantía de FONAGA, no tiene costo.
- En las SOFOMES que se visitaron, el personal mencionó que la legislación actual no permite que las SOFOMES puedan captar depósitos de particulares, por lo cual se financian a través de créditos bancarios. Aunque las SOFOMES pueden otorgar financiamientos de 1.5 millones de pesos (MDP), actualmente, los montos de créditos que otorgan son menores a 60,000 pesos y van dirigidos a clientes que han tenido en años anteriores y que han demostrado su capacidad de pago.
- Las SOCAPs constituyen el principal Intermediario Financiero No Bancario para la atención de productores. En particular, son muy importantes para la atención de productores en la Región Occidente. En algunos municipios del país las SOCAPs son el único Intermediario Financiero que atiende a la población de la región. Estos IFNB están evolucionando para incorporar tarjetas de débito, aplicaciones móviles para la transferencia y pago de servicios, cajeros automáticos y practicajas (dispositivos que reciben dinero, permiten realizar pagos y retirar efectivo). El financiamiento que otorgan va dirigido a productores del estrato E1, aunque tienen capacidad de financiar proyectos para los estratos E2 a E3. Los productores

deben estar asociados a la Caja de Ahorro y Préstamo. La aportación para ingresar como socio suele ser de 1,000 pesos y fomentan la captación de recursos de los ahorradores.

- Aunque las mujeres representan más del 50% de los asociados en Cajas de Ahorro y Préstamo, no son las principales receptoras de los préstamos para el sector agroindustrial. La observación directa a través de usuario simulado sugiere que pueden existir diferencias en los niveles de crédito y opciones de financiamiento que se ofrecen a mujeres y hombres, recibiendo estas últimas alternativas más amplias y mayores montos. Por lo cual, las SOCAPs deberían fomentar la difusión de los productos financieros para mujeres ya que ello contribuye a reducir las brechas entre hombres y mujeres.
- La relación personal es algo que privilegian los productores y se basa en la confianza, tanto para integrarse a esquemas de producción, como para compartir su documentación con un ejecutivo de cuenta. Mientras que, los promotores de FIRA son un referente confiable para los productores, los ejecutivos de cuenta de los IFs deben ganar la confianza de los productores y demostrar que conocen de proyectos del sector rural.
- Durante las entrevistas con los ejecutivos de cuenta de los intermediarios financieros se constató que los no conocen sobre la existencia de productos diferenciados para mujeres, indígenas, adultos mayores, zonas de alta y muy alta marginación. Los ejecutivos evalúan los proyectos con una visión técnica y consultando al área de riesgos de la institución bancaria para saber si está dentro de las actividades productivas que están dentro del interés de la institución. En algunos casos, existen programas especiales por institución o entidad federativa; por ejemplo, un producto diseñado para los productores de un estado con base en recursos aportados a FIRA por el Gobierno del Estado.

Análisis cuantitativo.

- En lo que se refiere a tecnología, su uso está en función de la edad del productor; a mayor edad, menor uso de esta. Los acreditados cuentan con teléfono celular, que generalmente utilizan para aplicaciones como WhatsApp y Facebook, pero no banca móvil, porque no existe conectividad en sus localidades, es intermitente o la señal es débil, por tanto, sus transacciones bancarias las realizan en sucursales que generalmente se encuentran lejos de sus localidades, y acuden a retirar dinero de los cajeros automáticos para pagar en efectivo, dado que los comercios en su región no aceptan pagos electrónicos.
- Aunque los acreditados tienen interés en aprender acerca de la educación financiera, pocos son los que toman cursos sobre el tema. Prefieren los cursos presenciales a los cursos en línea, porque pueden aclarar sus dudas con el instructor. Los cursos de capacitación son proporcionados por FIRA, otras instituciones públicas o Intermediarios Financieros.
- Existen cursos de capacitación en materia de educación financiera desarrollados por distintas organizaciones públicas y privadas, los cuales están disponibles en internet de forma pública. Por lo cual se concluye que no se requiere el desarrollo de nuevos cursos, sino la coordinación para el uso de los ya existentes. Sin embargo, en los Grupos de Enfoque con Acreditados Finales, estos manifestaron que prefieren los cursos presenciales y dado que las comunidades rurales no cuentan con servicios de internet o estos son intermitentes, la opción de impartir cursos en línea para atender a esta población se considera como poco viable.

- Las principales causas por las cuales se rechazan las solicitudes de crédito son: i) tener antecedentes negativos en Buró de Crédito, ii) tener antecedentes negativos en el SUSTRAE, ii) proporcionar información financiera incompleto o errónea, iii) no poder demostrar la tenencia de la tierra, y iv) falta de garantías o aval.
- Los acreditados finales manifestaron sentirse más seguros realizando sus operaciones bancarias usando sucursales bancarias y medios físicos, con respecto a medios digitales.

Se encontró una diferencia entre el análisis cualitativo y cuantitativo en lo relativo a los productos de crédito para el sector agropecuario y rural diseñado para mujeres: mientras que en las entrevistas semiestructurada con los ejecutivos de cuenta especializados en el sector agroindustrial y los Grupos de Enfoque con Acreditados Finales, estos mencionaron que no conocen productos de crédito con características diferentes para mujeres, salvo alguna mención en las entrevistas semiestructuradas con el personal de FIRA, todos coincidieron que la práctica no se aplican. Esto muestra consistencia con la información recabada para el análisis cuantitativo a través de las encuestas aplicadas a Acreditados Finales, en las cuales se menciona que tampoco conocen sobre este tipo de productos. Sin embargo, en las encuestas aplicadas al personal de FIRA, se mencionó que existen y operan esquemas diferenciados para mujeres, los cuales incluyen menores requisitos, mayores garantías por parte el Gobierno y menores tasas de interés. Una posible explicación es que, los productos existen a nivel de planeación, pero en la práctica no existen esquemas diferenciados para promover la inclusión financiera de mujeres, indígenas, personas de la tercera edad o grupos vulnerables. Las instituciones financieras se centran en el proyecto, no en las personas.

Las instituciones que manejan programas con transferencias o con esquemas de garantía o contragarantía que apoyan a la población objetivo considerada por FIRA, tienen sinergias con ella, donde suman sus recursos con la experiencia e infraestructura y red de articulación construida por FIRA de para multiplicar el número de beneficiarios.

La CNBV indicó que coordina la política nacional de inclusión financiera a través de Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF), y da seguimiento a los objetivos, estrategias y acciones que la integran. Indicando como acciones relevantes para abatir las brechas: el establecimiento de sucursales, el establecimiento de la banca a través de corresponsales, la digitalización del pago de servicios y el de realizar las transferencias de los apoyos de los programas sociales a través de cuentas bancarias. Finalmente, el organismo que integra a los bancos señaló que realiza acciones en materia de educación y capacitación financiera, pero que cada institución diseña y aplica sus estrategias para fomentar la inclusión financiera.

El trabajo de campo permitió conocer la mecánica operativa de FIRA, su relación con otras instancias gubernamentales, con los intermediarios financieros, su atención a su población objetivo, y detectar las áreas de oportunidad que en el último entregable del estudio servirán de sustento para emitir recomendaciones que permitan a la institución identificar brechas y oportunidades para la implementación de servicios, productos y programas en materia de inclusión financiera.

3. Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA.

Como ya se mencionó, el Objetivo Prioritario 1 del PI de FIRA, está centrado en el fomento de la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a los servicios financieros para las y los productores con énfasis en los de menor escala, tiene 5 estrategias y 12 acciones puntuales. FIRA diseñó y ejecutó 30 proyectos estratégicos que en su diseño se vincularon con uno o más de estas cinco estrategias. Del análisis de estos proyectos, se estableció la siguiente vinculación con las estrategias y acciones del citado Objetivo Prioritario 1:

Estrategia 1: Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres, se compone seis acciones puntuales:

- a. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 6, 10, 11, 12 y 21. Mientras que los proyectos 1 y 10 se encuentran concluidos y en fase de implementación, respectivamente; los proyectos 2, 6, 12 y 21 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir. En tanto que el proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los seis proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de metodologías, plataformas, compilación y análisis de bases de datos.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos responden a necesidades manifestadas por al menos uno de los grupos de actores clave: personal de FIRA, ejecutivos de cuenta bancarios y acreditados finales.
- b. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 17 y 21. Mientras que el proyecto 17 se encuentran concluido y en fase de implementación, el 21 ha completado la fase de diagnóstico y está próximo a concluir.
 - Los dos proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de la modificación de las reglas de operación de los distintos programas con los que trabaja FIRA y la adecuación del servicio de garantías; para reducir los montos de garantía.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos dan respuesta a los requerimientos señalados en el trabajo de campo.
- c. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 5, 12 y 17. Mientras que los proyectos 5 y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, el proyecto 12 ha completado la fase de diagnóstico y está próximo a concluir.

- Los tres proyectos contribuyen al logro de la acción puntual mediante: la aportación a los programas de garantía que se instrumentan con las Secretarías de Economía, Agricultura y Desarrollo Rural, así como con los gobiernos de los estados. Estos recursos contribuyen a conformar fondos que permiten aportar garantías a los IFs para respaldar los créditos que estos otorgan.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos son consistentes con las prácticas para la operación de programas de garantías.
- d. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.
- Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 1 y 12. Mientras que el proyecto 1 está concluido y en fase de implementación, el proyecto 12 ha completado la fase de diagnóstico y está próximo a concluir.
 - Los dos proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de las metodologías para la estructuración de proyectos.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo demuestra que los proyectos responden a una necesidad manifiesta de los productores.
- e. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.
- Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 7, 10 y 11. Mientras que los proyectos 7 y 10 se encuentran concluidos y en fase de implementación. El proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los tres proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de la integración de bases de datos y el desarrollo de plataformas que permitan aprovechar la información de diferentes fuentes, tanto internas como externas.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos están alineados al PI de FIRA.
- f. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).
- Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 6 y 17. Mientras que el proyecto 17 se encuentra concluido y en fase de implementación, los proyectos 2 y 6 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los tres proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de programas y esquemas de financiamiento para incorporar IFs y atender grupos vulnerables.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos responden a una necesidad observada durante los trabajos de campo, dado que a nivel nacional un tercio de los encuestados mediante instrumentos cuantitativos mencionó que les

habían ofrecido o participado en programas con condiciones preferentes para mujeres o grupos vulnerables. En tanto que, durante el análisis cualitativo los participantes mencionaron que no conocían sobre estos esquemas de apoyo.

Lo anterior hace patente que se requiere de un mayor número de IFs para que estos esquemas puedan llegar a un mayor número de productores.

Con base en lo anterior se concluye que FIRA ha cumplido con la estrategia a través del fortalecimiento de los productos de crédito existentes y la creación de nuevos esquemas que respondan a los requerimientos de los productores e IFs, incorporando esquemas que atiendan a grupos vulnerables.

Estrategia 2: Fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores, se compone de dos acciones puntuales:

- a. Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las parafinancieras.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 1, 3, 6, 7, 8, 9, 18, 19, 21, 22 y 27. Mientras que los proyectos 1, 7 y 22 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 3, 6, 8, 9, 18, 19, 21 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los once proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de metodologías, adecuaciones a la normatividad, optimización de procesos, compilación de bases de datos y el desarrollo de plataformas para su análisis y aprovechamiento.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo permite concluir que los proyectos son consistentes con el PI de FIRA.
- b. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 9, 11, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 y 27. Mientras que los proyectos 17, 20 y 22 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 2, 9, 18, 19, 21, 23 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir. En tanto que el proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los 11 proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de ajustes normativos, rediseño de procesos y la explotación de información a través de plataformas.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos responden a necesidades manifestadas por al menos uno de los grupos de actores clave: personal de FIRA, ejecutivos de cuenta bancarios y acreditados finales.

Con base en lo anterior se concluye que FIRA ha instrumentado acciones y proyectos estratégicos para fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores, aprovechando las tecnologías de la información para

conformar plataformas que contribuyan a reducir los tiempos de respuesta en la atención a los productores.

Estrategia 3: Abatir las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores, se compone de una acción puntual:

- a. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, *open banking*, etc.).
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 17, 21, 23, 25 y 27. Mientras que los proyectos 7, 10, y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 2, 3, 4, 6, 8, 9, 21, 23, 25 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir. En tanto que el proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los 14 proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de ajustes en la normatividad de FIRA, los procesos, y la firma de acuerdos de colaboración que permitan tener acceso a las bases de datos para su uso.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo muestra que los proyectos son consistentes con el PI de FIRA y contribuyen a abatir las barreras de información y falta de colateral para los productores.

Estrategia 4: Incentivar entre las y los productores el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos, se compone de dos acciones puntuales:

- a. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 8, 9, 14, 17 y 27. Mientras que los proyectos 14 y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 8, 9 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los cinco proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de metodologías, plataformas, compilación y análisis de bases de datos.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos son complementarios y permiten la integración entre las bases de datos que alimentarán las distintas plataformas y la disponibilidad de la información que tendrán los IFs y los productores
- b. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 8, 9, 17 y 27. Mientras que el proyecto 17 se encuentra concluido y en fase de implementación, los proyectos 8, 9 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los cuatro proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de la adecuación tanto de aspectos normativos, como operativos; tales como: la

modificación a las reglas de operación, los procesos y el uso de la información a través de las plataformas que está desarrollando FIRA.

- La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo demuestra que los proyectos son consistentes con el PI de FIRA.

Con base en lo anterior se concluye que FIRA ha instrumentado acciones y proyectos estratégicos para incentivar el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos, realizando ajustes a la normatividad y procesos para aprovechar las tecnologías de la información en la conformación de plataformas que contribuyan a reducir los tiempos de respuesta en la atención a los productores.

Estrategia 5: Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros, se compone de una acción puntual:

- a. Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 8, 9, 10, 17, 25 y 27. Mientras que los proyectos 10 y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 8, 9, 25 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - En la presentación sobre los proyectos estratégicos de FIRA se indica que los seis proyectos estratégicos antes señalados contribuyen al logro de la acción puntual. Sin embargo, con base en su descripción y avance en los planes de trabajo de estos proyectos, la empresa consultora no observó la relación entre estos y la acción puntual.

En el caso del Proyecto Estratégico “23. *Concentración de actividades en el FONDO*”, sus acciones están orientadas a la reestructuración de procesos de tipo administrativo que buscan la eficiencia al interior de la institución, por lo cual no se encontró evidencia que lo vincule al Objetivo Prioritario 1.

Durante el proceso de análisis se valoró: a) el propósito del proyecto, b) grado de avance, c) plan de trabajo y actividades para su implementación, y d) la evidencia empírica recabada en campo a través de muestreo cualitativo y cuantitativo.

Sin embargo, con base en el análisis de la información disponible, los resultados del trabajo de campo, no se encontraron elementos para vincular la estrategia prioritaria “5. *Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros,*” y su acción puntual con seis Proyectos Estratégicos, ya que estos se tratan principalmente del desarrollo de plataformas para proporcionar información que contribuya a la toma de decisiones, por lo que no se aprecia cómo aseguren el cumplimiento de esta acción puntual.

Durante los trabajos de campo y el levantamiento de la muestra cuantitativa se encontró evidencia sobre la atención y protección a los consumidores. Tanto los promotores de FIRA, como los acreditados finales conocen o han presentado inconformidades ante diversas instancias: CONDUSEF, FIRA e Intermediarios Financieros. Por lo cual, se desprende que sí existen mecanismos para la atención de inconformidades y protección al consumidor.

A diciembre de 2021, ocho de los 21 proyectos estratégicos se encuentran concluidos y, conforme a su plan de trabajo, se espera que los restantes concluyan en el transcurso del año 2022.

Con base en el análisis de la relación encontrada entre el trabajo de campo y el avance de los proyectos prioritarios se concluye que el diseño y plan de implementación de los proyectos estratégicos están alineados con la operación en cuatro de las cinco estrategias del Objetivo Prioritario 1.

4. Identificación de la brecha entre la mejor práctica de inclusión financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA.

Derivado del análisis del contexto internacional, se determinó que en los últimos 15 años, los países han instrumentado políticas y estrategias de Inclusión Financiera para incorporar a su población al uso de los servicios financieros; por lo cual han adecuado su marco legal para desarrollar entornos favorables, a través de la regulación, supervisión y monitoreo de los servicios financieros; con esquemas que protejan al consumidor y el desarrollo de infraestructura que permita el acceso a ecosistemas financieros; así como el desarrollo de plataformas digitales que permitan realizar operaciones bancarias mediante el uso de un teléfono celular.

Aunque en el ámbito Internacional no hay una definición única sobre la Inclusión Financiera, la Alianza por la Inclusión Financiera identifica tres elementos básicos: acceso, uso y calidad; su desempeño se puede medir a través de indicadores asociados a cada elemento, es decir; la posibilidad de contratar productos y servicios con instituciones financieras, emplearlos de manera rutinaria y que estos respondan a las necesidades de los consumidores de estos servicios.

En 2007, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Financiera Andina y The Economist Intelligence Unit iniciaron con la medición para evaluar las políticas, estrategias y acciones que impulsan o inhiben la Inclusión Financiera en los países. Actualmente, el Banco Mundial y The Economist Unit elaboran el Microscopio Global, el cual incluye a 55 países y emplea cinco enfoques de investigación: 1) apoyo de las políticas y el gobierno, 2) estabilidad e integridad, 3) productos y puntos de venta, 4) protección al consumidor, y 5) infraestructura. Mediante indicadores e índices compuestos clasifica a los países con base en la puntuación que obtuvieron.

Los países en los primeros lugares del Monitor Global emplean esta referencia para destacar sus logros en inclusión financiera. Los casos de Colombia, Perú, Argentina, Brasil e India han desarrollado una estrategia o política nacional de inclusión financiera, la cual coordina a distintos sectores de la sociedad alienando sus esfuerzos para trabajar de manera conjunta en el logro de los objetivos. En el caso de Uruguay, se publicó una Ley de Inclusión Financiera, la cual hace obligatorias las acciones en la materia y genera incentivos para que gradualmente dejen de emplear efectivo y todas operaciones sean mediante transacciones electrónicas.

Chile y Kenia son casos particulares, ya que no cuentan con una estrategia, política o documento institucional sobre inclusión financiera, pero aplican encuestas para medir la inclusión financiera en sus países.

Los ocho países analizados están realizando acciones progresivas para atender los requerimientos de la población con menores ingresos y en zonas rurales.

Por otra parte, países como Brasil y Kenia han promovido esquemas regulatorios que permitan realizar pagos a través de teléfonos celulares. El caso de Kenia aparece como referencia, dado que no cuenta con una estrategia de inclusión financiera, pero a través de una aplicación celular ligada a una cuenta bancaria ha logrado que el 70% de su población (21 de 30 millones de personas) pueda realizar operaciones financieras e incluso recibir remesas de otros países en su continente.

Para cumplir con los objetivos prioritarios de su Programa Institucional 2020-2024, FIRA está instrumentando una reingeniería en sus procesos, actualizando su normatividad, creando nuevas metodologías y desarrollando plataformas a través de 30 proyectos estratégicos, los cuales se combinan y de manera holística contribuyen a orientar las políticas públicas para desarrollo del sector agroindustrial del país. En particular 22 de estos proyectos contribuyen a logro del Objetivo Prioritario 1¹⁰ de FIRA, y con el apoyo de estos se fortalecerán los productos que actualmente opera la institución y se crearán nuevos para responder a las necesidades de su población objetivo.

Mejores prácticas de FIRA

Se consideró una mejor práctica cuando se repite en más de un país y/o existen políticas innovadoras, que mejoran las que actualmente se están realizando. Por lo cual, el análisis de brechas es una recopilación de áreas de oportunidad que pueden contribuir a que las buenas prácticas de FIRA se conviertan en mejores prácticas.

Se identificaron como mejores prácticas que emplea FIRA en sus programas, productos y esquemas, los siguientes:

1. Los productos financieros que cuentan con Fondeo o Garantías de FIRA consideran los ciclos productivos para determinar los plazos de amortización de los créditos.
2. El Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales.
3. El IF paga por el servicio de garantía y no lo puede trasladar al acreditado o acreditado final.
4. Se cobra una prima de riesgo al IF asociada a su historial de quebrantos y garantías reclamadas.
5. El uso del porcentaje de coberturas de garantía como instrumento para generar incentivos.
6. El esquema de garantías a segundas pérdidas para microcréditos.
7. Un programa que considera como fuente de pago los subsidios autorizados a los productores, por lo cual, el financiamiento se recibe en el tiempo necesario para la ejecución del proyecto.
8. El uso de bonificaciones en puntos porcentuales que se depositan a la cuenta del acreditado final para reconocer el cumplimiento del calendario y compromisos de pago.
9. La bursatilización de portafolios de créditos para el financiamiento de los IFs.
10. El establecer montos y porcentajes máximos de cobertura para los proyectos que cuentan con el respaldo de FIRA.
11. El conformar un esquema para reducir la volatilidad de precios a través de la reconversión productiva.

¹⁰ Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala.

12. El desarrollo de productos financieros y programas enfocados a proyectos de larga maduración, tales como: el financiamiento de cultivos perennes y proyectos de larga maduración, así como infraestructura hidráulica.
13. La creación de un programa de apoyo a proyectos sostenibles, el cual respalda créditos a proyectos que generen beneficios al medio ambiente y/o mejoren la capacidad de mitigación y/o adaptación al cambio climático.
14. Esquemas de capacitación y educación financiera como parte del programa de mujeres.
15. Acompañamiento para la estructuración y conformación de proyectos mediante una metodología estandarizada.
16. Fortalecimiento al modelo parafinanciero. Este modelo es endémico de México, y se ha convertido en uno de los esquemas operativos importantes para la estructuración, seguimiento y recuperación de créditos, este modelo permite la asociación de productores para la obtención de financiamiento y coberturas.
17. FIRA realizó una reingeniería de procesos, normas y sistemas para fortalecer su relación con las SOCAPs y posicionarlas entre su población objetivo como una fuente de apoyos más sólida.
18. La contratación de créditos tiene como uno de sus requisitos la contratación de un seguro sobre la producción.
19. FIRA cuenta con dos productos financieros: a) el esquema de cobertura de precios a través de Fondeo y, b) un programa de cobertura de riesgo en precios a través de garantías.

FIRA ha desarrollado programas y productos innovadores y de los cuales no se encontraron elementos de comparación con las prácticas de otros países. En sí mismos, conforman elementos disruptivos para atender necesidades y requerimientos operativos de los IFs, empresas y productores del sector agroindustrial. Estos se enuncian a continuación:

1. Programas y productos estructurados.
2. Garantías para incrementar la productividad y sostenibilidad.
3. Garantía para Grandes Empresas con baja probabilidad de incumplimiento.
4. Garantía para créditos sindicados a través de un Banco Agente.
5. Garantía FIRA de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO).
6. Programa Especial de Garantía de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO).
7. Garantía FIRA Pago en Firme.
8. Fondo de Garantías para el Uso Eficiente del Agua (FONAGUA).
9. Programa especial de apoyo a la pequeña y mediana empresa orientada a la venta al menudeo.
10. Garantía para las compras consolidadas de insumos.
11. Servicios financieros a IFNB mediante Intermediarios Financieros en operación directa.
12. Garantía FIRA con respaldo de fondos de garantía de fuentes distintas a FIRA.
13. Garantía FIRA irrevocable para emisiones de deuda de IFNB.

Como resultado del análisis, se identificaron las brechas entre las acciones de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales, resultando las que se enlistan a continuación:

1. El esquema de subastas de garantías.

2. Una reingeniería para hacer autosustentable el esquema de garantías.
3. La acumulación de incentivos, medida en descuento de puntos porcentuales, a la población que se aplica (mujeres, jóvenes, zonas de atención prioritaria, indígenas).
4. Créditos preaprobados para nuevos productores que no cuentan con historial crediticio, y no tienen problemas con el buró de crédito.
5. Fomentar el asociacionismo para la conformación de cadenas de valor y la integración productiva a través de esquemas de financiamiento y garantía para respaldar el otorgamiento de créditos.
6. Un esquema que promueva la posibilidad de financiar créditos con problemas de cobro, independiente de la causa de este. Actualmente, existe un programa para créditos en condiciones emergentes.
7. Actualmente, FIRA respalda los créditos otorgados para desarrollar prototipos comerciales innovadores que provienen de un proyecto de innovación en fase de escala comercial. Sin embargo, se podría respaldar el financiamiento a las actividades de producción y prestación de servicios a nivel comercial.
8. En otros países los apoyos para mujeres y jóvenes forma parte de los programas, en tanto que FIRA diseñó un programa específico para mujeres lo que circunscribe los apoyos a este programa.
9. En otros países se diseñan programas para apoyar sectores específicos que son prioritarios en el contexto de su desarrollo económico, por ejemplo: ganadería y leche para Argentina, Perú y Uruguay; acuicultura y pesca para Chile; y cadenas de valor en productos de Brasil.
10. La Plataforma de Seguros de FIRA debe contar con un módulo de seguimiento y que permita generar indicadores.
11. Dado que los productores no necesariamente hablan español, la plataforma de seguros debería estar disponible en los principales idiomas que se hablan en el país.
12. Existen diferentes coberturas de seguro en función del tipo de riesgo que cubren (biológicos, sanitarios, climáticos, geológicos, incendio o daños por infraestructura (corto circuito o tuberías) y transportación, entre otros), la plataforma debe permitir comparar al menos tres productos en la medida de lo posible.
13. Las aseguradoras que operan en México y tienen productos en otros países deberían estar incluidas en la plataforma.
14. Los productos financieros para cobertura de riesgo en precios no ofrecen cobertura de riesgo en el tipo de cambio.
15. Los productos financieros de FIRA no consideran los contratos que comprometen la venta de la producción como un elemento para evaluar el riesgo.

Es oportuno señalar que en lo relativo a la estrategia 3, FIRA está desarrollando e implementado las siguientes plataformas: crédito, georreferenciación de predios, *Open Banking*, Asesoría Inteligente y AGRITECH; para desarrollar herramientas paramétricas y de inteligencia de negocios que contribuirán a la toma de decisiones, tanto de los IFs, como de los productores y del personal de FIRA. A mayo de 2022, las plataformas aún se encontraban en fase de desarrollo, por lo cual no se pueden determinar sus alcances y compararlas con plataformas en otros países, las cuales se encuentran en producción. Por lo tanto, no se cuenta con elementos para desarrollar un análisis de brecha, lo que se puede afirmar es que, salvo Kenia, los otros siete países se encuentran enfocados en el diseño de herramientas que les permitan aprovechar las bases de datos.

Finalmente, en lo concerniente a la estrategia 5, FIRA no cuenta con atribuciones para incidir sobre la resolución de las quejas presentadas por los consumidores afectados, ya que recaen en la CONDUSEF. De la experiencia de los trabajos de campo, y de las encuestas realizadas vía internet se concluye que no existe un consenso claro de la instancia a quien deben acudir los afectados para presentar su queja. Sin embargo, se realizó el análisis de los ocho países y se encontraron como mejores prácticas:

1. La presentación de la queja ante el propio intermediario financiero.
2. La búsqueda de conciliación ante una autoridad.
3. El juicio por un ombudsman con facultad para tomar la decisión final.
4. Que las personas con debilidad visual puedan recibir los estados de cuenta en braille y acceder a cajeros con auriculares, que contengan alertas auditivas.
5. Establecer los derechos del consumidor de servicios financieros antes, durante y después de recibir los servicios financieros.
6. Indicar en los contratos de productos financieros la instancia ante la cual se presentan las quejas.
7. En el caso de plataformas, que estén disponibles en los principales idiomas del país.

5. Recomendación de acciones puntuales para optimizar los productos y servicios de FIRA en materia de inclusión financiera en el medio rural y agropecuario.

El estudio realizó una revisión exhaustiva de los programas, productos financieros y proyectos estratégicos, comparándolos con las mejores prácticas nacionales e internacionales. Sin embargo, se considera oportuno indicar en esta sección como las recomendaciones de acciones puntuales se alinean con las dimensiones de la Inclusión Financiera, ya que ello es tema primordial de este estudio.

Esta sección se divide en cuatro apartados, los cuales corresponden a las dimensiones de la Inclusión Financiera. El primero compila las recomendaciones enfocadas en el acceso a los productos y servicios financieros. El segundo se enfoca aquellas recomendaciones que propician el uso permanente de los productos y servicios financieros. El tercero aborda los planteamientos enfocados en la educación financiera. El último, plantea las recomendaciones enfocadas en la protección al consumidor de servicios financieros.

Dimensión acceso a productos y servicios financieros formales.

Esta dimensión abarca dos vertientes, la primera enfocada en la posibilidad de que los consumidores puedan contratar productos y servicios con los IFs, y la segunda centrada en la difusión de información para reducir las asimetrías de mercado y reducir los riesgos.

Se observa que se generaron 11 recomendaciones clasificadas bajo esta dimensión:

1. Creación de un nuevo producto de inclusión financiera (IFNB): Desarrollar un producto de crédito para los acreditados finales que cumplan con dos condiciones:
 - a) Que manifieste que cuenta a lo más con una cuenta de débito activa.
 - b) Que no cuente con historial crediticio.
2. Creación de un producto de inclusión financiera a través de IFNB (SOCAPS): Desarrollar un producto de crédito que se pueda otorgar con base en un depósito en garantía.

3. Creación de un nuevo producto de inclusión financiera para que a través de los IFNB se pueda otorgar Microfinanciamiento para amas de casa emprendedoras, con las siguientes características:
 - a) Dirigido a mujeres amas de casa o que formen parte de una unidad de producción rural, independientemente de su estado civil. Preferentemente que habiten en zonas rurales o cuya unidad de producción se encuentre en una zona rural
 - b) Destino: Venta al menudeo por catálogo, comercio al por menor de comida y bienes de primera necesidad, cría de animales menores, entre otros, y en zonas rurales.
 - c) Monto: Productores con unidades de baja escala con monto de crédito de hasta 10,000 UDIS para capital de trabajo por acreditado final y de hasta 20,000 UDI por contrato.
 - d) Tipo de apoyo: Cobertura con garantía FIRA sujeto a las condiciones de operación. Curso básico de contabilidad.
4. Creación de un nuevo producto de inclusión financiera para que a través de los IFNB se pueda otorgar crédito a los jóvenes rurales:
 - a) Dirigido a personas físicas de 18 a 24 años de los estratos E1 a E3.
 - b) Personas morales (E1 a E3): Con participación accionaria del 51% en una persona moral y/o universo de productores. Al menos el 75% tengan 25 años o menos al momento de contratar el crédito.
5. Elaboración de material para difundir entre los promotores de FIRA y los ejecutivos de los IF los programas, productos y estrategias relacionados con la gestión y protección de recursos naturales, como ProSostenible.
6. Elaboración de material para difundir entre los promotores de FIRA y los ejecutivos de los IF los programas, productos y estrategias relacionados con:
 - a) El aprovechamiento de recursos pesqueros y acuícolas.
 - b) La reconversión productiva hacia productos de exportación y/o mayor valor agregado, acordes con las zonas y los microclimas.
 - c) La recuperación de suelos, la conservación de recursos naturales y el uso eficiente del agua.
7. Creación de un modelo de riesgo compartido para el cobro por el uso de garantías: Donde el cobro de la comisión sea el máximo entre el costo normal por el uso de la garantía y un porcentaje de la tasa de interés que los IF cargan al acreditado.
8. Ampliación de corresponsalías.
 - Promover un convenio de colaboración entre FIRA, IFB/IFNB y empresas Fintech como Yastás para desarrollar corresponsalías para depósitos y pagos de financiamientos en comunidades rurales y que empleen servicios de telefonía satelital.
 - Suscribir convenios con la ABM y la ASOFOM para desarrollar un producto llave en mano para financiar corresponsales para zonas rurales.
 - Desarrollar corresponsalías a través de las gasolineras en carretera que tengan asociada una tienda de conveniencia para atender a la población en la región.
9. Creación de un apoyo de ampliación de cobertura para la inclusión financiera: Incentivar a los IFB para que promuevan entre las empresas tractoras, masificadoras, y las que participan en el

Programa de Desarrollo de Proveedores, la incorporación de un porcentaje mínimo de 10% de nuevos acreditados cuando la empresa solicitante pertenezca a los Estratos E1 a E4 de FIRA.

10. Difundir entre los acreditados finales las causas de rechazo en las solicitudes de crédito:

- Difundir los requisitos y documentos para acceder a un financiamiento en la página electrónica de FIRA, en las sesiones de promoción y carteles en las oficinas de FIRA.
- Poner énfasis en las causas de rechazo mencionadas por los IFs: i) el régimen de propiedad ejidal, ii) opinión negativa en Buró de crédito, iii) información financiera mal-presentada, iv) no contar con registro en el SAT, y v) inconsistencias entre la información financiera y las declaraciones al SAT; y por el personal de FIRA: i) opinión negativa en el SUSTRAE y ii) no poder demostrar los ingresos.

11. Incluir en la plataforma de seguros la opción para que pueda estar disponible en algunas lenguas y dialectos.

Dimensión uso permanente de productos y servicios financieros formales.

El uso permanente de los productos y servicios financieros implica que los productores puedan emplearlos de forma habitual en sus actividades cotidianas y no de forma extraordinaria.

Se generaron siete recomendaciones que se pueden clasificar dentro de esta dimensión:

1. Creación de un apoyo de ampliación de cobertura para la inclusión financiera para incentivar a los IFB para que promuevan entre las empresas tractoras, masificadoras, y las que participan en el Programa de Desarrollo de Proveedores, la incorporación de un porcentaje mínimo de 10% de nuevos acreditados cuando la empresa solicitante pertenezca a los Estratos E1 a E4 de FIRA.
2. Creación de un apoyo para integrar los sistemas de las SOCAP: Deducir un porcentaje del costo por el uso de la garantía a las SOCAPs cuando estas desarrollen un sistema informático que estandarice los procesos y la interoperabilidad entre al menos 3 SOCAPs de la misma región o estado.
3. Construir una batería de capacitación en línea para los IF:
 - Brindar capacitación a los ejecutivos de cuenta y al personal de los comités de riesgo de los IF sobre los programas de FIRA.
 - Capacitar a los IFs sobre el esquema de operación de las paraфинancieras, destacando las adecuaciones realizadas para su fortalecimiento. Estos cursos deberán incluir los siguientes temas de las paraфинancieras:
 - Comercialización.
 - Gobernanza y gobierno Corporativo.
 - Agricultura por contrato.
 - Riesgo y evaluación.
4. Construir una batería de capacitación en línea (paraфинancieras):
 - a) Difundir las mejores prácticas de las paraфинancieras más exitosas a través de cápsulas informativas.
 - b) Promover encuentros virtuales para difundir las mejores prácticas entre los directivos de las paraфинancieras.
 - c) Desarrollar cursos de capacitación a distancia para personal de las paraфинancieras en los siguientes temas:
 - Evaluación de proyectos.
 - Evaluación de cartera.

- Gobierno Corporativo.
 - Análisis de riesgos.
5. Creación de un esquema de subastas de garantías empleando la subasta holandesa y asignado coberturas de garantía a aquellos IFs que soliciten los menores porcentajes de garantía y/o reduzcan las tasas de interés para los productores.
 6. Creación de tableros de control para la estructuración, seguimiento y acompañamiento de proyectos; el uso de estos tableros contribuirá a la planeación y seguimiento del monitoreo de los proyectos en campo de forma sistemática.
 7. Coberturas de tipo de cambio. Poner a disposición de los acreditados finales coberturas de tipo de cambio que complementen a las coberturas de precios de productos en el mercado de futuros.

Dimensión educación financiera.

En esta dimensión se incluyen aspectos de capacitación tanto para productores, como para ejecutivos de cuenta de los IFs, personal de las parafinancieras y de FIRA.

1. Difundir la definición de inclusión financiera entre todo el personal de FIRA: incluir como parte de la Metodología de Promoción la definición de inclusión financiera con sus cuatro dimensiones principales (acceso, uso permanente, protección al consumidor y educación financiera) para alinear la visión y los esfuerzos hacia el mismo objetivo.
2. Construir una batería de capacitación en línea (SOCAP), grabando cápsulas informativas con la experiencia y mejores prácticas para que puedan ser adoptadas en otras regiones.
3. Construir una batería de capacitación en línea (productores) con temas de contabilidad básica, lo cual permitirá llevar un registro de sus operaciones y con ello podrían acceder a créditos de los IFs.
4. Creación de contenido digital para abatir la brecha de educación financiera y la brecha generacional en el uso de Tecnologías de la Información:
 - a) Desarrollo de contenidos como cápsulas informativas para distintos rangos de edad:
 - Sin producción profesional, dinámicos y desarrollada con lenguaje ciudadano.
 - Considerar un tema a la vez y poco texto.
 - b) Crear videos cortos de máximo 3 minutos para que puedan ser compartidos vía WhatsApp.
 - Deben ser entretenidos y con situaciones con las cuales las personas se identifiquen.
 - Una opción de bajo costo, para ambas propuestas es emplear capital humano de servicio social de las carreras de Ciencias de la Comunicación, Diseño Gráfico, Administración y/o Economía para desarrollar contenidos y pautas. Con lo cual podrían acreditar su servicio social.
5. Generar una batería de capacitación en línea para personal de FIRA, ejecutivos de cuenta bancarios y los productores, en los siguientes temas:
 - a) Desarrollo de litorales y proyectos acuícolas.
 - b) Reconversión productiva.

Dimensión protección al consumidor.

En esta dimensión se incluyen tanto la información sobre los derechos del consumidor de productos y servicios financieros, como los procedimientos para la atención de quejas.

1. Módulo de quejas. Incluir en la plataforma de seguros un módulo que dirija a los productores asegurados a los canales de queja para el seguimiento de la problemática presentada e información sobre la manera como esta se atiende.
2. Elaborar una nota acerca de la interpretación para FIRA de la estrategia 5 con el fin de publicarla en la página de internet de FIRA.

Actualmente, la Estrategia 5 del Objetivo Prioritario 1 del PI 2020 – 2024 de FIRA dice:

“Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ”.

Introducción

En este entregable se presentan el estudio “*Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de La Estrategia de FIRA e Materia de Inclusión Financiera*”, que integra el análisis realizado en gabinete sobre la estrategia de Inclusión Financiera a nivel Internacional, nacional y de FIRA, la estrategia del trabajo de campo para conocer la operación y el impacto de las acciones de FIRA en el sector agroalimentario, el análisis del entorno nacional e internacional para determinar las mejores prácticas en materia de Inclusión Financiera, así como las recomendaciones para mejorar la operación de FIRA derivadas del análisis realizado en países con desarrollo similar a México y en instituciones nacionales.

El estudio se divide en seis capítulos:

- El primero presenta el reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano, considerando tanto el contexto internacional de la inclusión financiera, como la situación en México y sus fuentes de financiamiento en el sector agroalimentario, para concluir con acciones implementadas por FIRA, a partir de su Programa Institucional 2020-2024, su Objetivo Prioritario 1 “*Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala*”, sus cinco estrategias y 12 acciones asociadas, identificando cuales son las brechas que inhiben su crecimiento.
- El segundo expone los trabajos de campo y las estrategias para la recolección de la información, en sus dos vertientes, cualitativa y cuantitativa, su implementación y resultados obtenidos;
- El tercero explica el diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA, se indican los 30 proyectos estratégicos que está ejecutando, su vinculación con el Objetivo Prioritario 1 del Programa Institucional 2020-2024 a través de sus estrategias y sus acciones, así como los hallazgos encontrados en los trabajos de campo relacionados con los mismos, indicando como pueden contribuir al logro de los objetivos establecidos en cada estrategia y acción;
- El cuarto identifica las brechas entre la mejor práctica, en materia de inclusión financiera, en México y en ocho países con características similares, y las estrategias de FIRA; y,
- El cinco señala las recomendaciones tanto para productos específicos como de aplicación transversal, con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales dirigidas a optimizar la intervención de FIRA, finalizando con la vinculación encontrada entre las brechas de inclusión financiera y su relación con los hallazgos de los trabajos de campo.
- El último presenta las conclusiones del estudio.

Capítulo 1. Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano.

La inclusión financiera constituye en un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad, a través del acceso a productos financieros útiles y asequibles, que sean entregados de manera responsable y sostenible a las personas y empresas para satisfacer sus necesidades financieras (transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro).¹¹

Al realizar la planeación para el periodo 2020-2024, FIRA incluyó los siguientes aspectos para ampliar su oferta de servicios, fortalecer la inclusión financiera en el sector agropecuario, forestal y pesquero, fomentar la productividad y apoyar su sostenibilidad: i) abatir las asimetrías de información en el medio rural, que constituyen barreras para que los productores puedan acceder al crédito; ii) fortalecer los canales para otorgar créditos; iii) lograr que los productores, en especial los pequeños, accedan a productos de mitigación de riesgos; iv) gestionar que los servicios financieros se ofrezcan con una adecuada protección al consumidor; v) conseguir que un mayor número de personas se capacite en materia financiera, para que los productores cuenten con los elementos necesarios para estructurar sus proyectos; y en una visión transversal, vi) mantener su sustentabilidad financiera y la capacidad institucional de mediano y largo plazo para brindar servicios con calidad y oportunidad al sector agroalimentario.

Para contribuir a incrementar la inclusión financiera de los productores agroindustriales, FIRA establece en su Programa Institucional, como primer objetivo prioritario: “Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala”¹².

Para el logro de este objetivo se establecieron cinco estrategias prioritarias; i) el diseño de productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres; ii) el fortalecimiento de los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores; iii) El abatimiento de las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores; iv) el impulso en el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos entre las y los productores; y v) la promoción entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros. Estas estrategias FIRA las materializó en programas y acciones puntuales ligadas a indicadores para el seguimiento de las metas que estableció alcanzar para 2024.

Este capítulo se divide en cuatro secciones: la primera presenta el contexto sobre el estado actual de la inclusión financiera en el mundo; la segunda ofrece un reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano; la tercera menciona la política implementada por FIRA para promover la inclusión financiera, así como las brechas detectadas en la materia; y la última presenta las conclusiones del capítulo.

¹¹ Banco Mundial. 20 de abril de 2018. Inclusión financiera. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>

¹² Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2021). PROGRAMA Institucional 2020-2024 de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Diario Oficial de la Federación. 13 de noviembre de 2020.

1. El contexto internacional.

En el ámbito internacional, los países se encuentran implementando diferentes estrategias para incrementar la población con acceso a servicios financieros. Una de ellas es el uso de banca móvil, utilizando la telefonía celular o dispositivos móviles a través de internet; ya que mediante la parametrización de los perfiles de usuario se automatizan los procesos de calificación y otorgamiento de crédito, esto permite acceder a productos en cuestión de minutos a través de la contratación usando validaciones de usuario; esto reduce los costos de transacción y el tiempo de respuesta para los usuarios. Actualmente, se utilizan otros tipos de datos no empleados por la banca tradicional para el perfilamiento de los clientes.

Uno de los grandes desafíos es lograr que un número cada vez mayor de personas que viven en regiones aisladas puedan acceder a estos beneficios. El gran desafío es disponer de infraestructura tecnológica que permita la conectividad para desarrollar esquemas para realizar depósitos y retiros de efectivo a través de empresas no dedicadas en lo particular a la prestación de servicios financieros y que tienen una amplia cobertura en todo el territorio en el país, lo que les permitiría acceder a un mayor número de personas en localidades aisladas.

Para medir los avances de los países en la inclusión financiera, se han establecido criterios homogéneos con el propósito de homologar su comparación. Instituciones como el Banco Mundial y The Economist han desarrollado parámetros que permiten comparar los avances a lo largo del tiempo a través de indicadores en rubros tales como: i) apoyos de las políticas y el gobierno, ii) estabilidad e integridad, iii) productos y puntos de venta, iv) protección del consumidor, y v) infraestructura bancaria disponible en proporción al número de habitantes.

Estos indicadores permiten generar un índice compuesto para medir la inclusión financiera y establecer los avances relativos entre los países. México forma parte del grupo de países que son evaluados periódicamente, y los resultados se utilizan para adecuar sus propias estrategias y acciones para integrar cada vez un mayor número de sus habitantes al sector financiero.

En la presente administración, el Gobierno de México estableció una Política Nacional de Inclusión Financiera para generar estrategias y acciones específicas que coordinen los esfuerzos tanto de los sectores público y privado para incorporar a una mayor población a los servicios de la banca.

Esta sección se divide en tres apartados: el primero reseña la inclusión financiera en el contexto internacional, el segundo presenta las variables empleadas por el Banco Mundial para comparar la inclusión financiera entre países, el tercero reporta la valoración de la inclusión financiera de México, con respecto a las variables empleadas de forma internacional.

1.1 La inclusión financiera en el contexto internacional.

El Banco Mundial a través del Global Findex 2017¹³ señala que los servicios financieros digitales (dinero móvil o transferencias vía celular, tarjetas de pago y otras aplicaciones de tecnología financiera) son un mecanismo que puede contribuir a mejorar el potencial de generación de ingresos de las personas, y también disminuyen los costos para la recepción de pagos y facilitan la acumulación de ahorros y aumentan el gasto en artículos de primera necesidad.

“La base de datos Global Findex muestra que 515 millones de adultos alrededor del mundo abrieron una cuenta en una institución financiera o a través de un proveedor de dinero móvil entre 2014 y 2017. Esto significa que el 69 % de los adultos ahora tienen una cuenta, en comparación con el 62 % del 2014 y el 51 % del 2011. En economías de altos ingresos, el 94 % de los adultos tienen una cuenta; en economías en desarrollo, el 63 %.”¹⁴

Aunque los servicios digitales permiten a las personas la apertura de cuentas, persisten desigualdades en su utilización, sobre todo en lo que se refiere al sexo de los usuarios y a su nivel socioeconómico:

- A nivel mundial, se observa que en 2017 el 72% de los hombres tenían una cuenta, mientras que el porcentaje de mujeres representaba el 65%. También se observa que el 56% de todos los adultos no bancarizados son mujeres.
- *“Las personas más pobres también representan un porcentaje desproporcionado entre los no bancarizados. En el mundo, la mitad de los adultos no bancarizados pertenecen al 40 % de los hogares más pobres dentro de su economía; la otra mitad es del 60 % más rico.”¹⁵*

Los resultados de la encuesta 2017 de Global Findex muestran que:

- Una quinta parte de los adultos reciben pagos del gobierno, incluyendo salarios, pensiones o transferencias (subsidios, seguro de desempleo o pagos por gastos educativos o de salud).
- *“Alrededor del 15 % de los adultos en economías en desarrollo recibe pagos por la venta de productos agrícolas, y casi todos los reciben en efectivo.”¹⁶*
- En muchas regiones, las remesas nacionales son una parte importante de la economía.
- *“Globalmente, el 52 % de los adultos — o el 76 % de los cuentahabientes— dijeron haber hecho o recibido al menos un pago digital usando su cuenta el año pasado. En economías de altos ingresos, lo hizo el 91 % de los adultos (97 % de los cuentahabientes); en las economías en desarrollo, el 44 % de los adultos (el 70 % de los cuentahabientes).”¹⁷*
- Tener una cuenta es un primer paso importante hacia la inclusión financiera, siempre y cuando se use de forma segura y conveniente. Sin embargo, no todos los titulares de cuentas las usan activamente: una quinta parte de los cuentahabientes informaron no haber hecho un depósito o retiro durante los últimos 12 meses.

¹³ Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar, and Jake Hess. (2018). The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Washington, D.C: Banco Mundial. <https://globalfindex.worldbank.org/> <https://globalfindex.worldbank.org/>

¹⁴ *Ídem.* Página 2.

¹⁵ *Ídem.* Página 5.

¹⁶ *Ídem.* Página 6.

¹⁷ *Ídem.* Página 7.

- Las empresas y gobiernos pueden incrementar el número de adultos bancarizados a través de políticas que impulsen la digitalización de pagos y la disminución del uso del efectivo, en particular, a través del uso de teléfonos celulares.
- *“Los agricultores no bancarizados podrían beneficiarse de la seguridad y la comodidad de los pagos digitales. Alrededor de 235 millones de adultos no bancarizados en el mundo reciben pagos en efectivo por la venta de productos agrícolas, y el 59 % de ellos tiene teléfono celular. La digitalización de la cadena de suministro agrícola podría también generar historiales de pagos y ayudar a ampliar el acceso al crédito y los seguros para los pequeños agricultores.”¹⁸*

El avance en las tecnologías de la información y comunicaciones, y en particular en la tecnología financiera digital -mediante el uso de teléfonos móviles a nivel mundial-, han facilitado la ampliación de los servicios financieros a la población tradicionalmente excluida, como las pequeñas empresas, a un costo más bajo. Sin embargo, el Banco Mundial (2018) reporta que los países enfrentan obstáculos similares que les impiden avanzar en la inclusión financiera, tales como:

- *“Garantizar que el acceso y los servicios financieros lleguen a las poblaciones difíciles de alcanzar, como las mujeres y los pobres de las zonas rurales;*
- *Aumentar la capacidad y los conocimientos financieros de los ciudadanos para que puedan entender los diferentes servicios y productos financieros;*
- *Asegurar que todos tengan documentos de identidad válidos y que se puedan legalizar fácilmente y a un bajo costo;*
- *Idear productos financieros útiles y pertinentes, que se adapten a las necesidades de los usuarios;*
- *Establecer marcos sólidos de protección del usuario de servicios financieros, y adaptar las pertinentes entidades responsables de la reglamentación y la supervisión, por ejemplo, utilizando la tecnología para mejorar la supervisión (la tecnología al servicio del cumplimiento de las reglamentaciones del sector financiero [RegTech]);*
- *En todo el mundo, la falta de documento de identidad dificulta abrir una cuenta bancaria, tener acceso al capital o al crédito.”¹⁹*

Estos obstáculos señalan los retos de inclusión financiera que el Gobierno de México enfrenta para impulsar el acceso de la población a los servicios financieros en los próximos años, y guían la construcción de los objetivos y estrategias para lograrlo.

1.2 Comparación de la inclusión financiera entre países.

Para realizar un ejercicio comparativo se utilizó “El Microscopio Global” por ser un reporte anual que evalúa el entorno propicio para la inclusión financiera evaluando las políticas, estrategias y acciones que la impulsan y las barreras que la inhiben.

La primera edición del Microscopio Global se realizó en 2007 con el nombre de “Microscopio sobre el entorno de negocios para las microfinanzas”, fue elaborado por Economist Intelligence Unit (EIU), con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y de la Corporación Andina de Fomento (CAF) e incluyó 15 países de América Latina y el Caribe, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

¹⁸ *Ídem.* Páginas 12 – 13.

¹⁹ Banco Mundial. *Op. Cit.*

En 2008, cambió su nombre a “Microscopio sobre el entorno de negocios para las microfinanzas en América Latina y el Caribe”, se mantuvieron los 15 países de 2007 y se incorporaron cinco nuevos países de América Central y el Caribe: Costa Rica, Haití, Honduras, Jamaica y Panamá. Este mayor alcance generó una evaluación más profunda y completa de la industria de la región. La versión 2009 del estudio se denominó “Microscopio global sobre el entorno de negocios para las microfinanzas”, y se desarrolló a partir de dos estudios anteriores de América Latina y el Caribe. Se mantuvieron los 20 países, y se agregaron los siguientes 35:

- Uno de América Latina: Trinidad y Tobago.
- Doce de África Subsahariana: Camerún, Ghana, Kenia, Madagascar, Mozambique, Nigeria, República Democrática del Congo, Ruanda, Senegal, Tanzania, Uganda y Etiopía.
- Cinco del Sur de Asia: Camboya, Filipinas, Indonesia, Tailandia, y Vietnam.
- Siete de Asia del Este: Bangladesh, China, India, Mongolia, Nepal, Pakistán, y Sri Lanka.
- Tres de Medio Oriente y el Norte de África: Líbano, Marruecos, e Yemen.
- Siete de Europa del Este y Asia Central: Armenia, Azerbaiyán, Bosnia, Georgia, República Kirguisa, Tayikistán, y Turquía.

Los países de otras regiones ajenas a América Latina y el Caribe fueron seleccionados en función de la importancia del sector de microfinanzas o de su potencial para un desarrollo futuro de este mercado. Para 2010, se eliminó Etiopía para quedar un total de 54 países. En 2011, se incorporó Egipto para completar 55 países, y la evaluación se realizó en dos categorías:

A partir de 2011, se analizan los 55 países antes mencionados y las ediciones de 2012 y 2013 emplearon las mismas categorías de evaluación usadas en 2011, pero se procuró incrementar las consultas con instituciones microfinancieras, redes, órganos de regulación, consultores e inversionistas; también se entrevistaron a un diverso grupo de partes interesadas a fin de incluir la evolución y los cambios recientes de política en cada país.

Durante siete años (2007-2013) el *Microscopio* evaluó el marco regulatorio y estructural para las instituciones microfinancieras, así como el entorno para la operación de las empresas dedicadas a las microfinanzas en 55 países. En 2014 The Economist Intelligence Unit amplió el marco analítico del *Microscopio* para abarcar más allá de las microfinanzas e incorporar indicadores que reflejen factores que facilitan la inclusión financiera. La intención es mantener la pertinencia del *Microscopio* para las entidades que atienden a las poblaciones de bajos ingresos y ampliar el alcance del índice incorporando la inclusión financiera, un importante tema de actualidad y un motor del desarrollo económico. En 2018 Se eliminaron del estudio Kirguistán, Bosnia, Tayikistán, Mongolia, y se agregaron Costa de Marfil, Birmania, Sierra Leona y Túnez, para mantener el número de países en 55.

Actualmente El Microscopio Global evalúa el entorno propicio para la inclusión financiera en las siguientes 5 categorías:

- 1) **Apoyo de las políticas y el gobierno** evalúa el grado de coordinación y los incentivos que los gobiernos están creando para generar entornos favorables para la inclusión financiera.
- 2) **Estabilidad e integridad:** evalúa la regulación, la supervisión y el monitoreo de los proveedores de servicios financieros que atienden a las poblaciones de ingresos bajos y medianos. La evaluación de esta categoría incorpora un enfoque basado en el riesgo para

equilibrar los objetivos de inclusión financiera con los objetivos de estabilidad e integridad financiera.

- 3) **Productos y puntos de venta:** evalúa la regulación de una selección de productos y puntos de venta que se enfocan o llegan a poblaciones de ingresos bajos y medianos.
- 4) **Protección del consumidor:** evalúa la protección y la privacidad del consumidor y su cumplimiento.
- 5) **Infraestructura:** evalúa la infraestructura que facilita la inclusión financiera, así como la política y las medidas normativas que los gobiernos pueden tomar para mejorar este tipo de infraestructura.

El Microscopio global de 2019 reporta entre sus hallazgos clave, los siguientes²⁰:

- *“El entorno general propicio para la inclusión financiera ha mejorado a nivel mundial.”*
- *“Latinoamérica sigue siendo la región líder en materia de regulación e infraestructura para la inclusión financiera.”*
- *“Los países continúan adoptando estrategias de inclusión financiera e incorporan enfoques digitales para la inclusión.”*
- *“Los marcos mejorados para los servicios financieros digitales aumentan la certeza para los innovadores financieros.”*
- *“Las leyes de seguridad cibernética y de privacidad están evolucionando para responder a los desafíos en la era digital.”*
- *“Las mujeres pueden abrir cuentas con los mismos requisitos legales que los hombres en todos los países evaluados en el Microscopio de 2019, excepto en uno (Camerún), pero pocos gobiernos recopilan activamente datos sobre la inclusión financiera de las mujeres o incluyen acciones específicas dirigidas a las mujeres en las estrategias nacionales.”*
- *“Los impedimentos prácticos, como el acceso a identificación, Internet y teléfonos móviles, limitan la capacidad de las mujeres de aprovechar los crecientes canales digitales para la inclusión financiera.”*
- *“La mayoría de los países necesitan lograr un mayor equilibrio de género en los principales puestos de toma de decisiones en los organismos reguladores del sector financiero.”*
- *“Brindar acceso a herramientas digitales y desarrollar la capacidad de las personas para usar estas herramientas son determinantes importantes de la inclusión financiera, pero también introducen nuevos riesgos para las poblaciones de bajos ingresos. En Kenia, por ejemplo, un pionero en dinero móvil, la Encuesta de Hogares de FinAccess de 2019, reveló que los informes de personas que pierden dinero debido a fraude o error del usuario fueron más altos para el dinero móvil, en comparación con otras instituciones financieras.”*
- *“Para los consumidores que se conectan al sistema financiero formal por primera vez a través de servicios financieros digitales, las experiencias negativas pueden afectar su disposición a confiar no solo en esos canales específicos, sino también en el sistema financiero más amplio.”²¹*

La Tabla 1 muestra los resultados por países empleando el índice del Microscopio Global. La primera columna muestra el lugar que ocupa el país con base en el Índice de 2020, la segunda columna

²⁰ EIU (Economist Intelligence Unit), 2019; Microscopio Global de 2019: El entorno propicio para la inclusión financiera; Nueva York, NY. Resumen Ejecutivo.

https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=microscope2019

²¹ *Ídem*. Páginas 10 – 11.

muestra la variación en el número de lugares entre 2016 y 2020, por ejemplo: México en 2020 ocupa el 4º lugar y avanzó 6 lugares respecto la clasificación de 2016, en el caso de la India, retrocedió 3 posiciones entre 2016 y 2020; Colombia y Perú se mantuvieron sin variación en el periodo.

Tabla 1 Evolución del índice del Microscopio Global de 2016 a 2020.

Lugar / 55	Δ Lugar (2016 vs 2020)	País	Puntuación obtenida en el Índice por país				Δ Puntos 2020-2019
			2016 ¹	2018	2019	2020	
1	←→	Colombia	89	78	82	82	0
1	←→	Perú	89	76	81	82	1
3	▲8	Uruguay	59	73	78	78	0
4	▲40	Argentina	39	63	70	74	4
4	▲6	México	60	68	74	74	0
6	▼3	India	78	71	71	73	2
6	←→	Tanzania	62	58	62	73	11
8	▲12	Brasil	51	66	68	71	3
8	▼5	Filipinas	78	70	69	71	2
10	▲5	Indonesia	55	66	69	68	1
10	▼2	Ruanda	61	58	65	68	3
12	▼6	Chile	62	65	66	66	0
13	▲26	China	44	60	64	64	0
13	▲7	Sudáfrica	51	62	64	64	0
15	▲5	Tailandia	51	54	56	63	7
16	▲11	Costa Rica	48	51	57	62	5
17	▼4	El Salvador	56	55	61	61	0
18	▼3	Paraguay	55	58	61	60	1
18	▲8	Rusia	49	51	57	60	3
20	▼8	Ghana	58	52	52	59	7
21	▼8	Bolivia	56	58	59	58	1
21	▼16	Paquistán	63	51	57	58	1
23	▼8	Marruecos	55	50	54	50	3
24	▲9	Jamaica	46	53	48	56	8
24	▲22	Jordania	38	49	52	56	4
26	▲4	Honduras	47	56	55	55	0
26	▼18	Kenia	61	50	51	55	4
26	▼1	Panamá	48	57	53	55	2
29	▼4	Ecuador	50	52	53	54	1
30	▲14	Costa de Marfil		40	40	53	13
30	▼11	República Dominicana	52	44	53	53	0
30	▼10	Mozambique	51	51	53	53	0
30	▲3	Nigeria	46	52	45	53	8
34	▲3	Trinidad y Tobago	45	50	50	50	0
35	▲12	Sri Lanka	36	45	45	49	4
36	▼6	Senegal	47	46	45	48	3
37	▲12	Camerún	33	44	50	47	3
37	▼4	Turquía	46	46	48	47	1
39	▲12	Egipto	31	44	47	46	1

Lugar / 55	Δ Lugar (2016 vs 2020)	País	Puntuación obtenida en el Índice por país				Δ Puntos 2020-2019
			2016 ¹	2018	2019	2020	
40	←→	Nepal	42	39	45	45	0
41	▲11	Madagascar	30	35	42	43	1
41	▼26	Nicaragua	55	45	44	43	1
41	▲6	Túnez		38	37	43	6
44	▼4	Bangladesh	42	41	41	42	1
44	▼2	Vietnam	40	39	43	42	1
46	▲2	Etiopía	34	38	39	41	2
47	▼17	Camboya	47	37	36	40	4
48	▼6	Guatemala	40	34	37	39	2
49	▼16	Uganda	46	36	37	38	1
50	▲2	Birmania		31	34	36	2
51	▲4	Haití	22	35	35	3	0
52	▲1	Líbano	29	32	39	34	5
53	▼3	Venezuela	32	35	32	35	1
54	←→	Sierra Leona		23	27	32	5
55	▼1	República Democrática del Congo	26	20	20	21	1

¹ Los países con valores en blanco no se incluyeron en 2016.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable E: Informe de la brecha entre las estrategias de FIRA y las mejores prácticas en materia de inclusión financiera en México y otros países con características similares. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 1

Cabe destacar que los resultados generales en el Microscopio Global 2020 muestran que la región latinoamericana es líder en materia de regulación e infraestructura para la inclusión financiera ocupando los primeros 5 lugares de la clasificación y contando con 6 miembros de los primeros 10 sitios del *ranking* de 55 países,

Respecto al 2018, México avanzó dos posiciones para alcanzar el cuarto lugar, después de Colombia, Perú y Uruguay. Sobresalen los esfuerzos de México en: i) la inclusión financiera de mujeres y migrantes, ii) nuevas iniciativas para otorgar microcréditos sin intereses, iii) la autorización de cuentas bancarias para menores de entre 15 y 17 años, iv) la modernización de bancos de desarrollo estatales, y v) el impulso de los pagos electrónicos (vía alianzas público-privadas) mediante el uso de códigos QR.

1.3 La situación de México en el contexto mundial.

En la Ilustración 1, se representa la valoración de México hecha por The Economist como parte del Microscopio Global 2019, en la cual se ubica en la posición 4 de los 55 países listados en la Tabla 1 y ha logrado avances en los facilitadores clave de inclusión financiera digital, en particular: i) en las restricciones de entrada al mercado para emisores de dinero electrónico²², ii) puntos de venta

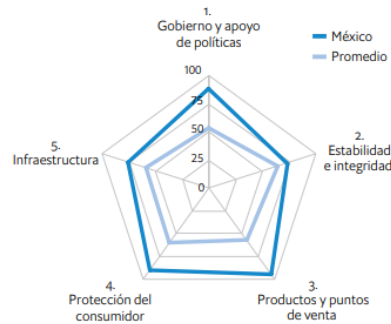
²² La emisión de la Ley Fintech regula la organización, operación y funcionamiento de las instituciones de tecnología financiera para brindar protección a los usuarios de estos servicios.

(agentes, comerciantes, y canales digitales), y iii) protección para usuarios de servicios digitales. Sin embargo, muestra áreas de oportunidad en la medición del riesgo del consumidor basado en el debido procedimiento (parametrización), también conocido como *scoring bancario digital*.

Ilustración 1. Resultados para México en el Microscopio 2019

Descripción general: El gobierno de México ha estado implementando una Política nacional de inclusión financiera desde 2016. El Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF) coordina los esfuerzos entre las agencias gubernamentales, las instituciones financieras y las empresas de telecomunicaciones y tecnología.

Aspectos destacados: El gobierno, que se inauguró en diciembre de 2018, está poniendo énfasis adicional en la inclusión financiera de mujeres y migrantes. Ha lanzado nuevas iniciativas, como otorgar microcréditos sin intereses, autorizar a menores de entre 15 y 17 años a abrir cuentas bancarias y modernizar los bancos de desarrollo estatales. El gobierno y el sector privado se han unido recientemente para impulsar los pagos electrónicos mediante el uso de códigos QR.



Resumen del desempeño de México

Categoría	Puntaje	Puesto	Puntaje promedio
Puntaje general	74	4	52
1 Gobierno y apoyo de políticas	89	2	54
2 Estabilidad e integridad	74	=14	65
3 Productos y puntos de venta	95	2	57
4 Protección del consumidor	90	3	60
5 Infraestructura	76	=10	59

México: fortalezas		México: áreas de mejora	
Indicador	Puesto	Indicador	Puesto
4.2 Usuarios de seguros inclusivos	=1	5.1 Infraestructura de pagos	17
1.1 Estrategias amplias para la inclusión financiera	=1	2.4 Capacidad de supervisión	=18
3.1 Cuentas en instituciones financieras y dinero electrónico	=1	5.3 Conectividad	=22

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., et. al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Ilustración 2

Para enfrentar los retos de México para bancarizar a un mayor número de personas, el 11 de marzo de 2020 el Consejo Nacional de Inclusión Financiera y el Comité de Educación Financiera publicaron la Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) 2020-2024 con el objetivo de fortalecer la inclusión financiera de la población mexicana.

En el documento se identificó como problema central la exclusión financiera, identificando sus causas directas, señalando las que corresponden a la oferta y a la demanda, como se muestra en la Tabla 2.

Tabla 2. Causas de la exclusión financiera

Por el lado de la oferta	Por el lado de la demanda
Baja tenencia y bajo uso de productos y servicios financieros	Bajas competencias económico-financieras
Escaso uso de pagos digitales	Insuficientes herramientas de información y mecanismos de protección financiera
Insuficiente infraestructura para el acceso y provisión de productos y servicios financieros	Escasa inclusión financiera de personas en situación de vulnerabilidad

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 8

A estas causas directas se suma como causa transversal, la insuficiente información e investigación para detectar barreras y áreas de oportunidad en la inclusión financiera de la población.

A partir de la identificación de las causas directas del problema, la exclusión financiera, se desarrolla un diagnóstico para encontrar las fuentes de éstas, dando como resultado el árbol del problema de la inclusión financiera, y a partir de esta se elabora el árbol de objetivos, el cual consiste en convertir los estados negativos en soluciones, expresadas de forma positiva, que constituyen la Política Nacional de Inclusión Financiera, la cual está conformada por una estrategia transversal y seis objetivos, cada uno de los cuales despliega estrategias y líneas de acción para impulsar la inclusión y las competencias económico-financieras, así como la protección al usuario de productos y servicios financieros en México.

El objetivo general de la PNIF es: *Fortalecer la salud financiera de la población mexicana, a través del incremento en el acceso y uso eficiente del sistema financiero, del desarrollo de las competencias económico-financieras, y del empoderamiento del usuario*, y sus objetivos son los que se muestran en la Tabla 3.

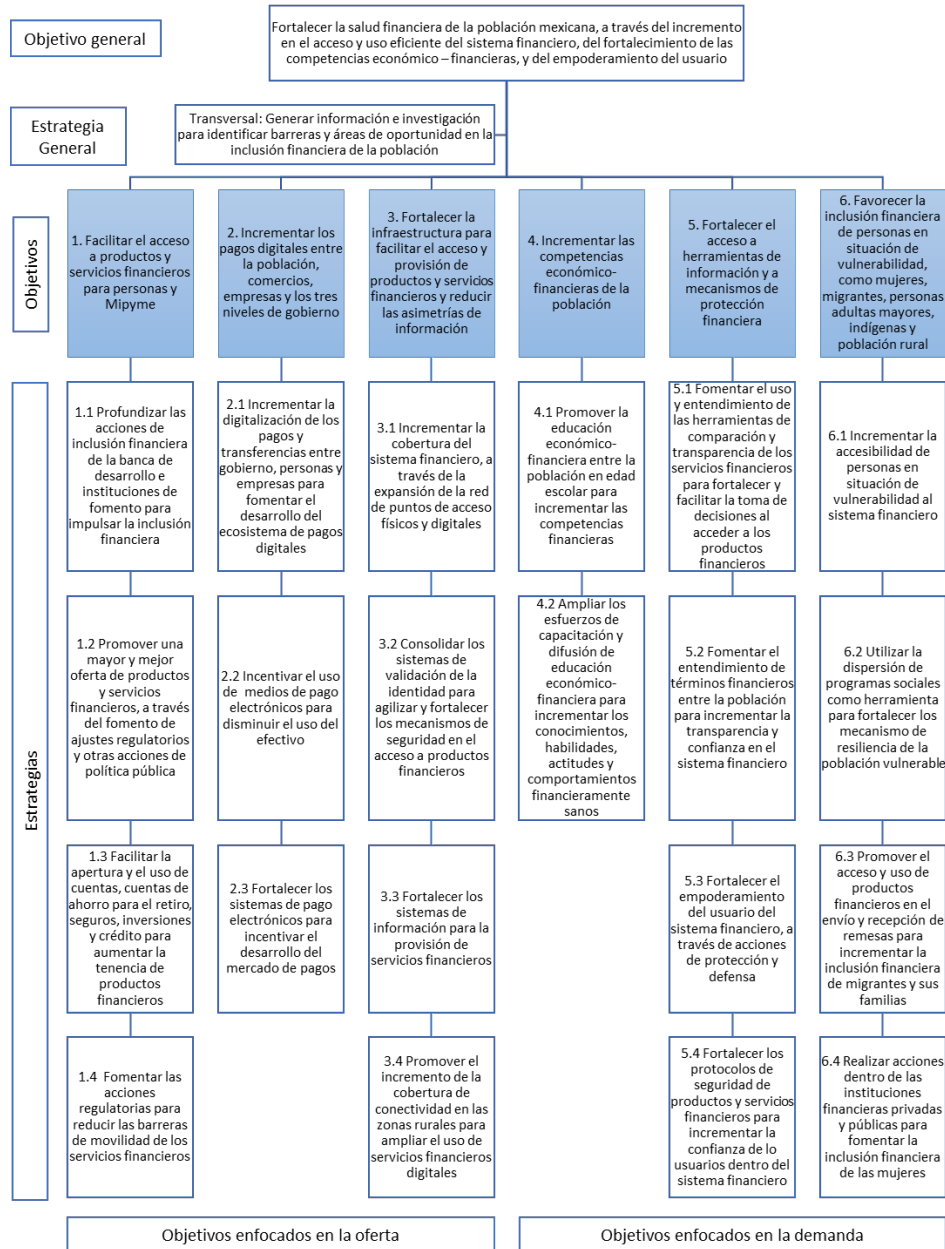
Tabla 3. Objetivos de la Política Nacional de Inclusión Financiera

Objetivos enfocados en la oferta	Objetivos enfocados en la demanda
Facilitar el acceso a productos y servicios financieros para personas y MIPYMES.	Incrementar las competencias económico-financieras de la población.
Incrementar los pagos digitales entre la población, comercios, empresas y los tres niveles de gobierno.	Fortalecer el acceso a herramientas de información y a mecanismos de protección financiera.
Fortalecer la infraestructura para facilitar el acceso y provisión de productos y servicios financieros y reducir las asimetrías de información.	Favorecer la inclusión financiera de personas en situación de vulnerabilidad, como mujeres, migrantes, personas adultas mayores, indígenas y población rural.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 9

Para cada uno de estos objetivos se establecieron las estrategias que se muestran en la Ilustración 2, especificando como estrategia transversal, *Generar información e identificación para certificar barreras y áreas de oportunidad en la inclusión financiera de la población.*

Ilustración 2. Estructura de los objetivos y estrategias de la PNIF



Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Ilustración 4.

En las Tablas 4 a la 9 se presentan los indicadores y metas asociados a los seis objetivos de la Política Nacional de Inclusión Financiera.

Tabla 4. Indicadores y metas del objetivo: Facilitar el acceso a productos y servicios financieros para personas y MIPYMES.

Indicador	Año de línea base	Línea base	Meta
Porcentaje de personas adultas que tiene al menos un producto financiero	2018	68.3%	77.2%
Porcentaje de empresas que han tenido financiamiento desde que iniciaron	2018	45.9%	63.5%
Porcentaje de personas adultas con al menos una cuenta	2018	47.1%	64.5%
Número de cuentas de la banca, entidades de ahorro y crédito popular e instituciones de fondos de pago electrónico por cada 10 mil adultos	2018	12,969.5	16,680.5

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 10.

Tabla 5. Indicadores y metas del objetivo: Incrementar los pagos digitales entre la población, comercios, empresas y los tres niveles de gobierno.

Indicador	Año de línea base	Línea base	Meta
Número de transacciones y transferencias electrónicas per cápita anual	2018	36.7	60.4
Porcentaje de personas adultas que utiliza su cuenta para realizar pagos	2018	63.8%	85.3%

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 11.

Tabla 6. Indicadores y metas del objetivo: Fortalecer la infraestructura para facilitar el acceso y provisión de productos y servicios financieros y reducir las asimetrías de información.

Indicador	Año de línea base	Línea base	Meta
Porcentaje de la población que habita en localidades en un radio de 4 km alrededor de al menos un punto de acceso	2018	87.3%	90.0%
Porcentaje de municipios con al menos un punto de acceso	2018	76.6%	89.6%
Porcentaje de personas adultas que utilizó un punto de acceso	2018	69.5%	79.8%

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 12.

Tabla 7. Indicadores y metas del objetivo: Incrementar las competencias económico-financieras de la población.

Indicador	Año de línea base	Línea base	Meta
Puntaje del Índice de Competencias Financieras	2018	58.2	60.5

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 13.

Tabla 8. Indicadores y metas del objetivo: Fortalecer el acceso a herramientas de información y a mecanismos de protección financiera.

Indicador	Año de línea base	Línea base	Meta
Porcentaje de personas adultas que comparó sus productos y servicios financieros antes de contratarlos	2018	28.9%	35.0%
Número de visitas anuales a los comparadores provistos por autoridades financieras por cada 10 mil personas adultas	2018	47	93.8

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 14.

Tabla 9. Indicadores y metas del objetivo: Favorecer la inclusión financiera de personas en situación de vulnerabilidad, como mujeres, migrantes, personas adultas mayores, indígenas y población rural.

Indicador	Año de línea base	Línea base	Meta
Promedio simple de la brecha urbana–rural en la tenencia de productos financieros	2018	15.1 pp	7.5 pp
Promedio simple de la brecha de género en la tenencia de productos financieros	2018	7.4 pp	0.0 pp
Brecha de género en el número de cuentas de la banca, entidades de ahorro y crédito popular e instituciones de fondos de pago electrónico	2018	1.3 pp	0.0 pp

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 15.

Adicionalmente, para cada estrategia se establecieron indicadores de seguimiento, los cuales servirán para monitorear la evolución de la inclusión financiera en el país.

Con la Política Nacional de Inclusión Financiera 2020-2024, sus estrategias y acciones, se espera atender las áreas de oportunidad del Global Findex y avanzar en el proceso de bancarización de un número mayor de población, especialmente a las personas que se encuentran en las áreas de difícil acceso, acercándoles productos a través del uso intensivo de la tecnología.

2. La inclusión financiera en México y fuentes de financiamiento en el sector agroalimentario.

Para fines de este documento se entenderá por medio (o sector) rural al sector primario -agricultura, cría y explotación de animales, aprovechamiento forestal y actividades pesqueras- más la industria agroalimentaria -la industria alimentaria, la de bebidas y del tabaco, la fabricación de insumos textiles y acabado de textiles, la fabricación de productos textiles, la fabricación de prendas de vestir, el curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, y la industria de la madera Industria del papel-, que se identificará como el sector agroalimentario.

México cuenta con una superficie territorial de 1,964,375 km², 196.4 millones de hectáreas, y 3,149,920 km² de plataforma continental marítima, está poblado por 127.8 millones de habitantes. Por su superficie es el treceavo más extenso del mundo y el décimo más poblado²³.

El Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) publicó el Panorama Agroalimentario 2020, en el cual se señala que en México durante 2020: se cultivaron 20.7 millones de hectáreas; mientras que la ganadería se desarrolló en 108.9 millones de hectáreas, y para la pesca se cuenta con 11 mil kilómetros de litoral. Se criaron 584.6 millones de aves, 35.2 millones de bovinos, 18.4 millones de porcinos, 8.8 millones de caprinos, 8.7 millones de ovinos y 2.2 millones de ovinos; se pescaron 1.7 millones de toneladas de distintas especies y se criaron 431 mil toneladas en granjas acuícolas.

En el sector agropecuario participan 5.8 millones de personas en la preparación y cosecha de la tierra, 900 mil en la alimentación y cuidado del hato ganadero y 180 mil en la pesca y acuicultura. La combinación de recursos permitió la generación de un volumen de 262.5 millones de toneladas de productos agrícolas, 23.1 millones de toneladas de productos pecuarios y 2.2 millones de toneladas de productos pequeros. En su conjunto, el valor de la producción del sector agropecuario y acuícola fue de 1.2 billones de pesos²⁴.

Se reporta también, que, en nuestro país, alrededor de 6.6 millones de personas trabajan en actividades agrícolas, ganaderas, de pesca y acuicultura; de las cuales, el 31.9% tienen un nivel de instrucción de primaria incompleta, el 27.7% de primaria completa, el 28.4% secundaria completa y el 12% educación media superior o superior. En cuanto a la posición en el trabajo: el 10.5% son trabajadores sin pago, 35.6% son trabajadores por cuenta propia y 47.2% son trabajadores subordinados y remunerados; mientras que el 6.7% son empleadores.²⁵

Adicionalmente, la agroindustria emplea 2.2 millones de personas en actividades relacionadas con la industria alimentaria, la de bebidas y del tabaco, la fabricación de insumos textiles y acabado de textiles, la fabricación de productos textiles, la fabricación de prendas de vestir, el curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, y la industria de

²³ Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP). (2021). Panorama Agroalimentario 2020.

https://nube.siap.gob.mx/gobmx_publicaciones_siap/pag/2020/Atlas-Agroalimentario-2020

²⁴ Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. (2021). Panorama Agroalimentario 2020. Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. Gobierno de México. Página 10.

https://nube.siap.gob.mx/gobmx_publicaciones_siap/

²⁵ *Ídem*.

la madera e industria del papel. Así el sector agroalimentario emplea en su conjunto 8.8 millones de personas.

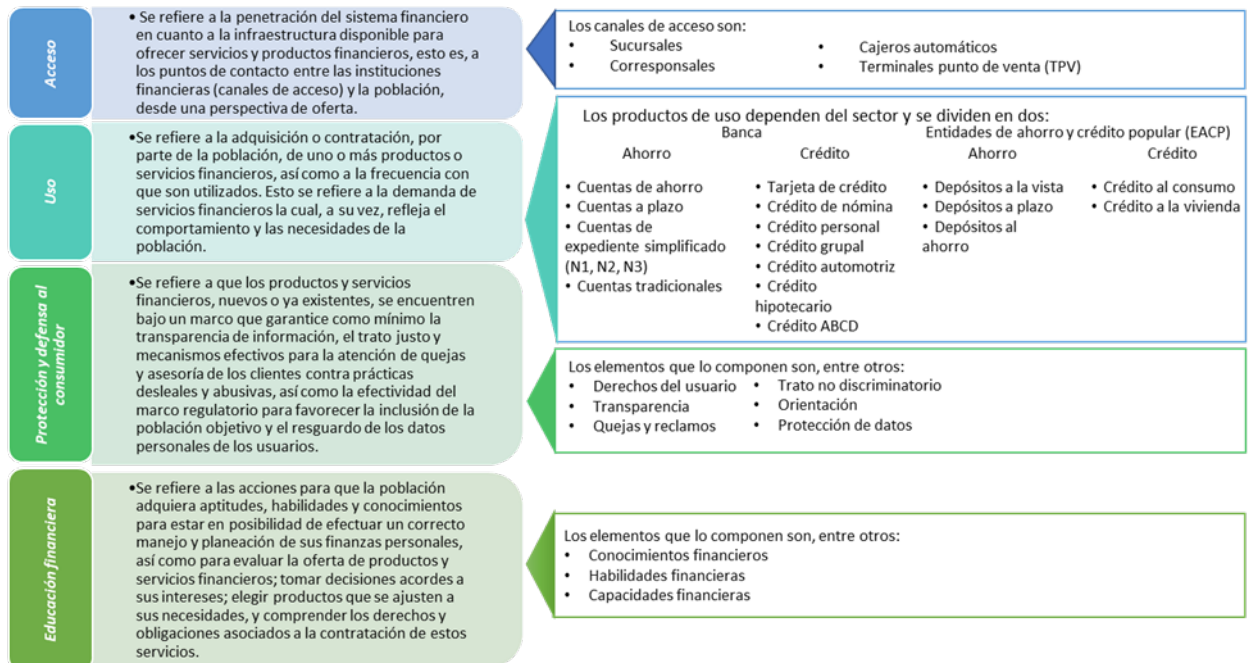
Los datos anteriores evidencian la importancia del sector agroalimentario en el desarrollo de México, por lo que es imperativo conocer sus necesidades y requerimientos financieros para fortalecerlo e impulsar su crecimiento y consolidación.

La presente sección se divide en dos apartados: el primero presenta el estado de la inclusión financiera en México; el segundo muestra las fuentes de financiamiento usadas por el sector agroalimentario.

2.1 La Inclusión Financiera en México

En la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) 2018, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores define la inclusión financiera como: **“el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar la capacidad financiera de todos los segmentos de la población”**.²⁶ La Ilustración 3 muestra el carácter multidimensional de la inclusión financiera.

Ilustración 3. Dimensiones de la Inclusión Financiera



Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., et. al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Ilustración 13.

²⁶ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2019). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

En 2010, la CNBV emitió el Reporte de Inclusión Financiera 2²⁷, en el cual se señala:

“La Clasificación más usual para los municipios en México es rural y urbano. Debido a que no existe una definición estricta de estos conceptos, la CNBV ha definido seis categorías de municipios con el fin de realizar un análisis más puntual de ellos (tres rurales y tres urbanos).

Municipios rurales:

Se caracterizan por ser poblaciones con pocos habitantes y una alta dispersión poblacional.

Mantienen actividades económicas primarias como agricultura, ganadería, pesca y minería. Presentan una carencia de infraestructura y tendencia migratoria hacia ciudades y municipios con mayor equipamiento y diversificación de actividades económicas con la intención de conseguir mejores oportunidades de empleo e ingresos.

- 1) *Municipios rurales: población entre 1 y 5,000 habitantes.*
- 2) *Municipios en transición: población entre 5,001 y 15,000 habitantes.*
- 3) *Municipios semi-urbanos: población entre 15,001 y 50,000 habitantes*

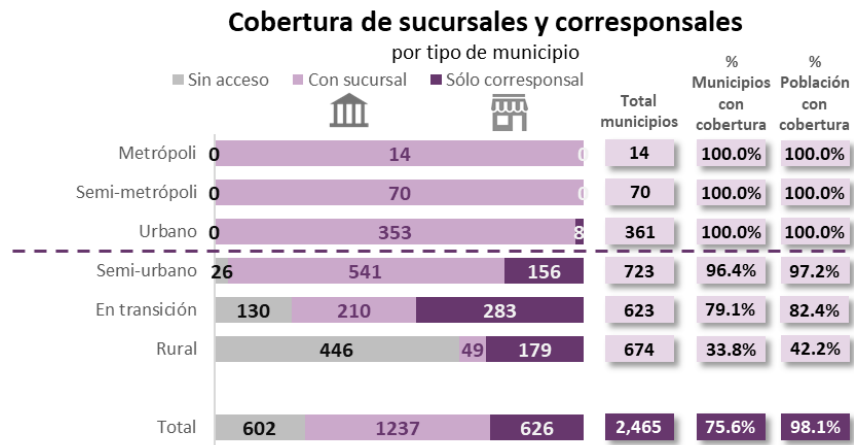
Municipios urbanos:

Se caracterizan por integrar en su territorio una fuerte actividad económica depositada en las empresas altamente desarrolladas, así como en las pequeñas y medianas industrias que estimulan el desarrollo, el intercambio comercial y el crecimiento de las industrias proveedoras de servicios. La infraestructura desarrollada en estos es bastante amplia y mantienen un tránsito continuo de mano de obra.

- 1) *Municipios urbanos: población entre 50,001 y 300,000 habitantes.*
- 2) *Municipios semi-metrópoli: población entre 300,001 y 1,000,000 habitantes*
- 3) *Municipios metrópoli: población mayor a 1,000,000 habitantes.”*

En la Ilustración 4 se muestran de manera esquemática estas seis categorías y la cobertura de servicios bancarios con la que cuentan:

Ilustración 4. Cobertura de sucursales y corresponsales, diciembre de 2020

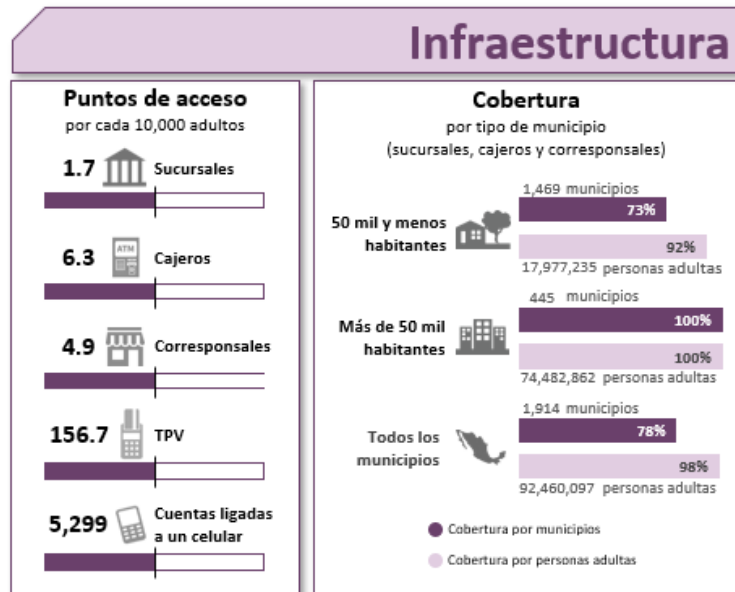


Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., et. al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Ilustración 14.

²⁷ Comisión Nacional Bancaria y de Valores. 2010. Reporte de Inclusión Financiera 2. Disponible en: <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusi%C3%B3n%20Financiera%202.pdf>

En los últimos años se han registrado cierres de sucursales bancarias a nivel global, incluido México, que responden al fenómeno de un mayor incremento de transacciones digitales. Esta tendencia difiere de las necesidades del sector rural mexicano, que presenta graves problemas de conectividad y otras razones que incrementan la brecha tecnológica con respecto a las grandes urbes. Como se muestra en la Ilustración 4 mientras que el 100% de los municipios con más de 50,000 habitantes tienen cobertura de infraestructura bancaria, sólo el 70.2% de los municipios con menos de 50,000 habitantes tienen cobertura bancaria. La cobertura bancaria se obtiene por la presencia de sucursales o corresponsales bancarios. En la Ilustración 5 se muestra la cobertura por tipo de municipio y los puntos de acceso por cada 10,000 adultos.

Ilustración 5. Infraestructura nacional, diciembre de 2020



Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., et. al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Ilustración 15.

Si bien México cuenta con un sistema financiero competitivo a nivel internacional, varios sectores de la sociedad continúan excluidos de la banca, y aunque la tendencia del sector financiero nos hable de la digitalización y de una drástica caída en el número de sucursales físicas de los bancos, en el contexto rural primero deberán resolverse otros temas de infraestructura y conectividad, por lo que las unidades físicas que prestan servicios financieros deben no solo prevalecer sino incluso incrementarse.

De los 2,020 municipios con menos de 50,000 habitantes adultos, de acuerdo con la Ilustración 4, 602 no cuentan con cobertura de sucursal o corresponsal y ellos 446 son rurales.

La Encuesta de Inclusión Financiera de 2018²⁸ presenta los siguientes resultados:

- Entre los años 2015 y 2018, del porcentaje de población que cuenta con al menos un producto financiero; aunque en tres años el número de personas con al menos un producto financiero aumentó en 1.9 millones, el porcentaje con respecto a la población se mantuvo en 68%, lo cual sugiere que el incremento es consistente con el crecimiento poblacional.
- La cuenta bancaria fue el producto financiero que alcanzó el mayor porcentaje (47%) entre la población de 18 a 70 años, siguiendo la tendencia de la encuesta 2015, y con un promedio de 37.3 millones de personas. En contraparte los seguros fueron el producto que mostró el menor porcentaje en 2018 con sólo un 25% y un promedio de 20.1 millones de personas. Mientras que, 31.3 millones de personas contaban al menos con una cuenta de ahorro para el retiro, representando el 47% de la población en este grupo de edad.
- Existe heterogeneidad entre las regiones del país y la Ciudad de México con relación a la tenencia de cuenta bancaria. Además, existe una disparidad de género, 68% de la población nacional tiene cuenta bancaria, 72% de los hombres tienen cuenta bancaria y 65% de las mujeres. La Región Centro Sur y Oriente presenta un rezago con respecto a la media nacional, mientras que las Regiones Sur, Occidente y Bajío se encuentran en el valor promedio nacional, las regiones Noroeste, Noreste y Ciudad de México se encuentran por arriba de la media nacional. Las Regiones Noreste y Occidente y Bajío muestran una marcada disparidad entre hombres y mujeres con relación a la tenencia de las cuentas.
- Además de las limitantes de acceso a servicios financieros, existen otras barreras que inhiben el avance de la inclusión financiera y que tienen que ver con problemas generacionales, como lo es el rechazo a las transacciones digitales, que generan desconfianza entre los adultos y adultos mayores y que significan un reto educativo para este segmento de población.
- El 78% de la población de 18 a 70 años no cuenta con banca por celular, mientras solo un 22% utiliza este servicio. El principal motivo de no contar con esta asistencia es que muestran predilección aún por el uso de medios tradicionales como sucursales, cajeros o banca por internet.
- En 2015 del 54% de la población de 18 a 70 años que tenía una cuenta en localidades de 15 mil y más habitantes, eran hombres (13.4 millones), proporción que se elevó a 55% para 2018. En contraste, en localidades de menos de 15 mil habitantes, la población con una cuenta son en mayor proporción mujeres, distribución que se ha mantenido entre los dos reportes de ENIF y que también podría ser resultado de otros fenómenos, incluido el envío de remesas.
- Datos de la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) indican que cerca de 1.65 millones de hogares en México recibieron remesas provenientes del extranjero en 2018. De estos, 594 mil hogares (36.1%) se localizaron en localidades de 15,000 o más habitantes, y poco más de un millón de hogares (63.9%) se ubicaron en localidades de menos de 15,000 habitantes (BBVA Research et al., 2020).

²⁸ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2019). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera. Presentación de resultados. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores reportó los siguientes hallazgos de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018²⁹:

- *“La inclusión financiera creció en el periodo de 2012 a 2018, dado que el número de adultos con al menos un producto financiero creció en 14.6 millones, al pasar de 39.4 a 54 millones, lo cual equivalente a 68% del total de adultos.*
- *La densidad de la inclusión financiera aumentó, debido a que el número de adultos con más de un producto financiero creció en 9.8 millones para el mismo periodo, pasando de 25.6 a 35.4 millones de adultos.*
- *La brecha de género en materia de tenencia de cuentas se ha reducido en los últimos seis años. En 2012 la brecha de género era de 11 puntos porcentuales (pp), mientras que en 2018 es menor a 3 pp.*
- *En las zonas rurales, el porcentaje de mujeres con alguna cuenta aumentó de 19% en 2012 a 42% en 2018.*
- *El número de adultos con cuentas creció en 12.3 millones, al pasar de 25.0 a 37.3 millones de adultos de 2012 a 2018.*
- *El número de adultos con algún crédito creció en 5.3 millones, al pasar de 19.3 a 24.6 millones.*
- *La población adulta con algún seguro privado aumentó en 4.6 millones (de 15.5 a 20.1 millones).*
- *El número de adultos con una cuenta individual de ahorro para el retiro creció 11.7 millones de adultos (de 19.6 a 31.3 millones).*
- *El número de adultos que reportó utilizar algún canal de infraestructura financiera (sucursales, cajeros o corresponsales) también creció de 2012 a 2018.*
- *Creció 10 puntos porcentuales (equivalente a 10.4 millones), los adultos que usan corresponsales.”³⁰*

Adicionalmente, en 2018, la CNBV señala en su Reporte Nacional de Inclusión Financiera:

“México presenta un reto en materia de infraestructura tecnológica para lograr conectividad en la totalidad del territorio del país; ante esto, es necesario compartir recursos para lograr no solo conectividad en todas las comunidades del país, sino también la provisión de servicios financieros a través de modelos de negocio donde varias instituciones compartan los costos operativos y financieros que éstos representan.

Finalmente, dados los avances tecnológicos y las brechas generacionales, el uso de servicios financieros digitales va tomando relevancia y los proveedores van migrando a ofrecer servicios tales como la banca electrónica, que ha permitido que se puedan llegar a realizar algunas operaciones financieras a través de los celulares o computadoras. Por ello, se vislumbra que en un futuro los servicios y productos financieros se ofrezcan cada vez más a través de canales diferentes a los tradicionales.”³¹

²⁹ Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2018). Resultados de la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera #ENIF2018. <https://www.gob.mx/cnbv/articulos/resultados-de-la-encuesta-nacional-de-inclusion-financiera-enif2018?idiom=es#:~:text=%20Principales%20hallazgos%20de%20la%20ENIF%202018%3A%20,reducido%20en%20los%20%C3%BAltimos%20seis%20a%C3%B1os.%20More%20>

³⁰ *Ídem.*

³¹ Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2018). Reporte Nacional de Inclusión Financiera 9. Página 22. <https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/Documents/Reportes%20de%20IF/Reporte%20de%20Inclusion%20Financiera%209.pdf>

En 2019, el Instituto Federal de Telecomunicaciones estudio el impacto de las características sociodemográficas de la población en el uso de las TIC y actividades por internet en México, señalando que:

“La población entre 18 y 24 años de edad tiene la probabilidad más alta de usar el Internet con 89.2%. A partir de ese rango, conforme aumenta la edad, la probabilidad disminuye hasta llegar a 28.2% para la población de 55 años o más”³².

La población en un rango de edad de 12 a 24 años tiene una probabilidad mayor al 88% en el uso de internet, lo cual podría estar ligado a la edad formativa; después de los 25 años, la probabilidad empieza a disminuir gradualmente. Esto sugiere una brecha generacional en el uso de internet.

Los hallazgos de este apartado muestran que: i) la heterogeneidad del país se observa en los servicios de la banca, a mayor desarrollo económico, mayor infraestructura y conectividad, y mayor número de personas bancarizadas; ii) se observa un círculo vicioso en las regiones Sur y Sureste, la falta de desarrollo económico desalienta la creación de infraestructura bancaria y a la inversa; iii) aunque existen 54 millones de personas que cuentan con al menos un producto financiero, de estas, 31.3 millones cuenta con al menos una cuenta de ahorro para el retiro, pero no necesariamente acceden a productos de crédito; iv) se observan problemas generacionales; tales como el rechazo a las transacciones digitales y esto constituye un área de oportunidad que puede ser atendido con educación financiera; y v) mientras que en las localidades con más de 15 mil habitantes el porcentaje de hombres con cuenta bancaria es el 55%, sólo el 48% de las mujeres posee una cuenta; en tanto que, en localidades con menos de 15 mil habitantes, el 42% de las mujeres tiene una cuenta, esto puede estar asociado con el efecto migratorio y de remesas, ya que los hombres en edad productiva migran en busca de oportunidades de ingreso y envían recursos a las mujeres.

2.2 Fuentes de financiamiento usadas por el sector agroalimentario

En 2014, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, por sus siglas en inglés) y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA, actualmente SADER – Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural –), publicaron el Diagnóstico del Sector Rural y Pesquero de México 2012³³. En el cual se realiza una clasificación de las Unidades Económicas Rurales (UER) en seis estratos, cuyas características principales se enlistan en la Tabla 10. En la Tabla 11 se muestran los problemas que enfrenta cada estrato, las causas y sus efectos.

³² Instituto Federal de Telecomunicaciones. (2019). Uso de las TIC y actividades por internet en México: Impacto de las características sociodemográficas de la población (versión 2019). <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/estadisticas/usodeinternetenmexico.pdf>

³³ Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). (2014). Diagnóstico del Sector Rural y Pesquero de México 2012. <https://www.fao.org/3/bc980s/bc980s.pdf>

Tabla 10. Características relevantes de cada estrato de UER

Estrato	Características relevantes
E1: Familiar de subsistencia sin vinculación al mercado	<ul style="list-style-type: none"> • El 80.1% de las UER cuenta con ingresos iguales o menores al umbral de la pobreza alimentaria. • El 91.1% se encuentra en pobreza patrimonial. • La escolaridad promedio es de 4.2 años de educación básica. • El 75.8% de las UER practican la agricultura como actividad única. • La fuente de ingreso más importante es la de los apoyos gubernamentales. • Producción insuficiente para mantener las familias. • Desvinculación del mercado.
E2: UER familiar de subsistencia con vinculación al mercado	<ul style="list-style-type: none"> • El ingreso bruto promedio de las UER es menor de dos salarios mínimos. • El 52.7% de las UER se dedican principalmente a la actividad agrícola. • El 19.8% de las UER complementa sus ingresos con recursos provenientes de empleos fuera de la unidad de producción. • Venden sus excedentes del autoconsumo en el mercado.
E3: UER en transición	<ul style="list-style-type: none"> • Son pequeñas empresas. • Sus ingresos que obtienen las UER son suficientes para cubrir las necesidades básicas de una familia, pero enfrentan problemas para mantener y mejorar la rentabilidad de la pequeña empresa. • La agricultura es la actividad principal del 81.1% de las UER. • El 71.6% de los ingresos proviene de la explotación de actividades primarias y solo el 3.4% del ingreso es considerado de autoconsumo. • Bajos niveles de producción y productividad.
E4: Empresarial con rentabilidad frágil	<ul style="list-style-type: none"> • El ingreso proviene principalmente de las actividades agrícolas (46.8%) y pecuarias (29.9%). • La principal actividad es la agricultura, la realizan el 38.5%, mientras que el 34.8% combina la agricultura y la ganadería. • El principal destino de la producción es el mercado nacional, que absorbe el 99.6% de lo generado por las UER. • Rentabilidad frágil.
E5: Empresarial pujante	<ul style="list-style-type: none"> • El 45.1% de las UER del Estrato E5 se dedica únicamente a la agricultura, el 30.2% realiza actividades agrícolas en combinación con la ganadería, el 9.8% de sólo realiza actividades pecuarias, el 1.5% acuícolas o pesqueras, y el 13.4% realiza alguna otra actividad económica. • El principal mercado de destino para las ventas de este Estrato es el mercado nacional, que absorbe el 98.5% de la producción.
E6: Empresarial dinámico	<ul style="list-style-type: none"> • Las UER son unidades de producción con una escala considerable que podrían llegar a compararse con empresas de la industria o del sector servicios. • Entre la agricultura y la ganadería se genera el 80.1% de los ingresos monetarios • Para el 42.0% de las UER a relación beneficio-costos es mayor a uno, y para el 38.5% de las UER es incluso mayor a la tasa activa bancaria. • Las principales actividades económicas primarias que desarrollan las UER del Estrato E6 se concentran en la agricultura y la ganadería.

Estrato	Características relevantes
	<ul style="list-style-type: none"> el 94.6% de las ventas del Estrato se dirigen al mercado nacional, el 2.1% de las ventas se combinan entre el mercado nacional e internacional, y el 3.3% se dirige al mercado internacional

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 29.

Tabla 11. Principales problemas que enfrentan los estratos, causas y efectos

Estratos	Problema	Efectos	Causas
E1: Familiar de subsistencia sin vinculación al mercado	Pobreza alimentaria	Inseguridad alimentaria y migración	<ul style="list-style-type: none"> Bajos ingresos monetarios; Bajo desarrollo del capital humano.
E2: UER familiar de subsistencia con vinculación al mercado	Pobreza de capacidades	Imposibilidad de emprender o desarrollar actividades generadoras de ingresos suficientes para el desarrollo integral de la familia.	<ul style="list-style-type: none"> Bajos ingresos de los hogares rurales; Bajo desarrollo del capital humano.
E3: UER en transición	Rentabilidad débil.	Mayor vulnerabilidad de las UER ante cualquier tipo de efecto externo que pueden llevar a la quiebra del negocio.	<ul style="list-style-type: none"> Bajos niveles de producción y productividad; Débil integración de las cadenas productivas; Alta vulnerabilidad a las contingencias climatológicas; Degradación de los recursos naturales
E4: Empresarial con rentabilidad frágil	Rentabilidad frágil.	Evita el crecimiento de la unidad y, en el largo plazo, presiona a la desaparición de la unidad económica.	<ul style="list-style-type: none"> Baja capacidad de gestión empresarial; Bajo nivel tecnológico; Degradación de los recursos naturales; Débil integración de las cadenas productivas.
E5: Empresarial pujante	Competitividad frágil.	Incremento de la vulnerabilidad de las UER, y a largo plazo presiona su viabilidad.	<ul style="list-style-type: none"> Baja capacidad de gestión empresarial; Calidad de productos sin certificación; Incumplimiento de contratos; Degradación de recursos naturales;

Estratos	Problema	Efectos	Causas
			<ul style="list-style-type: none"> Bajo acceso a los apoyos institucionales para exportación; Altos costos de innovación.
E6: Empresarial dinámico	Competitividad inestable	Pérdida de competitividad en los mercados internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> Entorno macroeconómico desfavorable; Riesgo de no responder a nuevas exigencias de los mercados; Rentabilidad frágil; Riesgo de pérdida del patrimonio sanitario del país; Deficiencias en la infraestructura de apoyo a la producción y comercialización; Inseguridad

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 30.

La escolaridad, la tecnificación y los productos de mayor valor agregado aumentan de forma progresiva con el estrato³⁴.

La Tabla 12 muestra una marcada concentración de UER en estratos más bajos, los E1 y E2 representan el 73% del total de las unidades, siendo los hombres los que se encuentran a cargo sobre todo a medida que los estratos avanzan hacia productores de más alta capacidad. Asimismo, las personas de mayor edad son desplazadas por personas más jóvenes en la dirección de las empresas con mayor capacidad. Por su parte, y mientras que el acceso al crédito como porcentaje de las UERs de los estratos E5 y E6 alcanza el 28.2% y 51.2% de las unidades, este rubro sólo se ubica en 2.7% y 7.2% de los estratos E2 y E3, lo que muestra un trato inequitativo.

³⁴ La clasificación del Diagnóstico de FAO SAGARPA emplea Unidades Económicas Rurales, en tanto que la Encuesta Nacional Agropecuaria utiliza unidades de producción, pero FIRA estratifica con base en los rangos de financiamiento contratado, los cuales se miden en UDIS.

Tabla 12. Características de los Estratos

ESTRATOS		E1	E2	E3	E4	E5	E6
UER		1,192,029	2,696,735	442,370	528,355	448,101	17,633
Porcentaje de UER por Estrato		22.4	50.6	8.3	9.9	8.4	0.3
Porcentaje de hombres a cargo		64.3	74.6	79.8	83.0	83.6	91.7
Porcentaje de mujeres a cargo		35.7	25.4	20.2	17.0	16.4	8.3
Edad promedio del propietario (años)		53.3	53.9	54.5	54.8	52.2	49.2
Porcentaje de (UER) en posesión de activos productivos		42.3	72.3	88.3	90.4	92.0	96.3
Ingresos por ventas promedio		-	17,205	73,931	151,958	562,433	11,700,000
UER con acceso al crédito (%)		2.0	2.7	7.2	13.1	28.2	51.2
Rango de Ingresos	Ingresos por ventas mínimo	-	16	55,219	97,700	229,175	2,335,900
	Ingresos por ventas máximo	-	55,200	97,600	228,858	2,322,902	77,400,000

E1: Familiar de subsistencia sin vinculación al mercado, E2: UER familiar de subsistencia con vinculación al mercado, E3: UER en transición, E4: Empresarial con rentabilidad frágil, E5: Empresarial pujante, y E6: Empresarial dinámico

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 31.

Como se aprecia en la Tabla 12, los primeros dos estratos suman casi 4 millones de UER (73%), que se caracterizan por ser agricultores familiares de subsistencia, con acceso limitado al crédito, entre ambos representan el 4.7%. En contraste, en el sexto estrato, que agrupa a 17.6 mil productores (0.3%), el 51.2% tienen acceso al crédito. El reto para la banca de desarrollo se enfoca en ampliar su cobertura hacia los estratos donde hay más productores con urgentes necesidades de financiamiento que se encuentran en las regiones de menor crecimiento económico, más alejadas de las metrópolis, y por consecuencia con menor acceso a la infraestructura bancaria.

Los resultados de la Encuesta Nacional Agropecuaria realizada a partir de 2012 muestran que, en materia crediticia, se atienden a menos del 10% de las Unidades de Producción, y considerando la estructura de cada una de ellas, se puede concluir que son generalmente las de mayor escala (Estratos E4 a E6). Las unidades de producción de menor escala (E1 a E3) enfrentan mayores obstáculos para obtener recursos financieros, como los siguientes: falta de fiador o aval, no poder comprobar ingresos, falta de garantías y gran cantidad de requisitos, por mencionar los principales. Debido a estas rigideces, se les considera de mayor riesgo y con altos costos de transacción porque requieren de visitas frecuentes de supervisión, lo que ocasiona que la banca comercial sea conservadora cuando se trata de canalizar un crédito a este sector.

Los productores en los estratos E1 y E2 presentan escasos activos y baja productividad, por lo cual reciben apoyos de instituciones que otorgan subsidios como la Secretaría del Bienestar, Secretaría de Economía, SADER y, si requieren microfinanciamiento, pueden ser cubiertos por el Banco del Bienestar.

Tomando como referencia los seis estratos definidos en el Diagnóstico del Sector Rural y Pesquero de México 2012 (FAO – SAGARPA), FIRA identificó los montos de crédito que necesitan las UER y con base en esta información estableció cinco segmentos o estratos (Ilustración 6). Dado que el segmento E1 agrupa UER cuya producción se destina al autoconsumo y no hay excedentes para comercialización en el mercado, no se consideró como parte de la población objetivo de FIRA, ya que no genera flujos de ingreso para calcular necesidades de financiamiento.

Ilustración 6. Estratos de población objetivo de FIRA



Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., et. al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Ilustración 22.

La Encuesta Nacional Agropecuaria de los años 2012 a 2019, recaba información sobre las UER que solicitaron crédito y el destino de este. La Tabla 13 muestra que, aunque la participación de las cajas de ahorro ha bajado entre 2012 y 2019 siguen siendo la principal fuente de créditos para las actividades agropecuarias. Se observa también que de 2014 a 2019, el porcentaje de unidades de producción con solicitud de crédito y con crédito ha disminuido. Además, desde la ENA 2012 a 2019 ha aumentado el crédito proveniente de familiares, que podría brindarse por las instituciones bancarias; adicionalmente, en 2019, se observan como fuentes importantes de crédito a las empresas o persona que comprará la producción y/o empresas o persona que provee los insumos; esto implica áreas de oportunidad para sustituir estos créditos con productos de intermediarios financieros bancarios o no bancarios.

Tabla 13. Porcentaje de unidades de producción que solicitaron crédito o préstamo para actividades agropecuarias y de las que lo obtuvieron por fuente*

Características	ENA 2012	ENA 2014	ENA 2017	ENA 2019
Unidades de producción	100.0	100.0	100.0	100.0
Con solicitud de crédito o préstamo	n.d.	12.6	10.9	9.4
Con crédito o préstamo obtenido	7.7	10.4	9.9	8.4
Fuente de crédito				
Caja de ahorro o cooperativa de ahorro y préstamo	35.5	26.4	23.1	26.0
Financiera nacional de desarrollo agropecuario, rural, forestal y pesquero	16.8	15.3	15.7	16.9
Unión de crédito	10.9	4.3	3.4	2.5

Características	ENA 2012	ENA 2014	ENA 2017	ENA 2019
Casa de empeño o prestamista	10.0	2.8	1.2	2.9
Banco	9.2	11.8	11.0	11.4
SOFOL o SOFOM	6.7	2.4	1.7	1.6
Empresa o persona que comprará la producción		16.0	24.9	20.5
Empresa o persona que provee los insumos		12.8	13.3	16.0
Amigos o conocidos		7.2	6.7	5.8
Familiares				
Que viven en el país	4.3	5.0	5.5	6.8
Que viven en el extranjero	0.6	1.6	1.5	2.5

* La suma de los porcentajes no es 100, porque la encuesta permite más de una opción.
n.d. No disponible.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 32.

La Ilustración 7 muestra que las fuentes de crédito de las unidades de producción siguen siendo lideradas por las cajas de ahorro o cooperativas de ahorro y préstamo y en un segundo término por las empresas o personas que proveen los insumos. De acuerdo con los datos de la ENA 2019 estas dos fuentes concentraron el 46.7% de los créditos, resultado que al ser sumado las personas o empresas que proveen los insumos alcanza un 62.63%.

Ilustración 7. Principales fuentes de créditos a las UER, 2019*, (miles de UER)



* La suma de los porcentajes no es 100, porque la encuesta permite más de una opción.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión

financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Ilustración 23.

La Tabla 14 muestra que sólo 9 de cada 10 unidades de producción tramitaron un crédito, por iniciativa propia o porque se los ofrecieron, y de ellos 8 lo obtuvieron, empleándolo principalmente para la compra de materiales o materias primas, y para el pago de sueldos, salarios o jornales.

Tabla 14. Porcentaje de unidades de producción que solicitaron crédito o préstamo para actividades agropecuarias*

	ENA 2012	ENA 2014	ENA 2017	ENA 2019
Unidades de producción	100.0	100.0	100.0	100.0
Que tramitaron o les ofrecieron algún crédito o préstamo	nd	12.6	10.9	9.4
Que obtuvieron crédito o préstamo	7.7	10.4	9.9	8.4
Uso		0.0		
Compra de materiales o de materias primas		84.6	86.0	87.1
Pago de sueldos, salarios o jornales		37.0	48.3	41.7
Compra de maquinaria o equipo		6.3	6.2	5.1
Compra de animales de trabajo		0.9	0.7	0.6
Compra de ganado o pie de cría		4.3	4.6	3.4
Otro uso		9.0	7.6	1.7

* La suma de los porcentajes no es 100, porque la encuesta permite más de una opción.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 33.

Los principales problemas que enfrentan las unidades de producción agropecuaria (ENA 2019) para poder acceder al crédito en orden de importancia son: a) el no poder comprobar ingresos (20.1%); b) el rechazo por elevada tasa de interés (13.1%) y; c) falta de garantías (11. 9%). La Tabla 15 lista las principales causas.

Tabla 15. Porcentaje de unidades de producción que solicitaron crédito o préstamo para actividades agropecuarias sin obtenerlo según causas por las que no se otorgó*

	ENA 2012	ENA 2014	ENA 2017	ENA 2019
Unidades de producción	100.0	100.0	100.0	100.0
Que tramitaron o les ofrecieron algún crédito o préstamo	n.d.	12.6	10.9	9.4
Que no obtuvieron el crédito o préstamo solicitado	n.d.	2.2	9.4	9.9
Causas por las que no se obtuvo el crédito				
Problemas con el buró de crédito	4.2	11.2	6.6	1.9
Falta de fiador o aval		12.3	12.4	7.6
No poder comprobar ingresos		22.3	21.4	20.1
Falta de documentación solicitada		25.2	19.9	11.0
Rechazo por elevada tasa de interés		23.2	6.4	13.1
Falta de garantías		15.7	9.2	11.9
No lo necesitó		0.0	6.0	0.5
No ser sujeto de crédito	32.3	0.0		
Falta de respaldo económico	40.9	0.0		

	ENA 2012	ENA 2014	ENA 2017	ENA 2019
Otra causa	28.3	30.6	40.7	33.9

* La suma de los porcentajes no es 100, porque la encuesta permite más de una opción.
 Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 34.

En la Tabla 16 se muestran las principales causas por las cuales los productores manifiestan no solicitar crédito, siendo las más relevantes, el evitar endeudarse, las altas tasas de interés y el poco interés que tienen en solicitarlo.

Tabla 16. Porcentaje de unidades de producción sin solicitud de crédito para las actividades agropecuarias según causas por las que no se solicitó*

	ENA 2012	ENA 2014	ENA 2017	ENA 2019
Unidades de producción	100.0	100.0	100.0	100.0
Con solicitud de crédito o préstamo	n.d.	12.6	10.9	9.4
Que no solicitaron crédito o préstamo	n.d.	87.4	89.1	8.4
Causas por las que no se solicitó crédito	n.d.	0.0		
Desinterés en solicitarlo	n.d.	39.8	42.3	18.7
Altas tasas de interés	n.d.	64.3	44.2	21.6
Desconfianza en los bancos	n.d.	27.6	21.5	3.3
Gran cantidad de requisitos	n.d.	49.6	33.7	10.7
Evitar endeudarse	n.d.	45.4	59.1	41.7
Falta de sucursal o quedar muy alejada	n.d.	19.7	11.6	1.3
Otra razón	n.d.	4.5	2.5	2.7

* La suma de los porcentajes no es 100, porque la encuesta permite más de una opción.
 Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 35.

La inclusión financiera en el medio rural mexicano presenta las siguientes características:

- i) la estratificación del sector, señalando que FAO – SADER, la ENA y FIRA establecen una definición de estratos en función de sus propios objetivos, pero en todos, existe como denominador común de los estratos más bajos: el nivel de educación, productividad y acceso limitado al financiamiento;
- ii) el nivel de educación, tecnificación y acceso al crédito aumenta conforme los estratos van siendo más altos;
- iii) las cajas de ahorro siguen siendo la principal fuente de financiamiento en el sector rural, aunque ha disminuido su participación en los últimos 10 años;
- iv) alrededor de 8 de cada 100 productores reciben un crédito;
- v) dos fuentes importantes de financiamiento en el sector son los proveedores y quienes compran la producción;

- vi) las principales causas de rechazo son: no poder comprobar ingresos, la falta de documentación solicitada, la falta de garantías y la elevada tasa de interés;
- vii) entre las razones para no solicitar créditos se encuentran: evitar endeudarse, las altas tasas de interés y el desinterés en solicitar créditos.

3. Acciones de inclusión financiera implementadas por FIRA

El crédito puede convertirse en una palanca para el desarrollo de las comunidades y los estratos E1 y E2, siempre y cuando sea un esquema integral en el cual concurren los servicios de consultoría y capacitación que impulsen tanto la estructuración de los proyectos, como la innovación tecnológica y el uso de técnicas de producción estandarizadas; y que las instituciones financieras acompañen este proceso a través de corresponsalías y esquemas que permitan la reducción de los costos de transacción y tiempos de respuesta.

Considerando estos elementos en su PI 2020 – 2024 FIRA estableció los objetivos prioritarios siguientes:

1. Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala.
2. Promover el incremento en la productividad y eficiencia en todos los eslabones de las cadenas de valor del campo.
3. Contribuir al desarrollo de un sector agropecuario, forestal y pesquero responsable y sostenible.

El primer objetivo se refiere a fortalecer la inclusión financiera en el medio rural y es el único que se retoma para efectos del presente estudio. Para alcanzar este objetivo prioritario, FIRA definió las estrategias y acciones siguientes:

“Estrategia prioritaria 1.1.- Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres.

Acciones puntuales

- 1.1.1. *Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.*
- 1.1.2. *Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.*
- 1.1.3. *Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.*
- 1.1.4. *Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.*
- 1.1.5. *Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.*
- 1.1.6. *Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).*

Estrategia prioritaria 1.2.- Fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores.

Acciones puntuales

- 1.2.1. Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las parafinancieras.
- 1.2.2. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.

Estrategia prioritaria 1.3.- Abatir las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores.

Acción puntual

- 1.3.1. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, open banking, etc.).

Estrategia prioritaria 1.4.- Incentivar entre las y los productores el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos.

Acción puntual

- 1.4.1. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.
- 1.4.2. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.

Estrategia prioritaria 1.5. Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros.

Acción puntual

- 1.5.1. Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ.³⁵

Para medir el avance en el cumplimiento del Objetivo Prioritario 1 y sus 5 estrategias, se establecen las siguientes metas y parámetros:

Tabla 17. Objetivo prioritario, metas y parámetros

Objetivo Prioritario	No	Metas para el bienestar	No	Parámetros
1. Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala.	1.1	Crecimiento en inclusión financiera	1.2	Inclusión de nuevos acreditados
			1.3	Número de acreditadas finales mujeres atendidas

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., et. al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 36.

Para medir el avance de estas metas y parámetros se determinaron los siguientes indicadores asociados:

³⁵ Op. Cit. FIRA. (2020). Programa Institucional de FIRA 2020 – 2024

Tabla 18. Indicadores para monitoreo del objetivo prioritario

Objetivo Prioritario	#	Indicadores de monitoreo
1. Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala.	1.4	Inclusión Financiera del Sector por estrato
	1.5	Inclusión de nuevos acreditados
	1.6	Inclusión de nuevos acreditados por estrato
	1.7	Inclusión financiera por género
	1.8	Capacitación otorgada
	1.9	Capacitación otorgada por Dirección Regional
	1.10	Capacitación otorgada por género
	1.11	Nivel de gradualidad de acreditados con financiamiento a corto plazo

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., et. al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable A: Reporte del estado actual de la inclusión financiera en el medio rural mexicano. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 37.

3.1 Brechas.

Como resultado del Análisis del Diagnóstico FAO – SAGARPA, la Encuesta Nacional Agropecuaria 2012 a 2019, la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018, Global Findex, el Microscopio Global 2019, la Política Nacional de Inclusión Financiera, y el Programa Institucional 2020 – 2024 de FIRA, se detectaron las siguientes brechas en materia de inclusión financiera en el sector agroalimentario y rural de México:

1. “Brecha de asimetría en información”³⁶, como resultado de la asimetría de información entre el productor y el intermediario financiero existen diferencias entre la demanda de crédito y la oferta de fondos al sector agropecuario y rural.
2. “Brecha de infraestructura financiera”, mientras que en los países de la OCDE el promedio de sucursales bancarias por cada 100,000 adultos es de 27.1, en México es del 14.1.³⁷
3. “Brecha de acceso al crédito formal o informal”, el 47% de la población adulta en México en localidades con menos de 15,000 habitantes no tiene ningún crédito, sólo el 9.9% de las unidades de producción obtuvieron un crédito o préstamo³⁸.
4. “Brecha en educación financiera”, las personas no toman créditos por prejuicios, falta de información o desconfianza, porque tienen la impresión de no necesitarlo o que es caro o

³⁶ Se adecuó el nombre de la brecha a asimetría de información para que sea más intuitivo. Sin embargo, el Programa Institucional de FIRA 2020 - 2024, se identifica como Brecha de Financiamiento (página 12):

“La asimetría de información en el mercado de crédito ocurre cuando una empresa cuenta con más información de su proyecto de inversión que el intermediario financiero (Stiglitz y Weiss, 1981). Esta falla de mercado es más frecuente en el sector primario ya que la banca tradicional no está siempre tan familiarizada como el propio productor, con las fuentes y factores que afectan la información (precios, producción y tendencias) de los productos primarios. Como resultado, existe una diferencia entre la demanda de crédito y la oferta de fondos al sector agropecuario y rural. Esta diferencia se conoce como “brecha de financiamiento” (OCDE, 2017).”

³⁷ Op. Cit. FIRA. (2020). Programa Institucional de FIRA 2020 – 2024.

³⁸ Ídem.

por falta de interés, que se puede explicar por falta de información sobre los productos disponibles en el mercado.³⁹

5. “Brecha de confianza”, la protección al consumidor y la seguridad de las transacciones pueden ser dos alicientes que incentiven a la población para acceder a productos financieros. Como se mencionó en la sección I.2, las experiencias negativas pueden afectar la disposición de los usuarios del sistema financiero para confiar en canales específicos, tales como: los servicios financieros digitales, por lo cual, es imperativo garantizar la respuesta oportuna a los incidentes y garantizar los derechos de los consumidores. La educación financiera y en particular, el explicar los derechos del consumidor, el esquema de operación de los servicios digitales y los beneficios que pueden obtener por su uso, son tres aspectos que podrían ser considerados para reducir esta brecha. Además, como se observó en la Tabla 16, entre las causas por las cuales las unidades de producción no solicitan crédito, se tiene: altas tasas de interés, desinterés en solicitarlo y evitar endeudarse.,
6. “Brecha de empresarialidad”, las UER no cuentan con mecanismos para demostrar la viabilidad de sus operaciones con base en la documentación de sus flujos de ingreso y garantías formales; como se observó en la Tabla 15, las unidades de producción reportan que entre las causas por las que no se obtuvo acceso al financiamiento se encuentran: no poder comprobar ingresos, falta de fiador o aval y falta de respaldo económico. Adicionalmente, como se mostró en las Tablas 29 y 30, los estratos E1 y E2 son de subsistencia y los ingresos de los hogares producto de su actividad agrícola deben complementarse con otras fuentes.
7. “Brecha por el uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles”, el 22% de la población en México realiza operaciones mediante dispositivos móviles⁴⁰, y a nivel mundial la población dedicada a actividades agrícolas realiza transacciones en efectivo.
8. “Brecha de género”, un porcentaje reducido de mujeres tiene acceso a créditos formales para el financiamiento de proyectos productivos, debido a: i) el rezago educativo en las mujeres (17.4%) es mayor que entre los hombres (16.3%)⁴¹, 2) la baja participación económica de las mujeres en las actividades productivas (sólo 17% de las mujeres son responsables en la toma de decisiones de las UER, 3) *“De la población de mujeres de 18 a 70 años, sólo 29% tiene algún crédito formal (frente a 33% en hombres) y en las localidades de menos de 15 mil habitantes, sólo 20% de las mujeres tiene algún crédito formal.”*⁴²

Como resultado del análisis realizado, se podría señalar estas brechas adicionales:

9. “Brecha de desarrollo regional”, como la combinación de el acceso a la infraestructura, productos financieros para mujeres y acceso a transacciones electrónicas. Como se mostró en la Ilustración 14, la CNBV clasifica a los municipios con menos de 50,000 habitantes en tres grupos: semi-urbano, en transición y rural; el 29.8% de ellos no cuenta con cobertura de sucursales y corresponsales. En la Ilustración 18, se observan disparidades entre regiones en materia de género; la Ciudad de México y la Región Sur muestran un porcentaje similar

³⁹ Ídem.

⁴⁰ INEGI. (2019). ENA 2018. *Op. Cit.*

⁴¹ Ídem.

⁴² FIRA. *Op. Cit.* (2020).

entre hombres y mujeres con respecto a la tenencia de cuentas; mientras que, en las Regiones Noreste y Occidente y Bajío, existe una diferencia de más de 13 puntos porcentuales o 16% entre hombres y mujeres. Por otra parte, como se presentó en la Ilustración 19, de los 62.2 millones de personas que tienen celular, el 51% tienen una cuenta en un banco o institución financiera; pero sólo el 22% tiene banca por celular.

10. “Brecha generacional para el uso de transacciones financieras a través de medios digitales”, como se mencionó la cita de la CNBV (Reporte Nacional de Inclusión Financiera 2018, pag. 22), los avances tecnológicos y las brechas generacionales van tomando relevancia, por lo cual, los proveedores están migrando a servicios de banca electrónica. Adicionalmente, como se muestra en la Ilustración 21, en México, la probabilidad de uso de internet disminuye gradualmente conforme la edad avanza y después de los 55 años la probabilidad se sitúa en 28.2%. Esto podría ser un indicador de que las personas de esta edad hacen un menor uso de los medios digitales y por tanto existe una brecha generacional.
11. “Brecha por percepción de alto riesgo del sector primario y rural”, los productos agrícolas están sujetos a factores exógenos, tales como: el clima y la volatilidad de los precios en el mercado.

FIRA, como una institución de la Banca de Desarrollo del Gobierno Mexicano, tiene la responsabilidad de diseñar soluciones financieras integrales para hacer llegar los recursos que requieren los productores independientemente de las limitantes de conectividad, infraestructura y de los objetivos de la banca múltiple, así como proporcionar el acompañamiento necesario para la concreción de los proyectos de sus acreditados y que los recursos económicos empleados para ello se transformen en beneficios sociales que incrementen el bienestar de sus familias.

4. Conclusiones del capítulo.

Lo resultados presentados en el capítulo muestran que:

- i) la heterogeneidad del país se observa en los servicios de la banca, a mayor desarrollo económico, mayor infraestructura y conectividad, y mayor número de personas bancarizadas;
- ii) se observa un círculo vicioso en las regiones Sur y Sureste, la falta de desarrollo económico desalienta la creación de infraestructura bancaria y a la inversa;
- iii) aunque existen 54 millones de personas que cuentan con al menos un producto financiero, de estas, 31.3 millones cuenta con al menos una cuenta de ahorro para el retiro, pero no necesariamente acceden a productos de crédito;
- iv) se observan problemas generacionales; tales como el rechazo a las transacciones digitales y esto constituye un área de oportunidad que puede ser atendido con educación financiera; y
- v) mientras que en las localidades con más de 15 mil habitantes el porcentaje de hombres con cuenta bancaria es el 55%, sólo el 48% de las mujeres posee una cuenta; en tanto que, en localidades con menos de 15 mil habitantes, el 42% de las mujeres tiene una cuenta, esto puede estar asociado con el efecto migratorio y de remesas, ya que los hombres en edad productiva migran en busca de oportunidades de ingreso y envían recursos a las mujeres.

La inclusión financiera en el medio rural mexicano presenta las siguientes características:

- i) la estratificación del sector, señalando que FAO – SADER, la ENA y FIRA establecen una definición de estratos en función de sus propios objetivos, pero en todos, existe como denominador común de los estratos más bajos: el nivel de educación, productividad y acceso limitado al financiamiento;
- ii) el nivel de educación, tecnificación y acceso al crédito aumenta conforme los estratos van siendo más altos;
- iii) las cajas de ahorro siguen siendo la principal fuente de financiamiento en el sector rural, aunque ha disminuido su participación en los últimos 10 años;
- iv) alrededor de 8 de cada 100 productores reciben un crédito;
- v) dos fuentes importantes de financiamiento en el sector son los proveedores y quienes compran la producción;
- vi) las principales causas de rechazo son: no poder comprobar ingresos, la falta de documentación solicitada, la falta de garantías y la elevada tasa de interés;
- vii) entre las razones para no solicitar créditos se encuentran: evitar endeudarse, las altas tasas de interés y el desinterés en solicitar créditos; y

Como resultado del Análisis del Diagnóstico FAO – SAGARPA, la Encuesta Nacional Agropecuaria 2012 a 2019, la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018, Global Findex, el Microscopio Global 2019, la Política Nacional de Inclusión Financiera, y el Programa Institucional 2020 – 2024 de FIRA, se detectaron las siguientes brechas en materia de inclusión financiera en el sector agroalimentario y rural de México:

1. “Brecha de asimetría en información”.
2. “Brecha de infraestructura financiera”.
3. “Brecha de acceso al crédito formal o informal”.
4. “Brecha en educación financiera”.
5. “Brecha de confianza”.
6. “Brecha de empresariedad”.
7. “Brecha por el uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles”.
8. “Brecha de género”.

Como resultado del análisis realizado por el equipo consultor, se señalan estas brechas adicionales:

9. “Brecha de desarrollo regional”.
10. “Brecha generacional para el uso de transacciones financieras a través de medios digitales”.
11. “Brecha por percepción de alto riesgo del sector primario y rural”.

FIRA, como una institución de la Banca de Desarrollo del Gobierno Mexicano, tiene la responsabilidad de diseñar soluciones financieras integrales para hacer llegar los recursos que requieren los productores independientemente de las limitantes de conectividad, infraestructura y de los objetivos de la banca múltiple, así como proporcionar el acompañamiento necesario para la concreción de los proyectos de sus acreditados y que los recursos económicos empleados para ello se transformen en beneficios sociales que incrementen el bienestar de sus familias. En los siguientes capítulos se dará cuenta de las acciones realizadas por FIRA para atender estos compromisos.

Capítulo 2. Recolección de información en campo.

El estudio consideró la recolección de información en dos vertientes cualitativa y cuantitativa, con el objetivo de contrastar la evidencia empírica con el trabajo de gabinete y observar las estrategias que ha implementado FIRA para atender el Objetivo Prioritario 1 de su PI 2020 – 2024:

“Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala”⁴³

A través del análisis cualitativo se recolectó información de los actores clave sobre los aspectos de implementación de la política nacional de inclusión financiera en el contexto de FIRA, sus objetivos, las estrategias para su cumplimiento, y los programas y proyectos para conseguir las metas establecidas. Mientras que, a través del análisis cuantitativo se compiló información de los resultados obtenidos en la aplicación de las diversas acciones instrumentadas y operadas por FIRA.

La recolección de información para el análisis cualitativo requirió el diseño de una muestra cualitativa a través de una matriz analítica, por medio de la cual se determinó probar los instrumentos para la recolección de la información en municipios del estado de Chiapas. Después de calibrar los instrumentos, estos fueron aplicados en municipios de los estados de Jalisco, Nuevo León y Sonora.

El análisis cuantitativo se realizó a través de encuestas que fueron aplicadas a través de una plataforma en línea para recolectar información del personal de FIRA, ejecutivos de cuenta de IFs, y acreditados finales, la cual fue aplicada en una muestra de las cinco regiones en que FIRA ha dividido el país de forma operativa.

El presente capítulo sintetiza la información contenida en los Entregables B (Cuestionarios, entrevistas y estrategias de recolección) y C (Implementación de la estrategia de recolección). En el entregable B, se presentó la metodología para identificación de los actores clave y el diseño de los instrumentos para la recolección de información. El análisis cualitativo se realizó a través de las siguientes técnicas: entrevistas semiestructuradas, grupos focales y observación directa no participativa a través de usuario simulado. En tanto que, el análisis cuantitativo empleó como instrumentos cuestionarios que fueron aplicados como encuestas en línea al personal de FIRA, de los IFs y los acreditados finales. El detalle de la instrumentación de la estrategia para la recolección de información se encuentra disponible en el Entregable C, por lo cual, en este capítulo se muestran los datos más relevantes.

El presente capítulo se divide en cuatro secciones: la primera muestra la estrategia de recolección de información a través de métodos cualitativos y cuantitativos, la segunda presenta como se implementó esta estrategia, la tercera ofrece los resultados de la estrategia y la última plantea las conclusiones de los trabajos de campo.

⁴³ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). PROGRAMA Institucional 2020-2024 de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Diario Oficial de la Federación. 13 de noviembre de 2020. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5605010&fecha=13/11/2020

1. Estrategia de recolección.

El análisis partió de un trabajo de gabinete, en el cual se analizaron las estrategias, programas y acciones de FIRA, mapeando los actores participantes en los procesos de planeación, organización dirección y control, así como la interacción que tienen con otras dependencias y organizaciones en los ámbitos federal y local.

Los protocolos de investigación consideraron el uso de Cartas de consentimiento informado, a través de las cuales se dio a conocer el objetivo del estudio y se garantizó la confidencialidad de la información, por lo cual, no se identifican a los participantes de forma individual.

El presente apartado se divide en tres apartados, el primero se centra en el análisis cualitativo y las técnicas para la recolección de información, el segundo en el análisis cuantitativo y las técnicas empleadas, el tercero se enfoca en los instrumentos para la recolección de información. Adicionalmente en el Anexo A, se integraron los instrumentos empleados para la recolección de información.

1.1 Análisis Cualitativo y técnicas empleadas para la recolección de información.

La investigación cualitativa puede definirse como un método de estudio e investigación que comprende la recolección, el análisis, la evaluación y la interpretación de la información obtenida a través de recursos como entrevistas, conversaciones, registros, memorias, entre otros, con el propósito de obtener respuestas de fondo para comprender mejor las actitudes, creencias, motivos y comportamientos de los sujetos que se están estudiando.

En su conjunto, las técnicas usadas en este tipo de análisis contribuyen a identificar patrones y comportamientos sistémicos observados en distintos actores en contextos independientes.

El estudio consideró la recolección de información a través de métodos cualitativos, en los cuales se recopila información sobre aspectos conceptuales a través de opiniones y valoraciones de los actores clave mediante las siguientes técnicas: la entrevista semiestructurada⁴⁴, los grupos focales y la observación directa participativa a través de usuario simulado.

1.1.1 Técnicas empleadas.

El uso entrevistas semiestructuradas como técnica de investigación está ampliamente documentada por autores como Corbetta (2007)⁴⁵, Sáenz (2014)⁴⁶ y Flick (2018)⁴⁷, cuya metodología y recomendaciones fueron tomadas en consideración para el desarrollo de los trabajos. Lo cual se reflejó en la elaboración de guías para las entrevistas, en las cuales se plantearon preguntas de referencia, con el propósito de motivar al entrevistado para que los desarrollara libremente y

⁴⁴ Troncos, C. y Daniele, E. (2003). Las entrevistas semiestructuradas como instrumentos de Recolección de datos: una aplicación en el campo de las Ciencias Naturales. Anuario Digital de Investigación Educativa. ISSN-e 2618-3862. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7015765>.

⁴⁵ Corbetta, Piergiorgio. 2007. Metodología y técnicas de investigación social. McGrawHill México.

⁴⁶ Sáenz, Karla y Tamez, Gerardo (Coordinadores). (2014) . Métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas aplicables a la investigación en ciencias sociales. Tirant Humanidades. México.

⁴⁷ Flick, Uwe. (2018). An introduction to qualitative research. Sage. Reino Unido.

compartiera la información que consideró relevante. La labor del entrevistador consistió en generar empatía con el entrevistado para crear un ambiente que permitiera el flujo de información, por lo cual, en la medida de lo posible se realizó en un ambiente sin interrupciones para que las ideas se puedan completar; así mismo, se procuró que la conversación no se desviara del tema que motivó la entrevista y se acotó a sesiones de una hora.

A través de entrevistas semiestructuradas se recolectó información con funcionarios y operadores de los procesos en instancias públicas y privadas que intervienen en los procesos para la formalización de los créditos. Es decir: personal de FIRA (directivos y promotores), funcionarios públicos de otras dependencias: Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, Secretaría de Economía, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, así como del Instituto Nacional de la Economía Social; personal directivo y ejecutivos de cuenta en

Por otra parte, el grupo focal es una técnica de investigación cualitativa que recopila información de un grupo de participantes tan variado como sea posible (edad, sexo y nivel de experiencia en el tema), en el cual se abordaron los temas de interés para recabar opiniones tan amplias como fue posible en una sesión de 90 minutos. En los grupos focales participaron acreditados y no acreditados. Las sesiones fueron conducidas por un moderador, el cual dio a conocer el objetivo del estudio y del ejercicio, fomentó la participación de los asistentes y se aseguró de cubrir todos los temas considerados en los instrumentos.

El uso de cédulas de observación directa participativa a través de usuario simulado implicó la visita de los consultores a sucursales de IFs bancarios y no bancarios, solicitando información para la contratación de créditos para personas de distinta edad, sexo y con proyectos similares a desarrollar en zonas rurales en los distintos estados visitados durante los trabajos de campo. Se registró el proceso, requisitos e información proporcionada por los ejecutivos de cuenta. Con base en esta información, se documentó la consistencia o diferencia entre procesos entre IFs y sucursales de estos ubicadas en distintas entidades federativas, así como las diferencias observadas en las alternativas para hombres y mujeres.

1.1.2 Actores clave identificados.

La identificación de los actores clave que participaron en las distintas etapas en FIRA en materia de inclusión financiera, permitió conocer de primera mano la visión y elementos que se tomaron en cuenta para la conformación de la planeación estratégica, objetivos y metas en la instrumentación; el diseño de la operación, el seguimiento y evaluación de los resultados; y las medidas aplicadas para fortalecer las estrategias y acciones puntuales. La información recabada permitió identificar las brechas y oportunidades para que más productores rurales accedan al crédito en las mejores condiciones.

La Tabla 19 presenta al responsable, el nivel en que se encuentra (federal, estatal, municipal o local) y los aspectos de interés sobre los cuales se recabarán sus opiniones mediante una entrevista semiestructurada.

Tabla 19. Lista de informantes clave

Althria Consulting Group S.A. de C.V. | www.althria.com
Av. Tamaulipas 141, Piso 3, Oficina 3B. Colonia Condesa. Alcaldía Cuauhtémoc. CP 06140
Ciudad de México. México. Tel. (55) 4630 8064 | colorado@althria.com

Actor	Nivel	Aspectos de interés
Director General de FIRA	Federal	<ul style="list-style-type: none"> • Los elementos que se tomaron en cuenta para realizar la planeación. • Conocer su visión sobre la inclusión financiera y las acciones que está implementando FIRA. • Conocer su visión sobre la inclusión financiera en grupos vulnerables. • Los objetivos que debe cumplir FIRA para el 2024. • El diseño del esquema de inclusión financiera, las estrategias, los programas que las integran, objetivos y metas. • La complementariedad o coordinación con otras instancias públicas y privadas. • Las expectativas de este estudio.
Director General Adjunto de Promoción de Negocios	Federal	<ul style="list-style-type: none"> • La instrumentación de las estrategias y acciones puntuales en materia de inclusión financiera. • Las modalidades de crédito y perfil de beneficiarios en materia de inclusión financiera. • Las necesidades operativas para la inclusión financiera de grupos vulnerables: jóvenes, mujeres, indígenas y adultos mayores. • Los esquemas de operación. • Los mecanismos de implementación para promover la inclusión financiera con base a Reglas de Operación para apoyos a los sectores agropecuario, forestal, pesquero, alimentario y rural.
Director General Adjunto de Coordinación de Regionales	Federal	<ul style="list-style-type: none"> • La estructura organizacional de las Coordinaciones Regionales y Oficinas Estatales en su componente de inclusión financiera. • El mecanismo para determinar las metas por región. • Las necesidades operativas para la inclusión financiera de grupos vulnerables: jóvenes, mujeres, indígenas y adultos mayores.
Directores Regionales Cuatro directores regionales (prueba piloto y en los tres estados de la muestra).	Regional	<ul style="list-style-type: none"> • Las acciones para promover la incorporación de nuevos intermediarios financieros, el desarrollo de mercados de asesoría y consultoría, así como convenios de colaboración en materia de inclusión financiera. • Las acciones de integración y el seguimiento a la cartera de clientes y apoyos a nivel regional. • Las necesidades operativas para la inclusión financiera de grupos vulnerables: jóvenes, mujeres, indígenas y adultos mayores. • Las principales barreras y riesgos para el cumplimiento de las estrategias y acciones puntuales en materia de inclusión financiera.

Actor	Nivel	Aspectos de interés
<p>Oficinas / Residencias estatales Cuatro residentes estatales (prueba piloto y en los tres estados de la muestra).</p>	<p>Local</p>	<ul style="list-style-type: none"> • El seguimiento de las metas a las residencias estatales. • Las acciones de promoción y operación para lograr las estrategias y acciones de inclusión financiera. • Los desafíos operativos de la inclusión financiera. • Los mecanismos de promoción e inclusión financiera para mujeres, jóvenes e indígenas. • Las necesidades operativas para la inclusión financiera de grupos vulnerables: jóvenes, mujeres, indígenas y adultos mayores. • El método o mecanismo para determinación de productos a indígenas (autodeclaración o reconocimiento como perteneciente a una comunidad o ubicación geográfica).
<p>Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER) Dirección General de Gestión de Riesgos.</p>	<p>Federal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Los programas en los cuales FIRA opera como agente técnico y sus funciones. • La coordinación y participación de FIRA para la operación de los siguientes programas de la SADER: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Capitalización Productiva Agrícola, Energías Renovables, Mejoramiento de Suelo y Agua, Desarrollo del Sur-Sureste y Zonas Económicas Especiales, Activos Productivos, Fortalecimiento de Cadenas Productivas, Fomento Ganadero, Procafé, Incentivos a Comercialización, Financiamiento a la Mediana Empresa, Acceso al Financiamiento, Crédito Ganadero a la Palabra y el Fondo Nacional de Garantía de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero Y Rural (FONAGA), entre otros^{/1}. • Conocer su visión sobre la inclusión financiera en grupos vulnerables. • Los mecanismos de inclusión mediante los cuales los beneficiarios de SADER se pueden convertir en acreditados de FIRA.
<p>Secretaría de Economía Unidad de Desarrollo Productivo. Dirección General de Financiamiento.</p>	<p>Federal</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La coordinación y participación de FIRA para la operación de los siguientes programas: <ul style="list-style-type: none"> ▪ Financiamiento a la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural (PROEM)^{/1}. ▪ Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario y a la Mujer Rural (PRONAFIM). • Los mecanismos de inclusión mediante los cuales los beneficiarios se pueden convertir en acreditados de FIRA.

Actor	Nivel	Aspectos de interés
		<ul style="list-style-type: none"> • Conocer su visión sobre la inclusión financiera en grupos vulnerables.
Secretaría del Bienestar Dirección de Planeación del Instituto Nacional de Economía Social (INAES)	Federal	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los programas de apoyo que han implementado para el sector rural, modalidades de operación y áreas de concurrencia con FIRA. • Conocer su visión sobre la inclusión financiera en grupos vulnerables.
Asociación de Bancos de México. Comisión de Crédito Agroindustrial y Comisión de Educación Financiera	Federal	<ul style="list-style-type: none"> • Los mecanismos para la instrumentación de la política nacional de inclusión financiera en sus instituciones. • Estrategias, programas y productos. • Coordinación con el Gobierno Federal. • Instrumentación de la tecnología en el diseño de sus productos para hacerlos llegar a más personas. • Limitantes en la conectividad para hacer crecer el número de personas bancarizadas. • La participación en los programas de FIRA. • La existencia de productos diferenciados para grupos vulnerables.
Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Dirección General de Acceso a Servicios Financieros	Federal	<ul style="list-style-type: none"> • Los mecanismos para la instrumentación de la Política Nacional de Inclusión Financiera. • Estrategias, programas y productos. • Seguimiento a los indicadores y metas de la Política Nacional de Inclusión Financiera.
Intermediarios Financieros Bancarios (Un ejecutivo en la prueba piloto y un ejecutivo en cada uno de los tres estados de la muestra).	Local	<ul style="list-style-type: none"> • Los productos diseñados para apoyar al sector rural y si hay diferencias en criterios, tasas o beneficios para mujeres, jóvenes, indígenas y adultos mayores. • La apertura de cuentas sin contacto mediante dispositivos móviles, y los productos que tienen en banca móvil para sector rural, mujeres y jóvenes. • Los procesos para la obtención de un crédito, requisitos, segmentación de mercado, las condiciones de contratación (plazo, tasa de interés, garantías o aval). • Los resultados obtenidos y percepción de la instrumentación de productos con el respaldo de FIRA, morosidad y quebranto. • Razones por las cuales no se abren cuentas o créditos. • Reciben retroalimentación o capacitación sobre los productos para el sector rural, mujeres, jóvenes y población indígena. • Las necesidades operativas para la inclusión financiera de grupos vulnerables: jóvenes, mujeres, indígenas y adultos mayores.

Actor	Nivel	Aspectos de interés
<p>Intermediarios Financieros no Bancarios² Seis IFNBs (dos en cada uno de los estados de la muestra, por su importancia, algunas sesiones se realizaron por medios electrónicos).</p>	Local	<ul style="list-style-type: none"> • Productos disponibles para el sector rural y grupos vulnerables. • Los productos diseñados para apoyar al sector rural y si hay diferencias en criterios, tasas o beneficios para mujeres, jóvenes, indígenas y adultos mayores. • La apertura de cuentas sin contacto mediante dispositivos móviles, y los productos que tienen en banca móvil para sector rural, mujeres y jóvenes. • Los procesos para la obtención de un crédito, requisitos, segmentación de mercado, las condiciones de contratación (plazo, tasa de interés, garantías o aval). • Los resultados obtenidos y percepción de la instrumentación de productos con el respaldo de FIRA, morosidad y quebranto. • Razones por las cuales no se abren cuentas o créditos. • Reciben retroalimentación o capacitación sobre los productos para el sector rural, mujeres, jóvenes y población indígena. • Las necesidades operativas para la inclusión financiera de grupos vulnerables: jóvenes, mujeres, indígenas y adultos mayores. • Productos disponibles para el sector rural y grupos vulnerables.
<p>Acreditados finales².</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un grupo focal en la prueba piloto y dos grupos focales en cada uno de los estados en la muestra. 	Local	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia en la contratación de créditos o productos financieros, requisitos y relación con intermediarios financieros bancarios y no bancarios, tiempos de respuesta, nuevos acreditados o recurrentes, razones para solicitar crédito y destino del crédito, uso de banca electrónica o móvil, número y tipo de créditos. Existencia de productos para la actividad agrícola o créditos personales. Monto de crédito o préstamo, actividad que cubre el crédito o préstamo. • Reciben apoyos gubernamentales. • Otras fuentes de financiamiento: tasas, plazos y tiempo de respuesta. • Productos disponibles para el sector rural. • Destino del crédito. • Las necesidades operativas para la inclusión financiera de grupos vulnerables: jóvenes, mujeres, indígenas y adultos mayores.
<p>Observación directa participativa a través de Usuario Simulado.</p>	Local	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a instalaciones. • Atención a un solicitante de crédito (segmento de banca al que se canaliza).

Actor	Nivel	Aspectos de interés
Al menos dos por entidad federativa, dependiendo de la disponibilidad de tiempo en la agenda de trabajo.		<ul style="list-style-type: none"> Requisitos para solicitar crédito. Diferencias entre atención a hombres y mujeres.

¹ Programa Institucional de FIRA 2020 – 2024,

² La selección se realizó de común acuerdo con FIRA.

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 3.

Es importante mencionar, que durante el diseño de los trabajos de campo se consideró realizar grupos de enfoque con solicitantes rechazados por los IFs, pero esto no fue viable operativamente, porque los IFs y los promotores de FIRA no dan seguimiento a los solicitantes rechazados, lo cual hizo imposible su convocatoria.

1.1.3 Determinación de la muestra cualitativa.

La matriz analítica es un instrumento empleado en la investigación cualitativa para determinar una muestra cualitativa de un grupo de población con base en un conjunto de variables de interés, que describen atributos deseables a observar. La matriz analítica se puede desarrollar como una matriz binaria, en la cual se pondera si un elemento de la población cumple o no con un criterio establecido. Con base en lo anterior, las entidades federativas que tuvieron el mayor número de criterios deseables fueron seleccionadas para la muestra.

La **Tabla 20** muestra las variables elegidas para determinar los estados cuya visita ofreció una mejor perspectiva para la realización del estudio.

Tabla 20. Variables para seleccionar estados

Variable	Descripción	Justificación
1. Regiones	FIRA ha dividido sus operaciones en cinco regiones: Norte, Noroeste, Occidente, Sur y Sureste.	Se considera que la muestra analítica debe distribuirse entre las distintas regiones del país.
2. Focalización	La Secretaría del Bienestar publicó en el Diario Oficial de la Federación, las Zonas de Atención Prioritaria Rurales para 2019 ¹ , en el cual se indica que existen 1,115 municipios que se encuentran en 24 entidades federativas y que cumplen con alguna de las siguientes condiciones: son de Muy Alta o Alta Marginación o tienen Muy Alto o Alto Grado de Rezago Social o el porcentaje de personas en pobreza extrema es mayor o igual al 50%. Se consideró el número de municipios por estado que cumplen con esta condición. Se calculó el porcentaje con respecto al total de municipios y se determinó como grupo	La estrategia de la Administración Pública Federal se centra en la atención prioritaria a los pobres, en particular el Plan Nacional de Desarrollo establece entre sus principios rectores: Economía para el bienestar; Por el bien de todos, primero los pobres y No dejar a nadie atrás, no dejar a nadie fuera. En ellos, se promueve el desarrollo incluyente, equitativo y orientado a subsanar y no agudizar las desigualdades. En el Programa Institucional de FIRA se señala que el sector agropecuario y el medio rural tiene un número

Variable	Descripción	Justificación
	de interés a las 10 entidades con mayor puntaje.	relativamente alto en condición de pobreza y marginación y un bajo grado de inclusión financiera.
3. Municipios indígenas	El Instituto Nacional para los Pueblos Indígenas publicó el documento: Indicadores Socioeconómicos de los Pueblos Indígenas de México, 2015 ² ; en el cual se reportan las estimaciones nacionales y por entidad federativa. Se tomó como criterio para considerar municipios indígenas a aquellos con un porcentaje igual o mayor al 40% de población indígena. Se consideró el número de municipios por estado que cumplen con esta condición. Se calculó el porcentaje con respecto al total de municipios y se determinó como grupo de interés a las 10 entidades con mayor puntaje.	En la estrategia prioritaria 1.1, acción puntual 1.1.6: <i>“Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación con presencia indígena).”</i>
4. Municipios Rurales para la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV).	La CNBV en su Base de Datos de Inclusión Financiera ³ identifica 2,020 municipios con menos de 50,000 habitantes adultos, los cuales se dividen en municipios semi urbanos, en transición y rurales.	Dado que en el sector rural está la población potencial de FIRA, esta segmentación es importante para el análisis. Los municipios rurales en esta clasificación son 674 y cuentan con una infraestructura bancaria limitada, ya que 446 municipios no cuentan con sucursal ni corresponsal, es decir, no tienen cobertura, por lo que es importante conocer cómo se financian los productores de estos municipios.
5. Número de créditos por estrato por género y entidad federativa ⁴ .	Los créditos proporcionados a los cinco estratos que considera FIRA se desagregaron en hombres, mujeres y sin identificar, es decir, no se identifica si es hombre o mujer, ya que puede corresponder a una empresa, con una división en cinco segmentos en función del monto de crédito contratado, como se muestra a continuación: <ul style="list-style-type: none"> • Microempresa (E1): monto de crédito de hasta 10,000 UDI. • Empresa familiar (E2): monto de crédito mayor a 10 000 UDI y hasta 33,000 UDI. • Pequeña empresa (E3): monto de crédito mayor a 33 000 UDI y hasta 160,000 UDI. • Mediana empresa (E4): monto de crédito mayor a 160,000 UDI y hasta 4,000,000 UDI. 	El número de créditos mide la penetración de la estrategia de inclusión financiera por entidad federativa. Se consideró importante analizar la distribución por género al interior de cada segmento y en particular ponderar los créditos que se otorgan a las mujeres como grupo de interés en el estudio.

Variable	Descripción	Justificación
	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa grande (E5): monto de crédito de más de 4,000,000 UDI. 	
6. Monto de financiamiento total por estratos, por género, en millones de unidades ^{/4} .	Se presenta el monto del financiamiento de los créditos considerados en la variable anterior, con la misma estructura por estrato y género.	Esta variable permite observar los estados que tienen mayor financiamiento, la distribución por sexo contribuye a observar los estados que tienen un mayor financiamiento hacia mujeres.
7. Monto de Financiamiento promedio por estrato por género en miles de unidades por crédito	Esta variable se construyó dividiendo el monto de financiamiento entre el número de créditos y se reportó en miles de pesos por crédito.	La construcción de esta variable permitió contar con un indicador de referencia para comparar las entidades federativas y por género al interior de los estratos.
8. Inseguridad	Esta variable reporta el porcentaje de municipios con una tasa de homicidio mayor a 20 por cada cien mil habitantes. La variable se construyó con base en el número de homicidios y feminicidios reportados en los datos abiertos de incidencia delictiva por municipio ^{/5} y la proyección de población por municipio en 2019 ^{/6} , calculado por cada 100,000 personas ^{/7} .	Esta variable se emplea para valorar la incidencia delictiva en la entidad federativa y se utilizó como elemento diferenciador.

^{1/}Secretaría del Bienestar. (2018). Decreto por el que se formula la Declaratoria de las Zonas de Atención Prioritaria para el año 2019. Diario Oficial de la Federación del 28 de diciembre de 2018. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5547481&fecha=28/12/2018

^{2/} Instituto Nacional de los Pueblos Indígenas. (2015). Indicadores de los pueblos indígenas en México. Cuadro 11.1 Municipios según porcentaje de población indígena. <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/239923/04-estimaciones-nacionales-por-entidad-federativa.pdf>

^{3/} Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2020). Base de Datos de Inclusión Financiera. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/bases-de-datos-de-inclusion-financiera>

^{4/} Fira. (2021). Bases de datos proporcionadas para el estudio.

^{5/} Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública. (2021). Datos abiertos de incidencia delictiva. Reportes de incidencia delictiva al mes de septiembre 2021 (Nueva metodología). <https://www.gob.mx/sesnsp/acciones-y-programas/datos-abiertos-de-incidencia-delictiva>

^{6/} Consejo Nacional de Población y Vivienda. (2021). Proyecciones de la Población de México y de las Entidades Federativas, 2016-2050. Proyecciones de la Población de los Municipios de México, 2015-2030 (Base 1 y base 2). <https://datos.gob.mx/busca/dataset/proyecciones-de-la-poblacion-de-mexico-y-de-las-entidades-federativas-2016-2050>

^{7/} Dado que en la base de Datos abiertos de incidencia delictiva tenía cifras agrupadas en las entidades federativas en categorías como otros municipios y no especificado, éstas se omitieron para el cálculo por municipio.

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 3.

Al aplicar los ocho criterios establecidos para la selección de estados, se obtienen las siguientes entidades federativas ordenadas con base al mayor puntaje obtenido.

Tabla 21. Estados con mayor puntaje por región

Puntaje	Estados	Regiones	Porcentaje de municipios con inseguridad
30	Michoacán	Occidente	87
29	Jalisco	Occidente	65
26	Guanajuato	Occidente	98
24	Sonora	Noroeste	60
24	Tamaulipas	Norte	81
23	Sinaloa	Noroeste	100
21	Nuevo León	Norte	75
19	Chiapas	Sureste	37
19	Puebla	Sur	51
18	Durango	Norte	49

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 9.

Considerando la variable inseguridad, se descartaron los trabajos de campo en los estados con un porcentaje de municipios con inseguridad mayor al 80%, por lo cual se descartaron: Guanajuato, Michoacán, Sinaloa y Tamaulipas.

Tabla 22. Estados con mayor puntaje por región

Puntaje	Estados	Regiones	Porcentaje de municipios con inseguridad
29	Jalisco	Occidente	65
24	Sonora	Noroeste	60
21	Nuevo León	Norte	75
19	Chiapas	Sureste	37
19	Puebla	Sur	51
18	Durango	Norte	49

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 10.

Después de aplicar el criterio de descarte por inseguridad, resultan como los cinco estados con mayor puntaje: Jalisco, Sonora, Nuevo León, Chiapas y Puebla. Considerando que Chiapas y Puebla tuvieron el mismo puntaje, como criterio diferenciador se eligió el menor porcentaje de municipios con inseguridad. Por lo cual, se toman los estados de Jalisco, Nuevo León y Sonora para la realizar la muestra cualitativa y al estado de Chiapas para realizar la prueba piloto.

Los municipios por entidad federativa se determinaron de común acuerdo con los Residentes Estatales de FIRA en cada entidad federativa.

1.2 Análisis Cuantitativo y técnicas empleadas para la recolección de información.

El análisis cuantitativo empleó como instrumentos para la recolección de información tres tipos de encuestas enfocadas en el tipo de actor clave: i) personal de FIRA, ii) ejecutivos de cuenta de los IFs, y iii) acreditados finales. Estos instrumentos se enfocaron en los elementos que propician o frenan la incorporación de nuevos acreditados y las razones por las cuales se solicita alguna de las clases de crédito disponibles (avío, refaccionario o prendario).

El análisis de las bases de datos proporcionadas por FIRA mostró que: durante 2020, se observó un comportamiento atípico como resultado del virus SARS 2 – COVID-19; lo cual implicó medidas sanitarias como la suspensión de actividades no prioritarias en la economía. Sin embargo, el sector agrícola presentó un incremento en la demanda de productos por el efecto psicológico asociado con el encierro voluntario propuesto a la población para contener el virus. Lo cual generó un incremento de 27.4% en el número total de créditos, debido a las variaciones en los estratos E2 (38.8%), E3 (29.2%) y E5 (48.5%), aunque el número de acreditados finales se incrementó en 38.6% y estos incrementos provinieron de las variaciones en los estratos E1 (42.5%), E2 (18.2%) y E5 (10.8%); y el financiamiento total se incrementó en 30.7%, esto se debió al incremento en el estrato E5, el cual se incrementó en un 40%; este estrato concentró el 74.8% del financiamiento total otorgado en el año. Por lo cual, al usar como año de estudio 2020, el presente estudio estaría captando información sobre los cambios coyunturales ocasionados por el COVID 19 y no las razones estructurales en el comportamiento de la población.

Los trabajos de este estudio iniciaron en el mes de octubre de 2021 y se tuvo disponible la información sobre créditos, financiamiento y acreditados finales al 26 de octubre de ese año; observando que la distribución de los créditos y acreditados es consistente con la de 2019 y, adicionalmente, los intermediarios financieros ajustaron sus políticas y mecanismos para el otorgamiento de créditos adoptando medios electrónicos, tales como: la digitalización de documentos y el envío de información por correo electrónico, esto redujo los tiempos de respuesta para la población. Adicionalmente, las preguntas de los cuestionarios e instrumentos para captar información hacen referencia a las razones para la contratación de los créditos y la experiencia de los usuarios, por tanto, se podría captar la experiencia más reciente de los usuarios.

Considerando que la estrategia de inclusión financiera implementada por FIRA involucra varios grupos de actores, los cuales son a la vez, informantes clave: i) el personal de FIRA es responsable tanto del diseño como de la promoción de los programas y productos dirigidos a la inclusión financiera, ii) los intermediarios financieros como otorgantes de las distintas clases de crédito (avío, refaccionario y prendario) son responsables de la captación de los clientes con base en sus procesos, criterios y reglas internas; y iii) los acreditados finales, quienes reciben recursos que proviene de los créditos otorgados por los intermediarios financieros. Es importante mencionar que, en este último grupo, se concentran a productores que no necesariamente contrataron un crédito de forma directa, dado que puede existir una persona moral o un contratante principal del crédito, lo cual facilita tanto el manejo de las cuentas en la distribución de recursos como la concentración de los pagos.

Derivado del análisis de la estructura organizacional de FIRA se observó que, en la instrumentación del objetivo prioritario enfocado en la inclusión financiera, así como de las estrategias, acciones puntuales e indicadores de monitoreo, la institución se apoya con el personal que opera en las cinco direcciones regionales en que se divide el país, las cuales agrupan al personal que se muestra en la Tabla 23.

Tabla 23. Personal con funciones relacionadas con el objetivo de inclusión financiera

Posición	Personas	Funciones relacionadas
Director regional	5	Responsable del personal de la región para la coordinación de los trabajos de campo, asignación de metas por entidad federativa y seguimiento para el cumplimiento de éstas.
Subdirector regional	5	Personal de apoyo al Director Regional para la coordinación de los trabajos y cumplimiento de metas.
Residente estatal	29	Responsable del personal en la entidad para la coordinación de los trabajos y el cumplimiento de metas.
Agente	88	Coordinador de promotores y responsable de la gestión de capital humano para el cumplimiento de metas.
Especialista	98	Responsable de analizar expedientes para la estructuración de proyectos complejos que requieren autorización de instancias centrales de FIRA.
Promotor	227	Encargado de analizar la demanda de la región en los municipios de influencia de la agencia y acercar productos financieros a los productores del sector.
Total	452	

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 22.

La Tabla 23 muestra el número de personas con el mismo cargo. Dado que los perfiles de puesto y las funciones están establecidas en el Reglamento Interior y el Manual de Organización de FIRA, se consideró que cada posición conforma un estrato con elementos homogéneos a su interior, lo cual facilitó tanto el muestreo como el levantamiento de información.

Considerando que el número de directores y subdirectores regionales es de 10 personas, su información se agregó con el levantamiento que se realizó con los residentes estatales para conservar la confidencialidad de la información; de lo contrario, sus respuestas serían fácilmente identificables. En el caso de los agentes, promotores y especialistas, la información se recabó utilizando una muestra usando el estadístico t de student, haciendo el supuesto de que la población tiene una distribución normal.

En el campo de las ciencias sociales, el uso de técnicas de muestreo ligadas al estadístico t de student es ampliamente usado, pero presenta una mayor variabilidad con pocos grados de libertad (menor a 10); tiende a estabilizarse con una muestra de 16 observaciones (15 grados de libertad = n-1), es robusto cuando la muestra es de 31 observaciones y conforme tiende a infinito los valores críticos tienden a los valores reportados en las tablas de distribución normal.

Este método es ampliamente usado cuando los costos de levantamiento para grandes muestras son inviables y la población cumple con los dos requisitos básicos para el uso de intervalos de confianza en muestras pequeñas: i) presenta una distribución normal y ii) la población puede ser seleccionada de forma aleatoria. Los tamaños de muestra por intervalos de población se pueden observar en la Tabla 24.

Tabla 24. Tamaño de muestra por intervalos de población.

Tamaño de población	de	Tamaño de muestra	Comentarios
$0 < N \leq 15$		Toda la población	La variabilidad en los intervalos de confianza es mayor para muestras menores a 15 observaciones, por lo cual se recomienda censar a todas las personas cuando el tamaño de población sea igual o menor a 15.
$16 < N < 500$		16 observaciones por grupo	Lo valores de t-student se estabilizan al llegar a 15 grados de libertad (n-1), lo cual se cumple con 16 observaciones. Este es un valor aceptado tanto en la literatura económica, como en la estadística.
$500 < N < 1000$		21 observaciones por grupo	Cuando la población crece exponencialmente y tiene una distribución normal, la variabilidad tiende a disminuir y una mejora marginal en el tamaño de muestra ayuda a la calibración del instrumento de medición.
$1001 < N < \infty$		30 observaciones por grupo	En poblaciones con más de 1000 elementos, una muestra de 30 observaciones permite estabilizar el intervalo de confianza, ya que se encuentra más cercano a la distribución normal.

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 23.

Los tamaños de muestra anteriores permitieron obtener información a nivel nacional usando muestras pequeñas. Sin embargo, considerando que los cuestionarios están diseñados usando principalmente preguntas cerradas y que todo el personal de FIRA tiene cuentas de correo electrónico, se consideró viable hacer el levantamiento de información empleando la herramienta Survey Monkey®, la cual permite recabar información vía internet con medidas de encriptación para garantizar la seguridad y confidencialidad de la información.

Con base en lo anterior, se concluyó que la mejor alternativa era recabar información de la población en los estratos, agrupando los resultados por dirección regional. Esto permitió aportar elementos para evaluar si existen diferencias estadísticamente significativas entre las regiones y en su caso, explorar los factores cualitativos asociados con esos resultados mediante entrevistas semiestructuradas o grupos de enfoque.

En el caso de los acreditados finales, también se aplicaron los tamaños de muestra considerados en la Tabla 24. Considerando al acreditado final es la unidad básica de muestreo, esto permite conocer

la información relevante que se incluyó en las Tabla 25 a Tabla 28. Se tomó la decisión de seleccionar los elementos de la muestra a criterio del personal de FIRA en la residencia estatal, es decir, el residente estatal realizó la distribución entre las agencias que operan en la entidad federativa y los agentes determinaron a los acreditados finales que participaron en función de las siguientes características:

- Disponibilidad de correo electrónico para que puedan contestar el cuestionario vía internet.
- Una proporción de nuevos acreditados y acreditados en operación por estrato.

El cuestionario para intermediarios financieros tuvo como objetivo conocer las acciones que están implementando en materia de inclusión financiera; se envió a un ejecutivo de cuenta especializado en el sector agroindustrial o coordinador regional o su equivalente de un Intermediario Financiero Bancario y un ejecutivo de cuenta especializado en el sector agroindustrial o coordinador regional o su equivalente de un Intermediario Financiero No Bancario por entidad federativa a través del personal de FIRA, el cual seleccionó a la institución que consideró más representativa por su participación en los programas de FIRA con base en el número de créditos y/o volumen de créditos y/o número de acreditados y/o la importancia del Intermediario Financiero en los programas de FIRA. Por lo cual se esperaban recibir 64 observaciones durante el levantamiento de información a través de una encuesta en línea, la información fue anónima y sujeta a que el actor clave estuviera dispuesto a responder a la encuesta. La información recolectada fue agregada en un reporte nacional.

En las Tabla 25 a Tabla 28 se relacionan las estrategias, acciones puntuales e indicadores del PI 2020 – 2024 de FIRA con los instrumentos y variables de interés que se emplearon en el diseño de los cuestionarios que se utilizaron en las encuestas.

Tabla 25. Relación entre estrategias prioritarias, acciones puntuales, instrumentos y variables de estudio.

Estrategia Prioritaria	Acción puntual	Instrumento	Variable de interés
1.1. Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres.	1.1.1. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias.	Los productos existentes en el mercado Participación en el diseño de nuevos productos.
	1.1.2. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales.	Los productos se adaptan a las necesidades de los acreditados y necesidades de ajustes.
	1.1.3. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias.	Los intermediarios financieros difunden los productos de apalancamiento.
	1.1.4. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales.	Las oficinas contribuyen a la estructura de proyectos.
	1.1.5. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Acciones para la generación de un historial crediticio.
	1.1.6. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Esquemas de financiamiento para grupos vulnerables.
1.2. Fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los	1.2.1. Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias.	Capacitación impartida. Operación mediante parafinancieras.

Estrategia Prioritaria	Acción puntual	Instrumento	Variable de interés
servicios financieros a las y los productores.	la capacitación permanente y el esquema de operación de las paraфинancieras.	Cuestionario para Intermediarios financieros.	
	1.2.2. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias.	Incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA. Comentarios al proceso de admisión.
1.3. Abatir las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores.	1.3.1. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, <i>open banking</i> , etc.).	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Uso de herramientas paramétricas. Uso de banca móvil. Uso de información sobre perfil del cliente.
1.4. Incentivar entre las y los productores el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos.	1.4.1. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Existencia de herramientas en el mercado. Características deseables en las herramientas.
	1.4.2. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Características deseables en los instrumentos de cobertura de precios. Existencia de herramientas en el mercado.
1.5. Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros.	1.5.1. Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ.	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Tipos de casos que se presentan. Instancias a las que acuden. Tiempo para solución de controversias.

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 18.

Tabla 26. Relación entre los indicadores de monitoreo, instrumentos y variables de estudio.

Indicador de monitoreo	Instrumento	Variable de interés
1.4 Inclusión Financiera del Sector por estrato	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Alicientes o barreras para captar nuevos acreditados en el sector. Estrategias y acciones implementadas para captar nuevos acreditados en el sector.
1.5 Inclusión de nuevos acreditados	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Alicientes o barreras para captar nuevos acreditados en el sector. Estrategias y acciones implementadas para captar nuevos acreditados en el sector.
1.6 Inclusión de nuevos acreditados por estrato	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Alicientes o barreras para captar nuevos acreditados en el sector. Estrategias y acciones implementadas para captar nuevos acreditados en el sector.
1.7 Inclusión financiera por género	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Alicientes o barreras para captar nuevos acreditados en el sector. Estrategias y acciones implementadas para captar nuevos acreditados en el sector.
1.8 Capacitación otorgada	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Número de cursos impartidos en el año. Número de cursos recibidos en el año. Retención de conocimientos impartidos o aprendizaje significativo. Temas de interés
1.9 Capacitación otorgada por Dirección Regional	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias.	Número de cursos impartidos en el año. Número de cursos recibidos en el año. Retención de conocimientos impartidos o aprendizaje significativo. Grado de satisfacción de las capacitaciones recibidas. Temas de las capacitaciones. Temas de interés.
1.10 Capacitación otorgada por género	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Enfoque de género en los cursos impartidos. Uso de estrategias diferenciadas en impartición de cursos. Grado de satisfacción de las capacitaciones recibidas. Temas de las capacitaciones. Temas de interés.
1.11 Nivel de gradualidad de acreditados con	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias.	Acciones implementadas para incrementar el financiamiento de corto plazo.

Indicador de monitoreo	Instrumento	Variable de interés
financiamiento a corto plazo	Cuestionario para acreditados finales.	Razones para tomar financiamiento.
	Cuestionario para Intermediarios financieros.	Barreras para la contratación de financiamiento.

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 19.

Derivado del análisis de las variables de interés, se estructuraron preguntas por tipo de instrumento, como se muestra en la Tabla 27.

Tabla 27. Variable de interés y pregunta planteada por instrumento

Acción puntual	Variable de interés	Instrumento: cuestionario		
		Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Acreditados finales	Intermediarios financieros
1.1.1. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.	Los productos existentes en el mercado Participación en el diseño de nuevos productos.	¿Los productos existentes se adaptan a las condiciones de flujos de ingresos de los proyectos? ¿Han participado en el diseño de nuevos productos?	¿Los productos existentes se adaptan a las condiciones de flujos de ingresos de los proyectos?	
1.1.2. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.	Los productos se adaptan a las necesidades de los acreditados y necesidades de ajustes.	¿En los productos de garantía existentes se comparte el riesgo de financiamiento? ¿Qué ajustes deberían tener los productos?	¿Le han ofrecido productos que reducen las garantías? ¿Qué tipos y montos de productos le han ofrecido?	
1.1.3. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.	Los intermediarios financieros difunden los productos de apalancamiento.	¿Conoce si en el mercado existen productos que fomenten el apalancamiento con recursos del sector público o de otras fuentes?		
1.1.4. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.	Las oficinas contribuyen a la estructura de proyectos.	¿Han colaborado en la estructuración de proyectos? ¿En qué actividad: agricultura, ganadería, pesca,	¿Ha recibido apoyo para estructurar sus proyectos para cumplir con los requisitos que piden las instituciones financieras?	¿Han colaborado en la estructuración de proyectos? ¿En qué actividad: agricultura, ganadería, pesca,

Acción puntual	Variable de interés	Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Instrumento: cuestionario Acreditados finales	Intermediarios financieros
		comercialización o industrialización? ¿En cuál intervalo de monto? (rangos de E1 a E5)	¿En qué actividad: agricultura, ganadería, pesca, comercialización o industrialización? ¿En cuál intervalo de monto? (rangos de E1 a E5)	comercialización o industrialización? ¿En cuál intervalo de monto? (rangos de E1 a E5)
1.1.5. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.	Acciones para la generación de un historial crediticio.	¿Qué tipo de requisitos piden los intermediarios financieros para el otorgamiento de crédito? a) Años de experiencia en el ramo. b) Contar con historial crediticio. c) Comprobar nivel de ventas. d) Depósitos en los últimos 6 o 12 meses. e) Estados financieros. f) Garantía (en qué proporción (1:1, 2:1, 3:1 más de 3:1)	¿Qué tipo de requisitos piden los intermediarios financieros para el otorgamiento de crédito? a) Años de experiencia en el ramo. b) Contar con historial crediticio. c) Comprobar nivel de ventas. d) Depósitos en los últimos 6 o 12 meses. e) Estados financieros. f) Garantía (en qué proporción (1:1, 2:1, 3:1 más de 3:1)	¿Qué requisitos se piden a los clientes para el otorgamiento de crédito? a) Años de experiencia en el ramo. b) Contar con historial crediticio. c) Comprobar nivel de ventas. d) Depósitos en los últimos 6 o 12 meses. e) Estados financieros. f) Garantía (en qué proporción (1:1, 2:1, 3:1 más de 3:1)
		¿Existen productos que tomen en cuenta el historial crediticio por la Adquisición de Bienes de Consumo Durable (ABCD) de instituciones como Elektra o Coppel?	¿Alguna vez ha contratado un crédito para la Adquisición de Bienes de Consumo Durable (ABCD) de instituciones como Elektra o Coppel?	¿Existen productos que tomen en cuenta el historial crediticio por la Adquisición de Bienes de Consumo Durable (ABCD) de instituciones como Elektra o Coppel?

Acción puntual	Variable de interés	Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Instrumento: cuestionario Acreditados finales	Intermediarios financieros
<p>1.1.6. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).</p>	<p>Esquemas de financiamiento para grupos vulnerables.</p>	<p>¿Existen esquemas diferenciados para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mujeres. • Jóvenes. • Adultos mayores. • Zonas de alta y muy alta marginación. • Actividades (agricultura, ganadería, pesca, comercialización o industrial). <p>En qué tipos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Requisitos. • Reducción de comisiones. • Sin anualidad. • Acceso a banca en línea. • Menor tasa de interés. • Acceso a créditos con base en historial de flujos. • Reducción en costo de seguros. 	<p>¿Existen esquemas diferenciados para...?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mujeres. • Jóvenes. • Adultos mayores. • Zonas de alta y muy alta marginación. • Actividades (agricultura, ganadería, pesca, comercialización o producción). <p>¿cuáles son las condiciones o características para la atención a los grupos de población anteriores?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Requisitos. • Reducción de comisiones. • Eliminación de anualidad. • Acceso a banca en línea. • Menor tasa de interés. • Acceso a créditos con base en historial de flujos. • Reducción en costo de seguros. 	<p>¿Existen esquemas diferenciados para:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mujeres. • Jóvenes. • Adultos mayores. • Zonas de alta y muy alta marginación. • Actividades (agricultura, ganadería, pesca, comercialización o producción). <p>¿cuáles son las condiciones o características para la atención a los grupos de población anteriores?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Requisitos. • Reducción de comisiones. • Eliminación de anualidad. • Acceso a banca en línea. • Menor tasa de interés. • Acceso a créditos con base en historial de flujos.
<p>1.2.1. Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el</p>	<p>Capacitación impartida. Operación mediante parafinancieras.</p>	<p>¿Ha recibido o impartido cursos de capacitación para mejorar la atención hacia pequeños productores?</p>		<p>¿Ha recibido o impartido cursos de capacitación para mejorar la atención hacia pequeños productores?</p>

Acción puntual	Variable de interés	Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Instrumento: cuestionario Acreditados finales	Intermediarios financieros
esquema de operación de las paraфинancieras.		¿Ha recibido o impartido cursos sobre la operación mediante paraфинancieras?		¿Ha recibido o impartido cursos sobre la operación mediante paraфинancieras?
1.2.2. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.	Incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA. Comentarios al proceso de admisión.	¿Durante el último año ha participado en la incorporación de nuevos participantes (Intermediarios Financieros) en la operación con FIRA? ¿Cómo se puede simplificar o eficientar el proceso de incorporación?		
1.3.1. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, <i>open banking</i> , etc.).	Uso de herramientas paramétricas. Uso de banca móvil. Uso de información sobre perfil del cliente.	¿Sabe si en el mercado existen herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio? ¿Cuáles son? ¿Cómo fomenta el uso de la banca móvil? ¿Existen riesgos en el uso de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio?	¿Ha solicitado créditos en línea o mediante aplicaciones móviles? ¿Cuál es su experiencia? <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de respuesta. • Requisitos. • Tasa de interés. • Monto de pago ¿Hace uso de banca móvil o banca por internet? ¿Cuál es su experiencia? <ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de uso. • Seguridad. • Horarios de uso. • Requisitos de contratación. • Satisfacción general. ¿Qué tan seguro se siente usando las siguientes herramientas?	¿Disponen de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio? ¿Cuáles son? ¿Cómo fomenta el uso de la banca móvil? ¿Cómo se podría fomentar el uso de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio?

Acción puntual	Variable de interés	Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Instrumento: cuestionario Acreditados finales	Intermediarios financieros
			<ul style="list-style-type: none"> • Sucursales del intermediario financiero. • Cajero automático. • Audiomático. • Terminales punto de venta. • Pago por celular (CoDI) <p>¿En el último mes ha hecho al menos un pago o transferencia por banca móvil?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pago de transportación (Uber, Didi, etc). • Pago de comida (Cornershop, Rappi, UberEats). • Pago de celular o recarga de tiempo aire. • Compras en internet (Amazon, MercadoLibre, etc). 	
<p>1.4.1. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.</p>	<p>Existencia de herramientas en el mercado. Características deseables en las herramientas.</p>	<p>¿Existen herramientas en el mercado para la comparación de seguros? ¿Qué características serían deseables en una herramienta que facilite la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro?</p>	<p>¿Ha usado herramientas para la comparación de seguros? ¿Qué características serían deseables en una herramienta que facilite la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro para su actividad?</p>	<p>¿Cuenta con herramientas para la comparación de seguros? ¿Qué características serían deseables en una herramienta que facilite la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro?</p>
<p>1.4.2. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la</p>	<p>Características deseables en los instrumentos de cobertura de precios.</p>	<p>¿Ha colaborado en la integración de algún expediente o estructuración de</p>	<p>¿Ha empleado instrumentos de cobertura de precios con alguna institución?</p>	<p>¿Su institución cuenta con instrumentos de cobertura de riesgos en el sector?</p>

Acción puntual	Variable de interés	Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Instrumento: cuestionario Acreditados finales	Intermediarios financieros
concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.	Existencia de herramientas en el mercado.	proyecto para instrumentos de cobertura de precios?	Sí, No, ¿Cuál SEGALMEX, Diconsa, Parafinanciera, Mexder?	¿Opera instrumentos de futuros en MexDer?
1.5.1. Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ.	Tipos de casos que se presentan. Instancias a las que acuden. Tiempo para solución de controversias.	¿Se han presentado casos de quejas de los productores por los servicios prestados por los Intermediarios Financieros? ¿En su caso, a dónde se canalizan las quejas? Condusef, Profeco, otro.	¿Qué tan seguro se siente usando la banca móvil, banca por internet o Paypal? ¿Qué tan seguro se siente realizando transferencias electrónicas? ¿Ha presentado quejas por los servicios prestados por los Intermediarios Financieros? ¿En su caso, a dónde se canalizan las quejas? Condusef, Profeco, otro, especifique. ¿Qué tipo de quejas se presentan? <ul style="list-style-type: none"> • Cobros indebidos. • Calidad de servicios prestados. • Pago de seguros contratados. ¿Ha sido víctima de algún tipo de fraude en servicios financieros? <ul style="list-style-type: none"> • Fraude telefónico. • Cargos no reconocidos. • Cargos duplicados. • Cargos extras. 	¿Ha recibido quejas por los servicios prestados a los clientes del sector? ¿En su caso, donde se reciben y atienden las quejas? Condusef, Profeco, otro, especifique. ¿Qué tan satisfecho se encuentra con la atención recibida?

Acción puntual	Variable de interés	Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Instrumento: cuestionario Acreditados finales	Intermediarios financieros
			¿Qué tan satisfecho se encuentra con la atención recibida? <ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de respuesta • Solución del conflicto. • Satisfacción general. Esta pregunta se valorará con la siguiente escala: <ul style="list-style-type: none"> • Muy satisfecho • Satisfecho. • Neutro. • Insatisfecho. • Nada satisfecho. 	

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 20.

Tabla 28. Variable de interés y pregunta planteada por instrumento

Indicador de monitoreo	Instrumento	Variable de interés	Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Instrumento: cuestionario Acreditados finales	Intermediarios financieros
1.4 Inclusión Financiera del Sector por estrato	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Alicientes o barreras para captar nuevos acreditados en el sector. Estrategias y acciones implementadas para captar nuevos acreditados en el sector.	¿Cuáles son las estrategias implementadas para la captación de nuevos acreditados en el sector? <ul style="list-style-type: none"> • Promoción con asociaciones y uniones de productores. • Promoción en colaboración con Programas de la SADER. 	¿Cómo se enteró de la existencia de productos financieros para el sector? <ul style="list-style-type: none"> • Recomendación de: <ul style="list-style-type: none"> ○ Amigos. ○ Familiares. ○ Otros productores. 	¿Cuáles son las estrategias implementadas para la captación de nuevos acreditados en el sector? <ul style="list-style-type: none"> • Promoción con asociaciones y uniones de productores. • Promoción en colaboración con Programas de la SADER. • Campañas de correo electrónico.

Indicador de monitoreo	Instrumento	Variable de interés	Instrumento: cuestionario		
			Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Acreditados finales	Intermediarios financieros
			<ul style="list-style-type: none"> • Campañas de correo electrónico. • Campañas en Facebook. • Campañas de marketing electrónico de los Intermediarios Financieros • Promoción mediante los Servidores de la Nación. • Otros <p>¿Cuáles son las barreras para la captación de nuevos acreditados?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipo de intermediario financiero (Bancario o no bancario) • Disponibilidad de productos. • Falta de historial crediticio. • Mal historial crediticio. • Edad. • Género. • Actividad productiva. • Problemas con el buró de crédito. • Falta de documentación solicitada. • No ser sujeto de crédito. • Falta de fiador o aval. 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal de la SADER. • Campañas intermediarios financieros: <ul style="list-style-type: none"> ○ Facebook. ○ Correo electrónico. ○ Páginas de internet. • Promoción de Servidores de la Nación. <p>¿Alguna vez fue rechazado por un intermediario financiero? Si, No, ¿Cuántas veces? En su caso, causas de rechazo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Falta de historial crediticio. • Problemas con el buró de crédito. • Falta de documentación solicitada. • No ser sujeto de crédito. • Falta de fiador o aval. 	<ul style="list-style-type: none"> • Campañas en Facebook. • Campañas de marketing electrónico de los Intermediarios Financieros • Promoción mediante los Servidores de la Nación. • Otros <p>¿Cuáles son las barreras para la captación de nuevos acreditados?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de productos. • Falta de historial crediticio. • Mal historial crediticio. • Edad. • Género. • Actividad productiva. • Problemas con el buró de crédito. • Falta de documentación solicitada. • No ser sujeto de crédito. • Falta de fiador o aval. • Rechazo por elevada tasa de interés. • Falta de respaldo económico. • No poder comprobar ingresos. • Falta de garantías. • Otra causa

Indicador de monitoreo	Instrumento	Variable de interés	Instrumento: cuestionario		
			Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Acreditados finales	Intermediarios financieros
			<ul style="list-style-type: none"> Rechazo por elevada tasa de interés. Falta de respaldo económico. No poder comprobar ingresos. Falta de garantías. Otra causa 	<ul style="list-style-type: none"> Rechazo por elevada tasa de interés. Falta de respaldo económico. No poder comprobar ingresos. Falta de garantías. Otra causa 	
1.5 Inclusión de nuevos acreditados	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Alicientes o barreras para captar nuevos acreditados en el sector. Estrategias y acciones implementadas para captar nuevos acreditados en el sector.	¿Qué estrategias está implementando para captar nuevos acreditados?	¿Cuántos años tiene como acreditado? ¿Tuvo problemas para poder abrir una cuenta corriente? ¿Cuáles fueron los requisitos más complicados?	¿Cuáles son los requisitos para la apertura de una cuenta corriente en el sector agroindustrial? ¿Hay requisitos especiales por región? ¿Existen productos diferenciados por grupo de población (mujeres, jóvenes, adultos mayores, población indígena o en zonas de alta y muy alta marginación)?
1.6 Inclusión de nuevos acreditados por estrato	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Alicientes o barreras para captar nuevos acreditados en el sector. Estrategias y acciones implementadas para captar nuevos acreditados en el sector.	¿Existe alguna estrategia que este implementando para la captación de nuevos acreditados por estrato?	¿En qué rango se encuentra el monto de su primer crédito? ¿Recibió ayuda para la integración de su expediente de crédito? ¿Qué tan satisfecho se encuentra con el servicio financieros prestado?	¿Cuáles son los requisitos para la obtención de un crédito en el sector agroindustrial? ¿Hay requisitos especiales por región? ¿Existen productos diferenciados por grupo de población (mujeres, jóvenes, adultos mayores, población indígena o en zonas de alta y muy alta marginación)?

Indicador de monitoreo	Instrumento	Variable de interés	Instrumento: cuestionario		
			Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Acreditados finales Intermediarios financieros	
				<ul style="list-style-type: none"> • Tiempo de respuesta. • Requisitos. • Servicio prestado. ¿Le ofrecieron algún producto especializado para el sector agroindustrial?	
1.7 Inclusión financiera por género	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	Alicientes o barreras para captar nuevos acreditados en el sector. Estrategias y acciones implementadas para captar nuevos acreditados en el sector.	¿Han desarrollado alguna estrategia para la inclusión financiera de las mujeres?	¿Cómo mujer ha recibido algún producto diferenciado? <ul style="list-style-type: none"> • Tasa de interés. • Reducción de comisiones. • Eliminación de anualidad. • Reducción en precio del servicio. • Promoción de meses sin intereses. • Acceso a otros productos 	¿Han desarrollado alguna estrategia para la inclusión financiera de las mujeres? ¿Tienen productos diferenciados para mujeres? <ul style="list-style-type: none"> • Tasa de interés. • Reducción de comisiones. • Eliminación de anualidad. • Reducción en precio del servicio. • Promoción de meses sin intereses. • Acceso a otros productos
1.8 Capacitación otorgada	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias. Cuestionario para acreditados finales.	Número de cursos impartidos en el año. Número de cursos recibidos en el año. Retención de conocimientos impartidos o aprendizaje significativo.	¿Cuántos cursos ha recibido en el año sobre inclusión financiera? ¿Cuántos cursos ha impartido en el año sobre inclusión financiera? ¿Cuáles fueron los temas abordados?	¿Ha recibido algún curso sobre: <ul style="list-style-type: none"> • Inclusión financiera. • Educación financiera. • Flujo de efectivo. • Integración de un expediente de crédito. 	¿Imparten cursos a sus ejecutivos de cuenta sobre: <ul style="list-style-type: none"> • Inclusión financiera. • Educación financiera. • Flujo de efectivo. • Integración de un expediente de crédito. ¿Imparten cursos a sus clientes acerca de:

Indicador de monitoreo	Instrumento	Variable de interés	Instrumento: cuestionario		
			Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Acreditados finales	Intermediarios financieros
	Cuestionario para Intermediarios financieros.	Temas de interés	¿Qué temas le gustaría tomar? ¿Qué tan satisfecho se encuentra con los cursos recibidos? <ul style="list-style-type: none"> • Contenido. • Calidad del expositor. • Utilidad del curso en las actividades operativas. 	¿El curso fue presencial o a distancia? ¿Qué temas le gustaría tomar?	<ul style="list-style-type: none"> • Inclusión financiera. • Educación financiera. • Flujo de efectivo. • Integración de un expediente de crédito. ¿El curso fue presencial o a distancia?
1.9 Capacitación otorgada por Dirección Regional	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias.	Número de cursos impartidos en el año. Número de cursos recibidos en el año. Retención de conocimientos impartidos o aprendizaje significativo. Grado de satisfacción de las capacitaciones recibidas. Temas de las capacitaciones. Temas de interés.	¿Cuántos cursos ha recibido en el año sobre inclusión financiera? ¿Cuántos cursos ha impartido en el año sobre inclusión financiera? ¿Cuáles fueron los temas abordados? ¿Qué temas le gustaría tomar? ¿Qué tan satisfecho se encuentra con los cursos recibidos? <ul style="list-style-type: none"> • Contenido. • Calidad del expositor. Utilidad del curso en las actividades operativas.		
1.10 Capacitación otorgada por género	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias.	Enfoque de género en los cursos impartidos. Uso de estrategias diferenciadas en	¿Cuántos cursos ha recibido en el año sobre inclusión financiera para mujeres o que aborden enfoque de género?	¿Cómo mujer, ha recibido algún curso sobre: <ul style="list-style-type: none"> • Inclusión financiera. 	¿Imparten cursos a sus ejecutivos de cuenta con enfoque de género sobre: <ul style="list-style-type: none"> • Inclusión financiera. • Educación financiera.

Indicador de monitoreo	Instrumento	Variable de interés	Instrumento: cuestionario		
			Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias	Acreditados finales	Intermediarios financieros
	Cuestionario para acreditados finales. Cuestionario para Intermediarios financieros.	impartición de cursos. Grado de satisfacción de las capacitaciones recibidas. Temas de las capacitaciones. Temas de interés.	¿Cuántos cursos ha impartido en el año sobre inclusión financiera para mujeres o grupos de mujeres? ¿Cuáles fueron los temas abordados? ¿Qué temas le gustaría tomar? ¿Qué tan satisfecho se encuentra con los cursos recibidos? <ul style="list-style-type: none"> • Contenido. • Calidad del expositor. • Utilidad del curso en las actividades operativas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Educación financiera. • Flujo de efectivo. • Integración de un expediente de crédito. ¿El curso fue presencial o a distancia? ¿Qué temas le gustaría tomar?	<ul style="list-style-type: none"> • Flujo de efectivo. • Integración de un expediente de crédito. ¿Imparten cursos a sus clientes con enfoque de género acerca de: <ul style="list-style-type: none"> • Inclusión financiera. • Educación financiera. • Flujo de efectivo. • Integración de un expediente de crédito. ¿El curso fue presencial o a distancia?
1.11 Nivel de gradualidad de acreditados con financiamiento a corto plazo	Cuestionario para personal de FIRA en Coordinaciones Regionales, residencias estatales y agencias.	Acciones implementadas para incrementar el financiamiento de corto plazo. Razones para tomar financiamiento. Barreras para la contratación de financiamiento.	¿Cuáles son las estrategias que está implementando para incrementar el financiamiento de los acreditados a corto plazo? ¿Cuáles son las principales razones para tomar financiamiento? ¿Cuáles son las barreras que impiden a los acreditados aumentar su financiamiento de corto plazo?		

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa I. Reporte inicial y estrategia de recolección. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección. Tabla 21.

1.3 Instrumentos para la recolección de información.

En este apartado se enlistan los instrumentos usados para la recolección de información, los cuales se integran en el Anexo A.

1.3.1 Instrumentos empleados para la recolección de información cualitativa:

1. Modelo de carta de consentimiento informado para entrevistas semiestructuradas.
2. Modelo de carta de consentimiento informado para participantes en grupos focales.
3. Guías para entrevistas semiestructuradas.
 - a) Personal de FIRA.
 - i. Director General.
 - ii. Director General Adjunto de Promoción y Negocios.
 - iii. Director General Adjunto de Coordinación de Regionales.
 - iv. Directores Regionales.
 - v. Residentes Estatales.
 - vi. Promotores
 - b) Dependencias de Gobierno Federal.
 - i. Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. Dirección General de Gestión de Riesgos.
 - ii. Secretaría de Economía. Unidad de Desarrollo Productivo. Dirección General de Financiamiento.
 - iii. Instituto Nacional de Empresas Sociales. Dirección de Planeación.
 - iv. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Dirección General de Acceso a Servicios Financieros.
 - c) Sector privado.
 - i. Asociación de Bancos de México. Comisión de Crédito Agroindustrial y Comisión de Educación Financiera.
 - ii. Personal de los Intermediarios Financieros Bancarios. Ejecutivo de cuenta especializado en el segmento de agronegocios.
 - iii. Personal de los Intermediarios Financieros No Bancarios. Personal directivo o especializado en la atención a agronegocios.
4. Cédula de participación en grupos focales. Acreditado final.
5. Guía para grupos focales. Acreditados finales.
6. Cédula de observación directa participativa a través de usuario simulado.

1.3.2 Instrumentos empleados para la recolección de información cuantitativa:

1. Encuesta a personal de FIRA.
2. Encuesta a personal de IFs.
3. Encuesta a acreditados finales.

2. Implementación de la estrategia de recolección.

La recolección de información inició con entrevistas semiestructuradas a los mandos directivos de FIRA, para conocer la visión estratégica de FIRA en materia de inclusión financiera, las acciones que se están tomando para cumplir con lo establecido en el Programa Institucional 2020 – 2024 y los resultados esperados del estudio. Esto permitió contar con elementos para contrastar la planeación estratégica realizada a nivel gerencial con la mecánica operativa implementada a nivel regional, estatal y agencia, esta última llevada a cabo por los promotores que operan de forma directa en campo.

Los trabajos de campo iniciaron con la prueba piloto en el estado de Chiapas, que se realizó en diciembre de 2021, esto permitió calibrar los instrumentos; en enero de 2022 se visitaron los estados considerados en la muestra cualitativa: Jalisco, Nuevo León y Sonora, para recabar la información de campo con personal de FIRA, intermediarios financieros bancarios y no bancarios, y acreditados finales.

Entre el 31 de enero y el 4 febrero de 2022 se realizaron las entrevistas al personal de otras instancias del Gobierno Federal (Secretaría de Desarrollo Rural, Secretaría de Economía, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, e Instituto Nacional de la Economía Social) y la Asociación de Bancos de México a través de las comisiones de Crédito Agropecuario y de Educación Financiera.

Adicionalmente, en diciembre de 2021 se enviaron las encuestas cuantitativas para recabar información del personal de FIRA, intermediarios financieros bancarios y no bancarios, y acreditados finales. Durante el mes de enero de 2022, se recabó información mediante una plataforma vía internet. En la presente sección se muestran los resultados obtenidos al 7 de febrero de 2022.

2.1 Resumen de los trabajos de campo.

En las Tabla 29 y Tabla 30 se reportan los instrumentos programados y los recolectados en campo para cada entidad federativa considerada en la muestra cualitativa.

Tabla 29. Resumen de los instrumentos programados para aplicar en campo.

	Piloto Chiapas	Jalisco	Nuevo León	Sonora	Total
Entrevista a Director Regional	1	1	1	1	4
Entrevista a Residente Estatal	1	1	1	1	4
Entrevista a Promotores	1	1	1	1	4
Entrevista a Especialistas					0
Entrevistas a acreditados					0
Entrevistas a intermediarios financieros	2	4	4	3	13
Grupos de Enfoque acreditados	1	3	3	3	10
Grupos de Enfoque a no acreditados	0	3	3	3	9
Usuario simulado	2	5	5	5	17

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 19.

Tabla 30. Resumen de los instrumentos aplicados en campo.

	Piloto Chiapas	Jalisco	Nuevo León	Sonora	Total
Entrevista a Director Regional	1	1	1	1	4
Entrevista a Residente Estatal	1	1	1	1	4
Entrevista a Promotores	1	1	1	1	4
Entrevista a Especialistas		1			1
Entrevistas a acreditados		1		5	6
Entrevistas a intermediarios financieros	2	6	1	4	13
Grupos de Enfoque acreditados	1	2	2	2	7
Grupos de Enfoque a no acreditados	0	0	0	0	0
Usuario simulado	5	2	6	6	19

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 20.

Los ajustes realizados en el trabajo de campo permitieron cumplir con la estrategia establecida en la planeación, ya que se recabó la información cualitativa necesaria para analizar las variables planteadas en el Entregable B: planeación, operación, control y seguimiento.

El análisis de la información recolectada a través de los instrumentos evidenció que los hallazgos comenzaron a ser coincidentes, es decir; el mismo hallazgo se repetía de forma recurrente por participantes del mismo grupo en diferentes sesiones y entidades federativas; esto sugiere que los instrumentos no estaban aportando información adicional y habían llegado a punto de saturación. Con base en lo anterior, se concluye que las adecuaciones en las agendas de trabajo no implicaron un cambio en la estrategia, porque se cumplieron las estrategias consideradas en la planeación con actividades realizadas en diferentes horarios y lugares; por lo que se cumplieron los objetivos de los trabajos de campo al recabar la información cualitativa.

3. Hallazgos como resultados de la estrategia de recolección.

Al término de los trabajos de campo se analizó y sistematizó la información recolectada para identificar los hallazgos. Cuando un mismo tema fue mencionado por dos o más fuentes distintas se consideró un hallazgo. En caso de que un tema haya sido mencionado sólo una vez, pero tenga particular relevancia, se hará la acotación correspondiente. La información se presenta esquematizada y agregada, por lo cual no se identifica a los participantes en lo individual, dado que se estableció el compromiso de confidencialidad sobre el contenido y tratamiento de la información recolectada mediante los instrumentos.

3.1 Hallazgos del análisis cualitativo.

En este apartado se presentan los hallazgos del análisis cualitativo por tipo de actor clave.

3.1.1 Entrevistas semiestructuradas con el personal de FIRA.

1. Existe un consenso a nivel directivo central sobre el concepto de inclusión financiera y los seis elementos que la integran conforme al Programa Institucional de FIRA 2020 – 2024: i) abatir las asimetrías de información en el medio rural; ii) fortalecer los canales para otorgar créditos; iii) lograr que los productores, en especial los pequeños, accedan a productos de mitigación de riesgos; iv) gestionar que los servicios financieros se ofrezcan con una adecuada protección al consumidor; v) conseguir que un mayor número de personas se capacite en materia financiera, y vi) instalar corresponsales en zonas rurales a través de servicios de conectividad. Se observó que, conforme el proceso avanza en la instrumentación operativa en los distintos niveles de las regiones (dirección regional, residencia estatal y agencia), el concepto de inclusión financiera se enfoca en aspectos técnico – operativos relacionados con las funciones que realiza el personal. Por ejemplo: los promotores focalizan la inclusión financiera a las actividades de acceso al crédito, la integración de proyectos y la promoción de productos entre los intermediarios financieros, las masificadoras y los solicitantes.
2. El personal de campo de FIRA en los tres niveles (dirección regional, residencia estatal y agencia) manejan los elementos de inclusión financiera (incorporación al sistema financiero, educación financiera y acceso al financiamiento), pero no tienen una definición uniforme, esta depende del contexto de la región y de la experiencia en las entidades federativas donde ha participado.
3. En México, las actividades productivas del sector agropecuario y rural presentan una heterogeneidad, lo cual se refleja también en el peso que tienen los distintos tipos de intermediarios financieros. Las cuatro regiones visitadas tienen estrategias diferenciadas para la incorporación de nuevos intermediarios financieros; por ejemplo en la Región Occidente, las cajas de ahorro tienen una mayor importancia para en el entorno socioeconómico; mientras que en la región Sureste las parafinancieras, SOFIPOS y SOFOMES representan una mejor opción para FIRA y sus objetivos de inclusión financiera; en el caso de la Región Norte, son las SOFOMES; mientras que en la región Noroeste existe una combinación entre bancos, parafinancieras, uniones de crédito y cajas de ahorro.
4. Al ser FIRA banca de segundo piso, sus esquemas operativos tienden a ser asociativos para lograr una masificación de la inclusión financiera, lo cual se instrumenta a través de esquemas para desarrollo de proveedores, parafinancieras y operación con grandes empresas (también conocidas en FIRA como masificadoras).
5. La Dirección General Adjunta de Coordinación de Regionales (DGACR) de FIRA asigna las metas para cada región. En contraste, al interior de los estados las metas se distribuyen de distintas formas para cada residencia estatal, en algunos casos se considera la meta del año anterior (meta histórica) y se le agrega un porcentaje de crecimiento con respecto a la inflación; en otros casos se considera la meta del año anterior y se distribuye con respecto a la participación de la entidad federativa en el Producto Interno Bruto, en otros casos se considera el resultado del año anterior de créditos y acreditados y se agrega un crecimiento con base en el potencial de la región; por lo tanto, se concluye que la distribución de metas al interior de las regiones es heterogénea pero utiliza algún criterio.

6. En las cuatro residencias estatales visitadas se comentó que: i) las metas siempre a la alza, es decir, se debe superar lo alcanzado en el año anterior; ii) existen años atípicos en los cuales se sobrepasa la meta, pero esto se convierte en el piso para el año siguiente (por ejemplo: en 2020 hubo una mayor demanda de crédito derivada de la contingencia sanitaria y una alta demanda por alimentos en los hogares esto condicionó la meta para 2021); y iii) los residentes estatales reciben la meta anual y tienen oportunidad de comentarla con su director regional, sin embargo, generalmente no cambia.
7. En las cuatro regiones que se visitaron se encontró que los indicadores de desempeño se agrupan por: el monto de créditos otorgados totales, el monto de crédito a nuevos acreditados y su segmentación por género.
Sin embargo, en los trabajos de campo se mencionó que las actividades de capacitación no tienen asociada un indicador y meta, por tanto, los promotores se enfocan en actividades que contribuyan al logro de las metas relacionadas con el monto de crédito, número de acreditados finales y nuevos acreditados.
8. Las direcciones regionales realizan el seguimiento de metas con las residencias estatales a través de reuniones semanales y en una de las cuatro regionales, el director regional diseñó un tablero de control para seguimiento, lo cual se puede considerar buena práctica.
9. El trabajo de los promotores se enfoca en las metas asociadas con: número de créditos, volumen de créditos, y número de acreditados finales. Sin embargo, existen actividades complementarias que contribuyen a estas metas, tales como: capacitación, organización de los productores y la integración de expedientes de crédito. En algunas ocasiones, todo el trabajo previo realizado para la integración de un expediente no se concreta en un ejercicio fiscal o la obtención de un crédito. Se mencionó que, en casos excepcionales, los Intermediarios Financieros optan por otorgar créditos sin el respaldo de FIRA, por lo cual, el trabajo realizado no contribuye a las metas de la institución. No obstante, el personal de FIRA comentó que no existe forma de establecer una métrica para los créditos otorgados por los intermediarios financieros sin el respaldo de FIRA que impacte en los indicadores del personal de campo.
10. Durante el trabajo de campo, algunos entrevistados mencionaron que los créditos que se generan y pagan en el mismo año, no cuentan para las metas. Sin embargo, al analizar el documento SERPRO 2021, proporcionado por FIRA se observa que el detalle de cálculo de los indicadores señala lo siguiente:
“Los indicadores de saldo de cartera continúan determinando la calificación con base en el cumplimiento mensual y anual de las metas asignadas, teniendo un peso del 50% el promedio de los meses transcurridos y un 50% el resultado de cierre de año.”⁴⁸
11. En las cuatro residencias estatales visitadas se observó que el número de agencias y promotores es diferente, esto obedece a varios factores, tales como: extensión geográfica, el número de empresas en estado y el peso de la actividad económica. Los residentes estatales y promotores mencionaron que cuentan con los recursos materiales y el equipo tecnológico necesario para realizar sus funciones (computadoras, instalaciones físicas y servicio de internet). Sin embargo,

⁴⁸ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2021). Propuesta de indicadores SERPRO 2021. Presentación. Diapositivas 9 a 14. El texto en la cita aplica para los indicadores: crecimiento en los saldos de crédito directo e inducido: familiares y microcrédito, y pequeñas; crédito de ampliación y modernización de infraestructura; crédito total impulsado a ordenamiento de precios agropecuarios; crédito total impulsado a proyectos sostenibles; crecimiento en el saldo de crédito directo e inducido.

también mencionaron que existe variabilidad en el número de promotores por agencia. Mientras que hay agencias con uno o dos promotores, las hay con hasta seis (caso Guadalajara). Los promotores deben realizar diferentes funciones, entre las más importantes: i) promoción (difusión de productos en asociaciones y cámaras locales), ii) capacitación (esquemas de organización entre productores), iii) estructuración (colaboración en la integración de los proyectos y documentación soporte y iv) apoyo a los Intermediarios Financieros. Dado que el recurso humano y su horario laboral son finitos, el trabajo de los promotores se centra en actividades que contribuyan a las metas de número y monto de créditos (*“que suene la caja”*), y captación de acreditados. Las actividades de los promotores contribuyen decididamente a la inclusión financiera, porque el fin último es lograr que los productores accedan al crédito. Los proyectos de nuevos grupos de productores requieren una mayor cantidad de trabajo en capacitación y estructuración, por la dinámica y ciclo productivo, pueden ser interanuales; por tanto, el trabajo de un año se puede ver reflejado hasta el año siguiente.

12. Dado que las localidades rurales se encuentran dispersas en los estados, y alejadas de las ubicaciones de las agencias, el desplazamiento a estas zonas consume mucho tiempo para los promotores.
13. Existe la percepción entre los promotores de que una mayor colocación de recursos implica un mejor desempeño. Sin embargo, los directores regionales y residentes estatales tienen claridad acerca de las metas de colocación de recurso, lo cual responde al contexto de la región, estado y agencia. Es decir: un promotor puede tener una meta asignada de 400 millones de pesos y otro de 2,000 millones; ambos son igual de eficientes si cumplen la meta, porque esta responde a las características de la región: histórico de metas, número de empresas y dinámica económica.
14. Los promotores reciben una clasificación nacional con base en el cumplimiento de sus indicadores de desempeño, pero las agencias tienen metas diferentes, y en la mayoría de los casos, los promotores siempre cumplen con la meta. Sin embargo, la impresión que les genera es que, los que tienen mayor monto de colocación son mejores promotores; por lo cual, son candidatos naturales a promociones.
15. Existe consenso en los tres niveles (dirección regional, residencia estatal y agencia), acerca de que la inseguridad es una limitante para ingresar a algunas zonas. Hay horarios y días en que las plazas no se pueden visitar y hay plazas que no se visitan.
16. Aunque en una de las cuatro regiones visitadas el personal comentó que FIRA había diseñado incentivos diferenciados para promover la incorporación de mujeres; en la práctica, el personal de las cuatro regiones coincidió en que los intermediarios financieros bancarios y no bancarios no aplican este criterio y se enfocan en el proyecto. Lo mismo aplica para indígenas y grupos vulnerables.
17. Se encontró coincidencia en los cuatro estados visitados sobre las causas principales por las cuales se rechazan las solicitudes de crédito presentadas por productores, entre estas se mencionaron:
 - Tener antecedentes negativos en Buró de Crédito o SUSTRAE⁴⁹ de FIRA.
 - Viabilidad del proyecto.

⁴⁹ El SUSTRAE es el Sistema Sujetos de Crédito y Técnicos Registrados con Antecedentes Especiales el cual pertenece a FIRA.

- Características del proyecto:
 - Monto del proyecto: debe ser atractivo para el intermediario financiero.
 - Riesgo del proyecto.
 - Demostrar la propiedad de la tierra.
 - Mientras que en Sonora y Nuevo León existen proyectos que se desarrollan en tierras propiedad del estado, las cuales, el gobierno del estado permite el usufructo para un proyecto específico. Esta solución resuelve la falta tierra y/o el trámite para demostrar la propiedad.
 - En los casos de Jalisco y Chiapas, los proyectos se ubican en propiedad privada o ejidal. Este último régimen de propiedad no permite demostrar que el propietario es dueño de una superficie. Así mismo, hay productores que rentan las tierras, pero que no cuentan con contratos o los dueños de la tierra no les comparten sus títulos de propiedad.
 - Imposibilidad de realizar visitas a las zonas del proyecto por temas de seguridad.
 - Demostrar los flujos de la empresa o proyecto con base en estados financieros o estados de cuenta bancarios.
 - La falta de capacitación de los ejecutivos de cuenta de los Intermediarios Financieros en materia de proyectos agropecuarios.
18. En los cuatro estados visitados, el personal comentó que los productores de reciente incorporación no planean adecuadamente los tiempos para la presentación de las solicitudes y la evaluación de estas, por lo que, reciben el crédito de forma posterior a las fechas que lo requieren para iniciar la actividad productiva. En contraste, los productores que son acreditados finales recurrentes presentan los proyectos con antelación y reciben los créditos en el tiempo que lo requieren.
19. En dos de las cuatro regiones visitadas, el personal comentó que los promotores con mejores resultados eran transferidos a oficinas centrales para apoyar diferentes actividades, por lo cual, debían empezar a capacitar y entrenar a su reemplazo.

3.1.2 Entrevistas semiestructuradas con personal de otras instancias de Sector Público.

1. En cuanto al concepto de inclusión financiera, en todos se habla de acceso al financiamiento y los otros elementos vienen condicionados por la naturaleza de la institución que se está entrevistando.
2. Entorno a los elementos que conforman el proceso de inclusión financiera, estos se pueden abordar desde varias perspectivas:
 - Generar esquemas de garantías.
 - Tener alguna injerencia en términos del funcionamiento del mercado.
 - Proporcionar información a las empresas para la toma de decisiones.
 - Generar regulación para crear un entorno propicio para la inclusión financiera.
 - Elaborar estudios sobre las prácticas en otros países sobre inclusión financiera.
 - Generar información sobre inclusión financiera en México como elemento para la toma de decisiones.
3. Existe una concurrencia en los requerimientos de financiamiento, la cual puede ser atendida por los Programas de FIRA o los programas instrumentados por otras dependencias, en

función de la actividad, región, monto y naturaleza del proyecto. Con base en lo cual, un productor o empresa puede ser canalizado a un intermediario financiero bancario o no bancario, entre las que se encuentran: Cajas de Ahorro y Crédito Popular, Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES), Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS) y Microfinancieras.

4. La Secretaría de Desarrollo Rural canaliza recursos a FIRA para esta a través de sus programas de garantía los multiplique con la banca comercial principalmente a través del FONAGA.
5. La Secretaría de Economía canaliza recursos a FIRA para que a través del Programa de Financiamiento a la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural (PROEM) los multiplique para la atención y modernización de empresas medianas del sector agroindustrial, mediante la operación de un programa de garantías.
6. La población objetivo de las instituciones consideradas en la muestra cualitativa y entrevistadas incluyen a la población objetivo de FIRA.
7. El perfil de la población objetivo de las instituciones consideradas en la muestra cualitativa se asemeja a los estratos E1 a E3 considerados por FIRA.
8. Las instituciones consideradas en la muestra cualitativa han desarrollado cursos de capacitación los cuales imparten de manera gratuita a través de plataformas como www.MiPymes.mx o <https://diplomado.condusef.gob.mx/>, el cual es un diplomando de educación financiera impartido por la Comisión Nacional para Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF); o de manera presencial a través de los Nodos de Impulso a la Economía Social y Solidaria (NODESS)⁵⁰, desarrollados por el Instituto Nacional de la Economía Social (INAES), los cuales forman multiplicadores para la impartición de cursos de educación financiera.
9. Una de las cuatro instituciones consideradas en la muestra imparte cursos de educación financiera con el apoyo de becarios del Programa Jóvenes Construyendo el Futuro, los cuales pueden recibir cursos en línea para replicarlos en sus comunidades de manera presencial.
10. La Secretaría de Economía a través del Sistema Nacional de Garantías desarrolló un esquema de contragarantías para el otorgamiento de líneas de crédito a microfinancieras para el otorgamiento de créditos a mujeres. Así mismo, están promoviendo esquemas con empresas Fintech para su digitalización y bancarización.
El concepto de digitalización es amplio y abarca: i) infraestructura, ii) capacitación en: manejo de redes sociales, uso de tecnología aplicada al negocio (manejo de inventarios); iii) canales de comercialización, y iv) ventas en línea a través de plataformas.
Adicionalmente, se están desarrollando plataformas de acceso al financiamiento que van acompañados de programas de educación financiera y uso de plataformas digitales.
11. Dentro de los esquemas de financiamiento diseñados para atender proyectos viables que incluyan a mujeres o indígenas se debe cuidar que no existan sustituciones, es decir, que para cumplir con el requisito se les incluya en sustitución de un hombre y sólo se les incluya para cubrir la cuota de género o de población indígena. Adicionalmente, esto le acarrea

⁵⁰ Instituto Nacional de Economía Social. (2021). Nodos de impulso a la Economía Social y Solidaria NODESS. <https://www.gob.mx/inaes/acciones-y-programas/nodos-de-impulso-a-la-economia-social-y-solidaria-nodess-233732> . Los NODESS se conforman al menos por tres actores diferentes: instituciones académicas, gobiernos locales y organismos del sector social de la economía.

responsabilidades a la persona sobre su historial crediticio, para las que quizás no está preparado.

12. En una de las cuatro instituciones consideradas en la muestra se señaló que cuando se habla del tema de inclusión financiera para los estratos más bajos de crédito, no se debe perder de vista que, para que esto ocurra, debe existir un proyecto y un colateral para poder materializarlo; de otra manera no será posible. En el caso particular de las mujeres, un problema que enfrentan para la obtención del crédito es la falta de propiedades a su nombre o activos que puedan garantizar la recuperación del crédito solicitado.
13. Aunque las instituciones cuentan con programas diseñados para apoyar las actividades productivas de las mujeres a través de crédito, mientras se sigan pidiendo requisitos que no puedan cumplir, como contar con una garantía o propiedad, por más que existan programas, estos no van a funcionar. Aunque FIRA cuenta con algunos esquemas de garantías sin costo, estos no son del conocimiento de la población.
14. En materia de infraestructura para la implementación de servicios financieros la Secretaría de Economía estableció que antes de digitalizar es necesario crear infraestructura, por lo cual se otorgan créditos a empresas cableras a través de Organismo Promotor en Telecomunicaciones (PROMTEL) y el Fondo de Capitalización e Inversión del Sector Rural (FOCIR), para que instalen el cableado que haga llegar internet a las comunidades que no lo tienen⁵¹.
15. Por otra parte, una institución consideró que existe un reto entorno a la infraestructura financiera, para realizar transacciones, operaciones financieras y pagos digitales. Lo cual se puede atender mediante el uso de corresponsales en las localidades; pero el reto es conformar un ecosistema donde los comercios acepten pagos con tarjeta y se promueva el uso de medios digitales en transporte públicos, mercados públicos y sobre ruedas; como una estrategia para incrementar la inclusión financiera.
16. Entre los retos para lograr la inclusión financiera, los entrevistados mencionaron:
 - Educación financiera, hay un nivel de educación financiera bajo en el país, el conocimiento que se tiene sobre aspectos necesarios para una buena toma de decisiones no está tan presente; por ejemplo, el concepto de riesgo, diversificación, saber calcular el interés simple y el interés compuesto, el conocimiento del seguro de depósitos, y el conocimiento de la portabilidad de nómina, entre otros.
 - Aptitudes financieras que son tendientes a una buena salud financiera, como la realización de presupuestos, cómo comparar productos antes de adquirirlos, cómo ahorrar en general, tener un monto de estar ahorrando y hacerlo en instrumentos formales de preferencia, y el ahorro para el retiro para tener una vejez digna económicamente hablando.
 - El costo por aceptación de pagos con tarjeta actualmente es de alrededor del 3%, lo cual es elevado en el comparativo internacional y debería reducirse.

⁵¹ Organismo Promotor en Telecomunicaciones. (2022). Firma de contrato de financiamiento entre FOCIR y un operador local. 13 de enero de 2022. <https://www.gob.mx/promtel/prensa/firma-de-contrato-de-financiamiento-entre-focir-y-un-operador-local-292268> . PROMTEL ha acompañado la firma de 14 contratos de financiamiento entre FOCIR y cable operadores locales para la instalación de redes públicas de telecomunicaciones vía microondas, satélite y la infraestructura para la prestación de servicios de telecomunicaciones móviles en localidades rurales de Guerrero, Oaxaca y Veracruz.

- Información sobre quien puede proteger a los consumidores en caso de algún problema, hay un escaso conocimiento de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).
 - Difusión de la información para que los consumidores o compradores de producto financieros puedan tomar mejores decisiones.
 - Infraestructura financiera, entendida como la infraestructura necesaria para realizar transacciones, operaciones financieras y pagos digitales. Hay más de 400 municipios que no tienen ni un cajero, ni un corresponsal, ni una sucursal, entonces hay una necesidad de incrementar al menos el canal más barato, que en este caso serían los corresponsales y los agentes en estas localidades.
 - Aceptación de pagos digitales, para que sean aceptados en comercios y especialmente en algunos puntos que son cruciales como el transporte, mercados públicos y sobre ruedas.
 - Accesibilidad de los servicios financieros para las personas con discapacidad, no hay protocolos establecidos para su atención en sucursales, cajeros y corresponsales para todos los tipos de discapacidad, visual, motriz, auditiva y cognitiva y que ese es un reto que se va agravando, conforme la población va envejeciendo, va a haber más personas con discapacidad y no hay protocolos de atención en ese sentido.
 - Productos para población que es hablante de alguna lengua indígena y que además no es bilingüe, entonces están excluidos por las condiciones en que la información se provee solamente en español y si no son bilingües tienen un reto de acceso importante en ciertas comunidades.
 - Inclusión financiera en las mujeres, que hay brechas en la tenencia de las cuentas, del aseguramiento y de las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES).
 - Acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, que es bajo, por la falta de información que tienen los proveedores de servicios financieros de las pequeñas y medianas empresas, falta de conocimiento de los programas que tiene la banca de desarrollo y como FIRA y Nacional Financiera (NAFIN).
 - Escasa capacitación y asistencia técnica, y suele no proveerse durante las etapas críticas del desarrollo de un negocio, no sólo al inicio, sino durante su crecimiento y consolidación. Adicionalmente, la educación financiera de las personas que integran la empresa: empresarios, empresarias y principales colaboradores.
 - Captación de nuevos acreditados con apoyos de la banca de desarrollo, una cantidad importante de la cartera está con empresas que ya tienen muchos años trabajando con ellos. Por lo cual sería necesario identificar cuáles son las empresas que, sin la existencia de la banca de desarrollo en su conjunto, no podrían tener financiamiento.
 - La conformación de eslabonamientos para que las empresas que son apoyadas por subsidios por los estados y municipios logren consolidarse y que después pasen a una segunda etapa con la banca de desarrollo, en la que se fortalezcan y pasen a una tercera etapa, para ser atendidos por la banca comercial.
17. Las instituciones en la muestra mencionaron entre las líneas estratégicas para llegar a las zonas rurales más apartadas, las siguientes:
- Deben existir políticas comunes para toda la población tanto en zonas urbanas como rurales; y políticas exclusivas para zonas rurales o urbanas. Para el caso de las zonas

rurales, los siguientes temas cobran mayor relevancia: conectividad, acceso a mercados, reducción de la intermediación.

- Información suficiente para estimar la capacidad de pago que tiene un emprendimiento a través de modelos paramétricos cuando no existen registros de sus transacciones; el desafío radica en encontrar cómo obtener información sobre los flujos de efectivo para estimar la capacidad de pago.
 - Garantías cuando la producción se realiza en propiedad comunal, la ejecución de una garantía y las alternativas para el sector bancario: el propio cultivo, una garantía que esté basada en inventarios o en cuentas por cobrar, y el uso de nuevas tecnologías, con test psicométricos, con análisis de redes sociales y familiares, con el análisis del comportamiento de pago de servicios como el agua y la luz.
18. Las instituciones entrevistadas compartieron su visión de política pública sobre inclusión financiera a 10 años:
- Construir sucursales para que las personas tuvieran un acercamiento que coadyuva a la utilización de los servicios bancarios. Las personas que nunca han tenido contacto con una institución financiera requieren un proceso de acercamiento para utilizar los servicios de estas, en un primer momento, mediante contacto físico, y posteriormente a través de medios electrónicos. Una vez que la persona se ha habituado con la operación de la banca, se le puede inducir a los demás servicios financieros.
 - Integrar a la red de corresponsales a las tiendas de Diconsa para incrementar la cobertura.
 - Abrir una nueva vertiente de política del Banco del Bienestar, que sea fungir como administrador de corresponsales, que ellos se conviertan en un administrador de corresponsales como la red de Yastás⁵² afiliando comercios para que reciban depósitos y entreguen retiros de Compartamos Banco, Banorte y Banco del Bienestar.
 - Masificar el cobro digital, CoDi, a través de una estrategia de difusión y en la generación de alianzas para acelerar los pagos digitales.
 - Ampliar la aceptación de pagos digitales en transporte público en las grandes ciudades y zonas metropolitanas del país: Ciudad de México, León, Guadalajara, y Monterrey; platicando con sus sistemas de transporte colectivo para ver cómo se pueden trabajar para digitalizarse.
 - Fortalecer el papel de los programas sociales en la bancarización de las personas, acelerando la estrategia para que los pagos del gobierno hacia los ciudadanos se hagan a través de una cuenta y que así se les abra una cuenta de débito, y no se manden a través de operaciones para retiros en ventanilla o cajeros mediante códigos proporcionados por los programas sociales.
 - Impulsar la dispersión de nóminas mediante la banca, que todas las empresas a partir de un cierto número de trabajadores cotizando en el Seguro Social, les depositen a sus trabajadores a través de una cuenta bancaria.

⁵² Yastás. (2022). Llegas, pagas y yastás.

<https://www.yastas.com/wps/themes/html/YastasOrg/media/Yastas/index.html>

- Diseñar esquemas de operación con microfinancieras para que transiten a esquemas digitales, se profesionalicen y cuenten con un lugar propio y personal con los conocimientos necesarios para atender los requerimientos de los clientes.
- Generar sinergia entre la Secretaría de Desarrollo Rural (SADER) y la SHCP para atender a los productores del campo, la primera con el conocimiento y el expertise que tiene en el sector agroindustrial y la segunda aportando los recursos financieros para atender de manera eficiente las necesidades que resulten del análisis de los requerimientos de los productores.
- Fomentar la asociación entre productores para conformar proyectos viables que sean atractivos para los intermediarios financieros.
- Promover la conformación de cooperativas, sociedades de producción rural y otras organizaciones de la economía social para agrupar a los productores, con el propósito de acceder a mejores condiciones de financiamiento.
- Ofrecer la conformación de cooperativas u organizaciones de la economía social como una alternativa para personas con experiencia que se quedaron sin fuente de trabajo, ya sea porque desapareció la misma o fueron despedidos; por ejemplo: al personal afectado por la desaparición de ingenios azucareros se les está brindando como alternativa la constitución de una cooperativa que aproveche su experiencia y conocimientos.
- Elegir productos viables para el campo en función de la región y la rentabilidad del proyecto con una visión de mercado. Dejar cultivos tradicionales pero inviables en la región y cambiar a productos que demanda el mercado.
- Revisar los esquemas para el otorgamiento de garantías para empresas medianas y grandes ubicadas en zonas rurales, ya que cumplen con los requisitos para contar con los créditos con el respaldo de la banca de desarrollo, pero por sus dimensiones podrían acceder directamente a los servicios de la banca comercial.
- Fomentar el ahorro desde la etapa escolar como una manera de influir en la inclusión financiera.

3.1.3 Entrevistas semiestructuradas con comisiones de la Asociación de Bancos de México (ABM).

Se tuvieron entrevistas con las comisiones de Crédito Agropecuario y de Educación Financiera, los entrevistados pertenecen a instituciones bancarias y ocupan cargos ejecutivos en la ABM.

1. Entre los entrevistados de las comisiones de la ABM se obtuvo como definición de inclusión financiera: la disponibilidad para acceder a los productos y servicios financieros que existen en las comunidades, para que puedan ser utilizados de forma adecuada en su beneficio.
2. Los elementos que conforman la inclusión financiera son: la educación financiera y el uso de los servicios y productos financieros.
3. La ABM no cuenta con un diagnóstico acerca de inclusión financiera, pero este lo realizan los bancos en lo particular de acuerdo con sus objetivos.
4. Como una de las estrategias para incrementar la bancarización de la población, se están implementando varias estrategias: establecer CoDi, acercar jóvenes a los pagos electrónicos y la reactivación del sector vivienda.

5. Hay dos elementos para poder avanzar en materia de inclusión financiera, el primero es la oferta relacionada con la infraestructura, y la segunda es la demanda, relacionada con el uso de los instrumentos.
 - En relación con el primero se ha avanzado: 9 de cada 10 mexicanos tienen acceso a productos, lo que falta es mover la demanda, a través de una promoción más intensiva para dar a conocer los productos y los beneficios derivados de su utilización. En particular, la conectividad y la capacitación para el uso de las herramientas de la información. Es decir: contar con infraestructura, saber que existe y conocer cómo usarla. Por ejemplo: CoDi, el cual ha tenido una penetración baja en el mercado.
6. Existen cursos de capacitación gratuita a través de los portales electrónicos de la ABM y de los bancos en materia de educación financiera. En 2022, se estarán desarrollando materiales de capacitación enfocados en la población de adultos mayores, en coordinación con CONDUSEF, ya que son objeto de la mayor cantidad de fraudes o reciben información inadecuada por parte de sus familiares cuando acuden a ellos en busca de asesoría para la operación de las plataformas electrónicas o las aplicaciones móviles.
7. La ABM organiza junto con CONDUSEF la semana de educación financiera para mexicanos tanto en el país, como en el exterior, principalmente en Estados Unidos y Canadá.
8. Para la atención de personas de bajos recursos en grupos de mujeres e indígenas se considera necesario el desarrollo de infraestructura, y la capacitación presencial a través de cursos innovadores y con técnicas de aprendizaje significativo, para que los temas tratados sean entendibles a la población, por ejemplo: a partir de sus vivencias diarias con el lenguaje que ellos utilizan y con referencias que ellos entiendan.
9. La relación entre la ABM y FIRA es a través del Comité de Crédito Agropecuario, pero se observa la posibilidad de áreas de colaboración con el Comité de Educación Financiera.
10. La ABM está empleando becarios del Programa Jóvenes Construyendo el Futuro para formar multiplicadores que reciban cursos y los impartan en las comunidades.
11. Como parte de la visión para desarrollar políticas que permitan incrementar la inclusión financiera, comentaron que: El papel de los bancos es muy importante para poder llevar a cabo un proceso de inclusión financiera, pero no deberían ser los únicos. Deben, participar las instituciones de desarrollo, el gobierno mismo con sus dependencias, y también es un tema de educación a nivel de escuelas, de universidades, de todo lo que tenga que ver con hacer llegar herramientas e información para que la gente se convenza de las ventajas por tener una cuenta en el banco.

3.1.4 Entrevistas semiestructuradas con personal de los Intermediarios Financieros Bancarios.

1. Los ejecutivos de cuenta especializados en el sector agroindustrial no tienen una definición uniforme de inclusión financiera: el primero se enfoca en incorporar personas físicas y morales a esquemas de financiamiento, el segundo lo enfoca a la bancarización de las personas físicas y morales, con la ampliación de cobertura; el tercero se enfoca en el porcentaje de población que falta por atender con los servicios financieros; y el cuarto como la oportunidad de tener servicios financieros, la información para la toma de decisiones conscientes sobre cómo manejar el dinero.
2. Sólo uno de los cuatro ejecutivos identifica como elementos de la inclusión financiera la educación financiera, la prestación y disponibilidad de servicios.

3. Las instituciones bancarias en función de su tamaño y recursos conforman regiones al interior de los estados para su atención a través de ejecutivos de cuenta especializados en sector agroalimentario. Los bancos que no regionalizan el estado concentran sus actividades en la capital, y operan con un solo ejecutivo especializado en sector agroalimentario. En las entrevistas con los ejecutivos de cuenta especializados en sector agroalimentario se mencionó que la decisión de regionalizar el estado se toma con base en la actividad económica y número de clientes.
4. Los ejecutivos de cuenta del segmento de agronegocios de los bancos identifican inclusión financiera con acceso a servicios financieros, en un solo caso se consideró, además, la educación financiera para la toma de decisiones.
5. Los intermediarios financieros tienen claramente identificado el proceso para promoción y captación de clientes; cuentan con capacitación sobre los tiempos que requieren los proyectos del sector agropecuario (no hay flujo en las fases iniciales, pero sí al final); y se coordinan con FIRA para la prospección de clientes.
6. El ejecutivo de un intermediario financiero de la muestra señaló que los mecanismos de promoción del banco para productores que tienen proyectos agroalimentarios varían. En el caso de pequeños productores es más mediático: televisión, redes sociales, etcétera. En el caso de clientes empresariales es más dirigido a través de las sucursales.
7. Los ejecutivos del sector agroindustrial obtienen los proyectos de tres fuentes: 1) referencias por promotores de FIRA, 2) por referencia de otros clientes, 3) por visitas directas a las localidades donde van a tocar la puerta de los clientes para presentarse y ofrecer los servicios. Sólo un intermediario mencionó el uso del Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas (DENUE) del INEGI, como fuente de información.
8. En dos de cuatro ejecutivos consultados, mencionaron que ellos reciben los expedientes con la documentación completa y el proyecto armado, es decir; no participan en la estructuración del proyecto, ya que eso debe ser realizado por el cliente. Su labor es evaluar la viabilidad técnica del mismo y verificar que la documentación se encuentre completa.
9. El ejecutivo de un intermediario financiero manifestó que sostiene reuniones con FIRA para integrar los expedientes de los sujetos que solicitan crédito, y para atender las metas de las instituciones que representan, que los proyectos que tiene con el banco representan el 50 por ciento de su cartera estatal del sector, y para él en particular significan el 80 por ciento.
10. Los ejecutivos de dos intermediarios financieros de la muestra comentaron que el banco brinda servicios de capacitación a los acreditados de manera permanente.
11. Tres de cuatro ejecutivos de intermediarios financieros manifestaron que los objetivos del banco están más dirigidos hacia la colocación de recursos, y no tanto hacia la inclusión financiera.
12. Los ejecutivos especializados en el segmento agroindustrial se enfocan en los proyectos, no hay esquemas diferenciados para mujeres, indígenas o zonas marginadas, o grupos vulnerables. Sin embargo, ejecutivos de dos intermediarios financieros manifestaron que los productos de crédito para mujeres son operados en la banca minorista a través de tarjetas de crédito y créditos personales.
13. El ejecutivo de un intermediario financiero de la muestra expuso que en el estado existe una cultura histórica de que siempre ha habido apoyo por parte del gobierno a fondo perdido, lo que ha creado la expectativa de que los créditos son regalados, por lo cual el

riesgo de impago aumenta, cuando un crédito no se paga genera procesos de cobro y esto encarece el crédito o eleva los requisitos.

14. El ejecutivo de un intermediario financiero manifestó que para que se llegue a más empresas es necesaria la generación de más empresas de intermediación financiera, tales como: parafinancieras, tractoras y masificadoras. Es una estrategia que permite mitigar riesgos por el desconocimiento del mercado.
15. Uno de los cuatro ejecutivos bancarios del segmento de agronegocios había trabajado en Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero, por lo cual conocía los procesos de FIRA y la forma como se estructuran los proyectos. Otro de los ejecutivos había recibido capacitación sobre los proyectos del sector agroindustrial para la integración de expedientes.
16. Dos de los ejecutivos de cuenta en la muestra mencionaron que, los ejecutivos de las sucursales no tienen conocimiento especializado para proyectos de sector agroindustrial o de esquemas donde participa FIRA.
17. En las cuatro instituciones se solicitan un conjunto de requisitos estándar para personas morales: acta constitutiva, poderes notariales, comprobante de domicilio, datos de contacto, identificación oficial del apoderado legal, alta en el SAT, estados de cuenta bancarios y financieros (2 a 3 años), destino de los recursos, garantías y en su caso, la documentación soporte de los acreditados finales. Entre las variantes encontradas se observa: en un caso se solicita la constancia de que la FIEL se encuentra vigente porque las operaciones en su sistema se firman con esta llave; en otro caso no necesariamente se requiere ser cuentahabiente para solicitar un crédito, pero en caso de que se otorgue, se solicita aperturar una cuenta de cheques para usarla como cuenta eje.
 - Tres de cuatro ejecutivos de cuenta de la muestra explicaron que el requisito que resulta más complicado para todos los solicitantes de crédito tiene que ver con su información financiera, ya que a veces no es muy congruente. Es complicado que el cliente entregue la información como se necesita.
 - Dos de cuatro ejecutivos de cuenta en la muestra mencionaron que, el proyecto debe estar estructurado y soportado con toda la documentación; generalmente esta labor la realiza la empresa masificadora, tractora o parafinanciera y cuenta con el apoyo del personal de FIRA quien acompaña al productor en el proceso.
 - El ejecutivo de un intermediario financiero de la muestra expuso que, dentro de las principales barreras en materia de inclusión financiera para que haya más pequeños productores bancarizados, está su situación negativa en el Buró de Crédito, que en muchos casos es una consecuencia del desconocimiento de los productos financieros.
18. Los cuatro ejecutivos de cuenta mencionaron que la especificidad de cada proyecto define sus tasas, plazos y riesgos; pero los pagos se ajustan a los flujos del proyecto, lo cual es una característica de los proyectos agroalimentarios.
19. Los intermediarios financieros bancarios tienen claramente identificado el nicho de empresas y tamaño de créditos que atienden, lo cual se convierte en el primer criterio de exclusión.
20. Existe variabilidad en el monto mínimo de crédito por institución bancaria. Una institución tiene como monto mínimo de crédito 10 millones de pesos (MDP), otra 35 MDP, una más 80 MDP y la última 150 MDP.

- El ejecutivo de un intermediario financiero de la muestra manifestó que para los negocios que no están dentro del segmento de medianas o grandes empresas ofrecen el servicio de su arrendadora, que está apoyada por FIRA, para todo tipo de maquinaria y equipo.
 - Otros tres ejecutivos comentaron que, en caso de que por el monto de crédito un proyecto no califique para recibir financiamiento, se turna para su evaluación al segmento PyME o minorista (crédito personal), el cual no cuenta con el respaldo de FIRA. Por ejemplo: una empresa requiere 5 MDP de crédito, considerando que el valor del UDI es de 7.2 pesos, el monto de crédito equivaldría a 694,444.45 UDIS, por lo cual se consideraría una empresa en estrato E4 de FIRA. Por el monto, no sería atractivo para la banca en el segmento agroindustrial, y sería canalizado al segmento Pyme del banco o se le ofrecerían otro tipo de servicios, tales como: terminales punto de venta o manejo de nómina.
 - Por el monto de proyectos que atienden, los créditos se canalizan a: empresas constituidas (medianas y grandes), parafinancieras, empresas masificadoras y/o tractoras.
21. Los procesos al interior de las instituciones financieras para la evaluación de los expedientes de crédito son variables:
- En uno de los cuatro, antes de integrar un expediente de crédito con toda la información necesaria para ser evaluado, el ejecutivo especializado del sector agroindustrial lo comentaba de forma económica con el área de riesgos de la institución bancaria, por lo cual, se declinaban proyectos en caso de pertenecer a actividades productivas consideradas de riesgo. Esto ahorra tiempo y evita el desgaste para el solicitante, ya que antes de integrar la documentación se valora si el proyecto es o no de interés para el banco. Posteriormente, se integra toda la documentación del proyecto y se realiza el análisis técnico. Cuando un proyecto se presenta a comité de crédito, es porque el ejecutivo de cuenta y el área de riesgos del banco están de acuerdo sobre la viabilidad del proyecto.
 - En otro caso, el proceso se divide en tres: en la primera establecen una precalificación, la cual se somete a un precomité de crédito donde se platica sobre la empresa, sus necesidades y su situación financiera; posteriormente, se corre el proceso de la evaluación del estudio completa y se somete a un área de riesgos y finalmente se presenta al comité de crédito para aprobación
 - En otro caso, por el monto de los proyectos y al ser clientes recurrentes, año con año presentan proyecto y el antecedente con la institución es importante, revisan la documentación soporte y técnica, se comentan con el área de riesgos y se presenta a comité de crédito para aprobación
22. Dos ejecutivos de intermediarios financieros de la muestra señalaron como una limitante para el otorgamiento de créditos que en muchas zonas del estado la propiedad es ejidal, por lo que no se puede tomar como garantía.
23. Dos ejecutivos de intermediarios financieros de la muestra señalaron que: i) existen sectores agrícolas que sólo reciben pagos en efectivo, entonces no cuentan con un historial, 2) muchos productores no están dados de alta en el SAT y ahí hay un tema porque no declaran impuestos y para el banco es un requisito indispensable, por eso la vía por la que

han optado es el esquema de operación mediante parafinancieras, las cuales canalizan el crédito, comercializan y retienen los pagos para la banca, entregando la parte líquida a los productores. .

24. Entre las causas de rechazo de los proyectos se encontraron las siguientes:
- Información mal presentada (en uno de cuatro ejecutivos de cuenta).
 - Inconsistencia entre la información financiera y las declaraciones de impuestos al SAT.

3.1.5 Entrevistas semiestructuradas con personal de los Intermediarios Financieros No Bancarios.

Se entrevistaron a ocho intermediarios financieros en cuatro regiones del país.

1. Los entrevistados identificaron inclusión financiera como el acceso al financiamiento. Dos de los entrevistados mencionaron que a los solicitantes de crédito se les habla también de otros productos que ofrece el intermediario financiero, tales como: esquemas de ahorro, seguros, planes financieros basados en ahorro y préstamo. Tres de los entrevistados mencionaron temas de cobertura para llevar servicios financieros a lugares donde no los hay.
2. Los elementos que integran la inclusión financiera son abordados desde varias perspectivas: un elemento común para los intermediarios financieros no bancarios es la confianza, la cual se logra en las cajas populares a través del conocimiento de los asociados y su historial de ahorros. Mientras que en las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) se adquiere con base en el historial que van haciendo quienes acuden a ellos; por lo cual, prácticamente atienden a la base de clientes que han conformado a lo largo de su existencia. Para ambos tipos de intermediarios financieros no bancarios, la calidad moral de las personas y su reconocimiento como parte de comunidad son factores importantes para la pertenencia a la organización y el financiamiento.
3. Uno de los ocho intermediarios financieros no bancarios mencionó que cuenta con dos segmentos de negocios; el primero atiende al sector agropecuario, y el segundo, de microcréditos para atender a microempresas de mujeres exclusivamente (tienen 4,000 mujeres empresarias en su cartera).
4. Aunque las cajas populares no cuentan con programas específicos para atender a mujeres, en todas las entrevistas, se mencionó que las mujeres representaban el mayor porcentaje de sus clientes, alrededor del 60%, y éstas presentan el mayor porcentaje de cumplimiento de toda la cartera.
5. Aunque las mujeres muestran que son buena paga, no reciben tasas o montos preferenciales, ni por su condición de género, ni por sus pagos a tiempo.
6. Los ocho intermediarios financieros no bancarios visitados mencionaron que no cuentan con productos financieros para atender a población indígena, jóvenes o grupos vulnerables.
7. Las cajas de ahorro popular ubican sus oficinas en las zonas metropolitanas, pero han encontrado como nicho de mercado la atención de zonas rurales, y una de las instituciones visitadas en la muestra, se ubica en la cabecera de un municipio que no cuenta con sucursales bancarias y, por tanto, es el único medio de acceso para la población a un servicio financiero. Por su parte, las SOFOMES tienden a ubicarse en zonas urbanas.
8. Se observa que las cajas populares permiten la atención de necesidades urgentes de consumo inmediato de sus asociados / acreditados (alimentos, gastos hospitalarios o algún

gasto no programado, y en el caso de empresas, pago de nóminas). Mientras que los clientes de la SOFOMES enfocan sus requerimientos de recursos para detonar sus actividades productivas.

9. Mientras que las cajas populares señalaron que cuentan con recursos que provienen de la captación de sus socios / acreditados, las SOFOMES operan con recursos que provienen de líneas de crédito, ya que por ley no pueden captar ahorro.
10. Las cajas populares emplean diferentes mecanismos de promoción para posicionarse en la región, tales como: programas de radio, materiales impresos (folletos, trípticos o boletines informativos), páginas de internet, redes sociales (Facebook, YouTube, Instagram y Twitter); y promotores de crédito. Mientras que las SOFOMES realizan promoción a través de sus oficinas foráneas, WhatsApp y llamadas telefónicas a sus clientes de años anteriores, utilizando información de sus bases de datos.
11. Las cajas populares sólo prestan dinero a sus socios, por lo cual, la afiliación es el primer requisito que deben cumplir los solicitantes. Los requisitos para ser socio de una caja son: acta de nacimiento, CURP, identificación oficial y comprobante de domicilio; algunas cajas piden copia del acta de matrimonio, cuando las personas están casadas. El monto de aportación es de entre 1,000 y 2,000 pesos. Aunque cada caja tiene diferentes productos financieros, se pueden agrupar en dos: créditos productivos y créditos al consumo. En el primer caso, se requiere el conocimiento de la actividad (1 o 2 años de experiencia con base en el registro ante el SAT), inscripción en el SAT, llenar una solicitud y documentación obligatoria (identificación oficial y comprobante de domicilio), consulta ante el Buró de Crédito, visita para corroborar la actividad que realiza, demostrar capacidad de pago; y dependiendo del monto del crédito, se solicitan garantías hipotecarias o avales. En caso de no calificar para un crédito productivo, existe la opción para solicitar créditos al consumo. Los créditos al consumo tienen tiempos de respuesta más ágiles, se requiere: llenar la solicitud, la documentación obligatoria, comprobar ingresos o contar con uno o dos avales o un depósito en garantía.
12. En una de las cajas solidarias que se visitó, el ejecutivo comentó que, durante la revisión de la solicitud de crédito, al valorar el reporte ante Buró de Crédito, se podría apoyar a los solicitantes que tienen problemas en el Buró, para que los resuelvan. Es decir, brindan asesoría para identificar los pagos pendientes, de modo que puedan cubrirse y así los deudores que aparecen en el Buró de Crédito dejen de serlo.
13. Se observa que existe variabilidad entre los montos de crédito que pueden otorgar las cajas de ahorro, el monto máximo varía en función del capital neto que tiene la caja, y puede ir desde 3.5 MDP, 6.5 MDP y hasta 14 MDP. Sin embargo, comentaron que son pocos los proyectos que reciben con solicitudes de crédito tan altas, pero que ellos están en la búsqueda de proyectos de mayor tamaño, porque el proceso y costo por evaluar un proyecto es muy similar, independientemente del monto.
14. Las SOFOMES tienen entre sus requisitos: solicitud de crédito, identificación oficial, comprobante de domicilio, consulta ante Buró de Crédito, alta en el SAT, experiencia dos años desarrollando la actividad, referencias comerciales (clientes, proveedores y asociaciones de productores), obligado solidario y en uno de dos casos, tercer garante. Así como requisitos adicionales para algunas actividades, por ejemplo: en la ganadera, marca revalidada y registro del Sistema Nacional de Identificación Individual de Ganado (SINIIGA).

Dentro de estos requisitos, el Buró de Crédito y las referencias comerciales cobran particular importancia. En una de las dos SOFOMES, se mencionó que los montos de crédito que otorgan fluctúan entre los 6,000 y 26,000 pesos; y que consideran como un proyecto grande cuando solicitan más de 100,000 pesos, pero que estos son muy escasos.

15. Las cajas populares y las SOFOMES tienen una cobertura geográfica acotada. Aunque existen algunas cajas populares con más de 30 sucursales su operación es regional, son pocas las que buscan expandir sus operaciones a otros estados.
16. Las cajas populares presentan dos modelos de operación: uno independiente, en el cual desarrollan sus procesos y sistemas de forma autónoma, y otro en coordinación con una Federación de Cajas Populares, como lo es Alianza⁵³; en la cual comparten procesos, sistemas y mecanismos de difusión.
17. En el caso de las plataformas móviles, las cajas populares tienen un nivel de avance heterogéneo, por lo cual, se presenta el nivel de desarrollo que tienen cada una de las cinco:
 - La primera está desarrollando servicios digitales que incluyen la recepción de transferencias por SPEI y su envío a través de sucursales.
 - La segunda está desarrollando una aplicación móvil que permita consultar el estado de cuenta de ahorro y crédito, pero no cuenta con una página de internet como tal, la cual también está en desarrollo.
 - La tercera está implementando una Transformación Digital la cual se divide en dos: la primera parte tiene que ver con los socios, quienes, en su móvil en una App a través de SPEI van a poder tener acceso a su cuenta, y podrán consultar el estado de cuenta de esta y también van a poder abonar a su ahorro y a su crédito. La segunda es una aplicación móvil para los gestores de cobranza que facilite su labor. Están desarrollando su página web, para agilizar procesos, reducir costos y captar más socios.
 - La cuarta ya cuenta con una aplicación móvil para acceso al crédito, la cual se contrata en sucursal, y la aplicación permite su disposición desde el servicio web o la página de internet de la caja, mediante transacciones entre cuentas propia, entre socios y transacciones SPEI, así como la opción de compra de tiempo aire.
 - La quinta tiene ya una aplicación móvil para transacciones en tiempo real, interbancarias entre cuentas internas, y cuenta con oficinas móviles. La solicitud de crédito en línea es un proyecto que está en desarrollo, así como instalar practicajas⁵⁴ en sus sucursales.
 - El personal de las cajas mencionó la opción de desarrollar una plataforma común para poder reducir costos y ampliar los servicios, pero ello requiere organización a su interior.
18. En las cajas populares no existe homogeneidad en materia de capacitación, pero se observan cuatro vertientes: i) capacitación para sus ejecutivos, la cual puede ser otorgada por instituciones bancarias o por FIRA cuando detectan áreas de oportunidad sobre la dinámica de proyectos en la región; ii) capacitación interna hacia sus empleados; iii)

⁵³ Federación de Cajas Populares Alianza, S.C. de R.L. de C.V. 2010. Diario Oficial de la Federación. 22 de noviembre de 2010. http://diariooficial.gob.mx/nota_detalle_popup.php?codigo=5171826

⁵⁴ Las practicajas son dispositivos de autoservicio que permiten realizar operaciones de retiro y depósito de efectivo.

capacitación hacia sus socios en materia de educación financiera y la forma como opera la caja solidaria; y iv) capacitación hacia el personal de FIRA para dar a conocer las políticas de la caja, el tipo de proyectos que se pueden financiar, sus procesos de afiliación, y como operan los productos de ahorro y crédito.

19. Las SOFOMES imparten cursos de capacitación a sus empleados en materia de los productos financieros que tienen, formulación y evaluación de proyectos, análisis financiero, y supervisión de proyectos.
20. Las cajas populares promueven esquemas de ahorro a través de incentivos, tales como: el otorgamiento de beneficios en especie cuando los clientes llegan a un monto de ahorro.
21. En una de las cajas, se observa que los créditos inician con una tasa de interés que disminuye en la medida que van desarrollando historial crediticio, lo cual se refleja también en la garantía o número de avales que se piden, que también disminuyen.
22. En una SOFOM, se identifican las cadenas de suministro y se trata de integrar a las mujeres con proyectos complementarios, así como el desarrollo de proveedores entre clientes, así mismo, la SOFOM ha desarrollado un esquema de administración de riesgos, el cual detona alertas tempranas cuando existen desviaciones de la ruta establecida en el proyecto, lo cual puede poner en riesgo los flujos para pagar el crédito.

3.1.6 Observación Directa Participativa a través de Usuario Simulado.

La **Tabla 31** presenta el resumen de las 19 observaciones realizadas mediante usuario simulado; de las cuales, 13 se recabaron en ocho IF Bancarios diferentes y seis se obtuvieron en cuatro IF No Bancarios.

Tabla 31. Resumen de Usuario Simulado

Estado	IF Bancario		IF No Bancario		Total
	Mujer	Hombre	Mujer	Hombre	
Chiapas	1. HSBC. 2. BanBajío. 3. BBVA.	1. CitiBanamex.		1. Financiera Alternativa del Sur.	5
Jalisco			1. Caja Popular San Pablo.	2. Caja Popular San Pablo	2
Nuevo León	4. BBVA. 5. Banorte.	2. BBVA. 3. Banorte.	2. Caja de Ahorro y Crédito Popular CSN.	3. Caja de Ahorro y Crédito Popular CSN.	6
Sonora	6. BanBajío. 7. Bx+ 8. CitiBanamex 9. Compartamos.	4. Santander.	3. Te creemos.		6
Total	9	4	3	3	19

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 23.

De las 19 observaciones 12 fueron recabadas por una usuaria mujer y siete por un usuario hombre, cuando fue posible, el instrumento se aplicó en la misma sucursal para comparar si existían

diferencias en cuanto a la información proporcionada por el ejecutivo, considerando proyectos similares en monto, ubicación y pertenecientes al sector agroindustrial.

Adicionalmente, el instrumento fue aplicado para la misma institución en diferentes estados, para observar la información proporcionada en cada caso.

En dos siguientes apartados se presentan los hallazgos por tipo de Intermediario Financiero.

3.1.7 Usuario Simulado en Intermediarios Financieros Bancarios.

Se realizaron 13 observaciones directas participativas a través de usuarios simulados en 11 sucursales de ocho instituciones bancarias; combinando visitas de mujeres y hombres, algunas de ellas a la misma sucursal; para tres instituciones bancarias se visitaron sucursales en dos entidades federativas. Esto permitió comparar si existían diferencias en la atención de mujeres y hombres, y entre sucursales en diferentes estados para la misma institución bancaria.

3.1.7.1 Acceso y primera atención en la sucursal bancaria.

1. En una de las ocho instituciones bancarias, tanto para la usuaria mujer, como para el usuario hombre, existía un filtro para el acceso a la sucursal, no permitieron el ingreso a la sucursal, porque el usuario no contaba con cuenta de esa institución; ante lo cual, les pidieron que consultaran los requisitos por internet o abrieran una cuenta mediante la aplicación móvil. Sin embargo, para la misma institución bancaria en otra entidad, le brindaron a la usuaria mujer, el acceso y la información necesaria tanto para la apertura de una cuenta, como para el trámite de un crédito.
2. En el mismo estado, en otra de las ocho instituciones bancarias, a la usuaria mujer no le permitieron el acceso o brindaron información para la contratación de una cuenta, en el filtro para acceso a sucursal, pidieron que consultara los requisitos por internet o abriera la cuenta mediante la aplicación móvil del banco. En el caso del usuario hombre, este contaba con cuenta en la institución, por lo cual lo turnaron con un ejecutivo de cuenta, al mencionar que se requería un crédito para una actividad productiva, se turnó al ejecutivo PyME, donde se indicaron los requisitos y, aunque el crédito solicitado era para una actividad agropecuaria en una zona rural, se indicó que no había distinción entre zona urbana o rural, ya que se consideraba como segmento PyME. Sin embargo, el ejecutivo PyME mencionó que existía un programa de créditos impulsado por el Gobierno del Estado para la reactivación económica, con montos de hasta 80,000 pesos, pero que debía demostrar dos años de antigüedad como cuentahabiente de la institución o de otra, y tener dos años con la actividad económica en el registro ante el SAT.
3. En la misma institución bancaria, pero en estados diferentes, una mujer y un hombre solicitaron los requisitos para la apertura de cuenta y crédito. En ambos casos, se les permitió el acceso y se les proporcionó información a través del ejecutivo de cuenta, pidiendo sus datos para que los atendiera un ejecutivo PyME, el cual no se encontraba en la sucursal, pero que llamó más tarde para concertar una entrevista y dar seguimiento.

4. En una cuarta institución bancaria, en estados diferentes, dos mujeres solicitaron los requisitos para la apertura de cuenta y crédito. Se les permitió el acceso y fueron atendidas por un ejecutivo de cuenta, el cual les brindo los requisitos necesarios.
5. En las otras cuatro instituciones, una mujer o un hombre acudieron a solicitar los requisitos para aperturar una cuenta y crédito. En todos los casos fueron atendidos.

3.1.7.2 Apertura de cuenta

1. En las instituciones bancarias, la apertura de una cuenta corriente para persona física requiere de:
 - Identificación oficial.
 - Comprobante de domicilio con una antigüedad no mayor a tres meses.
 - Un depósito inicial el cual fluctúa entre 1,000 y 7,500 pesos. Hay dos modalidades, pagando una comisión fija mensual o manteniendo un saldo mínimo y realizando un número de transacciones al mes.
 - En dos de ocho instituciones piden la contratación de un seguro anual para blindar las operaciones de la cuenta y esto constituye un gasto adicional para el cliente.
2. En las instituciones bancarias, la apertura de una cuenta corriente para persona moral requiere de:
 - Acta constitutiva con el Folio Mercantil o Folio Real Electrónico ante el Registro Público de la Propiedad y del Comercio.
 - Alta en el SAT.
 - Poder del apoderado legal.
 - Identificación oficial del apoderado legal.
 - Comprobante de domicilio de la empresa con una antigüedad no mayor a tres meses.
 - Visita de inspección a la empresa, si el ejecutivo valida que la empresa existe, se permite el depósito inicial, en caso contrario se declina la apertura.
 - Depósito inicial.
3. En cinco de ocho instituciones bancarias, cuentan con aplicaciones móviles para la apertura de cuentas enviando la imagen de la credencial de elector y los datos de la CURP. Aunque los montos de depósitos mensuales están limitados a 19,000 pesos, pero no cobran comisiones o anualidad.
4. En las instituciones bancarias, la solicitud de crédito debe estar acompañada de:
 - Identificación oficial.
 - Comprobante de domicilio con una antigüedad no mayor a 3 meses.
 - Dos años de experiencia en la actividad para la que se solicita el crédito.
 - Alta en el SAT que contenga la actividad para la que se solicita el crédito.
 - Estados de cuenta bancarios de los últimos tres o hasta doce meses. No se necesita ser cuentahabiente del banco, puede ser de otra institución bancaria.
 - Para empresas, estados financieros de los últimos dos ejercicios y el parcial al mes anterior.

- Consulta ante Buró de Crédito.
 - Referencias comerciales o personales.
 - El monto de crédito varía entre 10,000 y 20 MDP.
 - En función del monto de crédito se pide de manera adicional:
 - Aval u obligado solidario.
 - Garantía hipotecaria.
5. Las instituciones bancarias no tienen ejecutivos especializados en sector agroindustrial, se turnan al ejecutivo PyME, el cual suele atender por cita.
 6. Los ejecutivos de cuenta PYME asocian los productos de crédito con el respaldo de Nafinsa y no identifican a FIRA como entidad garante de los créditos para el sector rural.
 7. Una de las ocho instituciones bancarias cuenta con productos de crédito para mujeres, en el segmento PyME, y ofrece tasas de interés diferenciadas con respecto a los créditos en general.

3.1.8 Usuario Simulado en Intermediarios Financieros No Bancarios.

Se realizaron seis observaciones directas participativas a través de usuarios simulados en cuatro sucursales de cuatro instituciones financieras no bancarias; combinando visitas de mujeres y hombres, algunas de ellas a la misma sucursal. Esto permitió comparar si existían diferencias en la atención de mujeres y hombres.

1. En las cuatro sucursales visitadas se permitió el acceso sin restricciones.
2. La sucursal de una caja popular fue visitada por una mujer y un hombre, con diferencia de minutos, quienes fueron atendidos por la misma ejecutiva. Se observaron diferencias entre productos financieros para hombres y mujeres, tanto en la apertura de cuentas como en las opciones de crédito. En el caso de la mujer, el monto de apertura de cuenta y los montos de crédito ofrecidos fueron menores. En el caso del hombre, los montos de apertura y crédito eran mayores, y con una gama amplia de opciones para su obtención. En ambos casos se solicitó ingresar como socio, existía la opción de un depósito de respaldo al crédito y se requerían uno o dos avales. En el caso del usuario, se le mencionó la existencia de productos especiales para la reactivación económica. Aunque ambos presentaron proyectos para una zona rural y actividad agropecuaria, se les mencionó como opción los créditos tradicionales, que pueden ser usados para cualquier fin. Se observó que existían productos para el sector agropecuario, al preguntar por ellos, el ejecutivo comentó que la información se encontraba disponible en la página de internet, pero que nos los conocía.
3. Las cajas populares operan con varias modalidades de crédito. En una de las cajas se mencionó que: i) puede prestar hasta el 90% del monto ahorrado, sin aval, y esto permite ver el comportamiento del cliente; ii) pide un monto o depósito en ahorro con un aval, con un depósito de 10,000 puede prestar hasta 80,000 pesos; esto corresponde a un programa de reactivación económica impulsado por el gobierno del estado; y iii) con un depósito y dos avales, la caja puede prestar hasta seis veces el monto de ahorro sin rebasar un monto máximo; es decir, un monto de 50,000 pesos y dos avales, permiten acceder a un crédito de 300,000 pesos.
4. La sucursal de otra caja popular ubicada en otro estado fue visitada por una mujer y un hombre, con diferencia de minutos, quienes fueron atendidos por distintos ejecutivos de cuenta de la

- institución. La información proporcionada fue la misma, usando folletos idénticos, sin variación con los requisitos para ingresar como socio, los tipos y condiciones de crédito. La caja popular cuenta con aplicación móvil y tarjeta de débito que puede ser usada en los cajeros automáticos de otros bancos y para realizar pagos.
5. Otras dos instituciones financieras no bancarias fueron visitadas por un hombre y una mujer en diferentes estados.
 - En una de esas sucursales manifestaron que sólo tramitaban créditos de hasta 6,000 pesos para negocios relacionados con ventas por catálogo, si se requería un monto mayor para un proyecto, se tenía que acudir a la sucursal matriz.
 - En otra de esas sucursales indicaron que operan un esquema de préstamos solidarios, conformados por ocho personas, de las cuales al menos seis deben ser mujeres; los montos de préstamo varían entre 5,500 y 8,000 pesos por persona.
 6. Las dos cajas de ahorro piden una aportación inicial de 1,000 pesos para tener la categoría de socio, pero es posible empezar con una cuenta de ahorro desde 100 pesos, hasta completar el monto de aportación.
 7. El personal de las cajas populares promociona los productos que tienen mayor demanda, los cuales no necesariamente son para el sector agroindustrial, aunque están listados en sus anuncios.
 8. En una de cuatro instituciones financieras no bancarias, cuenta con aplicaciones móviles y tarjetas de débito. Dos cajas reciben y transfieren recursos mediante operaciones de SPEI.

3.1.9 Grupos de enfoque con acreditados finales.

Se realizaron siete grupos de enfoque con los acreditados finales en cuatro estados (el estado en el que se hizo el piloto y los tres estados de la muestra). A los acreditados finales también se les preguntó si alguna vez fueron rechazados al solicitar un crédito y se exploró, además, las causas del rechazo; esto permitió subsanar los grupos de enfoque con No Acreditados (solicitantes que fueron rechazados al solicitar crédito).

1. Más del 80% de los acreditados que participaron en los grupos de enfoque tienen como fuente principal de ingresos la actividad agroindustrial. Se observaron diferencias en el tipo de producción agropecuaria. Se entrevistaron grupos de acreditados en diferentes tipos de actividad: maíz blanco en la Región Occidente, tomate en la Región Norte, camarón en la Región Noroeste, y leche y café en la Región Sureste.
2. Los acreditados finales provenían de: parafinancieras (sociedades de producción rural y comercializadoras), y empresas tractoras.
3. Los participantes eran acreditados recurrentes y/o pertenecían a grupos de acreditados que habían recibido crédito durante los últimos años, e incluían también productores de nuevo ingreso. En los grupos se contó con la participación de 80% hombres y 20% mujeres, en un rango amplio de edades, entre los 20 y los 75 años. En los grupos de enfoque asistieron participantes que fueron rechazados con anterioridad al solicitar crédito por información financiera incompleta o errónea, o por tener antecedentes negativos en Buró de crédito.
4. Existen diferencias en la percepción de los acreditados sobre las actividades agroindustriales entre las regiones geográficas en que FIRA divide al país: en la región Sureste, percibe la

- actividad agroindustrial como de autoconsumo y supervivencia; mientras que las regiones Norte, Noroeste y Occidente se busca que sean actividades rentables.
5. La acreditación de la propiedad de la tierra es uno de los principales problemas para acceder al financiamiento, ya que las tierras son comunales o no cuentan con títulos de propiedad. Hay productores que arriendan propiedades, pero que no cuentan con contratos para demostrar su uso, esto les impide participar en esquemas de financiamiento.
 6. En las regiones Occidente y Sureste consideran la propiedad de la tierra para hacer negocio, mientras que, en las regiones Norte y Noroeste, la propiedad de la tierra no es tan relevante, como la rentabilidad del proyecto. En estas últimas regiones, los acreditados que participaron en los grupos de enfoque mencionaron que el gobierno estatal era dueño de las tierras donde se desarrollaban sus proyectos (granjas tomateras y acuícolas camaroneras), y les permitían su usufructo.
 7. Las experiencias de los acreditados finales de cuatro de los siete grupos de enfoque en dos regiones muestran ejemplos de cómo pueden concurrir los esfuerzos para detonar proyectos exitosos. En particular, con la participación del gobierno del estado aportando los terrenos para el desarrollo de los proyectos, los productores a través de su trabajo y pagando los créditos, la parafinanciera estructurando el proyecto y cuidando que se realicen los pagos; la banca financiando el proyecto, FIRA aportando las garantías y contribuyendo a estructurar el proyecto.
 8. La confianza es un factor crítico, tanto para aceptar nuevos productores dentro de un grupo, como con los ejecutivos de cuenta para estructurar los proyectos, prefieren trabajar con personas que sean conocidas en la comunidad.
 9. Entre las parafinancieras existen diferencias conceptuales para aceptación de nuevos productores, las Sociedades de Producción Rural (SPR) consideran entre sus criterios la calidad moral de las personas por su reputación en la comunidad y el socio que brinda el aval para posibilitar su incorporación. En tanto que, en las parafinancieras encabezadas por una empresa comercializadora, están abiertas a considerar a todos los productores que deseen incorporarse a su esquema, pero realizan un proceso de valoración considerando principalmente su capacidad productiva.
 10. Aun cuando algunas de las parafinancieras tienen un buen historial crediticio, por los procesos de crédito y las autorizaciones requeridas al interior de los bancos, los recursos están disponibles hasta los meses de junio y julio, cuando ya han pasado los meses de siembra, por lo cual, deben financiar esta con proveedores, es decir el crédito no es oportuno.
 11. Las solicitudes de crédito de las parafinancieras incluyen documentación que tiene vigencia, por ejemplo: la consulta ante Buró de Crédito, y comprobantes de domicilio; en caso de que el proceso de revisión de la solicitud de parte de los IF se demore, deben actualizar toda la documentación que no esté vigente y reiniciar el trámite.
 12. Los acreditados confían en FIRA y su personal, ya que han desarrollado vínculos con las comunidades a lo largo del tiempo. La integración de las comunidades y el promotor es esencial para poder concretar proyectos que reciban financiamiento.
 13. En dos de los cuatro estados visitados, los productores prefieren integrar proyectos con ejecutivos de cuenta que formen parte de las comunidades, o pertenezcan a familias conocidas en la comunidad, porque requieren de calidad moral y en caso de quejas le reclaman a su familia.

14. En uno de los siete grupos de enfoque, los productores manifestaron que están contentos con la institución con la que trabajan, una parafinanciera, porque tienen un departamento especializado para atender los proyectos del sector agroindustrial.
15. Los contratos de cobertura son otro requisito que encarece el proyecto a los productores, ya que compran en Futuro en el mercado de Chicago, pero no participan en el mercado secundario.
16. Las acreditadas mujeres no identifican productos de crédito especiales para mujeres o grupos vulnerables.
17. Los acreditados observan que algunos ejecutivos de cuenta de los intermediarios financieros bancarios o no bancarios, no tienen los elementos para entender la lógica y los ciclos de los proyectos, por lo cual, quieren darles un tratamiento que considera pagos fijos, los cuales no pueden cumplir. Razón por la cual, han cambiado de institución financiera.
18. Aunque el crédito es la fuente principal de financiamiento para los acreditados, se observan dos variantes: i) consideran el pago de nóminas como parte del proyecto, y ii) sólo consideran los insumos. En el último caso, deben recurrir a otras fuentes de financiamiento tales como: amigos, familiares, tarjetas de crédito o agiotistas.
19. El tiempo de respuesta para la obtención de recursos es crítico para los proyectos, por lo cual llegan a recurrir a agiotistas pagando tasas del 10% mensual, pero con disponibilidad inmediata.
20. Los comités de crédito y el área de riesgo son un filtro importante para los proyectos, en ocasiones integran los expedientes, cumplen con los requisitos, pero el área de riesgos no considera la actividad como viable o el comité lo rechaza.
21. Los estratos E1 a E3 acuden a intermediarios financieros no bancarios o parafinancieras, o se constituyen como SPR y pueden acceder a créditos mayores. El estrato E4 acude a fuentes bancarias y no bancarias. Mientras que el E5 acude a los bancos.
22. La parafinanciera es un esquema que contribuyen a la cohesión en la comunidad y un factor clave en la integración de los proyectos.
 - Su intervención permite la conformación de proyectos, de otra forma los productores en lo individual no tendrían la capacidad para gestionar los créditos.
 - Opera en dos modalidades: en la primera como SPR, en la cual los productores se asocian, contratan un administrador y contadores para realizar los trámites y gestionar los créditos; en la segunda, una empresa provee los insumos, asume los créditos y compra la producción. En el primer caso, existe mayor transparencia sobre cómo se integran los costos y distribuyen las utilidades. En el segundo, existen riesgos por ambas partes, i) el productor puede optar por vender la producción a otra empresa y pagar sólo el financiamiento o los insumos, lo cual genera desincentivos para la empresa; y ii) la empresa puede vender los insumos a precio de lista (sin descuento por compras en volumen) y comprar la producción por debajo del precio del mercado (para compensar el riesgo por haber asumido el crédito).
 - Puede optar por incorporar los costos de salarios como parte del proyecto, y generar flujos para los productores en épocas de mantenimiento o precosecha. Sin embargo, no en todos los casos consideran este componente, por lo cual los productores se quedan cortos en el monto de créditos en los meses preproductivos.

- Genera cuentas de nómina a los productores o acreditados, esto permite la inclusión financiera, porque estas cuentas no pagan comisiones mensuales y contribuyen a crear un historial sobre los flujos de los productores.
 - Junto con las empresas integradoras, les dan a los productores una mejor perspectiva sobre cómo organizar su esquema de producción.
23. En dos de los siete grupos de enfoque, los acreditados finales manifestaron que reciben tarjetas de nómina por parte de la parafinanciera y este es su primer contacto con el sistema bancario.
 24. Dos de los siete grupos de enfoque se realizaron en comunidades rurales y aunque los productores cuentan con tarjetas de débito no pueden utilizarla porque los establecimientos no las aceptan y deben pagar en efectivo. El traslado a poblaciones donde hay cajeros automáticos les puede tomar una hora de tiempo y comentan que en tiempo de siembra o cosecha una o dos horas son importantes en términos de su proceso productivo.
 25. En las comunidades rurales, donde no existen oficinas para el pago de servicios (agua potable y luz) o corresponsalías, existe la opción de hacerlos a través de camionetas que acuden a las poblaciones.
 26. Los acreditados tienen interés en temas de educación financiera, pero preferirían esquemas tipo taller a cursos en línea; ya que en las comunidades rurales la señal de internet es deficiente e intermitente (la señal es muy lenta y se corta por días). Sin embargo, usan las redes sociales para fines de esparcimiento, principalmente consumen contenido de Facebook y usan WhatsApp; y en menor medida YouTube, porque la señal es débil y por su duración los videos consumen mayor cantidad de datos.
 27. En uno de los siete grupos de enfoque, los acreditados finales mencionaron que desconocen si tienen correo electrónico, pocos miembros hacen uso intensivo de este y principalmente lo utilizan para hacer pedidos y compras.
 28. En uno de los siete grupos de enfoque, en una zona rural, los acreditados mencionaron que reciben otros apoyos gubernamentales, como becas para sus hijos en edad escolar, pero el dinero les llega en efectivo.
 29. Aunque la mayoría de los acreditados que participaron en los grupos de enfoque no han tomado cursos de educación financiera, todos están interesados en el tema (tasas de interés, operaciones en línea, cálculo de endeudamiento, etc.), pero este desconocimiento les genera temor de participar activamente en la administración y decisiones de su negocio.
 30. Los acreditados muestran un comportamiento heterogéneo en relación con el uso de aplicaciones móviles. Se observan los siguientes factores:
 - Edad. Las personas menores de 35 años muestran mayor apertura para utilizar las aplicaciones, mientras que, las personas mayores de 50 se muestran temerosas, algunas de ellas expresaron sus malas experiencias, y generalmente, cuando tienen que utilizar aplicaciones se apoyan en sus hijos o conocidos.
 - Monto de las operaciones. En operaciones grandes piden ayuda al personal de la parafinanciera (contador o administrador) y/o a familiares (hijos). Los contadores o administradores son altamente apreciados en la comunidad.
 - La escolaridad. Esta influye para aceptar el uso de tecnologías, a mayor educación, mayor aceptación en el uso de la tecnología. Encontramos acreditados que no sabían leer o escribir, pero que se apoyaban en sus hijos para hacer operaciones.

- Confianza en el sistema bancario. Algunos productores han tenido fraudes con sus operaciones: cargos no reconocidos o clonación de tarjetas, al difundir esas experiencias hacen que otros productores desconfíen sobre su uso.
 - El estrato al que pertenece el acreditado. En los estratos E4 y E5 se observa un mayor uso de las tecnologías, mientras que del E1 al E3 es limitado.
31. La disponibilidad de infraestructura bancaria (terminales punto de venta, cajeros y corresponsalías). Esta es un determinante para realizar operaciones en efectivo. En localidades donde no existen estas facilidades, las personas retiran el dinero de sus tarjetas de débito y pagan en efectivo.
 32. En tres de cuatro entidades visitadas, los acreditados mencionaron programas de FIRA que ya no existen, pero que les habían resultado eficaces. Tienen la percepción de que actualmente los apoyos gubernamentales son menores en número y monto.
 33. En tres de cuatro regiones, los acreditados agrupados en SPR tienden a crear fondos de reserva o coaseguro para sus miembros, por lo cual, en el mediano plazo podrían ser autosuficientes, ya que los montos de recursos disponibles en estos fondos les permitirán financiar los proyectos.
 34. Los acreditados prefieren realizar operaciones en efectivo, porque en sus comunidades no cuentan con terminales punto de venta o cajeros automáticos y en ocasiones les piden comisiones adicionales para aceptar pago con tarjeta.
 35. En uno de los siete grupos de enfoque se mencionó que en el diseño de las políticas públicas deberían de participar los beneficiarios, para dar a conocer sus necesidades y condiciones, y que las políticas públicas sean más acordes con su realidad.

3.2 Hallazgos del análisis cuantitativo.

En este apartado se presentan los hallazgos del análisis cuantitativo por tipo instrumento: i) encuestas a personal de FIRA, ii) encuestas a personal de IFs, y iii) encuestas a acreditados finales. Se reportan los resultados por sección en los instrumentos cuantitativos.

3.2.1 Resultados de la Encuestas al personal de FIRA.

La encuesta se encuentra dividida en seis temas: i) perfil de los encuestados, ii) inclusión financiera, iii) perspectiva de género, iv) capacitación, v) uso de medios electrónicos y vi) atención de quejas de usuarios. Los hallazgos sobre estos temas se presentan a continuación y en el Anexo B de este documento se incluyen las gráficas y resultados obtenidos por pregunta.

3.2.1.1 Perfil de los encuestados.

Se recolectó información de 100 participantes, 12 corresponden a nivel directivo (director o subdirector regional o residente estatal), 22 agentes, 14 especialistas y 52 promotores. El 72% de los participantes son hombres y el 28% mujeres y pertenecen a las regiones Noroeste (20%), Norte (21%), Occidente (23%), Sur (16%) y Sureste (20%).

El personal que participó en la encuesta tiene la siguiente distribución por rangos de edad: el 60% se concentra entre los 26 y 40 años, el 37% se ubica entre 41 y 55 años, el 2% entre 56 y 65 años y el 1% tiene más de 66 años.

3.2.1.2 Inclusión financiera

Las principales estrategias para captar nuevos acreditados en el sector son: i) promoción con asociaciones de productores, ii) alianza con Cajas de Ahorro y Crédito Popular y SOFOMES con microcrédito, iii) promoción con empresas prospectadas mediante listados del DENU, iv) promoción en colaboración con programas de la SADER y v) campañas de correo electrónico.

Las principales barreras para la captación de nuevos acreditados son: i) falta de garantías, ii) falta de estados financieros correctamente elaborados, iii) problemas con el Buró de Crédito, iv) falta de documentación solicitada, y v) falta de historial crediticio.

El 99% del personal de FIRA encuestado manifestó que existe alguna estrategia que está implementando para la captación de nuevos acreditados por estrato, entre las principales se encuentran: i) promoción de nuevos esquemas de negocio, ii) impulso a esquemas para el desarrollo de proveedores, iii) impulso a la calificación de líneas a IFNBs que atienden diversos estratos, y iv) organización de productores.

Así mismo, el total de los encuestados reconoce que FIRA tiene uno o varios productos específicos para aumentar la inclusión financiera, entre los principales se tiene: i) FONAGA, ii) esquema de parafinancieras, iii) PROEM, iv) garantía Q10, v) estímulos a tasas de interés, vi) replanteamiento del Programa de Agricultura Familiar, y vii) garantías para IFNBs.

El 80% de los encuestados respondió que los productos existentes se adaptan a las condiciones de flujos de ingresos de los proyectos. Mientras que el 17% señaló haber participado en el diseño de nuevos productos financieros para el sector agroindustrial.

El 95% de los participantes opina que en los productos de garantía existentes se comparte el riesgo de financiamiento entre FIRA y el intermediario financiero. Entre los productos financieros en que ambos comparten el riesgo están: i) PROEM, ii) FONAGA, iii) Garantía Q10 (Programa de Garantía para la Ampliación de Servicios Financieros a través de IFNB) y iv) FEGA.

El 81% de los encuestados conoce que en el mercado existen productos financieros que fomenten el apalancamiento con recursos del sector público o de otras fuentes para el sector agroindustrial; entre los principales están: i) PROEMS estatales, ii) Banca de desarrollo (Nafin – Bancomext), y iii) los programas de la Financiera Nacional para el Desarrollo Agropecuario, Rural, Forestal y Pesquero (FND).

El 59% ha colaborado en la estructuración de proyectos para el sector agroindustrial, principalmente para actividades de: i) agricultura, ii) industrialización, iii) pecuaria, iv) comercialización, v) servicios y vi) pesca. Los proyectos estructurados corresponden a los siguientes estratos señalándose entre paréntesis el porcentaje de menciones: E4 (66.7%), E3 (65.1%), E5 (38.1%), E2 (34.9%) y E1 (23.8%); la sumatoria no da 100% porque una misma persona puede haber estructurado proyectos de diferentes estratos. Como se puede apreciar, a mayor monto y estrato al que pertenece la empresa, mayor el requerimiento de estructuración para el proyecto.

Los principales factores que limitan la incorporación de acreditados en zonas rurales son: i) no hay sucursales bancarias, ii) cobertura de servicios digitales, iii) falta de cuentas para recibir

transferencias y iv) acceso a los servicios del SAT para obtener firma electrónica y poder emitir facturas.

Los encuestados mencionaron que los requisitos que piden los intermediarios financieros para el otorgamiento de crédito son: i) estados financieros, ii) opinión positiva en Buró de Crédito, iii) años de experiencia en el ramo, iv) comprobar nivel de ventas, v) contar con historial crediticio, vi) opinión no negativa en el SUSTRAE, vii) garantía de 2 a 1 y viii) los montos de depósitos en los últimos 12 meses.

El 14% señaló que sí conoce intermediarios financieros que tienen productos que toman en cuenta el historial crediticio por la Adquisición de Bienes de Consumo Durable (ABCD) de instituciones como Elektra o Coppel para el sector agroindustrial, y estos se vinculan con el reporte de Buró de Crédito.

El 70% opina que la oferta de FIRA en materia de productos financieros es suficiente, mientras que el 30% restante la considera reducida o insuficiente.

En la Tabla 32 se muestran las respuestas sobre el conocimiento que tiene el personal de FIRA encuestado sobre la existencia de esquemas diferenciados para los segmentos de población prioritaria. Más del 50% no identifica esquemas diferenciados para jóvenes, adultos, adultos mayores e indígenas.

El 88% conoce o sabe que se están implementando estrategias para incrementar el financiamiento de los acreditados a corto plazo. Las principales estrategias son: i) el Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP), ii) estrategias para impulsar la inclusión financiera, y iii) convenios con gobiernos de los estados.

Los encuestados señalaron que las principales razones de los productores para tomar financiamiento son: i) compra de materiales o de materias primas, ii) compra de maquinaria o equipo, iii) financiamiento de inventarios, y iv) adquisición de tecnología.

Entre las barreras que impiden a los acreditados aumentar su financiamiento a corto plazo se señalaron: i) carencia de garantías reales, ii) capacidad de pago, iii) bajo desarrollo empresarial, iv) estados financieros mal-elaborados, v) falta de comprobación de ingresos y vi) altas tasas de interés.

Los entrevistados manifestaron que las principales acciones para simplificar la incorporación de nuevos acreditados son: i) nuevos esquemas con garantía gubernamental y ii) productos con requisitos mínimos.

Tabla 32. Esquemas diferenciados para grupos de población.

	Requisitos	Reducción de comisiones	Eliminación de anualidad	Acceso a banca en línea	Menor tasa de interés	Reducción en costo de seguros	Acceso a créditos	No conoce
Jóvenes (entre 18 y 25 años).	4.1%	0.0%	0.0%	5.2%	2.1%	5.2%	14.4%	69.1%
Adultos (entre 26 y 64 años).	4.4%	1.1%	1.1%	1.1%	4.4%	0.0%	26.1%	62.0%
Adultos mayores (65 años y más).	3.2%	0.0%	0.0%	1.1%	2.1%	0.0%	19.2%	74.5%
Indígenas.	1.1%	0.0%	0.0%	1.1%	18.5%	2.2%	22.8%	54.4%
Zonas de alta y muy alta marginación.	5.2%	0.0%	0.0%	0.0%	27.8%	1.0%	23.7%	42.3%
Actividades (agricultura, ganadería, pesca, comercialización o industria).	13.4%	2.1%	0.0%	0.0%	15.5%	2.1%	37.1%	29.9%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 29.

3.2.1.3 Perspectiva de género.

El 70.8% de los encuestados afirmó que existen productos financieros diferenciados para mujeres, identificando como parte de estas diferencias: i) mayor cobertura de garantía gubernamental, ii) menor tasa de interés, y iii) menores requisitos.

El 35% ha desarrollado alguna estrategia para la inclusión financiera de las mujeres. Entre estas estrategias se encuentran el acceso a microcréditos y el impulso a proyectos de mujeres o liderados por mujeres.

El 42.7% de los encuestados ha recibido uno o más cursos sobre educación financiera para mujeres o que aborden enfoque de género. De estos, el 95% manifestó sentirse satisfecho o muy satisfecho con el contenido, calidad del expositor y utilidad del curso para sus actividades operativas.

El 91.7% de los encuestados no ha impartido cursos sobre educación financiera con enfoque de género. Los temas abordados por quienes han impartido cursos con enfoque de género son: estructuración de proyectos para el sector y educación financiera.

3.2.1.4 Capacitación.

El 46.9% del personal de FIRA encuestado ha recibido cursos de capacitación para mejorar la atención hacia pequeños productores. Entre los temas principales temas abordados en la capacitación se encuentran: i) desarrollo de proveedores, ii) organización de productores, iii) FONAGA, iv) ventas y v) promoción de negocios. El 80% de los encuestados que recibió cursos de capacitación manifestó sentirse satisfecho con la calidad del expositor, la utilidad del curso en las actividades operativas, la duración del curso y, en general, tienen una opinión favorable sobre los cursos.

El 64.6% ha recibido cursos de capacitación sobre la operación mediante parafinancieras y los temas principales abordados son: proceso de crédito, fortalecimiento de parafinancieras y calidad de la cartera.

Los cursos de capacitación que les gustaría recibir a los encuestados, en orden de importancia, son: estructuración de proyectos para el sector (82.3%), educación financiera (64.6%), y enfoque de género (54.2%).

El 13.4% han impartido cursos de capacitación, principalmente en: organización de productores y estructuración de proyectos para el sector.

Entre los cursos que a los encuestados les gustaría que se impartieran a los acreditados están: i) educación financiera, ii) figuras asociativas, iii) organización, iv) administración de empresas y v) competencias gerenciales.

El 30% de los encuestados ha impartido cursos sobre la operación mediante parafinancieras, los temas principales abordados son: normatividad de parafinancieras y proceso de crédito.

En el último año, el 47.9% facilitó la incorporación de nuevos intermediarios financieros en la operación con FIRA. De estos, el 82.2% facilitó la incorporación de 1 o 2 nuevos intermediarios financieros, mientras que el 17.8% incorporó 3 o 4 nuevos intermediarios financieros.

3.2.1.5 Uso de medios electrónicos.

El 41.7% del personal de FIRA encuestado indicó que conoce la existencia de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio en el mercado. Entre las herramientas mencionadas están: *scoring*, la herramienta paramétrica de FIRA, los paramétricos de los bancos BBVA, Santander, HSBC, Banco del Bajío y BanRegio; y los usados por algunas instituciones financieras de forma interna.

El 66.7% considera que existen riesgos por el uso de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio, entre los principales, mencionaron: otorgamiento de crédito a plazos no acordes con el ciclo productivo y otorgamiento de montos insuficientes.

El 18.8% realiza una promoción activa ante los acreditados en el uso de la banca móvil.

Los porcentajes de quienes reportaron conocer herramientas para comparar los seguros fueron, de acuerdo con el tipo, los siguientes: vida (55.2%), vehículos (74.7%), sector agrícola o agroindustrial (57.0%), casa (43.0%) y comercial (22.8%).

Las características deseables en una herramienta que facilite la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro para el sector agroindustrial son: i) que compare tres o más opciones, ii) que sea accesible e intuitiva, y iii) que la información que proporcione considere la ubicación geográfica del usuario.

El 21.9% ha colaborado en la integración de algún expediente o estructuración de proyecto para instrumentos de cobertura de precios. De estos, el 81.8% ha estructurado de 1 a 5 proyectos, y el 18.2% restante ha estructurado más de 10.

3.2.1.3 Atención de quejas de usuarios.

El 21.9% de los encuestados reporta conocer sobre quejas presentadas de los productores por los servicios prestados por los intermediarios financieros. De estos el 89.5% han conocido de 1 a 5 casos. El 52.6% de los productores que presentaron quejas lo ha hecho ante la CONDUSEF y el 47.4% restante lo han hecho ante FIRA o ante el intermediario financiero.

3.2.1 Resultados de la encuesta al personal de Intermediarios Financieros.

La estrategia para la recolección de información consistió en enviar las encuestas a los Residentes Estatales de FIRA para que fuera canalizada a un Intermediario Financiero Bancario y a uno No Bancario, para que fueran atendidas por ejecutivos de cuenta o Coordinadores Regionales o Directores Nacionales o sus equivalentes. A continuación, se presentan los resultados agregados sin distinción entre IFB e IFNB.

La encuesta se encuentra dividida en seis temas: i) perfil de los encuestados, ii) inclusión financiera, iii) perspectiva de género, iv) capacitación, v) uso de medios electrónicos y vi) atención de quejas de usuarios. Los hallazgos sobre estos temas se presentan a continuación y en el Anexo B de este documento se incluyen las gráficas y resultados obtenidos por pregunta.

3.2.2.1 Perfil de los encuestados.

Se obtuvo información de 31 participantes: 14 de Intermediarios Financieros Bancarios (45.2%) y 17 de Intermediarios Financieros No Bancarios (54.8%). De estos 31 participantes, 7 (22.6%) corresponden a nivel directivo (director nacional o director estatal), 10 (32.2%) fungen como Coordinadores o gerentes regionales, 11 (35.5%) son ejecutivos de cuenta y 3 (9.7%) ejercen su labor como promotores.

El personal que participó en la encuesta tiene la siguiente distribución por rangos de edad: el 41.9% se concentra entre los 26 y 40 años, el 45.2% se ubica entre 41 y 55 años, y el 12.9% entre 56 y 65 años. Su distribución por sexo fue: 25 hombres (80.7%) y 6 mujeres (19.3%).

3.2.2.2 Inclusión financiera

Las principales estrategias para captar nuevos acreditados en el sector son: i) visita directa a empresa, ii) promoción con asociaciones o uniones de productores, iii) campañas de marketing electrónico (Facebook, correos electrónicos y búsquedas en línea), iv) promoción en colaboración con programas de las Secretarías de Agricultura y Desarrollo Rural, y de Economía.

Las principales barreras para la captación de nuevos acreditados son: i) falta de garantías, ii) problemas con el Buró de Crédito, iii) mal historial crediticio, iv) falta de documentación solicitada, v) no cumplir con el perfil solicitado, vi) no poder comprobar ingresos y vii) rechazo por elevada tasa de interés.

Todos los encuestados consideran que los productos financieros existentes en la institución donde laboran se adaptan a las condiciones de flujos de ingresos de los proyectos.

Los principales requisitos para la apertura de una cuenta corriente para el sector agroindustrial para una persona física son: i) identificación oficial, ii) comprobante de domicilio, iii) Clave Única del Registro Nacional de Población (CURP), iv) Registro Federal de Contribuyentes (RFC), v) constancia de situación fiscal, vi) consulta ante Buró de Crédito, vii) consulta en el SUSTRAE, viii) estados financieros, y en su caso acta de matrimonio.

En tanto que, los requisitos la apertura de una cuenta corriente para una persona moral en el sector agroindustrial son: i) acta constitutiva, ii) comprobante de domicilio, iii) poder notarial del apoderado legal, iv) registro federal de contribuyentes, v) constancia de situación fiscal, vi) consulta en el Buró de Crédito y en el SUSTRAE, v) estados financieros, y vi) identificación oficial.

El 80.7% de los encuestados manifestó que no tienen requisitos diferenciados para el otorgamiento de créditos al sector agroindustrial por región geográfica o entidad federativa. Mientras que el 19.3%, respondió que sí, señalando que algunos tienen programas especiales para cada entidad federativa y en ocasiones se considera el nivel de riesgo detectado.

El 74.2% ha colaborado en la estructuración de proyectos para el sector agroindustrial, principalmente para actividades de: i) agricultura (86.4%), ii) comercialización (86.4%), iii) servicios (54.6%), iv) industrialización (50.0%), v) pecuaria (27.3%) y vi) pesca (13.6%). Los proyectos estructurados corresponden a los siguientes estratos señalándose entre paréntesis el porcentaje de menciones: E4 (72.7%), E3 (54.6%), E2 (31.8%), E1 (31.8%) y E5 (22.7%); la sumatoria no da 100% porque una misma persona puede haber estructurado proyectos de diferentes estratos.

Entre los principales requisitos que solicitan para el otorgamiento de crédito, los intermediarios financieros en las instituciones donde trabajan se encuentran: i) años de experiencia en el ramo (93.6%), ii) estados financieros (90.3%), iii) contar con historial crediticio (80.7%), iv) flujos de efectivo positivos (77.4%), v) solvencia moral (74.2%), vi) garantía con activos físicos (74.2%), vii) comprobar nivel de ventas (71.0%), viii) aval (71.0%) y ix) garantía 2 a 1 (61.3%).

El 35.5% señaló que sí conoce intermediarios financieros que tienen productos que toman en cuenta el historial crediticio por la Adquisición de Bienes de Consumo Durable (ABCD) de instituciones como Elektra o Coppel para el sector agroindustrial, y estos se vinculan con el reporte de Buró de Crédito. En este tipo de créditos se considera el mal historial crediticio como motivo de rechazo.

En la Tabla 33 se muestran las respuestas sobre el conocimiento que tiene el personal encuestado de los intermediarios financieros sobre la existencia de esquemas diferenciados para los segmentos de población prioritaria. Más del 57.7% no identifica esquemas diferenciados para jóvenes, adultos, adultos mayores e indígenas. En particular, para personas indígenas el porcentaje se eleva al 80.0% y para zonas de alta y muy alta marginación es del 76.0%.

No obstante, los encuestados manifestaron que las instituciones donde laboran ofrecen productos diferenciados para las siguientes actividades: i) agricultura (74.2%), ii) comercialización (54.8%), iii) agroindustriales (41.9%), iv) pecuarios (32.3%), v) servicios (29.0%) y finalmente el 25.8% manifestó que no tienen productos diferenciados para estas actividades; la suma puede ser mayor a 100%, porque los encuestados podían elegir más de una respuesta.

El 64.5% de los encuestados menciona que en la institución donde labora se cuentan con herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio para clientes del sector agroindustrial; principalmente para créditos de avío (94.7%), refaccionario (84.2%) y prendario (42.1%), la suma puede ser mayor a 100%, porque los encuestados podían elegir más de una respuesta.

Tabla 33. Esquemas diferenciados para grupos de población.

Grupo de interés / esquemas diferenciados	Reducción de comisiones	Eliminación de la anualidad	Acceso a la banca en línea	Menor tasa de interés	Acceso a créditos con base en historial de flujos	Reducción de costos de seguros	Acceso a productos a meses sin intereses	Menores parámetros de valoración	Ninguna de las anteriores
Jóvenes (entre 18 y 25 años)	0.0%	0.0%	19.2%	0.0%	11.5%	0.0%	3.9%	0.0%	65.4%
Adultos (26 a 64 años)	0.0%	0.0%	19.2%	7.7%	7.7%	0.0%	3.9%	0.0%	61.5%
Adultos mayores (65 años y más)	0.0%	0.0%	19.2%	7.7%	3.9%	0.0%	3.9%	7.7%	57.7%
Indígenas	0.0%	0.0%	20.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	80.0%
Zonas de alta y muy alta marginación	0.0%	0.0%	16.0%	4.0%	4.0%	0.0%	0.0%	0.0%	76.0%
No aplica	4.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	95.7%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 30.

3.2.2.3 Perspectiva de género.

El 88.5% de los encuestados afirmó que en la institución donde labora no existen productos financieros diferenciados para mujeres. El 11.5% restante identificó como parte de las diferencias en los productos para mujeres: i) menores tasas de interés, ii) reducción a comisiones y iii) acceso a créditos con base en el historial de flujos.

3.2.2.4 Capacitación.

El 35.5% del personal encuestado de Intermediarios Financieros ha recibido cursos de capacitación para mejorar la atención hacia pequeños productores. Entre los temas principales temas abordados en la capacitación se encuentran: i) evaluación de proyectos, ii) capacitación otorgada por FIRA sobre sus productos, iii) Programa de Desarrollo de Proveedores, iv) organización de productores y v) calidad en el servicio a clientes.

En particular, se exploró si durante los últimos tres años los encuestados habían recibido cursos sobre la operación mediante parafinancieras, y el 15.4% respondió que sí. Entre los temas abordados se encuentran: normatividad de FIRA, proceso y análisis de crédito. Sin embargo, ninguno de los participantes ha impartido cursos sobre la operación mediante parafinancieras para el sector agroindustrial.

En los últimos tres años, los encuestados mencionaron que la institución donde laboran han impartido cursos a sus ejecutivos de cuenta sobre los siguientes temas: i) integración de un expediente de crédito (57.7%), ii) educación financiera (42.3%), iii) flujo de efectivo y iv) inclusión financiera. Estos cursos se imparten a través de educación a distancia (52.2%), presencial (43.5%) o en formato híbrido (39.1%), la suma puede ser mayor a 100%, porque los encuestados tienen opción de seleccionar más de una respuesta. El 84.0% de los encuestados mencionó que los cursos para los ejecutivos de cuenta no cuentan con enfoque de género.

El 38.5% de los encuestados señalaron que las instituciones donde laboran imparten cursos a sus clientes del sector agroindustrial en alguno de los siguientes temas: educación financiera, inclusión financiera, flujo de efectivo e integración de un expediente de crédito. Los cursos se imparten de manera presencial (87.5%) y/o a distancia (25.0%). El 25.0% de los cursos para los clientes tienen enfoque de género.

3.2.2.5 Uso de medios electrónicos.

El 15.4% de los encuestados mencionaron que en las instituciones donde laboran cuentan con productos financieros para la apertura de cuentas corrientes mediante una aplicación móvil.

El 30.8% de los encuestados señalaron que en las instituciones donde laboran se pueden contratar mediante una aplicación móvil los siguientes productos: crédito para el sector agrícola, pecuario, agroindustrial o comercial en el sector rural (19.2%), tarjeta de crédito (11.5%), crédito hipotecario (11.5%) o crédito PyME (7.7%); la suma puede ser mayor a 100%, porque los encuestados podían elegir más de una respuesta.

El 46.2% de los encuestados mencionaron que las instituciones donde laboran cuentan con un programa de difusión sobre el uso de banca móvil. Los medios que emplean para difundir el uso de banca móvil son: i) promoción mediante ejecutivos de cuenta (76.9%), ii) internet (46.2%), iii) publicidad en sucursales (46.2%), iv) correo electrónico (38.5%) y v) televisión (15.4%); la suma puede ser mayor a 100%, porque los encuestados podían elegir más de una respuesta.

El 34.6% de los encuestados reportan que las instituciones financieras donde laboran cuentan con herramientas para la comparación de seguros, por orden de importancia: vida, auto, producción

agrícola, agropecuaria o agroindustrial; maquinaria y equipo agrícola o agroindustrial; instalaciones agrícolas o agroindustriales.

Las características deseables en una herramienta que facilite la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro para el sector agroindustrial son: i) que compare tres o más opciones, ii) que sea accesible e intuitiva, y iii) que la información que proporcione considere la ubicación geográfica del usuario.

El 53.9% de los encuestados manifestaron que en las instituciones donde laboran cuentan con instrumentos para la cobertura de riesgos en el sector agroindustrial. Los tipos de instrumentos que emplean las instituciones para la cobertura de riesgos en el sector agroindustrial son: seguros por riesgos climáticos, seguros de daños a los activos productivos y futuros. Sin embargo, sólo 11.5% de los encuestados mencionó que en la institución donde laboran se operan futuros en el MexDer.

3.2.2.6 Atención de quejas de usuarios.

El 3.9% de los encuestados reporta haber recibido quejas por los servicios prestados a los clientes del sector agroindustrial, principalmente en la calidad de los servicios prestados. En caso de quejas, estas se presentan ante la PROFECO o CONDUSEF.

De las encuestas recibidas se concluye que el personal de los Intermediarios Financieros que acudió a instituciones de gobierno para la atención de quejas no quedó muy conforme con el servicio que recibieron por parte de estas.

3.2.2 Resultados de la encuesta a acreditados finales.

La encuesta se encuentra dividida en seis temas: i) características del acreditado final, ii) elementos de inclusión financiera, iii) capacitación, iv) acceso a banca móvil, banca por internet y compras en línea, v) enfoque de género y vi) atención de quejas. Los hallazgos sobre estos temas se presentan a continuación y en el Anexo B de este documento se incluyen las gráficas y resultados obtenidos por pregunta.

3.2.3.1 Características del acreditado final.

Se recolectó información de 93 participantes, los cuales pertenecen a las regiones Noroeste (3.2%), Norte (9.7%), Occidente (12.9%), Sur (19.4%) y Sureste (54.8%).

El personal que participó en la encuesta tiene la siguiente distribución por rangos de edad: el 1.1% se ubica entre 18 a 25 años, el 25.8% se concentra entre los 26 y 40 años, el 33.3% se ubica entre 41 y 55 años, el 28.0% entre 56 y 65 años y el 11.8% tiene más de 66 años. De los 93 encuestados 58.1% son mujeres, 40.9% son hombres y el 1% no se identifica con alguna de las anteriores.

El 47.3% eran dueños o socios, el 47.3% eran empleados del acreditado, el 4.3% familiares del acreditado sin sueldo y el 1.1% familiares del acreditado con sueldo. El 16.1% eran nuevos acreditados (contrataron un crédito por primera vez en 2021), y el 83.9% eran acreditados recurrentes.

En términos de experiencia como productores: el 2.2% tiene menos de 1 año, el 18.3% entre 1 y 5 años, 22.5% entre 6 y 10 años, y el 57.0% más de 10 años.

En términos de antigüedad de la unidad de producción, el 2.2% de los productores manifestó que tenía menos de 1 año, el 23.7% entre 1 a 5 años, el 23.7% entre 6 y 10 años y el 50.5% más de 10 años.

La actividad a la que pertenece la producción que realizan los encuestados es: agrícola (75.3%), agroindustrial (12.9%), forestal (7.5%), pecuaria (6.5%), comercialización (6.5%), servicios (3.2%) y apícola (1.1) (la sumatoria puede ser mayor a 100%, porque un acreditado puede realizar más de una actividad). El 92.5% de los productores manifestaron que la o las actividades mencionadas son su principal fuente de ingresos.

El 17.2% de los entrevistados recibieron el crédito durante 2021, 32.3% tenía entre 1 y 5 años como acreditado, el 27.9% entre 6 y 10 años y el 22.6% más de 10 años. El 36.6% de los participantes tiene su principal actividad agroindustrial en Tabasco, el 11.8% en Chiapas, el 8.6% en Chihuahua, el 8.6% en Veracruz, el 4.3% en Campeche, en Puebla y en San Luis Potosí. No se obtuvieron respuestas de: Baja California, Baja California Sur, Coahuila, Cd. de México, Durango, Guanajuato, Morelos, Nayarit, Nuevo León, Oaxaca, Querétaro, Quintana Roo y Sonora.

3.2.3.2 Elementos de inclusión financiera

El 85.0% de los productores entrevistados ha contratado créditos de avío, el 30.1% créditos refaccionarios y el 19.4% créditos prendarios (la sumatoria puede ser mayor a 100%, porque un acreditado puede haber contratado más de un tipo de crédito). Los tipos de crédito que le han ofrecido son principalmente: avío (84.9%), refaccionario (35.5%) y prendario (28%).

El 84.9% tiene cuenta corriente (ahorro, débito o cheques), de estos el 96.6% no tuvo problemas para abrirla, pero el 3.4% tuvo problemas por el tiempo de respuesta del banco. Los usuarios que abrieron una cuenta corriente manifiestan que los requisitos más complicados para abrir una cuenta fueron: el Registro Federal de Contribuyentes (23.9%), la constancia de situación fiscal (17.9%), el comprobante de domicilio (13.4%), la identificación oficial (11.9%) y la CURP (4.5%). Para el 28.4% de los usuarios de cuentas ningún requisito para abrir la cuenta fue complicado.

El 29.6% de los encuestados, se enteraron de la existencia de productos financieros para el sector a través de las campañas de difusión de FIRA, el 18.9% por recomendación de familiares, el 15.9% por recomendación de otros productores, el 12.9% por el ejecutivo de cuenta o personal de una institución financiera y el 4.5% a través de campañas de intermediarios financieros por páginas de internet.

En la Tabla 34 se reportan las fuentes de financiamiento que los encuestados manifestaron emplear.

Tabla 34. Fuentes de financiamiento usadas por los productores para el desarrollo de sus actividades

Fuente de financiamiento	Porcentaje
Unión de crédito.	18.5%
FND	16.4%
Intermediario Financiero Bancario.	14.4%
SOFOL o SOFOM.	11.0%
Empresa o persona que comprará la producción.	8.2%
Empresa o persona que provee los insumos.	4.8%

Fuente de financiamiento	Porcentaje
Amigos o conocidos.	4.8%
Cooperativa de ahorro y préstamo.	4.1%
Familiares en el país.	2.7%
Caja de Ahorro y Crédito Popular.	2.1%
Casa de empeño o prestamista.	2.1%
Familiares en el extranjero.	1.4%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 31.

El 41.9% de los encuestados señaló que su crédito se encuentra en el estrato E1, el 12.9% en el E2, el 9.7% en el E3, el 28.0% en el E4, y el 7.5% en el E5.

El 87.1% recibió ayuda para la integración del expediente de crédito. De ellos, el 24.4% recibió apoyo del promotor de FIRA, el 22.2% de un especialista de FIRA, el 15.6% de un ejecutivo de cuenta de un intermediario financiero bancario y el 12.2% del personal de una parafinanciera. Las actividades sobre las cuales les ofrecieron apoyo para integrar los proyectos fueron: agrícola (55.8%), agroindustrial (16.3%) y comercialización (11.6%). En este apartado del cuestionario, los encuestados podían elegir más de una respuesta y algunos no contestaron. Alrededor del 60% manifestó sentirse satisfecho con la atención del ejecutivo de cuenta, y más del 80% se sintió satisfecho con el tiempo de respuesta de su solicitud de crédito, la tasa de interés que recibieron y los requisitos que les solicitaron.

El 87.1% de los entrevistados afirma que no ha sido rechazado por un intermediario financiero al solicitar un crédito para su actividad productiva. El 12.9% señaló que alguna vez fue rechazado. En la Tabla 35 se enlistan las principales causas de rechazo de los productores que tuvieron esta situación.

Tabla 35. Principales causas de rechazo.

Causas de rechazo	Porcentaje
Actividad productiva.	23.3%
Falta de garantías.	16.7%
Falta de historial crediticio.	13.3%
No cumplir con el perfil solicitado.	10.0%
Falta de fiador o aval.	6.7%
Rechazo del solicitante por elevada tasa de interés.	6.7%
Problemas con el Buró de Crédito.	3.3%
No poder comprobar ingresos.	3.3%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 32.

El 93.6% de los encuestados señala que los créditos se adaptan a las condiciones de flujo de ingreso de sus proyectos, el 6.4% restante señaló que los productos financieros que contrataron no se adaptaban a estos flujos por las siguientes razones: plazo (36.4%), pagos mensuales fijos (18.2%) y

tener un contrato para la venta de sus productos con precio fijo para garantizar el pago del crédito (18.2%).

El 24.7% señala que le han ofrecido productos financieros donde le señalan explícitamente que le han reducido la garantía en su beneficio, mientras que al 75.3% respondió que le han ofrecido productos financieros, pero no le han señalado explícitamente la reducción de la garantía para su beneficio.

A los acreditados les gustaría hacer los siguientes ajustes para mejorar sus créditos: menores requisitos (25.8%), menores tasas de interés (22.5%), menores garantías (18.5%), mayores plazos (11.8%), montos de crédito más altos (10.1) y ajustes en el Aval (4.5%).

El 67.1% de los acreditados en la muestra señaló que ha recibido apoyo para estructurar sus proyectos para cumplir con los requisitos que piden las instituciones financieras. Los principales requisitos solicitados por los intermediarios financieros se presentan en la Tabla 36.

El 94.9% no ha contratado créditos para la adquisición de bienes de consumo durable, los créditos son de corto plazo y se emplean para capital de trabajo, el cual permite cubrir los insumos y mano de obra para la producción.

Tabla 36. Principales requisitos solicitados por los intermediarios financieros para el otorgamiento de crédito

Requisito	Porcentaje
Contar con historial crediticio.	25.8%
Estados financieros.	12.9%
Años de experiencia en el ramo.	7.7%
Comprobar nivel de ventas.	7.7%
Aval.	7.3%
Garantía de 1:1.	7.3%
Garantía de 2:1.	6.4%
Solvencia moral.	6.0%
Flujos de efectivo positivos.	5.2%
Depósitos en los últimos 6 o 12 meses.	4.3%
Garantía de 3:1.	0.4%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 33.

Al 94.4% no les han ofrecido productos diferenciados en función de su edad: jóvenes (entre 18 y 25 años), adultos (26 a 65 años), adultos mayores (66 años y más). Al 22.3% le han ofrecido apoyos para proyectos en zonas de alta y muy alta marginación, los cuales se enfocan en reducción de seguros, comisiones y tasa de interés.

El 30% mencionó que existen productos diferenciados para las siguientes actividades: agroindustriales, comercialización y agricultura; tales como: reducción en tasa de interés, reducción de comisiones, eliminación de anualidad, acceso a banca en línea y acceso a créditos con base en los estados de cuenta o su historial de flujos de ingreso.

El 17.7% de los encuestados ha empleado un instrumento de cobertura de precios con alguna institución, de este universo en la Tabla 37 se presentan las instituciones con las que ha contratado la cobertura.

Tabla 37. Instituciones con las que los acreditados han contratado instrumentos para la cobertura de precios.

Institución	Porcentaje
Intermediario Financiero no bancario.	50.00%
Parafinanciera.	16.67%
Mexder.	13.98%
Diconsa.	12.90%
Intermediario Financiero bancario.	5.91%
SEGALMEX.	0.54%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 34.

3.2.3.3 Capacitación.

El 22.6% de los encuestados manifestó haber recibido un curso de capacitación. De este universo los temas recibidos fueron: inclusión financiera, educación financiera, flujo de efectivo e integración de un expediente de crédito por parte de FIRA, la banca comercial o la SADER, como se muestra en la Tabla 38. El 65.2% lo recibió de manera presencial, el 13.0% a distancia y el 21.8% de forma híbrida.

Tabla 38. Instituciones de las que recibieron capacitación los encuestados.

	FIRA	IFB	SADER
Inclusión financiera.	85.7%	14.3%	0.0%
Educación Financiera.	50.0%	33.3%	16.7%
Flujo de efectivo.	50.0%	33.3%	16.7%
Integración de un expediente de crédito.	77.8%	22.2%	0.0%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 35.

Los encuestados mencionaron que en su siguiente curso les gustaría recibir los siguientes tópicos: inclusión financiera (38.3%), integración de un expediente de crédito (16.5%), flujo de efectivo (15.7%), inclusión financiera (12.2%) y otros (17.4%).

3.2.3.4 Acceso a banca móvil, banca por internet y compras en línea.

El 84.9% de los encuestados manifestó haber usado por lo menos una vez durante el último mes los siguientes servicios: teléfono celular (89.9%), internet en casa (39.2%), internet en celular (35.4%), computadora en casa (31.6%) y transferencias bancarias (26.6%). El 38% de los encuestados utiliza la banca por internet.

El 36.4% de los encuestados respondió la pregunta sobre su experiencia en el uso de la banca por internet. De estos, el 100% manifestó que era fácil de usar y estaba satisfecho en general; en lo que se refiere a horarios de uso y requisitos de contratación, el 93.2% señaló que su experiencia fue buena o muy buena.

El 39.2% de los encuestados indica que utiliza alguna aplicación de banca móvil en su teléfono celular.

El 14.8% de los encuestados ha contratado algún producto financiero mediante alguna aplicación móvil, siendo la más nombrada la tarjeta de crédito.

Del total de encuestados, 20.4% respondió que su experiencia con la banca móvil en su celular fue buena o muy buena.

En lo que se refiere a las solicitudes de crédito en línea mediante aplicaciones móviles, el porcentaje que señaló que lo ha realizado, fluctúa entre el 4%, que solicitó crédito con respaldo hipotecario, al 9.6%, que solicitó tarjeta de débito.

El 14.0% del total de encuestados señaló tener experiencia en el uso de aplicaciones móviles para contratación de crédito; casi la totalidad de ellos manifestaron una opinión entre buena y muy buena con relación a: tiempo de respuesta, tasa de interés y monto de la mensualidad de pago.

Del total de encuestados, el 39.8% respondió a la pregunta: ¿Qué tan seguro se siente usando las sucursales del intermediario financiero? El 97.3% respondió que se siente seguro o muy seguro. Esta misma pregunta se hizo para el uso de cajeros automáticos, Audiomático, terminales punto de venta, CoDi y correspondales; el porcentaje de respuesta fue de 12.9%, de los cuales el 50% manifestaron sentirse seguros o muy seguros al utilizar esos servicios.

El 32.3% de los encuestados ha hecho al menos un pago o transferencia por banca móvil en el último mes. El tipo de pago o transferencia que realizado por banca móvil se muestra en detalle en la Tabla 39; cómo se puede observar el uso principal de banca móvil es para transferencias o pagos a terceros o entre cuentas propias.

Tabla 39. Tipo de transferencia o pago realizado por el acreditado en el último mes.

Tipo de transferencia o pago	Porcentaje
Transferencia o pago a terceros.	23.3%
Transferencia entre cuentas propias.	17.5%
Pago de servicios.	16.7%
Pago de celular o recarga de tiempo aire.	10.0%
Compras en internet (Amazon, MercadoLibre, etc.).	7.5%
Pago de hotel, boletos de avión o algún tipo de reservación (espectáculos, restaurantes, etc.).	6.7%

Tipo de transferencia o pago	Porcentaje
Pago de transportación (Uber, Didi, etc.).	5.8%
Pago de comida (Cornershop, Rappi, UberEats).	2.5%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 36.

El 86.0% de los encuestados dijo sentirse seguro o muy seguro usando banca móvil, banca por internet y transferencias electrónicas; el 68.2% dijo sentirse seguro o muy seguro usando PayPal.

Los acreditados tienen un mayor conocimiento de las herramientas que existen en el mercado para la comparación de seguros de vida y de vehículos, con respecto a los seguros de casa, del sector agrícola o agroindustrial y comercial. Siendo la principal característica deseable que contenga al menos tres opciones para la comparación de seguros en la actividad agroindustrial, los detalles se muestran en la Tabla 40.

Tabla 40. Características deseables en un comparador de seguros para el sector agroindustrial

Característica	Porcentaje
Que compare tres o más opciones.	31.0%
Que sea accesible e intuitiva.	16.5%
Que la información que proporcione tenga en cuenta la ubicación geográfica del usuario.	10.6%
No sabe.	37.8%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 37.

3.2.3.5 Enfoque de género.

El 63.8% no conoce o no le han ofrecido productos financieros diferenciados para mujeres, al 36.2% restante le han ofrecido productos diferenciados, principalmente en los rubros: menor tasa de interés, reducción de comisiones y acceso a créditos con base en su historial de flujos. En la Tabla 41 se muestra el detalle.

Tabla 41. Principales rubros de productos diferenciados para mujeres.

Rubro	Porcentaje
Menor tasa de interés.	19.0%
Reducción de comisiones.	14.3%
Acceso a créditos con base en historial de flujos.	14.3%
Acceso a la banca en línea.	9.5%
Eliminación de anualidad.	4.8%
Reducción en costo de seguros.	4.8%

La pregunta permitía más de una respuesta, por lo cual la suma no es 100%

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2021). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa II. Implementación de la Estrategia de Recolección y Diagnóstico de las Acciones Emprendidas por FIRA. Entregable C. Implementación de la Estrategia. Tabla 38.

El 34.2% de los acreditados que tomaron un curso de capacitación menciona que el curso contó con enfoque de género.

3.2.3.6 Atención de quejas.

El 5.9% de los acreditados que respondieron la pregunta ha presentado quejas por los servicios prestados por los intermediarios financieros. El 50% presenta quejas ante FIRA o el intermediario financiero, 40% a CONDUSEF y el 10% a PROFECO. Las quejas se presentan con relación a: cobros indebidos, calidad de servicios prestados y pago de seguros contratados. En relación con la atención recibida cuando se presentaron las quejas, el 90% dijo sentirse satisfecho por el tiempo respuesta, la resolución del conflicto y la atención en general.

El 54.0% de los encuestados ha sido víctima de algún tipo de fraude en servicios financieros, siendo los principales: cargos no reconocidos (44.7%), fraude telefónico (23.4%), cargos extras (23.4%), robo de identidad (4.3%) y cargos duplicados (4.3%).

4. Conclusiones del capítulo.

La inclusión financiera es una condición necesaria para lograr que la población, sobre todo la de menores ingresos, conozca los servicios financieros, haga un uso adecuado de ellos para el manejo de sus finanzas personales y le permita acceder a los recursos que requiere para realizar sus actividades productivas en las mejores condiciones posibles, con la seguridad de contar con la protección institucional que le otorgue certidumbre y confianza.

Para lograr que cada vez un mayor número de productores accedan a productos del sector financiero, FIRA, en su Programa Institucional 2020-2024 estableció como uno de sus objetivos prioritarios, *“Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala”*, a través de un conjunto de estrategias y proyectos que hagan posible su cumplimiento.

Aunque la estrategia para la recolección de información requirió de ajustes para su instrumentación, en su conjunto, los instrumentos cualitativos y cuantitativos se complementaron, por lo cual se encontró consistencia en la mayoría de los hallazgos cualitativos y cuantitativos. En los casos donde la información fue diferente se indican claramente como parte de estas conclusiones.

De la evaluación cualitativa realizada se constató que FIRA cuenta con una estrategia diseñada y estructurada que parte de un conocimiento del territorio, de las actividades productivas relacionadas con el sector primario y el agroindustrial; que igualmente tiene identificados a los productores, los organismos masificadores que los integran, y a los intermediarios financieros, bancarios y no bancarios, que se encuentran en el estado, región, municipio o localidad y que tienen entre sus objetivos la canalización de financiamiento para detonar proyectos productivos.

En lo que se refiere a otros participantes del sector público y privado, se observa que el concepto de inclusión financiera está asociado con el acceso al financiamiento, pero cada uno lo enfoca a su participación institucional: es decir, los Intermediarios Financieros Bancarios y la ABM lo abordan desde una perspectiva de oferta de servicios; mientras que el personal del sector público se enfoca en la población objetivo que atiende; mientras que el personal de la CNBV emplea la definición de la Política Nacional de Inclusión Financiera, a la cual se alinea el PI de FIRA 2020 – 2024. .

Para realizar sus funciones, FIRA ha dividido al país en cinco regiones para su atención, a través de Residencias Estatales, agencias y promotores, que tienen entre sus funciones difundir los productos de FIRA a las empresas parafinancieras y los productores; así como atender a los intermediarios financieros para actualizarlos sobre los productos de FIRA y establecer nuevas sinergias, e incorporar a los nuevos a su red; asesorar a los productores en la integración de proyectos, impartir cursos de educación financiera para transmitirles la información que les permita hacer un uso más intensivo de las herramientas financieras diseñadas para su atención. Dada la cantidad de actividades que realizan y la dispersión geográfica de los productores en las entidades federativas, los Residentes, Agencias y promotores deben priorizar sus actividades, enfocándose en aquellas con mayor incidencia para el cumplimiento de sus metas. Por lo cual, se ha privilegiado la atención grupal apoyándose en empresas tractoras, masificadoras y parafinancieras, para integrar a los productores en proyectos viables y correctamente estructurados que sean de interés para los intermediarios financieros. Independientemente al número de promotores que tiene cada Residencia Estatal y Agencia, ellos tratan de atender al mayor número posible de productores con la asesoría que requieren para poder acceder al financiamiento para sus iniciativas productivas.

El objetivo principal de los promotores es cumplir la meta que les asignan en materia de monto de crédito y acreditados finales, por lo que cualquier actividad adicional a ella, la realizan en función del tiempo disponible con los mecanismos que les aseguren un mayor impacto en su población objetivo. Sin embargo, enfrentan como restricción operativa la inseguridad en algunas localidades, lo cual les impide atender presencialmente a algunos productores.

FIRA forma parte de la banca de desarrollo o de segundo piso, por lo cual, aporta fondeo y garantías a los Intermediarios Financieros Bancarios y No Bancarios, para respaldar las solicitudes de crédito de los productores; así como para implementar proyectos especiales que contribuyan a detonar el desarrollo económico de algunas zonas o actividades productivas. No obstante, los créditos se otorgan conforme a las normas, políticas y criterios de cada institución financiera; para las instituciones bancarias, la inclusión financiera no es prioritaria, y sí, el monto de los recursos colocados, por lo que el número de ejecutivos especializados asignados a esta estrategia es muy limitado y más aún, cuando se trata del sector agropecuario. Esto confirma que la estrategia implementada por los promotores, priorizando esquemas de atención grupal es adecuada para incrementar la inclusión financiera.

En lo que se refiere a las instituciones bancarias, se observa que éstas han identificado distintos nichos de mercado, con base en lo cual, considerando proyectos a partir de ciertos montos y con diferentes intervalos de crédito, tales como: 10, 35 o 70 MDP; los cuales deben estar respaldados con base en un proyecto viable, sujeto a requisitos, entre los que destacan la presentación de sus estados financieros, la consulta ante Buró de Crédito y las garantías. Dado que los productores con unidades productivas de menor tamaño no pueden acceder de forma directa a estos montos de crédito y muchos de ellos no cubren algunos de los requisitos solicitados. La estrategia implementada es de masificación del crédito a través de diferentes figuras, tales como: parafinancieras, comercializadoras y empresas tractoras. Los Intermediarios Financieros Bancarios otorgan líneas de crédito a estas organizaciones, quienes las dispersan entre los productores, ya sea a través de insumos o de transferencias en numerario.

Los Intermediarios Financieros No Bancarios, conformados principalmente por SOFOMES y Cajas de Ahorro y Préstamo, ambos tipos de instituciones reciben líneas de crédito de Intermediarios Financieros Bancarios, las cuales están respaldadas con garantías de FIRA. Esto implica que existe un margen de intermediación, por tanto, en la medida que las Cajas de Ahorro y Préstamo puedan otorgar créditos con garantías de FIRA de manera directa, el costo del financiamiento se reducirá para los acreditados finales.

La legislación actual no permite que las SOFOMES puedan captar depósitos de particulares, por lo cual se financian a través de créditos bancarios. Actualmente, los montos de créditos que otorgan son menores a 60,000 pesos y van dirigidos a clientes que han tenido en años anteriores y que han demostrado su capacidad de pago.

Las Cajas de Ahorro y Préstamo constituyen el principal Intermediario Financiero No Bancario para la atención de productores, en particular, son muy importantes para la atención de productores en la Región Occidente. En algunos municipios del país son el único Intermediario Financiero que atiende a la población de la región. Estas empresas están evolucionando para incorporar tarjetas de débito, aplicaciones móviles para la transferencia y pago de servicios, cajeros automáticos y practicajas (dispositivos que reciben dinero, permiten realizar pagos y retirar efectivo). El financiamiento que otorgan va dirigido a productores del estrato E1, aunque tienen capacidad de financiar proyectos para los estratos E2 a E3, pero los productores deben estar asociados a la Caja de Ahorro y Préstamo. La aportación para ingresar como socio suele ser de 1,000 pesos y fomentan la captación de recursos de los ahorradores.

Aunque las mujeres representan más del 50% de los asociados en Cajas de Ahorro y Préstamo, no son las principales receptoras de los préstamos para el sector agroindustrial. La observación directa a través de usuario simulado sugiere que pueden existir diferencias en los niveles de crédito y opciones de financiamiento que se ofrecen a mujeres y hombres, recibiendo estos últimos alternativas más amplias y mayores montos. Por lo cual, deberían fomentar la difusión de los esquemas que contribuyan a reducir las brechas entre estos grupos de población.

Con base en la información recolectada del personal de los Intermediarios Financieros para el análisis cuantitativo se desprende que no existen productos diferenciados para mujeres, indígenas, zonas de alta y muy alta marginación y adultos mayores; pero sí, por estados con base en los programas especiales que cada Intermediario Financiero aplica.

Derivado del análisis cualitativo que es congruente con el análisis cuantitativo, se observó lo siguiente:

- La relación personal es algo que privilegian los productores y les genera confianza, tanto para integrarse a esquemas de producción, como para compartir su documentación con un ejecutivo de cuenta.
- En lo que se refiere a tecnología, su uso está en función de la edad del productor; a mayor edad, menor uso de esta. Los acreditados cuentan con teléfono celular, que generalmente utilizan para aplicaciones como WhatsApp y Facebook, pero no banca móvil, porque no existe conectividad en sus localidades, es intermitente o la señal es débil, por tanto, sus transacciones bancarias las realizan en sucursales que generalmente se encuentran lejos de

sus localidades, y acuden a retirar dinero de los cajeros automáticos para pagar en efectivo, dado que los comercios en su región no aceptan pagos electrónicos.

- Aunque los acreditados tienen interés en aprender acerca de la educación financiera, pocos son los que toman cursos sobre el tema. Prefieren los cursos presenciales a los cursos en línea, porque pueden aclarar sus dudas con el instructor. Los cursos de capacitación son proporcionados por FIRA, otras instituciones públicas o Intermediarios Financieros.
- Existen cursos de capacitación en materia de educación financiera desarrollados por distintas organizaciones públicas y privadas, los cuales están disponibles en internet de forma pública. Por lo cual se concluye que no se requiere el desarrollo de nuevos cursos, sino la coordinación para el uso de los ya existentes. Sin embargo, en los Grupos de Enfoque con Acreditados Finales, estos manifestaron que prefieren los cursos presenciales y dado que las comunidades rurales no cuentan con servicios de internet o estos son intermitentes, la opción de impartir cursos en línea para atender a esta población se considera como poco viable.
- Las principales causas por las cuales se rechazan las solicitudes de crédito son: i) tener antecedentes negativos en Buró de Crédito, ii) tener antecedentes negativos en el SUSTRAE, iii) proporcionar información financiera incompleta o errónea, iv) no poder demostrar la tenencia de la tierra, y v) falta de garantías o aval.
- Los acreditados finales manifestaron sentirse más seguros realizando sus operaciones bancarias usando sucursales bancarias y medios físicos, con respecto a medios digitales.

Se encontró una diferencia entre el análisis cualitativo y cuantitativo en lo relativo a los productos de crédito para el sector agropecuario y rural diseñado para mujeres: mientras que en las entrevistas semiestructuradas con los ejecutivos de cuenta especializados en el sector agroindustrial y los Grupos de Enfoque con Acreditados Finales, estos mencionaron que no conocen productos de crédito con características diferentes para mujeres, salvo alguna mención en las entrevistas semiestructuradas con el personal de FIRA, todos coincidieron que la práctica no se aplica. Esto muestra consistencia con la información recabada para el análisis cuantitativo a través de las encuestas aplicadas a Acreditados Finales, en las cuales se menciona que tampoco conocen sobre este tipo de esquemas. Sin embargo, en las encuestas aplicadas al personal de FIRA, se mencionó que existen y operan esquemas diferenciados para mujeres, los cuales incluyen menores requisitos, mayores garantías por parte del Gobierno y menores tasas de interés. Una posible explicación es que, los productos existen a nivel de planeación, pero en la práctica no existen esquemas diferenciados para promover la inclusión financiera de mujeres, indígenas, personas de la tercera edad o grupos vulnerables. Las instituciones financieras se centran en el proyecto, no en las personas.

Las instituciones que manejan programas con transferencias o con esquemas de garantía o contragarantía que apoyan a la población objetivo considerada por FIRA, tienen sinergias con ella, donde suman sus recursos con la experiencia e infraestructura y red de articulación construida por FIRA para multiplicar el número de beneficiarios.

La CNBV indicó que coordina la política nacional de inclusión financiera a través del Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF), y da un seguimiento a los objetivos, estrategias y acciones que la integran. Indicando como acciones relevantes para abatir las brechas: el establecimiento de sucursales, el establecimiento de la banca a través de corresponsales, la digitalización del pago de



servicios y el de realizar las transferencias de los apoyos de los programas sociales a través de cuentas bancarias.

Finalmente, el organismo que integra a los bancos señaló que realiza acciones en materia de educación y capacitación financiera, pero que cada institución diseña y aplica sus estrategias para fomentar la inclusión financiera.

El trabajo de campo permitió conocer la mecánica operativa de FIRA, su relación con otras instancias gubernamentales, con los intermediarios financieros, su atención a su población objetivo, y detectar las áreas de oportunidad para emitir recomendaciones que permitan a la institución identificar brechas y oportunidades para la implementación de servicios, productos y programas en materia de inclusión financiera.

Capítulo 3. Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA.

En este capítulo se muestra la relación entre las 5 estrategias y las 12 acciones puntuales del Objetivo Prioritario 1, “*Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala*” y los 22 proyectos estratégicos de FIRA directamente vinculados, y se realiza un diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA, con base los resultados de la recolección de información de campo.

Se divide en siete secciones: en la primera se presentan una descripción de los 30 proyectos estratégicos de FIRA y el avance reportado al 31 de diciembre de 2021, así como la vinculación de 22 de ellos con las estrategias y las líneas de acción del Objetivo Prioritario 1; mientras que de la segunda a la sexta se ofrece el diagnóstico de las acciones puntuales emprendidas por FIRA vinculadas con el desarrollo de los proyectos estratégicos y lo observado en el trabajo de campo realizado para cada una de las cinco estrategias del Objetivo Prioritario 1. En la última sección se ofrecen las conclusiones del capítulo.

1. Proyectos estratégicos, vinculación con el Programa Institucional 2020-2024 de FIRA.

Para dar cumplimiento a los objetivos prioritarios, FIRA conformó 30 proyectos estratégicos alineados a los objetivos, estrategias y acciones puntuales. En esta sección tiene dos apartados: en el primero se describen los 30 proyectos estratégicos, así como su avance a diciembre de 2021; en el segundo se presenta la vinculación entre las 5 estrategias y 12 acciones del Objetivo Prioritario 1 con los 22 proyectos asociados.

La sección se divide en dos apartados: en el primero se presentan una descripción de los 30 proyectos estratégicos de FIRA y el avance reportado al 31 de diciembre de 2021, así como la vinculación de 22 de ellos con las estrategias y las líneas de acción del Objetivo Prioritario 1; y en el segundo se ofrece el diagnóstico de las acciones puntuales emprendidas por FIRA vinculadas con el desarrollo de los proyectos estratégicos y lo observado en el trabajo de campo realizado

1.1 Proyectos Estratégicos de FIRA

En la Tabla 42 se presentan los proyectos estratégicos conformados por FIRA para dar cumplimiento a su Programa Institucional 2020 – 2024, así como el avance en su ejecución y el estado de estos al 31 de diciembre de 2021.

Tabla 42. Proyectos estratégicos de FIRA.

No	Proyecto	Breve descripción y propósito	Avance ¹	Estado actual
P1	Metodología de promoción.	Esta metodología homologa y estandariza las actividades de promoción de FIRA, para que los equipos de la DGACR realicen una mejor y eficiente promoción y estructuración de proyectos de la población objetivo y fortalecer el seguimiento y control de sus actividades y asegurar la continuidad del negocio	Concluido	Se cuenta con la metodología de promoción y tablero de control para monitorear el avance de los indicadores.
P2	Programa de Agricultura Familiar (PROAF).	Considera la reingeniería del programa por su alto impacto en inclusión financiera para llevar a su pleno potencial esta vía de acceso al crédito, busca ampliar y optimizar la interacción de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Prestamos (SOCAP) con FIRA al abarcar en la reingeniería aspectos regulatorios, simplificación normativa y operativa de su interacción con FIRA y, en su caso, el desarrollo de nuevos productos más amoldados a las necesidades de los clientes y este tipo de intermediarios.	75%	El diagnóstico está completo, el planteamiento normativo y de simplificación operativa están en revisión, los cambios a la regulación de las SOCAP se publicaron en el DOF el 8 de septiembre de 2021 y se está preparando el material de capacitación; están por informarse los cambios normativos y operativos a la Confederación de Cooperativas de Ahorro y Préstamo de México (CONCAMEX), con quien se está coordinando la propuesta para ofrecer nuevos productos a las SOCAP.
P3	Fortalecimiento al modelo Parafinanciero.	Establece el marco normativo de operación de las empresas parafinancieras; hace un diagnóstico de su situación y genera un plan de fortalecimiento, de acuerdo con su perfil operativo; además, acerca herramientas tecnológicas que les ayuden y mejoren sus actividades de evaluación, seguimiento, monitoreo y supervisión de sus acreditados, así como, aspectos técnicos para incrementar la productividad y rentabilidad de sus acreditados.	70%	Se cuenta con el diagnóstico, la definición del perfil de las parafinancieras y la definición de la metodología de registro. Se están diseñando y estructurando los productos y servicios. Se realizarán los cambios normativos, la definición de requerimientos mínimos para manuales y procedimientos y las especificaciones de funcionalidades de herramientas tecnológicas.
P4	Fortalecimiento Programa Desarrollo de Proveedores PDP.	Consolida y fortalece el programa: se actualiza la metodología, se fortalecen las competencias de las organizaciones de productores, como proveedores, se desarrollan mejores elementos de negociación con las Empresas Tractoras (ET) e incorporan herramientas tecnológicas que faciliten el seguimiento y la medición del impacto en la productividad de sus empresas.	80%	Se ha concluido el documento metodológico actualizado y están en desarrollo las herramientas informáticas para la administración de proyectos PDP.

No	Proyecto	Breve descripción y propósito	Avance ^{/1}	Estado actual
P5	Rediseño del programa de volatilidad.	Contribuye a contener la tendencia variable de los precios de los productos que tienen importancia en el gasto de los consumidores, identifica los productos provenientes del sector agropecuario que contribuyen en mayor medida a la volatilidad del Índice Nacional de Precio al Consumidor, lo que contribuirá positivamente en mejores condiciones de acceso a la alimentación para la población.	Concluido	Se cuenta con el nuevo programa de mitigación de la volatilidad de precios de los productos agropecuarios y el sistema está en proceso de adecuación.
P6	Estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera.	Valora las acciones de FIRA en términos de la inclusión financiera, para conocer la situación actual, las brechas existentes y, de esta manera, tener elementos para fortalecer, reestructurar y crear productos que permitan una mayor inclusión financiera.	55%	Se elaboraron y aprobaron los términos de referencia para medir la brecha de FIRA en materia de inclusión financiera mediante los servicios de una consultoría externa. Se contrató un despacho externo y actualmente está realizando los trabajos de recolección de información de campo.
P7	Organización, gestión y gobernanza de la base de datos.	Establece el uso de nuevas tecnologías disponibles para manejar las bases de datos institucionales, así como información de otras fuentes, para conocer mejor a la población objetivo, desarrollar servicios personalizados y disminuir los costos de supervisión. Con esto se logrará una mayor inclusión financiera y mayores niveles de servicio en toda la población atendida por FIRA, lo que tendrá efectos positivos en el ingreso y bienestar de la población.	Concluido	Se recibieron y validaron los entregables del proyecto, las recomendaciones se considerarán en las siguientes fases.
P8	Plataforma de crédito.	Consiste en una plataforma digital que conjunte la oferta y la demanda de crédito entre los IF que operan con FIRA y los productores. El objetivo es que haya una mayor competencia en el ofrecimiento de crédito, lo que redundará en menores tasas de interés, mayor oferta de crédito a los productores y mayor oportunidad en su atención.	75%	Se cuenta con la definición del producto de la plataforma de crédito y se está avanzando en la conformación procesos y módulos con el área de Gobierno Digital.
P9	Plataforma de seguros.	Consiste en una plataforma digital que ofrezca a los productores información de seguros agropecuarios para sus cultivos, les permita compararlos, cotizarlos y contratarlos. Esta plataforma, se robustece la inclusión financiera de los productores del campo, ya que les dotará de herramientas tecnológicas para una mejor toma de decisiones ayudándoles a consolidar condiciones de menor	80%	El desarrollo de la plataforma se encuentra concluido, se está revisando el modelo con base en las Reglas de Operación de FIRA. Se tendrán reuniones de seguimiento con funcionarios de FIRA y se está negociando con la Asociación Mexicana de Instituciones de

No	Proyecto	Breve descripción y propósito	Avance ^{/1}	Estado actual
		incertidumbre en su actividad y en consecuencia fortalecer su acceso al crédito formal.		Seguros los diferentes puntos del convenio de colaboración. Está en proceso el lanzamiento de la primera etapa de adquisición de clientes, la operación de la plataforma y sus mecanismos.
P10	Georreferencia de predios.	Proporciona una base de datos nacional de georreferencias (polígonos) de los predios asociados a su actividad para conformar capas de información en Sistemas de Información Geográfica (SIG), los cual contribuirá a una mejor administración de riesgos de los proyectos que integran el portafolio de FIRA.	Concluido	Se concluyó la Captura y proceso de solicitudes de Georreferencia de IFs y carga de polígonos. Se firmó el convenio de colaboración con Agroasemex y están en proceso de suscripción los convenios de colaboración con Cañeros y PROAGRO.
P11	<i>Open Banking.</i>	Compila la información de las bases de datos transaccionales de cuentas bancarias, con previa autorización de los productores interesados, para desarrollar modelos de análisis de riesgos más precisos y personalizados, lo que permitirá a FIRA y su red de IF abatir barreras de información, profundizar el acceso al crédito y ofrecer productos de financiamiento más adecuados a la población objetivo.	10%	Los grupos de trabajo interno están en proceso, pero ya se cuenta con un avance en la gestión de datos, derivado de la prueba piloto.
P12	Estrategia de financiamiento a proyectos sostenibles.	Desarrolla mediante servicios de consultoría un diagnóstico del sector, para identificar buenas prácticas nacionales e internacionales en materia de sostenibilidad, que contribuyan a desarrollar recomendaciones para redefinir la estrategia de FIRA. El resultado contribuirá a solucionar la problemática ambiental que prevalece actualmente a escala nacional e internacional.	80%	Se contrató al consultor, se cuenta con un borrador de la identificación de las políticas y de las prioridades nacionales en temas ambientales, identificación y descripción de las mejores prácticas de financiamiento de proyectos sostenibles, y de la revisión de los trabajos desarrollados en FIRA en temas sostenibles. Se definirá una estrategia de financiamiento de proyectos sostenibles.
P13	Medición del impacto de los proyectos sostenibles.	Desarrolla una matriz de indicadores para medir el impacto de los proyectos que financie FIRA y de esta manera establece un marco de referencia para México de utilidad para el sistema financiero, así como servir de guía de trabajo para organismos financieros internacionales con los que se mantienen colaboraciones.	Concluido	Se presentó el resultado del estudio de consultoría y propuesta de nuevo modelo de reorientación estratégica de los CDTs, y se preparará el nuevo modelo de CDT como Proyecto Estratégico para su estructuración.

No	Proyecto	Breve descripción y propósito	Avance ^{/1}	Estado actual
P14	Reorientación de los CDTs.	Desarrolla mediante servicios de consultoría un diagnóstico de los CDTs en las actividades de los productores según su región y cadena de valor, identifica las mejores prácticas nacionales e internacionales en materia de transferencia de tecnología, obteniendo recomendaciones que contribuyan a mejorar su diseño, funciones, ubicación y capacidades. La implementación deberá posicionar a los CDTs como líderes en la materia y consolidará uno de los cuatro pilares de fomento de la institución en el contexto de consolidar al sector agroalimentario de forma incluyente, productiva y sostenible.	Concluido	Se concluyeron tanto los ajustes a las reglas de operación de apoyos financieros y tecnológicos de FIRA, como a los sistemas de FIRA, y se alineó el programa de garantías del FONAGA.
P15	Mantener el patrimonio en términos reales.	Considera desplegar una serie de herramientas de administración de activos y pasivos que disminuya la variabilidad del margen financiero de FIRA ante movimientos de los factores exógenos de mercado permitiendo reducir la incertidumbre y así alcanzar con precisión el objetivo planteado, para permitir a FIRA impulsar hasta consolidar al sector agroalimentario y medio rural de manera sostenible particularmente ante escenarios de crisis.	65%	Se contrató al despacho/consultor y se realizó el diagnóstico del proceso de crédito, de las etapas Promoción, Evaluación y Aprobación. Se están desarrollando las etapas de integración al Sistema de Trazabilidad de otros módulos para mejorar los niveles de servicio y las metodologías y procedimientos para la evaluación del riesgo de crédito. Se está capacitando a los evaluadores en materia de crédito y certificación.
P16	Gestión del portafolio de inversión <i>Core-Satellite Approach</i> .	Divide la estrategia de inversión del portafolio de FEGA en dos: por un lado, el portafolio base mantendrá los recursos financieros suficientes para cubrir los requerimientos operativos del Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA) y por otro lado el portafolio Satélite mantendrá una estrategia de inversión activa con el objetivo de maximizar el rendimiento para FIRA de manera complementaria y alineada a la estrategia de gestión de activos y pasivos.	83%	Se concluyeron las etapas de diagnóstico y elaboración de propuesta y la puesta en operación de los cambios al procedimiento para el seguimiento a la cartera. Se está implementando una prueba piloto con tres IFs y se están revisando sus comentarios y propuestas. Se está concluyendo el desarrollo del Sistema que origina la muestra para seguimiento y del Sistema para capturar y administrar la información.

No	Proyecto	Breve descripción y propósito	Avance ^{/1}	Estado actual
P17	Alineación de programas de apoyo al PI.	Busca alinear el programa de garantías del Fondo Nacional de Garantías (FONAGA), así como, las reglas de operación de apoyos financieros y tecnológicos de la institución para que desde su diseño contribuyan a abatir las barreras de inclusión financiera, incrementar la productividad y favorecer el desarrollo responsable y sostenible del sector objetivo, para contar con instrumentos de fomento que favorezcan los objetivos prioritarios y con ello mayores y mejores medios de impacto dando mayor cohesión a la actividad de fomento institucional.	Concluido	Se simplificaron los procesos de incorporación de IFs y se concluyó el módulo del sistema de registro con trazabilidad en la plataforma para la incorporación de nuevos IFs.
P18	Mejora continua al proceso de crédito de FIRA.	Propone mejorar los niveles de servicio institucional en las etapas de promoción, evaluación y autorización; simplificando los procedimientos, complementando el sistema de trazabilidad para agilizar la autorización de los servicios financieros y, mejorar controles y mediciones. Además, se propone fortalecer las metodologías de toma de riesgo crédito, un plan de capacitación y mejora de las competencias del personal interno y externo que participa en el Proceso de Crédito Institucional (PDC), para que sea más sencillo, eficiente y oportuno, permitiendo la atención de un mayor número de proyectos y de beneficiarios de los servicios de FIRA, acompañado por una toma de decisiones de riesgo crédito fortalecida.	85%	Se concluyó el diagnóstico, la generación de propuestas y se recibió la autorización de los órganos de gobierno de FIRA. Se están desarrollando las adecuaciones a los diferentes módulos del sistema que opera el servicio de garantías de FIRA.
P19	Seguimiento a la cartera de FIRA.	Propone consolidar un procedimiento y sistema informático de seguimiento de cartera, que se apoye en criterios definidos para la emisión de alertas tempranas respecto de los acreditados en los que se identifiquen riesgos potenciales; así como la definición de protocolos de atención para atender la problemática identificada, con funciones claras para las diferentes áreas participantes en ejercer acción preventiva, con lo cual, contribuye a fortalecer la función de seguimiento, con un enfoque preventivo y de mitigación de riesgos, con protocolos de actuación para otorgar tratamientos oportunos, lo cual se traducirá en que FIRA logre mantener una cartera de alto impacto y con buena calidad crediticia.	Concluido	Se incorporaron los procedimientos de cobro y seguimiento de garantías. Se encuentra en proceso de implementación para los IFs que determine el Comité de Créditos Mayores (CCM).

No	Proyecto	Breve descripción y propósito	Avance ^{/1}	Estado actual
P20	Mecanismos de incorporación de IF.	Considera un proceso de reingeniería en tres etapas; i) diagnóstico de los esquemas de incorporación, ii) mapeo del mercado de IF y finalmente, iii) la sistematización del proceso de registro; lo cual contribuye a una reingeniería de los mecanismos de incorporación actuales que promuevan la entrada de IF viables en menor tiempo. Este proyecto contribuye al cumplimiento del OP1 del PI al contar con un proceso de incorporación de IF más eficiente, que se traducirá en una mejor atención a los IF prospectos y éstos en la atención de un mayor número de productores, asimismo, al incrementar el flujo de recursos al sector agroalimentario y rural a más productores.	40%	Se están reestructurando la organización y procesos al interior de FIRA, lo cual no tiene vinculación con el logro del Objetivo Prioritario 1.
P21	Modificaciones al servicio de garantía.	Desarrolla un proceso de reingeniería, que considera la simplificación normativa, adoptando criterios que armonicen la norma de FIRA con las políticas de los IF y la regulación vigente; este esfuerzo se realizará con el propósito de fomentar el crédito a la población objetivo. Además, se diseñará un mecanismo de Autogestión para los IF, que les permitirá saber los incumplimientos normativos que pudieran tener y les brindará certidumbre en la efectividad de los pagos de garantía que presenten ante FIRA. Lo cual le permitirá a FIRA contar con un servicio de garantía simple, robusto y enfocado en las características de los segmentos de interés institucional, que sea atractivo y confiable para los IFs.	50%	Se concluyó la definición de puntos de enlace y actividades conjuntas con el proyecto 27. La contratación de la consultoría se encuentra en proceso de valoración de candidatos y definición de necesidades de asistencia técnica.
P22	Constitución de esquemas de seguridad jurídica.	Brinda opciones a los IFs en la constitución de garantías mediante el Fideicomiso de Garantía y Convenio de Mediación que permita una eficiente posesión de los bienes y la ejecución de estos sin intervención Judicial en procesos de recuperación, a través de un mediador. Para los IFs en proceso de tratamiento, mediante un Convenio de Mediación y Reconocimiento de Adeudos podrán realizar un Descuento Físico de Cartera, la cual será recibida en custodia, asegurando así acciones civiles o penales.	30%	Se concluyó el diagnóstico y diseño de arquitectura de datos. Está pendiente el proceso de licitación y contratación de la plataforma.

No	Proyecto	Breve descripción y propósito	Avance ^{/1}	Estado actual
P23	Concentración de actividades en el FONDO.	Plantea un proceso de reingeniería para alcanzar una mayor eficiencia en la operación, reducir riesgos operativos y reorientar las actividades del personal involucrado; se concentrarán en el fideicomiso FONDO (Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura) las actividades y compromisos de FEGA, Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA) y Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras (FOPESCA).	Concluido	Se cuenta con la metodología de promoción y tablero de control para monitorear el avance de los indicadores.
P24	FIBRA para infraestructura de almacenamiento.	Desarrolla un esquema de apoyo a los Fideicomisos de Infraestructura y Bienes Raíces o Fideicomiso de Bienes Raíces (FIBRAS) que operen en nuestro sector en donde FIRA participará, entre otros aspectos, proporcionando un portafolio de proyectos (Clientes y Activos estratégicos), con financiamiento directo a la FIBRA, otorgando el servicio de garantía a la FIBRA que cubra el pago oportuno de sus rentas y sobre su financiamiento.	75%	El diagnóstico está completo, el planteamiento normativo y de simplificación operativa están en revisión, los cambios a la regulación de las Sociedades Cooperativas y de Ahorro Popular (SCAP) se publicaron en el DOF el 8 de septiembre de 2021 y se está preparando el material de capacitación; están por informarse los cambios normativos y operativos a la Confederación de Cooperativas de Ahorro y Préstamo de México (CONCAMEX), con quien se está coordinando la propuesta para ofrecer nuevos productos a las SCAP.
P25	Plataforma digital de asesoría inteligente.	Consiste en una plataforma digital que aprovecha las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) para otorgar el servicio de asesoría técnica a través de medios digitales a un mayor número de productores, principalmente aquellos que por su ubicación y condición socioeconómica no tienen acceso a tal servicio. Se contará con el soporte de un grupo de asesores técnicos con acceso a información geoespacial de las parcelas que les permita diagnosticar adecuadamente la problemática de la unidad productiva, para realizar una evaluación y recomendación técnica. El proyecto contribuye a abatir la barrera de acceso al servicio de asesoría para un mayor número de productores del sector agropecuario, que permita incrementar su productividad, acceso a	70%	Se cuenta con el diagnóstico, la definición del perfil de las parafinancieras y la definición de la metodología de registro. Se están diseñando y estructurando los productos y servicios. Se realizarán los cambios normativos, la definición de requerimientos mínimos para manuales y procedimientos y las especificaciones de funcionalidades de herramientas tecnológicas.

No	Proyecto	Breve descripción y propósito	Avance ^{/1}	Estado actual
		nuevas tecnologías, adopción de prácticas sostenibles que contribuyan a mitigar efectos adversos al medio ambiente, así como una mejor calidad de vida de productores y sus familias.		
P26	Planes de carrera y sucesión.	Establece un modelo de sucesión, ordenado, sostenible y eficaz que permita identificar los puestos críticos dentro de la institución, así como, identificar al personal con alto potencial y el desarrollo que requieren éstos, para ocupar dichos puestos. A través del proyecto, se contarán con los reemplazos necesarios de personal con los conocimientos y habilidades suficientes para desempeñar las funciones de los puestos identificados como críticos.	80%	Se ha concluido el documento metodológico actualizado y están en desarrollo las herramientas informáticas para la administración de proyectos PDP.
P27	Plataforma AGRITECH.	Consiste en una plataforma digital que integra los diversos servicios de información digital que resultan de los avances tecnológicos en materia de plataformas Fintech, herramientas geoespaciales, monitoreo y seguimiento de variables asociadas a las actividades productivas con uso de imágenes satelitales, capacitación y asistencia técnica mediante medios de comunicación en línea; todo en una sola plataforma conformada por capas de información que funcionarán como el HUB de información y conocimiento de FIRA. Esta plataforma proveerá de información para la asesoría a productores, parafinancieras e IFs; cada uno mantiene servicios especialmente dirigidos a las necesidades específicas de cada grupo, que hacen uso de la innovación tecnológica tanto a nivel financiero, como en las actividades agropecuarias que llevan a transformar las actividades actuales en productos y servicios en entornos digitales, promoviendo la productividad, eficiencia productiva e inclusión financiera.	Concluido	Se cuenta con el nuevo programa de mitigación de la volatilidad de precios de los productos agropecuarios y el sistema está en proceso de adecuación.
P28	Hub Climático	Consiste en una plataforma digital que integra capas de datos que funcionarán como un HUB de información y conocimiento de FIRA.	55%	Se elaboraron y aprobaron los términos de referencia para medir la brecha de FIRA en materia de inclusión financiera mediante los servicios de una consultoría externa. Se contrató un despacho externo y actualmente

No	Proyecto	Breve descripción y propósito	Avance ^{/1}	Estado actual
				está realizando los trabajos de recolección de información de campo.

^{/1} Avance al 31 de diciembre de 2021 reportado en el documento de trabajo.

Fuente: Elaboración propia con base en: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tablas 8 y 10.

1.2 Vinculación entre estrategias y acciones del Objetivo Prioritario 1 con los Proyectos Estratégicos de FIRA

En la Tabla 43 se presenta la vinculación entre los Proyectos estratégicos y el Objetivo Prioritario 1 (OP1): *“Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala”*⁵⁵, a través de sus cinco estrategias y doce acciones puntuales, con base en la presentación de los Proyectos Estratégicos de FIRA, Alineados al Mapa de la Estrategia y Objetivos Prioritarios, que se desarrollan buscando contribuyan en el cumplimiento de las metas planteadas en el Plan Institucional 2020 – 2024⁵⁶.

Tabla 43. Vinculación entre las estrategias y líneas de acción del OP1 y los proyectos estratégicos de FIRA.

Estrategias	Acciones	Proyectos ^{/1}
Estrategia prioritaria 1.1. Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres.	1.1.1.- Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.	P1, P2, P6, P10, P11, P12
	1.1.2.- Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.	P17
	1.1.3.- Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.	P5, P12, P17
	1.1.4.- Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.	P1, P12
	1.1.5.- Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.	P7, P10, P11
	1.1.6.- Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural	P2, P6, P17

⁵⁵ *Op. Cit.* Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020).

⁵⁶ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2021). Proyectos Estratégicos de FIRA, Alineados al Mapa de la Estrategia y Objetivos Prioritarios, que se desarrollan buscando contribuyan en el cumplimiento de las metas planteadas en el Plan Institucional 2020 – 2024. Documento interno de planeación.

Estrategias	Acciones	Proyectos ^{1/}
	y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).	
Estrategia prioritaria 1.2.- Fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores.	1.2.1.- Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las paraфинancieras.	P1, P3, P6, P7, P8, P9, P18, P19, P21, P22, P23, P27
	1.2.2.- Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.	P2, P9, P11, P17, P18, P19, P20, P21, P22, P23, P27
Estrategia prioritaria 1.3.- Abatir las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores.	1.3.1.- Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, <i>open banking</i> , etc.).	P2, P3, P4, P6, P7, P8, P9, P10, P11, P17, P21, P23, P25, P27
Estrategia prioritaria 1.4.- Incentivar entre las y los productores el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos	1.4.1.- Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.	P8, P9, P14, P17, P27
	1.4.2.- Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.	P8, P9, P17, P27
Estrategia prioritaria 1.5.- Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros.	1.5.1.- Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e <i>in situ</i> .	P8, P9, P10, P17, P25, P27

^{1/}Se señalan en rojo los proyectos estratégicos en las cuales no se encontró evidencia sobre su vinculación con la acción puntual.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 9.

La Tabla 43 se elaboró considerando las estrategias con las que se relacionan los proyectos estratégicos de acuerdo con el documento de FIRA “Proyectos Estratégicos de FIRA, Alineados al Mapa de la Estrategia y Objetivos Prioritarios, que se desarrollan buscando que contribuyan en el cumplimiento de las metas planteadas en el Plan Institucional 2020 – 2024”. Posteriormente, se hizo el análisis para cada una de las acciones puntuales para lograr el mayor nivel de desagregación posible. Sin embargo, se observó que hay estrategias prioritarias con líneas de acción

puntuales que no muestran consistencia con la vinculación en el documento de referencia, estas se marcan en color rojo en la Tabla 43. En particular, aunque la estrategia prioritaria 1.5 y su acción puntual 1.5.1 se encuentra contenida en seis proyectos estratégicos, en estos no se aprecia su vinculación.

Adicionalmente, se considera que los proyectos estratégicos P21 Modificaciones al servicio de garantía y P23 Concentración de actividades en el FONDO, deberían estar vinculados a la estrategia 1.1. Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres, con las acciones puntuales: 1.1.1. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas y 1.1.2.- Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.

2. Estrategia 1. Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres

Esta sección presenta la relación de los proyectos estratégicos con la estrategia 1, vinculados con los hallazgos de los trabajos de campos y los comentarios basados en el trabajo de gabinete y en las interacciones con los actores relacionados con la inclusión financiera; se integra por seis módulos, cada uno de ellos correspondiendo a las seis acciones que conforman la estrategia.

2.1 Acción 1. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a que acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan.

Tabla 44. Acción puntual 1.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 1, 2, 6, 10, 11 y 12

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P1 Metodología de promoción.	Las actividades de promoción del personal de FIRA en las direcciones regionales son heterogéneas, y están supeditadas al cumplimiento de las metas en monto de crédito y número de acreditados, y en cada regional se estructuran con base en: a) IFs con que colaboran (bancarios o no bancarios), b) el tipo de producción que se desarrolla en la región y c) la capacidad de organización de los productores (parafinancieras o desarrollo de proveedores).	La implementación de este proyecto permitirá que la promoción se realice de forma sistematizada y homologada entre regiones. El contar con un sistema de seguimiento de metas, tablero de control, brindará información para tomar las acciones necesarias para el cumplimiento de metas y les permitirá contar con mayor tiempo para las labores de promoción.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
	<p>Los resultados de la encuesta al personal de FIRA muestran que las principales estrategias para captar acreditados son: a) promoción con asociaciones de productores, b) alianza con Cajas de Ahorro y Préstamo y Crédito, y SOFOMES con microcrédito, c) promoción con empresas prospectadas mediante listados del DENUJE, d) promoción en colaboración con programas de la SADER y e) campañas de correo electrónico. La promoción se realiza, pero no está estandarizada y homologada.</p> <p>En lo que se refiere al seguimiento al cumplimiento de las metas se observó que en las Direcciones Regionales se realizan juntas semanales de seguimiento para ver el avance en el cumplimiento de las metas. Aunque, no se mencionó que existiera un sistema institucional para su seguimiento, se observó en una Dirección Regional el uso de un tablero de control en una hoja de cálculo de Excel el cual fue desarrollado por el Director para su uso personal (esto puede ser considerado como una buena práctica). Este Tablero se alimenta de forma semanal con los reportes de las acciones realizadas en campo, por lo cual en las reuniones de seguimiento semanal con los Residentes Estatales puede comentar sobre las acciones a realizar en la semana.</p> <p>Adicionalmente, en las cuatro Direcciones Regionales, los entrevistados comentaron que el seguimiento lo realizan a través de reuniones semanales con los Residentes Estatales, y ellos a su vez con los Agentes a su cargo.</p>	<p>El contar con una metodología de promoción estandarizada contribuirá a que los promotores brinden la misma información en todo el país; por lo cual, los productores tendrán acceso a la información sobre las opciones de financiamiento disponibles, esto contribuye a la inclusión financiera dado que reduce la asimetría de información e incrementa el número de opciones para los productores.</p>
<p>P2 Programa de Agricultura Familiar (PROAF).</p>	<p>Las Cajas de Ahorro y Préstamo forman parte de los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNBs) y su importancia como fuente de financiamiento varía en cada región.</p> <p>Para las Cajas de Ahorro y Préstamo, FIRA es un elemento importante para su fortalecimiento y crecimiento.</p> <p>Las Cajas de Ahorro y Préstamo mencionaron que es necesario capacitar al personal de FIRA para dar a conocer sus políticas, el tipo de proyectos que pueden financiar, sus procesos de afiliación, y cómo operan los productos de ahorro y crédito.</p> <p>La Ley que regula a las Cajas de Ahorro y Préstamo solo permite que participen como socios personas físicas, por lo cual, el incorporar</p>	<p>La reingeniería del PROAF es estratégica para incrementar la inclusión financiera por la penetración que tiene a través de las Cajas de Ahorro y Préstamo.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
	<p>esquemas de préstamos a personas morales o parafinancieras no les estaría permitido, por tanto, el Personal de las Cajas de Ahorro y Préstamo mencionó que daban capacitación al personal de FIRA para dar a conocer sus límites operativos para financiar proyectos.</p> <p>FIRA es un aliado estratégico para la conformación de garantías que respalden los créditos a los productores del sector agroindustrial, por lo que es fundamental que conozcan plenamente sus políticas, normas y procesos de préstamo.</p>	
<p>P6 Estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera.</p>	<p>El presente estudio forma parte de este proyecto estratégico y su objetivo es el de identificar brechas y oportunidades para la implementación de servicios, productos y programas en el ámbito de acción de FIRA.</p>	<p>Se proporcionarán a FIRA recomendaciones de acciones específicas para mejorar el proceso de inclusión financiera.</p>
<p>P10 Georreferencia de predios.</p>	<p>El personal de oficinas centrales comentó que era un proyecto en proceso de implementación.</p> <p>Durante los trabajos de campo, no se preguntó o mencionó la implementación de este proyecto.</p>	<p>La Georreferenciación de predios permitirá desarrollar capas de información con base en los polígonos de los productores y esto contribuirá a la gestión de riesgos, ya que al alimentar la base de datos se podrán inferir el comportamiento regional con base en la información disponible. Esto contribuye a la inteligencia de negocios disminuyendo los tiempos de respuesta en los trámites y valorando si los parámetros del proyecto se encuentran dentro de las bandas de valor observadas en la región.</p> <p>Se deberá dar a conocer de manera intensiva al personal de FIRA.</p>
<p>P11 Open Banking.</p>	<p>El personal de oficinas centrales comentó que era un proyecto en proceso de conformación, por lo que no se incluyó entre los temas de las entrevistas semiestructuradas y no fue mencionado por los participantes durante la aplicación de los instrumentos.</p>	<p>El <i>Open Banking</i> contribuirá al análisis de riesgos para la institución, lo cual permitirá ofrecer productos financieros acordes con el perfil del solicitante, incluido su flujo de ingresos</p> <p>Cuando pase a etapa de implementación se deberá dar a conocer de manera más intensiva al personal de FIRA e IFs.</p>
<p>P12 Estrategia de financiamiento a proyectos sostenibles.</p>	<p>El personal de oficinas centrales comentó que existía un estudio en desarrollo por parte de una consultoría para definir la estrategia sobre la materia.</p> <p>Durante los trabajos de campo no se tuvo mención sobre este tema.</p>	<p>La estrategia de financiamiento a proyectos sostenibles permitirá el diseño de un esquema de apoyo a proyectos que contribuya al desarrollo regional con sustentabilidad.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
		En la fase de implementación se deberá dar a conocer de manera más intensiva al personal de FIRA.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 11.

Durante los trabajos de campo se encontró que los productos financieros para los proyectos estratégicos se adaptan a sus condiciones de flujo, y que la participación de los especialistas de la subdirección de desarrollo de productos y servicios de FIRA contribuía a su estructuración, por lo cual, se consideran las mejores prácticas identificadas por ellos. En las encuestas aplicadas al personal de FIRA, este mencionó que contribuye al diseño de productos financieros y los promotores los acercan a los productores.

Adicionalmente, como resultado de la revisión se consideró que P21 se vincula a esta acción puntual.

Tabla 45. Acción puntual 1.a y su vinculación con el proyecto estratégico 21.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P21 Modificaciones al servicio de garantía	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que se estaban instrumentando ajustes en el modelo de garantías para que estas puedan llegar a los IFNBs.</p> <p>Durante el trabajo de campo, el personal de las Cajas de Ahorro y Préstamo mencionó la importancia de poder acceder a las garantías de FIRA sin pasar por el arbitraje de una institución bancaria, ya que esto podría reducir las tasas de interés que otorgan a las parafinancieras y acreditados finales.</p>	Las modificaciones al servicio de garantías tienen como propósito ampliar su impacto, lo que contribuye al diseño y acercamiento de productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.

¹ Avance al 31 de diciembre de 2021 reportado en el documento de trabajo.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 12.

De los 30 proyectos estratégicos que FIRA está instrumentando se identifican siete (seis identificados por FIRA y uno que sugiere la empresa consultora) que están enfocados al diseño y conformación de productos que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos y que incorporen las mejores prácticas; estos proyectos se apoyan en el desarrollo de metodologías, plataformas y bases de datos que proporcionan información para

inferir los comportamientos de los productores a nivel regional, esto agilizará la toma de decisiones y en su caso el acceso al financiamiento, contribuyendo a incrementar la inclusión financiera.

2.2 Acción 2. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a qué acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificó que el siguiente proyecto la impacta:

Tabla 46. Acción puntual 1.b y su vinculación con el proyecto 17.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P17 Alineación de programas de apoyo al PI	El Fondo Nacional de Garantía (FONAGA) está posicionado entre todos los actores (FIRA, IFs y acreditados finales) como un programa que ha permitido el acceso al financiamiento a un número importante de productores. Los recursos aportados por la SADER se han multiplicado por más de 35 veces para alcanzar cerca de 400 mil millones de pesos (mmdp) en créditos para proyectos productivos.	La alineación de programas de apoyo al PI, impulsa mejoras a las reglas de operación para diseñar productos de garantía con riesgo compartido en beneficio de los productores. Al compartir el riesgo, el monto de las garantías de FIRA por proyecto disminuye y esto permite incrementar el volumen de crédito, lo cual amplía la inclusión financiera.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 13.

Los esquemas que opera FIRA a través de FONAGA se han replicado con otras dependencias, tales como la Secretaría de Economía a través del PROEM, y con gobiernos estatales, con resultados igualmente satisfactorios, de acuerdo con los comentarios del personal de FIRA entrevistados en los estados durante los trabajos de campo.

Adicionalmente, como resultado de la revisión se consideró que P21 se vincula a esta acción puntual.

Tabla 47. Acción puntual 1. b y su vinculación con el proyecto estratégico 21.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P21 Modificaciones al servicio de garantía	El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que se estaban instrumentando ajustes en el modelo de garantías para que estas puedan llegar a los IFNBs.	Las modificaciones al servicio de garantías tienen como propósito ampliar su impacto, los ajustes en el diseño de productos de crédito con riesgo compartido, reduce el monto

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
	Durante el trabajo de campo, el personal de las Cajas de Ahorro y Préstamo mencionó la importancia de poder acceder a las garantías de FIRA sin pasar por el arbitraje de una institución bancaria, ya que esto podría reducir las tasas de interés que se otorgan a las parafinancieras y acreditados finales.	de la garantía de FIRA y amplia el volumen de crédito, lo cual incrementa la inclusión financiera.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 14.

De los 30 proyectos estratégicos que FIRA está instrumentando se identifican dos (uno identificado por FIRA y uno por la empresa consultora) que están enfocados al diseño de productos de garantía que compartan el riesgo de financiar; adecuan las reglas de operación y mejoran el servicio de garantía, contribuyendo a incrementar la inclusión financiera.

2.3 Acción 3. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a qué acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 48. Acción puntual 1.c y su vinculación con los proyectos estratégicos 5, 12 y 17.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P5. Rediseño del programa de volatilidad	Se está revisando el monto de presupuesto requerido considerando el nuevo programa y los nuevos lineamientos del FONAGA. Durante las entrevistas, el personal de FIRA de oficinas centrales comentó que se estaban realizando ajustes al programa.	El rediseño del programa de volatilidad contribuye a estabilizar los precios mediante el otorgamiento de créditos respaldados con garantías de FIRA. Los créditos son proporcionados por los IF para los productos agrícolas incluidos en el Índice Nacional de Precios al consumidor. Las garantías que respaldan los créditos son otorgadas por FIRA con recursos del FONAGA, el cual recibe recursos de la SADER. La revisión de los mecanismos de apalancamiento tenderá reducir el costo del financiamiento y se motivará a que más productores se incorporen a las actividades productivas, incrementando así la inclusión financiera.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P12 Estrategia de financiamiento a proyectos sostenibles.	El personal de oficinas centrales comentó que existía un estudio en desarrollo por parte de una consultoría para definir la estrategia sobre la materia. Durante los trabajos de campo no se tuvo mención sobre este tema.	La estrategia de financiamiento a proyectos sostenibles contribuya al desarrollo regional con sustentabilidad y motivará la migración de los productores a proyectos sostenibles con esquemas de apalancamiento que cuenten con el respaldo de FIRA, promoviendo así la inclusión financiera.
P17 Alineación de programas de apoyo al PI	El FONAGA está posicionado entre todos los actores (FIRA, IFs y acreditados finales) como un programa que ha permitido el acceso al financiamiento a un número importante de productores. Los recursos aportados por la SADER se han multiplicado por más de 35 veces para alcanzar cerca de 400 mil millones de pesos (mmdp) en créditos que ha financiado proyectos productivos.	La alineación de programas de apoyo al PI a través de los ajustes a las reglas de operación contribuirá a apalancar los productos y servicios con los recursos de FONAGA y de otras instituciones, tales como, la Secretaría de Economía que aporta recursos al PROEM; los ajustes permitirán fortalecer los esquemas de apalancamiento, lo cual contribuye a ampliar los créditos para los productores, impulsando así la inclusión financiera.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 15.

Durante los trabajos de campo los IFs y los acreditados finales mencionaron la importancia de que FIRA diseñe nuevos productos para apalancar los proyectos.

De los 30 proyectos estratégicos que FIRA está instrumentando se identifican tres que están enfocados a apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes; en particular, durante los trabajos de campo se encontró que la Secretaría de Economía y la SADER aportan recursos a FIRA para fortalecer los fondos de garantía. La Secretaría de Economía aporta recursos al PROEM para impulsar empresas medianas del sector agroindustrial y promover el desarrollo de zonas rurales. La SADER aporta recursos fortalecer al FONAGA, los cuales contribuyen a las garantías de FIRA para detonar créditos a través de los Intermediarios Financieros hacia los productores.

2.4 Acción 4. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a qué acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 49. Acción puntual 1.d y su vinculación con los proyectos estratégicos 1 y 12.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P1 Metodología de promoción.	Los promotores y especialistas en el ejercicio de sus funciones dan a conocer a los productores los requisitos necesarios para acceder al financiamiento y los apoyan en la estructuración de sus proyectos para que sean presentados a los IFs, revisando los esquemas de flujos del proyecto con base en los aspectos técnicos y la documentación administrativa requerida.	La implementación de la metodología de promoción permitirá que la estructuración se realice de forma sistematizada, apoyando a los productores en la gestión para la obtención del financiamiento. En la medida que los proyectos están correctamente estructurados, los IFs cuenta con elementos para valorar objetivamente las solicitudes, esto contribuye a la inclusión financiera, porque aumenta las probabilidades para que un proyecto sea aprobado para su financiamiento.
P12 Estrategia de financiamiento a proyectos sostenibles.	El personal de oficinas centrales comentó que existía un estudio en desarrollo por parte de una consultoría para definir la estrategia sobre la materia. Los promotores y especialistas en el ejercicio de sus funciones dan a conocer a los productores los requisitos necesarios para acceder al financiamiento y los apoyan en la estructuración de sus proyectos para que sean presentados a los IFs, revisando los esquemas de flujos del proyecto con base en los aspectos técnicos y la documentación administrativa requerida. Durante los trabajos de campo no se tuvo mención sobre este tema.	La estrategia de financiamiento a proyectos sostenibles permitirá el desarrollo regional con sustentabilidad. En la medida que los proyectos están correctamente estructurados, los IFs cuenta con elementos para valorar objetivamente las solicitudes, esto contribuye a la inclusión financiera, porque aumenta las probabilidades para que un proyecto sea aprobado para su financiamiento.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Tabla 16.

Los acreditados finales e IFs manifestaron el gran apoyo que el personal de FIRA brinda en la estructuración de sus proyectos.

De los 30 proyectos estratégicos que FIRA está instrumentando se identifican dos que están enfocados a apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución. La estructuración de proyectos se realiza por el personal de FIRA en las Residencias Estatales y Agencias.

2.5 Acción 5. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a qué acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 50. Acción puntual 1.e y su vinculación con los proyectos estratégicos 7, 10 y 11.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P7. Organización, gestión y gobernanza de la base de datos.	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que se estaban analizando las bases de datos y elaborando un diagnóstico, para contar con información para diseñar productos que permitan tomar en cuenta el historial crediticio de los productores.</p> <p>Los acreditados finales y los IFs mencionaron que FIRA podría tomar en consideración el historial crediticio que los acreditados finales han ido conformando a lo largo del tiempo con los IFs de los que ha recibido el financiamiento, así como la documentación que han entregado y que no requiere actualización.</p>	<p>La organización, gestión y gobernanza de la base de datos responde a una necesidad detectada en campo con los acreditados finales y una vez que se implemente, contribuirá a conocer mejor a los acreditados, para generar una oferta de servicios más acorde con sus características y necesidades, lo que también mejorará la atención, por ejemplo, al reducir los tiempos de respuesta de las solicitudes de crédito.</p> <p>En la medida que se identifiquen a los acreditados y proyectos recurrentes, se pueden reducir los tiempos de respuesta, esto contribuye a la inclusión financiera.</p>
P10 Georreferencia de predios.	<p>El personal de oficinas centrales comentó que era un proyecto en proceso de implementación.</p> <p>Durante los trabajos de campo, no se preguntó o mencionó la implementación de este proyecto.</p>	<p>La georreferencia de predios permitirá desarrollar capas de información con base en los polígonos de los productores, e historial crediticio, esto contribuirá a la inteligencia de negocios porque se podrá inferir el comportamiento de otros productores a partir de la información disponible en la región.</p> <p>Al conocer el historial crediticio y comportamiento de los acreditados en la región, se podrán inferir bandas de valor para los demás productores de la región, esto agilizará el proceso de evaluación de solicitudes de financiamiento, lo cual contribuye a la inclusión financiera.</p>
P11 Open Banking.	<p>El personal de oficinas centrales comentó que era un proyecto en proceso de conformación, por lo que no se incluyó entre los temas de las entrevistas semiestructuradas y no fue mencionado por los participantes durante la aplicación de los instrumentos.</p>	<p>El <i>Open Banking</i> compila información de distintas fuentes sobre el comportamiento crediticio y las transacciones de los acreditados, previo permiso de estos; conociendo sus patrones de crédito se podrá inferir el comportamiento esperado de otros productores en la región. Esto contribuirá al análisis de riesgos para la institución, lo cual permitirá ofrecer productos financieros acordes con el perfil del solicitante, esto fomentará la inclusión financiera.</p>

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Tabla 17.

Durante los trabajos de campo se comentó que el ofrecer la posibilidad de agilizar los trámites contribuirá a incrementar la inclusión financiera, porque algunos solicitantes desisten el crédito al no recibirlo con la celeridad necesaria.

De los 30 proyectos estratégicos que FIRA está instrumentando se identifican tres que están enfocados a impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él; estos tres proyectos estratégicos emplean bases de datos internas y externas para analizar el comportamiento de los acreditados y determinar patrones regionales, esto contribuye a inferir patrones de comportamiento que proporcionen elementos para la evaluación de las solicitudes de los demás productores.

2.6 Acción 6. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de IFs que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a qué acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 51. Acción puntual 1.f y su vinculación con los proyectos estratégicos 2, 6 y 17.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
<p>P2 Programa de Agricultura Familiar (PROAF).</p>	<p>El personal de FIRA comentó que tienen identificados a los IFNBs que pueden incorporarse a la red de FIRA y ampliar la oferta de financiamiento a través de las Cajas de Ahorro y Préstamo. Están en proceso de darles a conocer los productos y los beneficios que los propios intermediarios pueden obtener en materia de colocación de crédito por la operación del PROAF.</p> <p>Las cajas son IFNB muy relevantes para la atención en zonas alejadas, y de población vulnerable, como las mujeres (son 60% de las socias de las cajas, según lo manifestaron los entrevistados de IFNB); en general, las cajas son actores claves para FIRA para brindar acceso a crédito a población excluida y en zonas con poca cobertura de servicios.</p>	<p>El PROAF concentra sus actividades en la incorporación de Cajas de Ahorro y Préstamo.</p> <p>Como se presentó en Entregable C, las Cajas de Ahorro y Préstamo se encuentran en localidades metropolitanas y rurales; y en ocasiones, son el único vehículo de acceso a servicios financieros en la localidad, el desarrollo de esquemas de financiamiento diferenciados para la población rural y grupos en situación de vulnerabilidad se percibe como una alternativa viable.</p> <p>Las Cajas de Ahorro y Préstamo se integran principalmente por mujeres, que no reciben un trato diferenciado que les otorgue mejores condiciones.</p> <p>En la medida que FIRA genere incentivos a través de los esquemas de garantía, las Cajas de Ahorro y Préstamo diseñarán y operarán productos diferenciados para mujeres, adultos mayores e indígenas. En consecuencia, estos grupos se podrán incorporar como acreditados y se promoverá la inclusión financiera.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P6 Estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera.	El presente estudio forma parte de este proyecto estratégico y su objetivo es el de identificar brechas y oportunidades para la implementación de servicios, productos y programas en el ámbito de acción de FIRA.	La estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera permitió la recolección de información en campo y, con base en la evidencia empírica, está valorando cómo las acciones puntuales están siendo implementadas y cómo es su contribución a los objetivos y estrategias prioritarias en materia de inclusión financiera.
P17 Alineación de programas de apoyo al PI	El Fondo Nacional de Garantía (FONAGA) está posicionado entre todos los actores (personal de FIRA, IFs y acreditados finales) como un programa que ha permitido el acceso al financiamiento a un número importante de productores. Los recursos aportados por la SADER se han multiplicado por más de 35 veces para alcanzar cerca de 400 mil millones de pesos (mmdp) en créditos que ha financiado proyectos productivos.	La alineación de programas de apoyo al PI contribuyó a generar los ajustes a las reglas de operación para apalancar los productos y servicios con los recursos de FONAGA y de otras instituciones, tales como la Secretaría de Economía, han contribuido al desarrollo de programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de IFs que atienden a micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), promoviendo así la inclusión financiera.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Tabla 18.

Durante la aplicación de instrumentos para el análisis cualitativo se observó que en las cuatro regiones donde se realizaron trabajos de campo, el personal de FIRA, los IFs y los acreditados no identifican programas o esquemas de financiamiento y garantía diferenciados para grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena). Sin embargo, sí identificaban productos y esquemas diferenciados para actividades del sector agroindustrial. Los IF mencionaron que el análisis se centra en las características del proyecto y no en la naturaleza de la persona que lo presenta o los grupos de población que lo conforman.

En la encuesta aplicada al personal de FIRA en el análisis cuantitativo se observó que el 70.8% de los encuestados afirmó que existen productos financieros diferenciados para mujeres, identificando como parte de estas diferencias: a) mayor cobertura de garantía gubernamental, b) menor tasa de interés, y c) menores requisitos.

En la encuesta aplicada a los acreditados finales en el análisis cuantitativo se observó que al 36.2% de los encuestados les han ofrecido productos diferenciados para mujeres, principalmente en los rubros: menor tasa de interés, reducción de comisiones y acceso a créditos con base en su historial de flujos.

Durante la aplicación de instrumentos mediante observación directa participativa a través de usuario simulado se encontró que una de los ocho IFB cuenta con productos de crédito, en el segmento PyME, para mujeres ofreciendo tasas de interés diferenciadas con respecto a los créditos en general.

Con base en lo anterior, se concluye que no existe una difusión amplia de los productos de crédito para mujeres, adultos mayores o población indígena; por lo cual, los tres proyectos estratégicos que atienden la acción puntual 1.f pueden atender esta área de oportunidad.

De los 30 proyectos estratégicos que FIRA está instrumentando se identifican tres que están enfocados al desarrollo de programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de IFs que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena); estos proyectos estratégicos contribuyen a la inclusión financiera, dado que buscan ampliar la oferta de IFs e incrementar el número de estos.

3. Estrategia 2. Fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores.

3.1 Acción 1. Promover que los IFs mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las parafinancieras.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a qué acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 52. Acción puntual 2.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 1, 3, 6, 7, 8, 9, 18, 19, 21, 22 y 27.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P1 Metodología de promoción.	<p>Los promotores y especialistas en el ejercicio de sus funciones dan a conocer a los productores los requisitos necesarios para acceder al financiamiento y los apoyan en la estructuración de sus proyectos para que sean presentados a los IFs, revisando los esquemas de flujos del proyecto con base en los aspectos técnicos y la documentación administrativa requerida.</p> <p>Durante las entrevistas con los ejecutivos de cuenta especializados en la actividad agroindustrial de los IFs, estos mencionaron que han recibido capacitación sobre la estructuración de proyectos para el sector (por parte de FIRA o el IF donde trabajan).</p>	<p>La implementación de la metodología de promoción permitirá que la estructuración se realice de forma sistematizada.</p> <p>La implementación de este proyecto permitirá que la estructuración de proyectos se realice de forma sistematizada y homologada entre regiones, con una metodología proporcionada por FIRA, esto contribuye a la inclusión financiera.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P3 Fortalecimiento al modelo Parafinanciero	En los trabajos de campo se evidenció la importancia que tienen las parafinancieras para integrar productores para que puedan acceder a productos financieros.	El fortalecimiento al modelo Parafinanciero contribuirá a fortalecer los sistemas y procesos internos de las parafinancieras para su estandarización, en la medida que los procesos sean consistentes entre parafinancieras los acreditados finales contarán con un servicio estandarizado, lo cual contribuye a agilizar los tiempos de respuesta en beneficio de los productores, fomentando así la inclusión financiera.
P6 Estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera.	El presente estudio forma parte de este proyecto estratégico y su objetivo es el de identificar brechas y oportunidades para la implementación de servicios, productos y programas en el ámbito de acción de FIRA.	La estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera permitió la recolección de información en campo y constató el peso específico de las parafinancieras en el acceso al financiamiento de los productores, en particular para los estratos E1 a E3.
P7. Organización, gestión y gobernanza de la base de datos	<p>El personal directivo de FIRA mencionó que se estaban analizando las bases de datos y elaborando un diagnóstico, para diseñar productos que permitan tomar en cuenta el historial crediticio de los productores.</p> <p>Los acreditados finales y los IFs mencionaron que FIRA podría tomar en consideración el historial crediticio que han ido conformando a lo largo del tiempo, así como la documentación que han entregado.</p>	La organización, gestión y gobernanza de la base de datos responde a una necesidad detectada en campo con los acreditados finales y una vez que se implemente, apoyará a los IFs, incluidas las parafinancieras en la integración de los expedientes y a reducir los tiempos de respuesta de las solicitudes de crédito.
P8 Plataforma de crédito	<p>El personal directivo de FIRA comentó que este proyecto permitirá generar un comparador de crédito para los proyectos, es decir, con base en los datos del proyecto los IFs podrán ofertar financiamiento y dar a conocer las condiciones del crédito y con ello se fomentará la competencia en el sector.</p> <p>Durante la aplicación de los instrumentos no se preguntó sobre este tema, ni se encontró información.</p>	<p>La plataforma de crédito conjunta la oferta y demanda de crédito de los IFs que operan con FIRA y los productores. Los IFs mejorarán su capacidad de atención hacia los productores, dado que podrán competir entre sí al tener acceso a la misma información, mejorando con ello las opciones para los productores.</p> <p>Las parafinancieras y los productores podrán ingresar una solicitud de crédito que podrá para ser evaluada por distintos IFs, esto reducirá los tiempos de respuesta, lo cual fomenta la competencia y contribuye a la inclusión financiera.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
<p>P9 Plataforma de seguros</p>	<p>Los acreditados finales mencionaron que los IFs les piden la contratación de un seguro para cubrir el riesgo ante contingencias.</p>	<p>La plataforma de seguros permitirá acceder a la oferta de seguros, compararlos y contratarlos, lo que fortalece la toma de decisiones de los acreditados finales, parafinancieras, empresas tractoras, masificadoras e IF, en la contratación de este tipo de instrumentos para reducir el riesgo.</p>
<p>P18 Mejora continua al proceso de crédito de FIRA</p>	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales comentó que están revisando los procesos de crédito.</p> <p>Los IFs y acreditados finales mencionaron que los procesos de evaluación de proyectos por parte de FIRA pueden demorar más de un mes, por lo cual, algunos de los documentos requieren ser actualizados, por ejemplo: la carta de Buró de Crédito y el comprobante de domicilio.</p>	<p>La mejora continua al proceso de crédito de FIRA contribuirá a reducir los tiempos de respuesta para la calificación de los proyectos y con ello, los acreditados finales tendrán una respuesta oportuna.</p>
<p>P19 Seguimiento a la cartera de FIRA</p>	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó la importancia del seguimiento a la cartera para la generación de alertas tempranas.</p> <p>El personal de FIRA en los estados de la muestra señaló la importancia del seguimiento y detección de desviaciones en los proyectos, lo cual permite generar alertas tempranas.</p>	<p>La sistematización del seguimiento a la cartera de FIRA constituye una medida preventiva para detectar riesgos de incumplimiento y en su caso, tomar las medidas correctivas o precautorias.</p>
<p>P21 Modificaciones al servicio de garantía</p>	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que se estaban instrumentando ajustes en el modelo de garantías para que estas puedan llegar a los IFNBs.</p> <p>Durante el trabajo de campo, el personal de las Cajas de Ahorro y Préstamo mencionó la importancia de poder acceder a las garantías de FIRA sin pasar por el arbitraje de una institución bancaria, ya que esto podría reducir las tasas de interés que se otorgan a las parafinancieras y acreditados finales.</p>	<p>Las modificaciones al servicio de garantías tienen como propósito ampliar su impacto, lo que contribuye al diseño y acercamiento de productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas. Este modelo de operación agilizará el otorgamiento de garantías para los acreditados finales, parafinancieras, empresas tractoras, masificadoras.</p> <p>La adecuación es consistente con un requerimiento detectado en campo.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P22 Constitución de esquemas de seguridad jurídica	<p>El proyecto desarrolló los procedimientos de cobranza y seguimiento de garantías pagadas.</p> <p>Durante el trabajo de campo no se preguntó y no fue comentado este tema por parte de los entrevistados.</p>	<p>La constitución de esquemas de seguridad jurídica es una alternativa adecuada para recuperar los créditos en moratoria o quebranto, ya que mejora la capacidad de los IFs para recuperar la cartera vencida y con ello mejorar los esquemas de atención de los IFs a los acreditados.</p>
P27 Plataforma AGRITECH	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que esta plataforma integra los avances tecnológicos en materia de plataformas Fintech, herramientas geoespaciales, monitoreo y seguimiento de variables asociadas a las actividades productivas con uso de imágenes satelitales, capacitación y asistencia técnica mediante medios de comunicación en línea; lo cual brindará la información necesaria para la toma de decisiones.</p> <p>Durante el trabajo de campo no se preguntó o fue comentado este tema.</p>	<p>La plataforma AGRITECH será de gran apoyo para lo IFs, las empresas tractoras, masificadoras y parafinancieras, dado que podrán acceder a información sobre las condiciones geográficas y productivas, lo que incrementará sus capacidades para la atención a los acreditados finales.</p>

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Tabla 19.

El personal de FIRA, los IFs y los acreditados finales identificaron la operación a través de parafinancieras como un modelo para la masificación del crédito que permite el acceso a los productores a servicios financieros, por lo tanto, existe consenso sobre que debe ser fortalecido.

De los 30 proyectos estratégicos FIRA está instrumentando se identifican 11 que contribuyen a promover que los IFs mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las parafinancieras, a través metodologías, adecuaciones a la normatividad, optimización de procesos, compilación de bases de datos y el desarrollo de plataformas para su análisis y aprovechamiento.

3.2 Acción 2. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a qué acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 53. Acción puntual 2.b y su vinculación con los proyectos estratégicos 2, 9, 11, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 y 27.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
<p>P2 Programa de Agricultura Familiar (PROAF).</p>	<p>El personal de FIRA comentó que tienen identificados los IFs que pueden incorporarse a la red de FIRA y ampliar la oferta de financiamiento. Están en proceso de darles a conocer los productos y los beneficios que los propios intermediarios pueden obtener en materia de colocación de crédito.</p> <p>Tanto en los trabajos de campo como en las encuestas en línea, el personal de FIRA mencionó que estaba promoviendo la incorporación de nuevos intermediarios financieros.</p>	<p>El PROAF contribuirá a la incorporación de nuevos IFs para ampliar la inclusión financiera al contar con más participantes en el mercado de financiamiento, que ofrezcan servicios en zonas donde hay baja cobertura y atiendan a población actualmente sub atendida o excluida de los servicios financieros, como el segmento de agricultura familiar.</p>
<p>P9 Plataforma de seguros</p>	<p>Los acreditados finales mencionaron que los IFs les piden la contratación de un seguro para cubrir el riesgo ante contingencias.</p>	<p>La plataforma de seguros permitirá acceder a la oferta de seguros, compararlos y contratarlos, lo que fortalece la toma de decisiones de los acreditados finales, parafinancieras, empresas tractoras, masificadoras e IF, en la contratación de este tipo de instrumentos para reducir el riesgo.</p> <p>El desarrollo de la plataforma de seguros permitirá ampliar la red de intermediarios financieros en la operación de FIRA, para incorporar a aquellos que cuentan con seguros agrícolas y que puedan brindar el servicio a los solicitantes de crédito.</p>
<p>P11 Open Banking.</p>	<p>El personal de oficinas centrales comentó que era un proyecto en proceso de conformación, por lo que no se incluyó entre los temas de las entrevistas semiestructuradas y no fue mencionado por los participantes durante la aplicación de los instrumentos.</p>	<p>El <i>Open Banking</i> contribuirá al análisis de riesgos para la institución, lo cual contribuirá a ofrecer productos financieros acordes con el perfil del solicitante.</p>
<p>P17 Alineación de programas de apoyo al PI</p>	<p>El Fondo Nacional de Garantía (FONAGA) está posicionado entre todos los actores (personal de FIRA, IFs y acreditados finales) como un Programa que ha permitido el acceso al financiamiento a un número importante de productores. Los recursos aportados por la SADER se han multiplicado por más de 35 veces para alcanzar cerca de 400 mil millones de pesos (mmdp) en créditos que ha financiado proyectos productivos.</p>	<p>Dada la importancia del FONAGA se están ajustando los procesos al interior de FIRA para que pueda otorgar fondos de garantía a Intermediarios Financieros No Bancarios, tales como Cajas de Ahorro y Préstamo, lo cual contribuirá a ampliar la red de Intermediarios Financieros en operación.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P18 Mejora continua al proceso de crédito de FIRA	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales comentó que están revisando los procesos de crédito.</p> <p>Los IFs y acreditados finales mencionaron que los procesos de evaluación de proyectos por parte de FIRA pueden demorar más de un mes, por lo cual, algunos de los documentos requieren ser actualizados, por ejemplo: la carta de Buró de Crédito y el comprobante de domicilio.</p>	<p>La mejora continua al proceso de crédito de FIRA está enfocada en las etapas de promoción, evaluación y autorización; simplificando los procedimientos, complementando el sistema de trazabilidad para agilizar la autorización de los servicios financieros y, mejorar controles y mediciones, esto permitirá agilizar la incorporación de nuevos IFs a la Red de FIRA.</p> <p>Al contar con una mayor oferta de IFs se ampliarán las posibilidades de incrementar la inclusión financiera.</p>
P19 Seguimiento a la cartera de FIRA	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó la importancia del seguimiento a la cartera para la generación de alertas tempranas.</p> <p>El personal de FIRA en los estados de la muestra señaló la importancia del seguimiento y detección de desviaciones en los proyectos, lo cual permite generar alertas tempranas.</p>	<p>La sistematización del seguimiento a la cartera de FIRA de los nuevos IFs constituye una medida preventiva para detectar riesgos de incumplimiento y en su caso, tomar las medidas correctivas o precautorias; esto permitirá clasificar a los IFs y aportar elementos para la toma de decisiones sobre la incorporación de nuevos IFs.</p>
P20 Mecanismos de incorporación de IF	<p>El personal de FIRA comentó que se requiere ampliar la red de IFs para fomentar la competencia, ampliar la cobertura y ofrecer alternativas a los productores.</p>	<p>Los mecanismos de incorporación de IF contribuirá a agilizar los procesos de incorporación de IF a la red de FIRA y a evaluar más IFs en menor tiempo.</p>
P21 Modificaciones al servicio de garantía	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que se estaban instrumentando ajustes en el modelo de garantías para que estas puedan llegar a los IFs.</p> <p>Durante el trabajo de campo, el personal de los IFs mencionó la importancia de poder acceder a las garantías de FIRA, respaldar las primeras pérdidas de sus operaciones y con ello disminuye el riesgo por el otorgamiento de crédito al segmento agroindustrial.</p>	<p>Los ajustes a los procesos y normatividad para el otorgamiento de garantías permitirán incorporar a otros Intermediarios Financieros No Bancarios, por ejemplo: Cajas de Ahorro y Crédito; esto ampliará la red de Intermediarios Financieros que atienden a la población.</p>
P22 Constitución de esquemas de seguridad jurídica	<p>El proyecto desarrolló los procedimientos de cobranza y seguimiento de garantías pagadas.</p> <p>Durante el trabajo de campo no se preguntó o fue comentados este tema.</p>	<p>La constitución de esquemas de seguridad jurídica otorga certeza jurídica sobre los procesos para la recuperación de cartera y cobre de garantías, lo que genera confianza entre los IFs para incorporarse a la red de FIRA.</p>
P23 Concentración de actividades en el FONDO	<p>Durante el trabajo de campo no se preguntó o fue comentado este tema.</p>	<p>No se encontró vinculación entre el proyecto y la acción prioritaria.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P27 Plataforma AGRITECH	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que esta plataforma proporcionará la inteligencia de negocios para la toma de decisiones.</p> <p>Durante el trabajo de campo no se preguntó o fue comentados este tema.</p>	<p>La plataforma AGRITECH será de gran apoyo para lo IFs, las empresas tractoras, masificadoras y parafinancieras, dado que podrán acceder a información sobre las condiciones geográficas y productivas, lo que incrementará sus capacidades para la atención a los acreditados finales.</p> <p>El perfil de los IFs que solicitan su incorporación a la red de FIRA y su cobertura geográfica, podrá ser valorada con base en la información de la plataforma AGRITECH, lo cual reducirá sus tiempos de respuesta para su incorporación. Esto contribuirá a ampliar la red de intermediarios financieros al incorporar nuevos participantes.</p>

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Tabla 20.

El personal de FIRA y los acreditados finales señalaron que al contar con un mayor número de IFs se fomenta la competencia y aumenta el número de opciones para acceder al financiamiento. Aunque las tasas de interés son importantes, la atención de los ejecutivos, el tiempo de respuesta y los requisitos son factores que influyen en la oportunidad para la obtención del crédito, por lo cual un mayor número de oferentes en el mercado contribuirá a hacerlos más eficientes.

De los 30 proyectos estratégicos FIRA está instrumentando se identifican 11 que guardan relación con la ampliación de la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión; los proyectos estratégicos abarcan un abanico de acciones concurrentes las cuales incluyen ajustes normativos, rediseño de proceso y la explotación de información a través de plataformas, todo ello permitirá reducir los tiempos de respuesta para la inclusión de nuevos IFs a la red de FIRA.

4. Estrategia 3. Abatir las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores.

4.1 Acción 1. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, *open banking*, etc.).

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a que acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 54. Acción puntual 3.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 17, 21, 23, 25 y 27.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P2 Programa de Agricultura Familiar (PROAF).	<p>El personal de FIRA comentó que tienen identificados los IFs que pueden incorporarse a la red de FIRA y ampliar la oferta de financiamiento.</p> <p>El personal de FIRA y de los IFs señalaron que existen en el mercado herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio que facilitan la valoración de los proyectos y agilizan los tiempos de respuesta.</p> <p>La encuesta aplicada al personal de FIRA presenta como elemento a considerar que las herramientas paramétricas deben incluir plazos y montos acordes con el tipo de proyecto.</p>	<p>Los IFs bancarios cuentan con herramientas de perfilamiento crediticio, pero no especializadas en el sector agroindustrial; por otra parte, los IFs no bancarios no cuentan con estas herramientas (cajas de ahorro) o las manejan de manera interna (SOFOMES). Por lo cual, el desarrollo de una herramienta especializada por parte de FIRA contribuirá a estandarizar los elementos para la valoración de los proyectos de los IF, de acuerdo con sus características operativas.</p>
P3 Fortalecimiento al modelo Parafinanciero	<p>En los trabajos de campo se evidenció la importancia que tienen las parafinancieras para integrar productores para que puedan acceder a productos financieros.</p>	<p>El fortalecimiento al modelo Parafinanciero contribuirá a fortalecer los sistemas y procesos interno de las parafinancieras para su estandarización, mediante el desarrollo de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas; es decir, se compilarán bases de datos para establecer comportamientos promedio y bandas de valor, en la medida que los proyectos se ubiquen fuera de ellos requerirán un análisis adicional. Esto permitirá reducir los tiempos de respuesta a las solicitudes de crédito.</p>
P4 Fortalecimiento Programa Desarrollo de Proveedores PDP	<p>El personal de FIRA en todos los niveles mencionó que el PDP es un esquema de masificación que permite a los IFs canalizar crédito a proyectos estructurados y viables, y a los acreditados estandarizar sus procesos de producción y contar con los elementos necesarios para acceder al financiamiento.</p>	<p>El fortalecimiento del PDP a través de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas permitirá valorar las condiciones de los productores y reducirá los tiempos de respuesta para su inclusión a este tipo de esquemas. Al identificar un perfil de productores, se podrán aplicar algoritmos que permitan la integración de estos a las cadenas de valor, o en su caso, se implementarán el conjunto de acciones necesarias para estandarizar sus procesos.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P6 Estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera.	El presente estudio forma parte de este proyecto estratégico y su objetivo es el de identificar brechas y oportunidades para la implementación de servicios, productos y programas en el ámbito de acción de FIRA.	La estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera permitió la recolección de información en campo, y con base en esto, resulta conveniente contar con herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas, las cuales contribuirán a la reducción en los tiempos de respuesta en los procesos. Con lo cual, los solicitantes podrán tener respuestas oportunas y en su caso realizar ajustes a sus proyectos, lo cual incrementará las probabilidades de aprobación y con ello, se fomenta la inclusión financiera.
P7. Organización, gestión y gobernanza de la base de datos	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que se estaban analizando las bases de datos y elaborando un diagnóstico, para diseñar productos que permitan tomar en cuenta el historial crediticio de los productores.</p> <p>Los acreditados finales y los IFs mencionaron que FIRA podría tomar en consideración el historial crediticio que han ido conformando a lo largo del tiempo, así como la documentación que han entregado.</p>	La organización, gestión y gobernanza de la base de datos responde a una necesidad detectada en campo con los acreditados finales y una vez que se implemente, apoyará a las empresas tractoras, masificadoras y parafinancieras en la integración de los expedientes. Las bases de datos de FIRA permitirán alimentar las herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas, las cuales contribuirán a la reducción en los tiempos de respuesta en los procesos, lo cual permite a los solicitantes hacer adecuaciones a sus proyectos, incrementando con ello la probabilidad de recibir un crédito por una institución financiera.
P8 Plataforma de crédito	<p>El personal directivo de FIRA comentó que este proyecto permitirá generar un comparador de crédito para los proyectos, es decir, con base en los datos del proyecto los IFs podrán ofertar las condiciones del crédito y con ello se fomentará la competencia en el sector.</p> <p>Durante la aplicación de los instrumentos no se preguntó sobre este tema, ni se encontró información.</p>	<p>La plataforma de crédito conjunta la oferta y demanda de crédito de los IFs que operan con FIRA y los productores. Los IFs mejorarán su capacidad de atención hacia los productores, dado que podrán competir entre sí al tener acceso a la misma información, mejorando con ello las opciones para los productores.</p> <p>Las empresas tractoras, masificadoras, parafinancieras y los productores podrán ingresar una solicitud de crédito que podrá para ser evaluada por distintos IFs a través de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas, esto reducirá los tiempos de respuesta, lo cual fomenta la competencia y contribuye a la inclusión financiera.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P9 Plataforma de seguros	Los acreditados finales mencionaron que los IFs les piden la contratación de un seguro para cubrir el riesgo ante contingencias.	<p>La plataforma de seguros permitirá acceder a la oferta de seguros, compararlos y contratarlos, lo que fortalece la toma de decisiones de los acreditados finales, parafinancieras, empresas tractoras, masificadoras e IF, en la contratación de este tipo de instrumentos para reducir el riesgo.</p> <p>La plataforma de seguros emplea herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas, con base en las cuales calcula la probabilidad de siniestros y el monto de la prima de riesgo.</p>
P10 Georreferencia de predios.	El personal de oficinas centrales comentó que era un proyecto en proceso de implementación. Durante los trabajos de campo, no se preguntó o mencionó la implementación de este proyecto.	La georreferencia de predios permitirá desarrollar capas de información con base en los polígonos de los productores, e historial crediticio, esto contribuirá a la inteligencia de negocios porque se podrá inferir el comportamiento de otros productores a partir de la información disponible en la región a través de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas. Al conocer el historial crediticio y comportamiento de los acreditados en la región, se podrán inferir bandas de valor para los demás productores de la región, esto agilizará el proceso de evaluación de solicitudes de financiamiento, lo cual contribuye a la inclusión financiera.
P11 Open Banking.	El personal de oficinas centrales comentó que era un proyecto en proceso de conformación, por lo que no se incluyó entre los temas de las entrevistas semiestructuradas y no fue mencionado por los participantes durante la aplicación de los instrumentos.	El <i>Open Banking</i> compila información de distintas fuentes sobre el comportamiento crediticio y las transacciones de los acreditados, previo permiso de estos; empleando herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas se reconocerán patrones de crédito y con base en estos se podrá inferir el comportamiento esperado de otros productores en la región.
P17 Alineación de programas de apoyo al PI	El Fondo Nacional de Garantía (FONAGA) está posicionado entre todos los actores (personal de FIRA, IFs y acreditados	En la normatividad de FIRA se incorpora el uso de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas, las cuales pueden usar información de las bases de datos de FIRA o

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
	<p> finales) como un Programa que ha permitido el acceso al financiamiento a un número importante de productores.</p> <p> Los recursos aportados por la SADER se han multiplicado por más de 35 veces para alcanzar cerca de 400 mil millones de pesos (mmdp) en créditos que ha financiado proyectos productivos.</p>	<p> de otras instituciones para alimentar las plataformas desarrolladas en los proyectos estratégicos de FIRA.</p> <p> El FONAGA es uno de los fondos principales que opera FIRA, por lo cual se están adecuando sus procesos y normatividad para que puedan incorporar herramientas de perfilamiento crediticio y con ello se agilicen los procesos para la autorización de garantías a los proyectos.</p>
<p>P21 Modificaciones al servicio de garantía</p>	<p> El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que se estaban instrumentando ajustes en el modelo de garantías para que estas puedan llegar a los IFs.</p> <p> Durante el trabajo de campo, el personal de las Cajas de Ahorro y Préstamo mencionó la importancia de poder acceder a las garantías de FIRA sin pasar por el arbitraje de una institución bancaria, ya que esto podría reducir las tasas de interés que se otorgan a las parafinancieras y acreditados finales.</p>	<p> Las modificaciones al servicio de garantías tienen como propósito ampliar su impacto, lo que contribuye al diseño y acercamiento de productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas. El uso de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas, contribuirá a la detección oportuna de riesgos de los IFs y acreditados con base en sus perfiles.</p>
<p>P23 Concentración de actividades en el FONDO</p>	<p> Durante el trabajo de campo no se preguntó o fue comentados este tema.</p>	<p> No se encontró información en campo.</p>
<p>P25 Plataforma digital de asesoría inteligente</p>	<p> El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que esta plataforma posibilitará el intercambio de información para dar asesoría a los productores, el uso de las bases de datos mediante herramientas tecnológicas contribuirá a la reducción en los tiempos de respuesta de los procesos.</p> <p> Durante el trabajo de campo no se preguntó o mencionó esta plataforma.</p>	<p> La plataforma digital de asesoría inteligente permitirá que los acreditados accedan a asistencia técnica confiable y oportuna, a través de medios digitales. Esta plataforma emplea herramientas paramétricas permitirá el procesamiento de la información, lo cual contribuye a la toma oportuna de decisiones en relación con sus actividades productivas.</p>
<p>P27 Plataforma AGRITECH</p>	<p> El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que esta plataforma compila bases de datos internas y externas, y que mediante herramientas paramétricas se determinan comportamientos promedio por región geográfica, tipo de</p>	<p> La plataforma AGRITECH integra herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas, a través de las cuales se brindará información a los IFs y productores. Esta plataforma está diseñada como un sistema integral con capas de</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
	<p>producción y perfil de productor; con base en lo cual se podrá brindar asesoría remota para la producción.</p> <p>Durante el trabajo de campo no se preguntó o fue comentado este tema.</p>	información geoespacial, crediticia, climática e incorpora modelos estadísticos que aportarán información para la toma de decisiones.

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Tabla 21.

En los trabajos de campo se observó que los IFs bancarios cuentan con este tipo de herramientas para el segmento PyME, pero no han desarrollado modelos específicos para el sector agroindustrial. Así mismo, los acreditados finales que participaron en los grupos de enfoque señalaron que los tiempos de respuesta son largos, porque debe pasar por la autorización de FIRA y de los IFs.

De los 30 proyectos estratégicos que FIRA está instrumentando se identifican 14 que contribuyen a fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas; a través de distintas plataformas. Por lo cual, los proyectos consideran ajustes en la normatividad de FIRA, los procesos, y la firma de acuerdos de colaboración que permitan tener acceso a las bases de datos para su uso.

5. Estrategia 4. Incentivar entre las y los productores el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos.

5.1 Acción 1. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a que acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 55. Acción puntual 4.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 8, 9, 14, 17 y 27.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P8 Plataforma de crédito	<p>El personal directivo de FIRA comentó que este proyecto permitirá generar un comparador de crédito para los proyectos, es decir, con base en los datos del proyecto los IFs podrán ofertar las condiciones del crédito y con ello se fomentará la competencia en el sector.</p> <p>Durante la aplicación de los instrumentos no se preguntó sobre este tema, ni se encontró información.</p>	<p>La plataforma de crédito conjunta la oferta y demanda de crédito de los IFs que operan con FIRA y los productores.</p> <p>Los IFs mejorarán su capacidad de atención hacia los productores, dado que podrán competir entre sí al tener acceso a la misma información, mejorando con ello las opciones para los productores.</p> <p>Las empresas tractoras, masificadoras, parafinancieras y los productores podrán valorar las opciones de seguro en el mercado</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
		dentro de la plataforma de crédito y obtener la información sobre los productos que se ofrecen para tomar las mejores decisiones.
P9 Plataforma de seguros	Los acreditados finales mencionaron que los IFs les piden la contratación de un seguro para cubrir el riesgo ante contingencias.	La plataforma de seguros permitirá acceder a la oferta de seguros, compararlos y contratarlos, lo que fortalece la toma de decisiones de los acreditados finales, parafinancieras, empresas tractoras, masificadoras e IF, en la contratación de este tipo de instrumentos para reducir el riesgo. Esta plataforma reducirá los tiempos de respuesta.
P14 Reorientación de los CDTs	El personal directivo de FIRA mencionó que los CDTs estaban en proceso de reconfiguración para otorgar asistencia técnica y transferencia de tecnología a los productores.	La reorientación de los CDTs posibilitará que los productores cuenten con asesoría y procesos de producción actualizados tecnológicamente, sus riesgos en la producción disminuirán y su productividad potencialmente aumentará, lo que repercutirá en la disminución del costo de los seguros
P17 Alineación de programas de apoyo al PI	<p>Durante los trabajos de campo el personal de FIRA, los ejecutivos de cuenta de los IFs y los acreditados finales mencionaron reiteradamente a FONAGA como el programa principal de garantías, de manera tangencial al PROEM y programas con fondeados por los gobiernos estatales.</p> <p>En el documento de planeación Proyectos Estratégico de FIRA se indica:</p> <p><i>“El presente proyecto busca alinear el programa de garantías FONAGA, así como, las reglas de operación de apoyos financieros y tecnológicos de la institución para que desde su diseño contribuyan a abatir las barreras de inclusión financiera, incrementar la productividad y favorecer el desarrollo responsable y sostenible del sector objetivo.”⁵⁷</i></p> <p>Con base en lo anterior, se hace referencia específica al FONAGA.</p> <p>El FONAGA está posicionado entre todos los actores (personal de FIRA, IFs y acreditados finales) como un Programa que ha</p>	La alineación de programas de apoyo al PI permitió incorporar diversos elementos que empleará FIRA, uno de ellos, el requerimiento a los proyectos para que cuenten con un seguro que los proteja en caso de siniestro y permita recuperar el crédito.

⁵⁷ Op. Cit. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Proyectos Estratégicos de FIRA.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
	<p>permitido el acceso al financiamiento a un número importante de productores.</p> <p>Los recursos aportados por la SADER se han multiplicado por más de 35 veces para alcanzar cerca de 400 mil millones de pesos (mmdp) en créditos que ha financiado proyectos productivos.</p>	
<p>P27 Plataforma AGRITECH</p>	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que esta plataforma proporcionará la inteligencia de negocios para la toma de decisiones.</p> <p>Durante el trabajo de campo no se preguntó o fue comentado este tema.</p>	<p>La plataforma AGRITECH integra la información proveniente de diversas bases de datos, a través de las cuales se brindará información a a los IFs y productores. Esta plataforma está diseñada como un sistema integral con capas de información geoespacial, crediticia, de seguros, climática e incorpora modelos estadísticos que aportarán información para la toma de decisiones, por ejemplo: sobre las alternativas de seguros en la región.</p>

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Tabla 22.

Durante los trabajos de campo, los acreditados finales mencionaron que el costo de los seguros eleva el costo de su proyecto, pero los protege en caso de siniestros.

En la muestra cuantitativa se observa que tanto el personal de FIRA como los acreditados finales, consideran que un buscador de seguros agrícolas debe de tener las siguientes características: a) que compare tres o más opciones, b) que sea accesible e intuitiva, y c) que la información que proporcione considere la ubicación geográfica del usuario.

Uno de tres acreditados finales que participaron en la encuesta en línea mencionaron que están familiarizados con las herramientas para la comparación de seguros en línea para vehículos y vida, pero no así con los seguros para casa, sector agrícola o agroindustrial y comercial.

De los 30 proyectos estratégicos que FIRA está instrumentando se identifican cinco que contribuyen a desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro. Los proyectos consideran la complementariedad entre las bases de datos que alimentarán las distintas plataformas y la disponibilidad de la información que tendrán los IFs y los productores.

5.2 Acción 2. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a que acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 56. Acción puntual 4.b y su vinculación con los proyectos estratégicos 8, 9, 17 y 27.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P8 Plataforma de crédito	<p>El personal directivo de FIRA comentó que este proyecto permitirá generar un comparador de crédito para los proyectos, es decir, con base en los datos del proyecto los IFs podrán ofertar las condiciones del crédito y con ello se fomentará la competencia en el sector.</p> <p>Durante la aplicación de los instrumentos no se preguntó sobre este tema, ni se encontró información.</p>	<p>La plataforma de crédito conjunta la oferta y demanda de crédito de los IFs que operan con FIRA y los productores.</p> <p>Los IFs mejorarán su capacidad de atención hacia los productores, dado que podrán competir entre sí al tener acceso a la misma información, mejorando con ello las opciones para los productores.</p> <p>Las empresas tractoras, masificadoras, parafinancieras y los productores podrán valorar las coberturas de riesgo dentro de la plataforma de crédito y obtener la información sobre los productos que se ofrecen para tomar las mejores decisiones.</p> <p>Al incorporar en esta plataforma la información sobre las coberturas de precios, la disminución del riesgo debería contribuir a reducir la tasa de interés y los costos de las coberturas.</p>
P9 Plataforma de seguros	<p>Los acreditados finales mencionaron que los IFs les piden la contratación de un seguro para cubrir el riesgo ante contingencias.</p>	<p>La plataforma de seguros permitirá acceder a la oferta de seguros, compararlos y contratarlos, lo que fortalece la toma de decisiones de los acreditados finales, parafinancieras, empresas tractoras, masificadoras e IF, en la contratación de este tipo de instrumentos para reducir el riesgo. Esta plataforma reducirá los tiempos de respuesta.</p> <p>La plataforma de seguros tomará en consideración las coberturas de precio para la venta de la producción, esta permitirá fortalecer la toma de decisiones de los acreditados finales y los IFs sobre los costos de la prima de riesgo.</p> <p>La contratación de coberturas de precio contribuye a agilizar los tiempos de respuesta de las solicitudes de contratación de crédito.</p> <p>El acceso a de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin, debe contribuir a reducir el riesgo e incide en el precio de los seguros.</p>

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
<p>P17 Alineación de programas de apoyo al PI</p>	<p>Durante los trabajos de campo el personal de FIRA, los ejecutivos de cuenta de los IFs y los acreditados finales mencionaron reiteradamente a FONAGA como el programa principal de garantías, de manera tangencial al PROEM y programas con fondeados por los gobiernos estatales.</p> <p>En el documento de planeación Proyectos Estratégico de FIRA se indica:</p> <p><i>“El presente proyecto busca alinear el programa de garantías FONAGA, así como, las reglas de operación de apoyos financieros y tecnológicos de la institución para que desde su diseño contribuyan a abatir las barreras de inclusión financiera, incrementar la productividad y favorecer el desarrollo responsable y sostenible del sector objetivo.”⁵⁸</i></p> <p>Con base en lo anterior, se hace referencia específica al FONAGA. El FONAGA está posicionado entre todos los actores (personal de FIRA, IFs y acreditados finales) como un Programa que ha permitido el acceso al financiamiento a un número importante de productores.</p> <p>Los recursos aportados por la SADER se han multiplicado por más de 35 veces para alcanzar cerca de 400 mil millones de pesos (mmdp) en créditos que ha financiado proyectos productivos.</p>	<p>La alineación de programas de apoyo al PI permitió incorporar diversos elementos que empleará FIRA, uno de ellos, el requerimiento en reglas de operación de tener coberturas de riesgo en precios para ciertos productos.</p> <p>Las coberturas de precios son un elemento que contribuye a la reducción del riesgo por movimientos del precio de los productos en el mercado.</p>
<p>P27 Plataforma AGRITECH</p>	<p>El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que esta plataforma proporcionará la inteligencia de negocios para la toma de decisiones.</p> <p>Durante el trabajo de campo no se preguntó o fue comentado este tema.</p>	<p>La plataforma AGRITECH integra la información proveniente de diversas bases de datos, a través de las cuales se brindará información a los IFs y productores. Esta plataforma está diseñada como un sistema integral con capas de información geoespacial, crediticia, de seguros, de coberturas de precios, climática e incorpora modelos estadísticos que aportarán información para la toma de decisiones, por ejemplo: el costo de los contratos para la cobertura de precios en una región.</p>

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., et al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Tabla 23.

⁵⁸ Op. Cit. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Proyectos Estratégicos de FIRA.

Durante los trabajos de campo, los acreditados finales que participaron en los grupos de enfoque señalaron que compran las coberturas de precios en el mercado de Chicago (*Chicago Board of Trade*), pero que no participan en el mercado secundario (compra venta especulativa), por lo cual mantienen las opciones de venta hasta el vencimiento. En las encuestas aplicadas en línea se observa que los acreditados finales contrataron seguros con: IFs no bancarios, parafinancieras, MexDer y Dicons.

En las encuestas aplicadas en línea al personal de FIRA, que se presentan en el Entregable C se muestra que uno de cinco encuestados ha participado en la integración o estructuración de un proyecto para instrumentos de cobertura de precios.

De los 30 proyectos estratégicos que FIRA está instrumentando se identifican cuatro que contribuyen a Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin. En estos proyectos se consideran tanto aspectos normativos, como operativos; tales como: la modificación a las reglas de operación, los procesos y el uso de la información a través de las plataformas que está desarrollando FIRA para promover la inclusión Financiera.

6. Estrategia 5. Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros.

6.1 Acción 1. Asegurar que los productos y *servicios* ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e *in situ*.

De la revisión de los 30 proyectos estratégicos instrumentados por FIRA y su vinculación con la estrategia 1, en la Tabla 43 se valoró a qué acciones puntuales corresponde su diseño. En el caso de esta acción se identificaron los siguientes proyectos que la impactan:

Tabla 57. Acción puntual 5.a y su vinculación con los proyectos estratégicos 8, 9, 10, 17, 25 y 27.

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
P8 Plataforma de crédito	<p>El personal directivo de FIRA comentó que este proyecto permitirá generar un comparador de crédito para los proyectos, es decir, con base en los datos del proyecto los IFs podrán ofertar las condiciones del crédito y con ello se fomentará la competencia en el sector.</p> <p>Durante la aplicación de los instrumentos no se preguntó sobre este tema, ni se encontró información.</p>	No se encuentra vinculación entre una plataforma que provee información sobre opciones de crédito y el cumplimiento de las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e <i>in situ</i> .
P9 Plataforma de seguros	Los acreditados finales mencionaron que los IFs les piden la contratación de un seguro para cubrir el riesgo ante contingencias.	No se encuentra vinculación entre una plataforma que provee información sobre opciones de seguros y el cumplimiento de las mejores prácticas de

Proyecto Estratégico	Hallazgos en trabajo de campo	Comentarios
		protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e <i>in situ</i> .
P10 Georreferencia de predios.	El personal de oficinas centrales comentó que era un proyecto en proceso de implementación. Durante los trabajos de campo, no se preguntó o mencionó la implementación de este proyecto.	No se encuentra vinculación entre una plataforma de información con base en los polígonos de los productores y el cumplimiento de las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e <i>in situ</i> .
P17 Alineación de programas de apoyo al PI	El Fondo Nacional de Garantía (FONAGA) está posicionado entre todos los actores (personal de FIRA, IFs y acreditados finales) como un Programa que ha permitido el acceso al financiamiento a un número importante de productores. Los recursos aportados por la SADER se han multiplicado por más de 35 veces para alcanzar cerca de 400 mil millones de pesos (mmdp) en créditos que ha financiado proyectos productivos.	No se encuentra vinculación entre las modificaciones hechas al FONAGA y el cumplimiento de las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e <i>in situ</i> .
P25 Plataforma digital de asesoría inteligente	El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que esta plataforma posibilitará el intercambio de información para dar asesoría a los productores. Durante el trabajo de campo no se preguntó o mencionó esta plataforma.	No se encuentra vinculación entre una plataforma de asesoría a productores y el cumplimiento de las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e <i>in situ</i> .
P27 Plataforma AGRITECH	El personal de FIRA de oficinas centrales mencionó que esta plataforma proporcionará la inteligencia de negocios para la toma de decisiones. Durante el trabajo de campo no se preguntó o fue comentados este tema.	No se encuentra vinculación entre una plataforma de inteligencia de negocios y el cumplimiento de las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e <i>in situ</i> .

Fuente: Colorado -Lango, Jorge A., *et. al.* (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable D: Diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA. Tabla 24.

De la revisión de la información disponible sobre los proyectos vinculados a esta acción puntual, no se encontraron elementos para establecer una vinculación, dado que ellos se enfocan en el desarrollo de plataformas que proveen información o asesoría hacia los productores en la conformación de sus proyectos.

En los grupos focales con acreditados finales, estos mencionaron que las malas experiencias con el sistema bancario inhiben el uso de productos financieros, en particular, cargos no reconocidos en tarjetas de débito y crédito.

Cinco de diez acreditados finales que participaron en la encuesta en línea han sido víctimas de algún fraude en servicios financieros, siendo los principales: cargos no reconocidos, fraude telefónico, cargos extras, robo de identidad y cargos duplicados.

Uno de veinte acreditados finales que participaron en la encuesta en línea, mencionó haber presentado quejas sobre los servicios prestados por los intermediarios financieros; las cuales se presentan ante FIRA o el intermediario financiero, CONDUSEF o la Procuraduría Federal del Consumidor.

Uno de cinco encuestados del personal de FIRA, que participó en la encuesta en línea, mencionó que ha tenido conocimiento de quejas presentadas por los servicios de los IFs; estas se presentan ante CONDUSEF, FIRA o el propio intermediario financiero.

En la presentación sobre los proyectos estratégicos de FIRA se indica que seis de los 30 proyectos estratégicos de FIRA contribuyen a asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ. Sin embargo, con base en su descripción y avance en los planes de trabajo de estos proyectos, la empresa consultora no observó la relación entre estos y la acción puntual.

7. Conclusiones del capítulo.

El Objetivo Prioritario 1, centrado en el fomento de la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a los servicios financieros para las y los productores con énfasis en los de menor escala, tiene 5 estrategias y 12 acciones puntuales. Los 30 proyectos estratégicos en su diseño se vincularon con uno o más de estas cinco estrategias.

El diagnóstico de las acciones puntuales y su vinculación con los proyectos partió del análisis de: a) el propósito y alcance del proyecto, b) la consistencia entre la estrategia que atiende el proyecto en su diseño, y c) la acción puntual con la que se vinculaba. Como resultado de ello, se concluye que 21 de los 22 proyectos, que en su diseño deben contribuir a las cinco estrategias, tienen vinculación con al menos una acción puntual.

La estrategia 1: Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres, se compone seis acciones puntuales:

- a. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 6, 10, 11, 12 y 21. Mientras que los proyectos 1 y 10 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 2, 6, 12 y 21 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir. En tanto que el proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los siete proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de metodologías, plataformas, compilación y análisis de bases de datos.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos responden a necesidades manifestadas por al menos uno de los grupos de actores clave: personal de FIRA, ejecutivos de cuenta bancarios y acreditados finales.
- b. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 17 y 21. Mientras que el proyecto 17 se encuentran concluido y en fase de implementación, el 21 ha completado la fase de diagnóstico y está próximo a concluir.
 - Los dos proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de la modificación de las reglas de operación de los distintos programas con los que trabaja FIRA y la adecuación del servicio de garantías; para reducir los montos de garantía.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos dan respuesta a los requerimientos señalados en el trabajo de campo.
- c. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.

- Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 5, 12 y 17. Mientras que los proyectos 5 y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, el proyecto 12 ha completado la fase de diagnóstico y está próximo a concluir.
 - Los tres proyectos contribuyen al logro de la acción puntual mediante: la aportación a los programas de garantía que se instrumentan con las Secretarías de Economía, Agricultura y Desarrollo Rural, así como con los gobiernos de los estados. Estos recursos contribuyen a conformar fondos que permiten aportar garantías a los IFs para respaldar los créditos que estos otorgan.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos son consistentes con las prácticas para la operación de programas de garantías.
- d. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.
- Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 1 y 12. Mientras que el proyecto 1 está concluido y en fase de implementación, el proyecto 12 ha completado la fase de diagnóstico y está próximo a concluir.
 - Los dos proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de las metodologías para la estructuración de proyectos.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo demuestra que los proyectos responden a una necesidad manifiesta de los productores.
- e. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.
- Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 7, 10 y 11. Mientras que los proyectos 7 y 10 se encuentran concluidos y en fase de implementación. El proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los tres proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de la integración de bases de datos y el desarrollo de plataformas que permitan aprovechar la información de diferentes fuentes, tanto internas como externas.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos están alineados al PI de FIRA.
- f. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).
- Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 6 y 17. Mientras que el proyecto 17 se encuentra concluido y en fase de implementación, los proyectos 2 y 6 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.

- Los tres proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de programas y esquemas de financiamiento para incorporar IFs y atender grupos vulnerables.
- La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos responden a una necesidad observada durante los trabajos de campo, dado que a nivel nacional un tercio de los encuestados mediante instrumentos cuantitativos mencionó que les habían ofrecido o participado en programas con condiciones preferentes para mujeres o grupos vulnerables. En tanto que, durante el análisis cualitativo los participantes mencionaron que no conocían sobre estos esquemas de apoyo. Lo anterior hace patente que se requiere de un mayor número de IFs para que estos esquemas puedan llegar a un mayor número de productores.

Con base en lo anterior se concluye que FIRA ha cumplido con la estrategia a través del fortalecimiento de los productos de crédito existentes y la creación de nuevos esquemas que respondan a los requerimientos de los productores e IFs, incorporando esquemas que atiendan a grupos vulnerables.

La estrategia 2: Fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores, se compone de dos acciones puntuales:

- a. Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las paraфинancieras.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 1, 3, 6, 7, 8, 9, 18, 19, 21, 22 y 27. Mientras que los proyectos 1, 7 y 22 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 3, 6, 8, 9, 18, 19, 21 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los once proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de metodologías, adecuaciones a la normatividad, optimización de procesos, compilación de bases de datos y el desarrollo de plataformas para su análisis y aprovechamiento.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo permite concluir que los proyectos son consistentes con el PI de FIRA.
- b. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 9, 11, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 y 27. Mientras que los proyectos 17, 20 y 22 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 2, 9, 18, 19, 21, 23 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir. En tanto que el proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los 11 proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de ajustes normativos, rediseño de procesos y la explotación de información a través de plataformas.

- La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos responden a necesidades manifestadas por al menos uno de los grupos de actores clave: personal de FIRA, ejecutivos de cuenta bancarios y acreditados finales.

Con base en lo anterior se concluye que FIRA ha instrumentado acciones y proyectos estratégicos para fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores, aprovechando las tecnologías de la información para conformar plataformas que contribuyan a reducir los tiempos de respuesta en la atención a los productores.

La estrategia 3: Abatir las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores, se compone de una acción puntual:

- a. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, *open banking*, etc.).
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 17, 21, 23, 25 y 27. Mientras que los proyectos 7, 10, y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 2, 3, 4, 6, 8, 9, 21, 23, 25 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir. En tanto que el proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los 14 proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de ajustes en la normatividad de FIRA, los procesos, y la firma de acuerdos de colaboración que permitan tener acceso a las bases de datos para su uso.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo muestra que los proyectos son consistentes con el PI de FIRA y contribuyen a abatir las barreras de información y falta de colateral para los productores.

La estrategia 4: Incentivar entre las y los productores el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos, se compone de dos acciones puntuales:

- a. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 8, 9, 14, 17 y 27. Mientras que los proyectos 14 y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 8, 9 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los cinco proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de metodologías, plataformas, compilación y análisis de bases de datos.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos son complementarios y permiten la integración entre las bases de datos que alimentarán las distintas plataformas y la disponibilidad de la información que tendrán los IFs y los productores

- b. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.
- Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 8, 9, 17 y 27. Mientras que el proyecto 17 se encuentra concluido y en fase de implementación, los proyectos 8, 9 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los cuatro proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de la adecuación tanto de aspectos normativos, como operativos; tales como: la modificación a las reglas de operación, los procesos y el uso de la información a través de las plataformas que está desarrollando FIRA.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo demuestra que los proyectos son consistentes con el PI de FIRA.

Con base en lo anterior se concluye que FIRA ha instrumentado acciones y proyectos estratégicos para incentivar el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos, realizando ajustes a la normatividad y procesos para aprovechar las tecnologías de la información en la conformación de plataformas que contribuyan a reducir los tiempos de respuesta en la atención a los productores.

La estrategia 5: Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros, se compone de una acción puntual:

- a. Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ.
- Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 8, 9, 10, 17, 25 y 27. Mientras que los proyectos 10 y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 8, 9, 25 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - En la presentación sobre los proyectos estratégicos de FIRA se indica que seis proyectos estratégicos antes señalados contribuyen al logro de la acción puntual. Sin embargo, con base en su descripción y avance en los planes de trabajo de estos proyectos, la empresa consultora no observó la relación entre estos y la acción puntual.

En el caso del Proyecto Estratégico “23. *Concentración de actividades en el FONDO*”, sus acciones están orientadas a la reestructuración de procesos de tipo administrativo que buscan la eficiencia al interior de la institución, por lo cual no se encontró evidencia que lo vincule al Objetivo Prioritario 1.

Durante el proceso de análisis se valoró: a) el propósito del proyecto, b) grado de avance, c) plan de trabajo y actividades para su implementación, y d) la evidencia empírica recabada en campo a través de muestreo cualitativo y cuantitativo.

Sin embargo, con base en el análisis de la información disponible, los resultados del trabajo de campo, no se encontraron elementos para vincular la estrategia prioritaria “5. *Impulsar entre los*

intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros,” y su acción puntual “1. Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ”; con seis Proyectos Estratégicos, ya que estos se tratan principalmente del desarrollo de plataformas para proporcionar información que contribuya a la toma de decisiones, por lo que no se aprecia cómo aseguren el cumplimiento de esta acción puntual.

Durante los trabajos de campo y el levantamiento de la muestra cuantitativa se encontró evidencia sobre la atención y protección a los consumidores. Tanto los promotores de FIRA, como los acreditados finales conocen o han presentado inconformidades ante diversas instancias: CONDUSEF, FIRA e Intermediarios Financieros. Por lo cual, se desprende que sí existen mecanismos para la atención de inconformidades y protección al consumidor.

A diciembre de 2021, ocho de los 21 proyectos estratégicos se encontraban concluidos y, conforme a su plan de trabajo, los restantes estaban programados para finalizar en el transcurso del año 2022.

Con base en el análisis de la relación encontrada entre el trabajo de campo y el avance de los proyectos prioritarios se concluye que el diseño y plan de implementación de los proyectos estratégicos están alineados con la operación en cuatro de las cinco estrategias del Objetivo Prioritario 1.

Capítulo 4. Identificación de la brecha entre la mejor práctica, en materia de inclusión financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA.

En el primer capítulo se mostró la clasificación de 55 países con base en el índice compuesto de Inclusión Financiera desarrollado por *The Economist Intelligence Unit*, que se construye con base en indicadores de cinco dominios que incluyen: i) apoyos de las políticas y el gobierno, ii) estabilidad e integridad, iii) productos y puntos de venta, iv) protección del consumidor, y v) infraestructura bancaria disponible en proporción al número de habitantes.

Durante la revisión de este índice se observó que México ocupa la cuarta posición entre los 55 países reportados en este informe. Argentina se encuentra en la misma posición que México. Les preceden Colombia, Perú y Uruguay, y a estos les siguen India y Brasil. Aunque Chile y Kenia ocupan las posiciones 12 y 26 respectivamente, la economía chilena tiene un desarrollo equiparable a México por lo que es un punto de comparación en Sudamérica. Kenia, por su parte, ha sido un caso de estudio internacional por los resultados obtenidos en la bancarización de su población mediante teléfonos celulares ligados a cuentas bancarias a través de la aplicación M-PESA desarrollada por una empresa privada en este país. En 2019 se reportó que 70% de la población de Kenia (21 de 30 millones de habitantes) empleaban esta aplicación para recibir depósitos y realizar pagos o transacciones bancarias. Con base en lo anterior, se consideraron estos ocho países para comparar las políticas públicas que están implementando y los mecanismos a través de las cuales las desarrollan con las acciones de FIRA.

En el Anexo C se presenta una esquematización de los principales productos financieros de cada país con respecto al Objetivo Prioritario 1 y sus cinco Estrategias Prioritarias consideradas en el PI 2020 – 2024 de FIRA. En este documento se incluyen los productos con montos máximos usando la unidad monetaria de cada país, pero se realizó la conversión a pesos mexicanos para facilitar su comparación. En este capítulo, se emplean directamente los valores en pesos mexicanos.

Los esquemas, programas y productos de FIRA están diseñados para atender montos de crédito por tipo de acreditado final en Unidades de Inversión (UDI), como se muestra en la siguiente Tabla.

Tabla 58. Monto de Crédito por tipo de acreditado final en Unidades de Inversión (UDI)

Estrato	Monto de crédito por acreditado final UDIS
Microempresa	Hasta 10,000
Empresa Familiar	Hasta 33,000
Pequeña Empresa	Hasta 160,000
Mediana Empresa	Hasta 4'000,000
Empresa Grande	Más de 4'000,000

Fuente: Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2022). Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros. Edición 69. Documento Interno. Página 10.

Para facilitar la comparación con los montos de crédito en otros países, se consideró un valor de conversión de 7.33 pesos por UDI, que será empleado a lo largo de este capítulo.

Durante el análisis de los mecanismos de atención a productores se realizó la recopilación de los instrumentos que utiliza cada país, y se agruparon para comparar las estrategias que está implementando FIRA en la materia. Así como los proyectos estratégicos de Tabla 42, los cuales fueron desarrollados por FIRA para la reingeniería a su interior, para dar cumplimiento a los cuatro objetivos prioritarios del PI 2020 – 2024. Los proyectos estratégicos fueron diseñados con un enfoque transversal e impactan en varias acciones de una o más estrategias, para finales del análisis, se asocian a la acción los que inciden de manera directa en su cumplimiento. En los apartados de este capítulo se comparan los programas, productos y proyectos de FIRA con las mejores prácticas nacionales e internacionales, identificadas por el equipo consultor, para obtener en su caso las brechas, indicando cual es la mejor práctica, la de FIRA o la identificada en el análisis nacional o internacional.

Se considera una buena práctica cuando: i) existe regularidad empírica entre las acciones implementadas por varios países, y/o ii) sean innovadoras o disruptivas e impacten en la Inclusión Financiera.

El capítulo se divide en seis secciones, las cinco primeras presentan las estrategias diseñadas por FIRA en su PI 2020-2024, para atender el Objetivo Prioritario 1 *“Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala”*, en tanto que la última ofrece las conclusiones del capítulo.

En cada una de las cinco primeras secciones se incluyen las acciones puntuales de la estrategia y una tabla con tres columnas, que contienen:

1. La acción prioritaria del PI 2020 – 2024 de FIRA, con el cual se relacionan los programas, productos o proyectos y los programas, productos y proyectos operados por FIRA (presentados a detalle en el Anexo D, mientras que en el Anexo E se muestra la asociación de las estrategias del Objetivo Prioritario 1 con los programas de FIRA), así como los proyectos estratégicos que está desarrollando para dar cumplimiento a su PI 2020-2024. Se incluyen todos los programas y productos que están disponibles en las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros⁵⁹, en las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros⁶⁰, y los proyectos estratégicos que está desarrollando FIRA, considerando su objetivo principal, ya que algunos son transversales a varias estrategias y acciones puntuales. Los Anexos D y E se utilizarán para clasificar los programas o productos de FIRA por línea de acción y estrategia.
2. La mejor práctica nacional o internacional y una breve descripción del producto y sus condiciones financieras. El Anexo F contiene las estrategias y acciones que forman parte de la Política o Programa de Inclusión Financiera en los ocho países considerados en este estudio, mientras que, en el Anexo E, se presenta la información de los programas y productos que están implementado los países, los cuales se clasifican con base en las

⁵⁹ FIRA. (2022). Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros. Edición 69. Documento Interno.

⁶⁰ FIRA. (2022). Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros. Edición 38. Documento Interno.

estrategias de FIRA. Adicionalmente se incorporan las mejores prácticas nacionales de otras instituciones, de las cuales se presenta un resumen en el Anexo G.

3. En la última columna, se analiza la brecha entre las características de los programas, productos y proyectos estratégicos que está instrumentado FIRA y las buenas prácticas nacionales e internacionales identificadas para concluir cuál de ellas es la mejor.

1. Análisis de brechas entre la estrategia 1 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales.

En el PI 2020 – 2024 de FIRA, el Objetivo Prioritario 1 establece 5 estrategias, la “Estrategia 1. Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres”, se integra de las seis acciones puntuales:

- “1. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.
2. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.
3. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.
4. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.
5. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.
6. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).”⁶¹

Las acciones anteriores sirvieron como guía para clasificar los programas y productos financieros de FIRA, los cuales se describen en las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo o Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros.

En la Tabla 59 se presenta el análisis de brechas entre los programas, productos y proyectos estratégicos de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales empleadas para la comparación.

⁶¹ Op. Cit. FIRA. (2020). Programa Institucional 2020 – 2024.

Tabla 59. Relación entre los programas, productos y proyectos estratégicos de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
1.1 Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.		
Condiciones Generales Crédito de avío y/o Capital de trabajo.⁶² Plazo. Los plazos de amortización se determinarán con base en el estudio de viabilidad. El plazo de amortización estará de acuerdo con el ciclo productivo de la empresa habilitada, sin que el plazo máximo por ciclo o disposición exceda de 2 años, excepto los financiamientos destinados a la actividad comercial respaldados con certificados de depósito en los que no debe exceder de 180 días naturales por disposición sin exceder la vigencia del Certificado de Depósito. En el caso de capital de trabajo permanente el plazo máximo es de 5 años.	Perú. Crédito Agrícola. <ul style="list-style-type: none"> Tasas de interés preferencial (menores que las de mercado). El pago considera el ciclo productivo y se realiza después de cosechar. 	FIRA cumple con la mejor práctica al considerar que los plazos de amortización sean con respecto al ciclo productivo.
Tasa de interés⁶³ Es de libre negociación entre el Intermediario Financiero (IF) y el acreditado con base en las características de cada modalidad o producto, con excepción de aquellos esquemas o programas en los que FIRA determina una tasa de interés específica.	Brasil. Crédito Rural / Capital de trabajo. <ul style="list-style-type: none"> Hasta por el equivalente a 1 millón de pesos mexicanos (MDP) 	Existe una brecha entre la tasa de interés para el sector agroindustrial entre México y Brasil.

⁶² En las Condiciones de Operación de Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros consideran 11 modalidades de crédito, para fines del análisis sólo se consideró el crédito de avío y/o capital de trabajo, ya que es la modalidad más usada por los países que se analizaron, toda vez que es la que considera el ciclo productivo.

⁶³ En el caso de Fondeo existen dos esquemas de tasa de interés: a) Tasas de interés variable, y b) cobertura de riesgos de tasa de interés. El servicio de Fondeo implica que FIRA podrá otorgar un porcentaje (hasta el 100%) del monto de crédito a la población atendida y el tamaño del intermediario financiero. En caso del servicio de Garantía, las tasas son de libre determinación entre el IF y el acreditado.

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de interés 3.0% anual para arroz, frijol, trigo, tomate, cebolla y otros productos. • Tasa de interés de 4.5% anual para maíz, adquisición de animales para cría y engorda. 	<p>En el caso de Brasil, el Banco Central de Brasil canaliza recursos a las instituciones financieras a través del Programa de Garantías de Actividades Agropecuarias y el Programa Nacional de Fortalecimiento a la Agricultura Familiar, por lo cual puede influir en la determinación de la tasa de interés para los productores.</p>
<p>Fondeo</p>		
<p>2. Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales. Atención a empresas y reactivación económica de las regiones afectadas por desastres Naturales para la reestructuración de crédito y otorgamiento de créditos nuevos para capital de trabajo. Saldo máximo de crédito con apoyo a tasa de interés, hasta 10 millones de UDIS por siniestro. Bonificación 1.5 puntos porcentuales (pp). Garantía: hasta 90%. Reembolso hasta el 100% de los servicios de asesoría y asistencia técnica conforme a Reglas de Operación.</p>		<p>Se considera una mejor práctica de FIRA, por ser un programa permanente que se activa en automático en caso de ser necesario.</p> <p>En los ocho países revisados, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>
<p>6. Programas y Productos Estructurados Creación de un Fideicomiso para la adquisición de derechos de crédito originados por las empresas y sus correspondientes accesorios, garantías líquidas y seguros agrícolas entre otros, a cambio de financiamiento. En contraprestación se canalizan recursos financieros para las diferentes líneas de producción y sectores apoyados por FIRA.</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>La empresa originadora de crédito deberá tener documentados sus procedimientos en manuales de operación y de crédito, en el que se señalen políticas de crédito y controles internos en el proceso de originación, seguimiento y recuperación de la cartera crediticia.</p> <p>La empresa originadora de cartera debe aportar al Fideicomiso una garantía líquida de al menos el 20% del monto de financiamiento, lo cual permitirá un apalancamiento de máximo 5 veces.</p> <p>Las personas físicas y morales deberán contar con avales u obligados solidarios que respalden parte o la totalidad de su financiamiento, las primeras en proporción de 1 a 1 respecto a la exposición efectiva de FIRA y las segundas en proporción 1 a 2.</p>		
<p>7. Programa Especial de Financiamiento de Inventarios de Granos y Azúcar.</p> <p>Dirigido a: productores, empresas comercializadoras e industria nacional. Los Almacenes Generales de Depósito no podrán actuar en estos esquemas como empresas reportadas.</p> <p>Productos: Maíz blanco, sorgo, maíz amarillo, trigo, frijol y azúcar, otros productos pueden ser aprobados por el Comité de Crédito y Programas Especiales.</p> <p>Reporto de Certificados de Depósitos que amparan el inventario de granos y azúcar.</p> <p>Plazo inicial de 45 días, renovables en periodos de hasta 45 días, con un plazo máximo de hasta 270 días.</p> <p>Precio del servicio de Garantía: se determina anualmente por FIRA.</p> <p>Financiamiento para la exportación de Excedentes de Inventarios de Azúcar al Mercado Internacional.</p> <p>Dirigido a Ingenios o Empresas comercializadoras de azúcar del ingenio, cuando estén adheridos al Fideicomiso Maestro.</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
<p>Apoyar la comercialización del excedente de azúcar en el mercado internacional, de acuerdo con la demanda estimada y evitando la sobreoferta. Garantía: hasta el 50% sobre el saldo de la partición participante en el programa, cuando no cuente con un contrato de garantía tipo PUT (<i>Backstop</i>).</p>		
<p>12. Programa Especial de Microcrédito Productivo.</p> <ul style="list-style-type: none"> Incrementar la cobertura del financiamiento en los mercados rurales, en actividades económicas lícitas (comercial, industrial, agrícola, ganadera, pesquera, silvícola o de servicios), con microcréditos productivos, para personas físicas, en poblaciones que no excedan 50,000 habitantes. Excluyen créditos al consumo, nómina y sustentados por ingresos por salarios. Los intermediarios financieros deben ser autorizados por FIRA y contar con metodologías de crédito, manuales de operación y sistemas para la administración de este tipo de operaciones. En su caso, podrían apoyar la operación a través de Parafinancieras, Empresas Masificadoras de Crédito y Entidades Financieras, verificando bajo su responsabilidad que cuenten con las metodologías, manuales y sistemas requeridos. Fondeo FIRA – Intermediario: a) apoyando directamente a los acreditados: préstamo, y b) a través de empresas parafinancieras, empresas masificadoras de crédito y entidades financieras: préstamo o descuento. Monto: a) Personas físicas: hasta 33,000 UDIS (241,000 pesos) y con plazo de hasta tres años. b) Nivel grupal bajos un esquema de deudores solidarios entre sí (Crédito grupal), hasta 8,500 UDIS (62,000 pesos) y con plazo menor a 1 año. 	<p>Uruguay.</p> <p>SiGa Micro, para respaldar créditos de la banca comercial para capital de trabajo y capital de inversión.</p> <ul style="list-style-type: none"> Las empresas no deben rebasar los 10 millones de UI alrededor de 2,562,500 pesos mexicanos. Plazo mínimo 3 meses y máximo de 48. Cobertura de garantía máxima de 70%, la cobertura mínima es de 16,000 y la máxima de 100,000 Unidades Indexadas (UI), alrededor de 41,000 y 256,250 pesos mexicanos. El usuario de la garantía SiGa debe pagar a la institución financiera una comisión de uso, la cual dependerá de la institución financiera seleccionada. <p>SiGa Pymes, financia capital de trabajo e inversión a través de bancos comerciales adheridos.</p>	<p>En Uruguay, el usuario paga por el uso de la garantía, en tanto que en FIRA el IF es quien paga este costo y no puede transferirlo.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<ul style="list-style-type: none"> FIRA cobrará sobre saldos insolutos, con opción de que el IF efectúe pagos a capital de manera mensual, trimestral o semestral, pero no podrá exceder de 1 año por disposición de capital de trabajo, ni de 36 meses por disposición de inversiones fijas. Los créditos están sujetos al registro de la cartera en el sistema de FIRA con los datos de los acreditados finales para microcrédito productivo y FIRA validará su elegibilidad. Servicio de Garantía: a) IF apoyando directamente a los acreditados: sin garantía, y b) a través de empresas parafinancieras, empresas masificadoras de crédito y entidades financieras: nominal hasta el 50%. Garantías de los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB) con operación directa: obligación solidaria de los accionistas del IFNB o que participen con voz y voto en los Comités de Crédito, así como la estructura operativa de primer y segundo nivel, a fin de respaldar los saldos de cartera que se deriven de las operaciones del IFNB con FIRA. 	<ul style="list-style-type: none"> Los rangos de garantía van de 32,000 a 600,000 UI, alrededor de 82,000 pesos y 1.5 MDP. El usuario debe pagar una comisión por el uso de la garantía del 2.2% tasa efectiva anual sobre el capital remanente que garantiza y 2.5% en dólares. Plazo hasta 72 meses, la garantía cubre hasta el 70% del crédito. 	
1.2. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.		
Garantías		
Condiciones Generales		
Cobro por el servicio de garantía. Los IF pagan el costo por el servicio de garantía, el cual está en función de su historial de quebrantos.	Colombia, Uruguay y Perú. El cliente del IF paga por el uso de la garantía y la banca de segundo piso utiliza esta herramienta para generar incentivos a través de disminuir el costo al acreditado final.	Se identifican tres aspectos: a) Quien paga el costo por el uso de la garantía: el IF o el usuario. En Colombia, Uruguay, Perú, India y México (Nafinsa) el costo lo paga el usuario y se refleja como un

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<p>Colombia El Fondo Agropecuario de Garantías considera una reducción en el costo de la garantía en función del tamaño del productor y años de vigencia del crédito. Si el crédito es para un esquema asociativo o productores con pequeñas unidades de producción, la comisión es menor y fija en todo el periodo; en tanto que, para productores con unidades medianas o grandes, la comisión por el uso de garantía es mayor para proyectos de corto plazo y disminuye conforme aumenta los años del crédito.</p> <p>India. El cliente del IF paga por el uso de la garantía y el costo se calcula con base en el historial de quebrantos del IF. Esta herramienta se emplea como un mecanismo para reducir la tasa de interés o fomentar esquemas asociativos.</p> <p>México. Nacional Financiera. El costo de la garantía se cobra como un porcentaje de la tasa de interés del IF al cliente y se calcula con base en el historial de quebrantos del IF.</p>	<p>componente de la tasa de interés, en tanto que en FIRA, lo cobra al IF y este no lo puede transferir al usuario. Se considera como mejor práctica la de FIRA.</p> <p>b) Como se calcula el costo por el uso de la garantía, en Colombia, Uruguay y Perú es una tasa fija y se puede ocupar como herramienta para reducir el costo de la tasa de interés al usuario.</p> <p>c) En tanto que, en India, y en México (Nafinsa y FIRA) se calcula con base en el historial de quebrantos del IF, lo cual se considera mejor práctica.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Garantía Tradicional</p> <p>Los IFs pueden disponer en general de dos tipos de coberturas, en función del tipo de operación⁶⁴ y cobertura:</p> <ol style="list-style-type: none"> i. Prioritarias, 40%, 50% y 65%. ii. No prioritarias, 40% y 50% <p>Sujeto a las siguientes particularidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las coberturas del 40% y 50% se aplican a cualquier crédito elegible en Moneda Nacional o Dólares de Estados Unidos, que se otorguen a un intermediario financiero. • La cobertura del 65% es aplicable a cualquier crédito elegible para operaciones prioritarias. • Los IFNB puede solicitar garantía de cobertura de portafolio. • La cobertura de garantía para respaldar algún Programa Especial considerará lo indicado en el programa de referencia. • El otorgamiento de cobertura para los Almacenes Generales de Depósito deberá cumplir con el otorgamiento de garantías hipotecarias, obligación solidaria o el mecanismo jurídico financiero que acuerden con FEGA y/o FONDO conforme a lo previsto en la Metodología de Evaluación para Almacenes Generales de Depósito como Prestadores de Servicios. 	<p>Perú.</p> <p>Fondo de Apoyo Empresarial para el Agro (FAE Agro).</p> <p>El FAE Agro subasta las garantías para que los IFs y las SOCAPs con quienes haya firmado un contrato de garantía puedan participar en el proceso de subasta por segmento (IF, SOCAP, actividad o región). La subasta es sobre la tasa de interés que ofrecen a los productores y monto de crédito que colocarán.</p> <p>Chile</p> <p>La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) subasta los fondos de cobertura.</p> <p>Los criterios considerados en la subasta son: cobertura territorial, sectores productivos, tamaño de los potenciales beneficiarios y, en general, explicitación del universo potencial de clientes y las ventajas con las que ellos cuentan para abordar dichos ámbitos.</p> <p>Nafinsa (2000-2018).</p> <p>Sistema Nacional de Garantías.</p> <p>En el año 2016, Nafinsa recibió recursos por última vez a través de la Secretaría</p>	<p>En el caso de Perú, Chile y México (Nafinsa) (hasta 2016), el esquema de subastas se emplea para maximizar los beneficios para quien la realiza en favor de los productores y da transparencia sobre la asignación de los recursos públicos.</p>

⁶⁴ Las definidas en los objetivos de fomento, precisados en la Guía de Operación de los Productos y Servicios de FIRA.

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<p>de Economía vía el Fondo Emprendedor y que estaban considerados en el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) para fortalecer el Sistema Nacional de Garantías.</p> <p>La mecánica de operación era hacer una subasta Holandesa (inversa) por lotes, en la que, a menor tasa y mejores condiciones de financiamiento para los usuarios, se iban asignando las garantías hasta agotar los recursos disponibles en el Fondo de Garantías. Los lotes eran ofrecidos al IF con menor tasa y mayor cobertura.</p> <p>Brasil. El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (BNDES) aporta las garantías a los IFs para respaldar los créditos de las empresas solicitantes de crédito.</p> <p>La mecánica operativa es la siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> i. La MiPyme solicita financiamiento a un IF. ii. El IF solicita garantía al Fondo y financiamiento al BNDES. iii. El BNDES aprueba la garantía y financiamiento solicitado. iv. El BNDES comunica al IF que la garantía y financiamiento están aprobados. 	<p>La mecánica de operación de FIRA es similar a la de Brasil, por lo que no existe brecha, sino coincidencia en una buena práctica.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>v. El IF libera el crédito a la MiPyme.</p> <p>India. El porcentaje de cobertura de la garantía disminuye con el tamaño de empresa y monto de financiamiento, a mayor tamaño de empresa y mayor monto, menor porcentaje de cobertura de la garantía, pero otorga condiciones especiales para mujeres y Zonas de Atención Prioritaria (el esquema se detalla en el Anexo C de este documento).</p>	<p>Tanto en FIRA como en India los esquemas son progresivos, pero con características operativas diferentes, por tanto, ambas cumplen con buenas prácticas.</p>
<p>Garantía a Segundas Pérdidas Este esquema es para IF que operen microcrédito de manera directa con FIRA. La Garantía FIRA cubrirá las segundas pérdidas de un portafolio de créditos relativas al monto operado en dicho portafolio de acuerdo con lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Las primeras pérdidas son asumidas por el propio intermediario financiero participante hasta un límite (“Límite inicial de Pago”). • Después de este límite de primeras pérdidas FIRA cubre las siguientes pérdidas, las cuales están acotadas a un límite máximo de pago (“Límite Máximo de Pago”). • Las pérdidas siguientes no cubiertas por FIRA son asumidas nuevamente por el intermediario financiero. <p>La prima se cobrará en el momento en que el intermediario financiero registre en los sistemas de FIRA su portafolio a garantizar. Dicho cobro se realizará sobre el monto total otorgado</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>en el mes considerando el plazo promedio ponderado del portafolio de créditos garantizados.</p> <p>I.A.1 Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / A. Inclusión Financiera / 1. Productores de la Población Prioritaria</p> <p>Dirigido a: productores de las micro, familiar y pequeña empresa con proyectos viables que no cuentan o tienen acceso insuficiente al crédito, que reciben financiamiento a través de los intermediarios financieros de operación directa con FIRA o con registro en el Programa de Financiamiento a la Agricultura Familiar o por conducto de Empresas Parafinancieras, Empresas Masificadoras de Crédito y Entidades Financieras con crédito a través de intermediarios financieros de Operación Directa con FIRA.</p> <p>Montos de crédito: Hasta 160,000 UDIS (1.2 MDP) por acreditado final para capital de trabajo y/o inversión fija.</p> <p>Tipos de crédito:</p> <p>Corto plazo: avío y capital de trabajo.</p> <p>Largo plazo: inversión fija (refaccionario y operaciones de arrendamiento financiero).</p> <p>Tasa de interés al acreditado: libre negociación.</p> <p>Precio del Servicio de Garantía FONAGA:</p> <p>Sin costo en 2021 y a partir de enero de 2022 se establecieron mecanismos de cobro para aquellos intermediarios financieros que presenten altas tasas de mora, mayor al 33% respecto de la tasa de neta global, para cada una de las tasas de reservas. Los ingresos provenientes del cobro de la garantía FONAGA permanecerán en el FONAGA para operaciones futuras.</p> <p>El costo de la Garantía FONAGA no aplica para los programas y esquemas con garantías especiales (modalidad C), exceptos que se establezca de manera explícita. Aun cuando la mora sea mayor</p>	<p>Colombia.</p> <p>LEC Inclusión Financiera.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Municipios rurales y rurales dispersos. • Actividades agrícolas, pecuarias y pesqueras, maquinaria y equipo e infraestructura. • Subsidio de 9.5 pp. • Subsidio adicional de 1 pp si se ubica en el equivalente en México a Zonas de Atención Prioritaria (ZAP). • Subsidio adicional de 2 pp cuando sea: mujer rural o joven rural (18 a 28 años) y estén clasificados como pequeños o medianos productores. <p>Perú.</p> <p>CrediFácil con FIFPPA, crédito preaprobado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crédito de entre 149,000 y 198,000 pesos mexicanos para productores 	<p>La brecha entre el producto de FIRA y el de Colombia está dado por la acumulación de descuentos sobre la tasa de interés para en función de las características de la zonas y población, por ejemplo: una mujer o joven que desarrolle un proyecto en una zona rural de atención prioritaria podría recibir un descuento en tasa de 12.5 pp.</p> <p>Brecha entre el producto de Colombia y el de FIRA: existe un precio por el servicio de la Garantía FONAGA con base en el historial del IF. Se exige del cobro a programas o esquemas con garantías especiales.</p> <p>Fomenta la incorporación de nuevos productores al sistema financiero, bajo dos condiciones: a) tener una calificación normal en buró de crédito y b) tener una</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>al 33% se pueden exceptuar del servicio de garantía, previa autorización del Comité de Crédito y Programas Especiales. En caso de cambios en la tasa de mora que sea un riesgo relevante para los recursos de FONAGA, el IF deberá presentar el análisis a FIRA, para determinar si le aplica el costo del servicio. Precio del Servicio de Garantía complementaria: Determinado con base en la metodología autorizada por CARFIRA. FEAGA y/o FONDO se reservan los derechos de revisar los precios de garantía y/o suspender temporalmente el otorgamiento de la garantía para nuevos créditos, si existe evidencia de un cambio en la distribución de las pérdidas de los intermediarios financieros o en sus parámetros conforme lo establezca el CARFIRA.</p>	<p>que no tengan más de una cuenta con una institución en el sistema financiero y calificación normal en la institución equivalente al Buró de Crédito en México.</p>	<p>cuenta con una institución del Sistema Financiero.</p>
<p>I.B.1 Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / Productividad y Sostenibilidad / 1. Garantías para incrementar la productividad y sostenibilidad</p> <p>Incentivar el crédito a proyectos que promuevan la autosuficiencia alimentaria vía el aumento de la producción y la productividad agropecuaria y acuícola pesquera, mediante la adopción de prácticas de producción sostenible.</p> <p>Tipos de crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Corto plazo: avío y capital de trabajo. • Largo plazo: inversión fija (refaccionario y operaciones de arrendamiento financiero). <p>Reservas de Garantía: FONAGA: 10% para créditos elegibles FIRA sobre saldos no cubiertos: Opcional 50%. Conceptos de inversión: Inversiones en conceptos específicos para impulsar la productividad y la sostenibilidad de la actividad primaria.</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Monto de crédito: El monto máximo de crédito a garantizar es de 250,000 UDIS (1.8 MDP) por acreditado final sin rebasar 4 millones de UDIS (29.3 MDP) por contrato.</p> <p>5. Garantía para Grandes Empresas con baja probabilidad de incumplimiento.</p> <p>En los créditos mayores a 4 millones de UDIS (29.3 MDP) para Grandes Empresas con baja probabilidad de incumplimiento, los intermediarios financieros que lleven a cabo la calificación de su cartera conforme al modelo de pérdida esperada y que se mantengan en operación directa con FIRA podrán obtener el Servicio de Garantía con cobertura nominal y efectiva del 40% o del 50%, para lo cual deberán calcular de acuerdo a las “Disposiciones de carácter general aplicables a las instituciones de crédito”, la probabilidad de incumplimiento de los créditos e identificar a que categoría de riesgo corresponden de acuerdo a lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menor o igual a 1% • Mayor a 1%, pero menor o igual a 1.5% • Mayor a 1.5%, pero menor o igual a 2%. • Los precios de garantía para esta modalidad operarán de manera independiente al resto de la cartera garantizada del intermediario y serán dados a conocer por FIRA. • Son elegibles los créditos de avío y/o para capital de trabajo, refaccionarios y para inversión fija, prendarios y reportos, así como los documentados como operaciones de factoraje y arrendamiento, para conceptos de inversión elegibles para el servicio de garantía FIRA. 		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>6. Garantía para créditos sindicados a través de un Banco Agente. Simplificar el proceso de otorgamiento, pago y recuperación de la garantía FIRA, orientada al apoyo de los créditos sindicados otorgados en beneficio de las empresas del sector agropecuario, forestal y pesquero. Dirigido a: Podrán participar como Banco Agente los intermediarios financieros en operación directa con FIRA que cuenten con servicio de garantía FIRA y hayan obtenido su clasificación como intermediario financiero en el grupo de facultades 1 y 2. Créditos elegibles: Créditos de corto plazo para capital de trabajo, préstamos de largo plazo para inversión fija y capital de trabajo permanente. Cobertura: Hasta el 50% del monto de crédito sindicado. Precio del Servicio de Garantía FIRA: Se determinará un solo precio del servicio de garantía para el crédito sindicado, calculado como el precio promedio ponderado considerando la participación en el monto del crédito inicial de cada intermediario financiero y el precio que le corresponda. Este precio promedio ponderado aplicará durante toda la vida del crédito sindicado. El Banco Agente deberá trasladar el monto correspondiente al precio a cada intermediario participante.</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>
<p>7. Garantía FIRA de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO). Incentivar la participación de los intermediarios financieros en el financiamiento de nuevos proyectos de inversión y/o en la modernización y ampliación de la capacidad productiva de las empresas del sector agroalimentario. La GPO permite la continuidad de los flujos de efectivo para el pago de los financiamientos en las fechas de vencimiento. Dirigido a: IFB en operación directa con FIRA que cuenten con el servicio de garantía FIRA.</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Créditos elegibles: Créditos de largo plazo, para inversión fija y activos productivos.</p> <p>Estructura de financiamiento y fideicomiso operador.</p> <p>Son elegibles los proyectos de inversión que sean operados a través de un fideicomiso.</p> <p>Los proyectos de inversión deberán ser financiados de manera directa por los bancos participantes de manera que el cumplimiento de las obligaciones de dicho financiamiento sea responsabilidad de la empresa acreditada y/o sus accionistas.</p> <p>Este fideicomiso estará constituido a fin de controlar y administrar los activos, pasivos bancarios, garantías y flujos financieros derivados de la puesta en marcha y operación del proyecto de inversión.</p> <p>Este fideicomiso tendrá como patrimonio los activos del proyecto, las garantías reales, hipotecarias y líquidas así establecidas, así como los derechos de contratos comerciales y el direccionamiento de los flujos derivados de la venta de los productos y/o servicios del proyecto.</p> <p>Tasa de Interés. El monto ejercido al amparo de la GPO devengará intereses a una tasa anual sobre saldos insolutos equivalente a la tasa de interés con que el o los bancos acrediten al fideicomiso más 50 puntos base (tasa activa del banco más 50 puntos base).</p> <p>Cobertura: hasta el 33% del saldo insoluto del crédito.</p>		
<p>8. Programa Especial de Garantía de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO).</p> <p>Incentivar la participación de los intermediarios financieros y de las Entidades Financieras en general en el financiamiento de nuevos proyectos de inversión y/o en la modernización y ampliación de la capacidad productiva de las empresas del sector agroalimentario. La GPO permite la continuidad de los flujos de efectivo para el pago de los financiamientos en las fechas de vencimiento debida al desfase en los flujos programados del</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>proyecto. La GPO cubre también parcialmente la insolvencia del proyecto para hacer frente a sus obligaciones financieras.</p> <p>Dirigido a: Entidades Financieras que participen en el otorgamiento de financiamiento al proyecto que operen con servicio de garantía FIRA o que hayan sido autorizadas por el Subcomité Operativo de FEGA y/o FONDO para operar bajo este Programa.</p> <p>Créditos elegibles: Financiamiento para conceptos de Avío y Refaccionario para proyectos con largo período de recuperación. El monto de los recursos del financiamiento destinados a capital de trabajo será determinado para cada Proyecto de Inversión por el Comité de Crédito y Programas Especiales. Para contar con la cobertura de la GPO, los financiamientos deberán estar vinculados a Proyectos de Inversión operados a través de un Fideicomiso.</p> <p>La GPO se hará operativa mediante la celebración de un contrato de garantía entre FEGA y/o FONDO con las Entidades Financieras Acreditantes. Para la operación de esta garantía se deberá verificar que al menos dos Entidades Financieras que estén en operación directa con FIRA, que cuenten con el servicio de garantía FIRA, participen cada una en no menos del 15% del monto del financiamiento al proyecto y que posean reconocida capacidad de análisis de proyectos de inversión agropecuarios. El Comité de Créditos Mayores de FIRA, otorgará su conformidad sobre estas Entidades y podrá exentar el que una de ellas tenga operación directa con FIRA.</p>		
<p>9. Garantía FIRA Pago en Firme.</p> <p>Otorgar una mayor certidumbre; hace más eficiente el proceso de supervisión que llevan a cabo los intermediarios financieros y FIRA respecto de las operaciones garantizadas y facilita el proceso de recuperación que realizan los Intermediarios.</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Dirigido a: Intermediarios financieros en operación directa con FIRA que, considerando su nivel de riesgo y contribución a los objetivos estratégicos de FIRA, sean elegibles para este servicio conforme a la Metodología de Segmentación de Intermediarios Financieros y la Metodología de Elegibilidad y Calificación de Administrador de Activos Financieros con fondeo y garantía FIRA, autorizadas por FIRA.</p> <p>El Precio del Servicio de Garantía para cada intermediario se determinará con base en la metodología y criterios autorizados por FIRA.</p> <p>Los créditos quedarán amparados con el Servicio de Garantía a partir de la fecha de su registro en los sistemas de FIRA.</p> <p>En su proceso de crédito, procedimientos y mecanismos de control, conforme a sus políticas, los intermediarios financieros deberán atender y cumplir con lo siguiente:</p> <p>Elegibilidad: Destino del financiamiento, antecedentes crediticios y resultado de consulta en la Sociedad de Información Crediticia.</p> <p>Viabilidad: Análisis de viabilidad y/o Estudio de crédito, capacidad de pago.</p> <p>Formalización: Contrato, pagarés y Certificado de Depósito en su caso, garantías.</p> <p>Inversión: Ministración, supervisión y comprobación física y documental de la inversión</p> <p>Para todos los créditos garantizados en este Esquema, al momento del registro los intermediarios financieros enviarán a FIRA la certificación de elegibilidad y cumplimiento normativo respecto de lo especificado en los cuatro puntos anteriores.</p> <p>Vigencia de la cobertura. Desde la fecha de su registro en los sistemas de FIRA y hasta 210 días naturales posteriores al incumplimiento del crédito.</p> <p>Pago de la garantía. El intermediario financiero podrá hacer efectiva la garantía a partir de los 90 (noventa) días naturales</p>		

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>posteriores al incumplimiento del crédito o antes si finaliza sus gestiones de cobro. Lo anterior, con la finalidad de que realicen las gestiones de cobranza previas a la solicitud de pago. Recuperación. Durante los 12 meses posteriores al pago de la garantía el intermediario financiero estará obligado a gestionar la recuperación del crédito.</p>		
	<p>Nacional Financiera (Nafinsa), México. Sistema Nacional de Garantías 2001 – 2016. Subasta de garantías y esquema de contragarantía. En el Anexo G se presenta un resumen del esquema del Sistema Nacional de Garantías instrumentado por la Secretaría de Economía y Nafinsa de 2001 – 2016.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las subastas por lotes permiten mejorar las condiciones crediticias para los acreditados finales, dado que reducen la tasa de interés y multiplican los recursos de los fondos de garantía. ✓ Las subastas se realizan en línea con los IFs, lo cual fomenta la competencia por los recursos disponibles en el Fondo de Garantía.
	<p>Nafinsa, México. Sistema Nacional de Garantías 2017 – 2022. Subasta de garantías y esquema de contragarantía. En el Anexo G se presenta a detalle el esquema del Sistema Nacional de Garantías instrumentado por Nafinsa de 2017 – 2022.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ El esquema es autosustentable y se fondea con base en las comisiones por el uso de la garantía y una prima de riesgo, la cual se compone de dos factores: un porcentaje de la tasa de interés que el IF cobra al acreditado final y una prima de riesgo que se calcula con base en el historial de



Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
		quebrantos reportados por el IF. ✓ La reingeniería de procesos permite que los créditos sean aprobados en un plazo de 7 días, esto se base en: i) la simplificación de procesos, ii) el uso de plataformas y archivos electrónicos firmados digitalmente y iii) la supervisión basada en modelos aleatorios.

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
1.3. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.		
Fondeo		
<p>3. Esquema de Apoyo Financiero al Sector Azucarero Apoyar de manera integral las necesidades del sector azucarero a fin de mejorar su competitividad. Actividades: primaria, industrial, comercial y servicios. Dirigido a: ingenios y/o grupos azucareros, empresas parafinancieras, masificadoras de crédito y entidades financieras. Garantía FIRA y FONAGA: hasta el 50% y del 65% para operaciones prioritarias. Plazo máximo: 48 meses (crédito refaccionario), 4 meses (avío) y 14 meses (socas y resocas), 45 días en reporto con renovaciones hasta por 180 días, en periodos de 45 días, sin exceder la vigencia del certificado de depósito. Precio del servicio de garantía: conforme a la metodología del Comité de Análisis de Riesgos de FIRA (CARFIRA).</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>
<p>4. Programa Especial de Financiamiento a la Actividad Forestal con Apoyo del Pro-Árbol. Crédito refaccionario y de avío a productores para inversiones sustentables en materia forestal, para beneficiarios de Pro-Árbol que reciben subsidios de CONAFOR a través de sus Reglas de Operación, que se complementan con apoyos tecnológicos vigentes de FIRA. Dirigido a: personas físicas o morales elegibles para recibir subsidios de Pro-Árbol. Monto de crédito, monto del subsidio de Pro-Árbol, menos los intereses del crédito. Plazo: Hasta 2 años, siempre que se cuenten con la fuente de pago.</p>		<p>El esquema es innovador y se considera como mejor práctica, ya que considera como fuente de pago los subsidios autorizados a los productores, por lo cual, el financiamiento se recibe en el tiempo necesario para la ejecución del proyecto.</p> <p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Garantía vía FEGA y/FONDO, nominal y efectiva del 50% sin aportaciones del acreditado. Precio del servicio de garantía: sin costo.</p>		<p>que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>
<p>8. Programa Especial para el Financiamiento a la Población Prioritaria. Facilitar el acceso al crédito y la reducción de costos financieros para atender las necesidades de crédito para capital de trabajo e inversión fija de la población prioritaria (hasta 160,000 UDIS (1.2 MDP) por acreditado final) de los sectores agropecuario, forestal y pesquero. Créditos para capital de trabajo; créditos refaccionarios y operaciones de arrendamiento financiero para inversión fija, para la actividad primaria de los sectores agropecuario, forestal y pesquero, así como de proyectos sostenibles o del mercado de carbono. Bonificación de hasta 2 pp para toda la vida del crédito conforme a su calendario de amortización, como estímulo de pago oportuno de crédito. Los recursos provienen de SADER y se emplean hasta agotar la disponibilidad presupuestal. La tasa de interés se otorga por los primeros 5 años de la vigencia del crédito. Garantías: a) Garantía FONAGA, conforme a su normatividad, b) Garantía FIRA, hasta el 50% y del 80% para las modalidades FONAGA que correspondan, y c) Garantía Líquida, conforme a la normativa de los servicios de garantía FIRA y/o FONAGA.</p>		<p>Se considera mejor práctica el uso de bonificaciones como incentivo para el cumplimiento de los calendarios de pago.</p> <p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>
<p>9. Esquema de Financiamiento y Garantías para proyectos productivos del sector forestal con recursos del Fondo Nacional Forestal (FONAFOR). Financiamiento a proyectos de Plantaciones Forestales Comerciales, que permiten la producción, aprovechamiento, transformación, transporte y comercialización de productos</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>forestales; contribuyendo a reducir las garantías líquidas a productores, con plazos de gracia para el pago de capital y cubriendo los riesgos de los intermediarios financieros participantes. Apoyando el pago de intereses en periodos donde el proyecto no genera ingresos.</p> <p>Dirigido a: personas físicas o morales dedicadas al establecimiento y mantenimiento de Plantaciones Forestales Comerciales viables, elegibles de acuerdo con las políticas forestales de la CONAFOR.</p> <p>Componentes de apoyo: a) Establecimiento de Plantaciones Forestales, y b) Desarrollo de cadenas productivas de las plantaciones forestales (producción, transformación, transporte y comercialización de productos forestales).</p> <p>Monto: a) Establecimiento de plantaciones forestales: hasta 12,000 UDIs por hectárea con un máximo de 1,500 ha por sujeto de crédito; y b) Desarrollo de cadenas productivas de las plantaciones forestales: hasta 4 millones de UDIS (29.3 MDP) de saldo de crédito por sujeto de crédito.</p> <p>Vigencia del programa: hasta agotar la disponibilidad de recursos de FONAFOR.</p> <p>Modalidades de apoyo:</p> <p>a) Fondo de Garantía Líquida (FGL), reservando el 20% del saldo de crédito hasta su vencimiento, la garantía líquida se liberará proporcionalmente conforme se vaya recuperando el crédito, en caso de incumplimiento, el IF podrá solicitar a FECA y/o FONDO, con cargo a los recursos del FONAFOR que le fueron reservados, el monto correspondiente a los saldos insolutos por el capital e intereses ordinarios devengados no pagados a la fecha de incumplimiento.</p> <p>b) Fondo de Reserva para Pago de Intereses (FRPI), hasta por el 100% de los intereses que se generen en el periodo</p>		

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>preproductivo. Destinados a cubrir los intereses que se generen en el periodo preproductivo.</p> <p>c) Garantía nominal FIRA; a) plantaciones forestales: hasta 80% del crédito, y b) cadenas productivas: hasta el 50%. La cobertura del servicio de garantía FIRA se aplica sobre los saldos no cubiertos por los fondos FRPI y FGL.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precio del servicio de garantía: a) FGL sin costo, y b) Garantía FIRA conforme a la normatividad vigente. • Bonificación en tasa de interés para cadenas productivas a los costos financieros generados y pagados por el acreditado, por los primeros 5 años del crédito, la bonificación se calcula y reserva al momento del descuento, hasta de 200 puntos base para los primeros 4 millones de UDI de saldo de crédito por acreditado. La bonificación se hará a la cuenta del acreditado final y sujeto a disponibilidad de recursos. 		
<p>10. Lineamientos del Fondo de Garantías para el Uso Eficiente del Agua (FONAGUA).</p> <p>Los recursos de FONAGUA serán aportados por la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA) y administrados por FIRA a través del FEGA y/o FONDO.</p> <p>Dirigido a: Asociaciones u Organizaciones de Usuarios de Riego que cuenten con la concesión otorgada por la Comisión Nacional del Agua (CONAGUA).</p> <ul style="list-style-type: none"> • El acreditado aportar el 10% del monto del proyecto a financiar, una vez deducidas las aportaciones de CONAGUA y/o de otras fuentes. • Garantías: a) líquida de los acreditados, no obligatoria, b) Garantía FONAGUA, para la aplicación al saldo del crédito, c) Garantía FONAGA, después de aplicada la garantía del FONAGUA, hasta el 100% del saldo insoluto de crédito 		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>incumplido hasta agotar el monto del FONAGA, reservado para cada reservado para cada Intermediario Financiero por tipo de crédito; y d) Garantía FIRA, opcionalmente el intermediario podrá contratar el servicio de garantía FIRA sobre el portafolio de los créditos al amparo del FONAGUA, con una cobertura nominal de 80% o 50% sobre los saldos no cubiertos por el FONAGUA y en su caso el FONAGA.</p> <p>Bonificación a la tasa de interés al intermediario sujeto a autorización del a instancia facultada de FIRA y la existencia de recursos para tal fin. La bonificación será hasta 200 puntos base para los primeros 10 millones de UDIs de Crédito y ajustada en caso de pagos anticipados.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Plazo de apoyo en tasa: hasta 7 años. • Precio del servicio de garantía: FONAGUA y FONAGA sin costo, Garantía FIRA, en función de cada intermediario. <p>Cobertura de la Garantía: 20% sobre el saldo del capital del crédito hasta su vencimiento.</p> <p>Se podrán otorgar apoyos de hasta el 50% en la elaboración de estudios ejecutivos de los proyectos de obras de infraestructura hidroagrícola, con cargo a los productos financieros del FONAGUA, y sujeto a la autorización de la CONAGUA.</p>		
<p>13. Programa Especial de Bursatilización de Cartera de Intermediarios Financieros.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crear las condiciones que contribuyan a la diversificación de las fuentes de fondeo de los Intermediarios Financieros a través del acceso al mercado a tasas competitivas. <p>La cartera a bursatilizar será aquella elegible para FIRA conforme a las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros.</p>	<p>México, Sociedad Hipotecaria Federal (SHF).</p> <p>Bursatilización para el sector inmobiliario.</p> <p>El esquema de bursatilización opera en dos tramos, el primero es el emisor, quien emite Papel Quirográfico que se encuentra respaldado por los flujos de un portafolio de créditos, Fideicomiso quien resguarda el Papel Quirográfico, recibe los pagos y los canaliza a quienes</p>	<p>SHF ha implementado esquemas de bursatilización para el sector hipotecario, que en su estructura son similares al esquema FIRA porque en ambos se establece la venta de un portafolio de créditos que genera flujos de ingresos futuros. Sin embargo, pertenecen a</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Los créditos bursatilizados serán cedidos con todos sus accesorios, excepto la garantía FIRA y la garantía FIRA complementaria al FONAGA.</p> <p>Todas las bursatilizaciones operan bajo el mismo esquema de estructuración en dos tramos: títulos preferentes y subordinados. Los Intermediarios Financieros participantes podrán solicitar un crédito hasta por el 100% del monto total de la cartera a bursatilizar para que ésta sea liquidada en su totalidad a FIRA y que dicha cartera pueda ser cedida al fideicomiso de bursatilización. La liquidación del fondeo de la cartera objeto de la bursatilización será máximo de un día hábil a partir de la recepción del crédito.</p>	<p>hayan comprado este Papel Quirográficos y los compradores del Papel Quirográfico, quienes intercambian flujos en el presente por flujos de pago en el futuro. La SHF revisa el cumplimiento de condiciones para la emisión del Papel Quirográfico.</p>	<p>distintos sectores (hipotecario y agroindustrial). Se concluye que FIRA emplea un instrumento de la Banca de Desarrollo con el procedimiento estándar, por lo cual no hay brecha.</p>
<p>14. Programa de Financiamiento al Desarrollo y Modernización de la Infraestructura de Almacenamiento</p> <p>Créditos de largo plazo para la construcción y modernización de instalaciones de almacenamiento (incluyendo maquinaria y equipo de operación).</p> <p>Dirigido a: Asociaciones de productores y desarrolladores de infraestructura de almacenamiento en los sectores agropecuario, forestal y pesquero, dando prioridad a pequeñas y medianas organizaciones de productores agrícolas, principalmente en regiones identificadas con carencia de infraestructura y equipamiento de almacenamiento; así como empresas de servicios que estén dispuestas a rentar espacios de almacenamiento para productos o insumos del sector agropecuario, forestal y pesquero.</p> <p>El Programa será operado mediante un Fideicomiso de administración, garantía y fuente alterna de pago que deberá administrar los activos, flujos de efectivo, garantías y apoyos asociados al crédito otorgado. El Fideicomiso estará constituido con la aportación de los acreditados, los flujos del crédito, apoyos estatales, federales e internacionales (a la inversión y como</p>	<p>Argentina</p> <p>Créditos para MiPymes agroalimentarias con bonificación de tasa de interés del Fondo Fiduciario Nacional de Agroindustria para inversiones y capital de trabajo.</p> <p>Créditos para MiPymes agroalimentarias (con una facturación máxima de 342 MDP). Adquisición de bienes de capital nuevos y/o a la construcción de instalaciones necesarias para la producción de bienes y/o servicios y la comercialización de bienes y servicios.</p> <p>La tasa Nominal Anual (TNA) es fija del 24% y está bonificada en 6 puntos por FONDAGRO, quedando una tasa al productor/a del 18%.</p>	<p>El programa de FIRA promueve la asociación de productores para la creación de instalaciones y la compra de equipamiento de almacenamiento, y el producto en Argentina persigue el mismo fin, por lo cual son comparables.</p> <p>En Argentina, se otorga una bonificación de 2 puntos porcentuales a proyectos dirigidos por mujeres y esta acotada hasta un monto máximo.</p> <p>Existe un área de oportunidad en el programa de FIRA para usar las bonificaciones como incentivos dirigidos a las mujeres, jóvenes o segmentos de la población objetivo.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>garantía), los activos adquiridos y los flujos derivados del proyecto. Los fiduciarios participantes deberán contar con una experiencia mínima de 3 años en fideicomisos cuyos fines hayan considerado la administración de bienes inmuebles en garantía. Garantía FIRA nominal de: a) hasta el 70% para IF que acrediten organizaciones de productores que participen en esquemas de desarrollo de proveedores vinculados a la agroindustria, y b) hasta el 50% para Intermediarios Financieros que acrediten otros proyectos. No es obligatoria la aportación de garantía líquida. El acreditado realizará una aportación mínima del 20%. El Programa empaqueta todos los productos y apoyos con los que FIRA cuenta, que sean aplicables al financiamiento para el almacenamiento de productos agropecuarios.</p>	<p>Bonificación adicional de 2 puntos en MIPYMES con puestos directivos ejercidos por mujeres. Monto máximo de crédito para recibir bonificación hasta 1.2 MDP, el monto que rebase este límite no tiene bonificación en tasa.</p> <p>Capital de trabajo. La tasa Nominal Anual (TNA) es fija del 28% y está bonificada en 3 puntos por FONDAGRO, quedando una tasa al productor/a del 25%. MIPYMES con puestos de conducción ejercidos por mujeres, se bonifican 2 puntos adicionales quedando una tasa del 23%. Monto máximo de crédito para recibir bonificación hasta 0.5 MDP, el monto que rebase este límite no tiene bonificación en tasa.</p>	
<p>15. Esquema de financiamiento y garantía PYME. Fomentar la atención al segmento de pequeñas y medianas empresas PYME.</p> <p>Dirigido a: personas físicas y morales con actividad empresarial en actividades elegibles conforme a la normativa de FIRA, cuyos créditos hayan sido originados bajo los procesos y modelos paramétricos desarrollados por la Banca para atender el segmento PYME, sin rebasar 4 millones de UDIS (29.3 MDP) o su equivalente en pesos de saldo de financiamiento con recursos de FIRA.</p> <p>Intermediarios financieros elegibles, sujeto a que cuenten con tecnologías financieras paramétricas y procesos de crédito</p>	<p>Brasil. Industrialización agroindustrial de Pronaf (Programa Nacional de Fortalecimiento a la Agricultura). Destinado al procesamiento, industrialización, almacenamiento y conservación de la producción.</p>	<p>En FIRA se diseñó un esquema topado en monto para la atención del segmento PYME, en tanto que, en Brasil, también existen monto topados y se promueven esquemas de asociacionismo para la integración de cadenas de valor, pero son menores, por lo cual el</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>desarrollados de manera específica para atender el segmento PYME, y hayan sido validadas por el área de crédito de FIRA, conforme a la Metodología de Elegibilidad y Calificación de Administrador de Activos Financieros.</p> <p>Destino del crédito: capital de trabajo e inversiones físicas, se excluyen créditos que tengan una probabilidad de incumplimiento estimada mayor al 5% anual, conforme al modelo paramétrico de cada banco.</p> <p>Plazos: hasta 2 años para capital de trabajo, e inversiones fijas conforme al estudio de viabilidad y/o políticas del Intermediario Financiero.</p> <p>Garantía FIRA: hasta por el 50%.</p> <p>El precio del servicio de garantía se determinará por CARFIRA y en caso de las operaciones PYME que califiquen dentro del FONAGA o del Programa de Financiamiento de la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural (PROEM) aplicará la prima de garantía de dicho Programa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento de 180,000 pesos mexicanos para personas físicas, 840,000 pesos para personas morales y 60 millones para cooperativas, respetando el límite individual. Tasa 4.5%. 	<p>esquema de FIRA es más completo y hay un área de oportunidad</p>
<p>16. Programa especial de apoyo a la pequeña y mediana empresa orientada a la venta al menudeo.</p> <p>Facilitar el acceso al financiamiento a pequeñas y medianas empresas relacionadas con la venta al menudeo de productos y sus derivados provenientes de la actividad primaria nacional, con independencia de su ubicación en la República Mexicana.</p> <p>Dirigido a: empresas que cumplan con las características de Empresa Familiar, Pequeña y Mediana Empresa. En el caso de Empresa Familiar solo son elegibles personas morales. Son elegibles los proyectos de inversión técnica y financieramente viables de personas físicas o morales, dedicadas a la venta al menudeo de productos provenientes del sector primario nacional y sus derivados, y que la actividad comercial no incluya el consumo en su establecimiento. En específico: tortillerías,</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>panaderías, pescaderías, carnicerías, pollerías, tiendas de lácteos y tiendas de frutas y verduras.</p> <p>Monto y tipo de financiamiento, hasta 4 millones de UDIS (29.3 MDP) por empresa y/o grupo de riesgo común, sujeto a:</p> <p>Créditos de largo plazo destinados a inversiones en activos fijos, se podrá financiar hasta el equivalente al valor de los últimos 12 meses de las compras de productos primarios del sector agropecuario, forestal y pesquero nacional.</p> <p>Créditos para cubrir las necesidades de capital de trabajo, se podrá financiar hasta el equivalente al valor de los últimos 6 meses de compras de productos primarios del sector agropecuario, forestal y pesquero nacional.</p> <p>En el caso de financiamiento para adquirir inventarios de productos elegibles, se podrán financiar hasta el 100% de las necesidades.</p> <p>Servicio de garantía: a) FIRA tradicional: cobertura nominal del 40% al 50%, y b) otros servicios de garantía derivados de programas en donde se acuerda con terceros la aportación de recursos externos, en los cuales, sean elegibles los proyectos de inversión objeto de este programa. El precio del servicio de garantía será el que determine el CARFIRA, el cual será dado a conocer por FIRA.</p>		
<p>Garantías</p>		
<p>I.B.2. Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / Productividad y Sostenibilidad / 2. Garantías para proyectos que contribuyan a mitigar la Volatilidad de precios.</p> <p>Promover proyectos que contribuyan a reducir el impacto de la volatilidad de los precios de los alimentos sobre el ingreso de la población.</p>	<p>Brasil.</p> <p>Financiamiento para la Garantía de Precio al Productor.</p>	<p>El programa de FIRA contiene tres elementos: a) la reconversión productiva, b) el desarrollo de</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Conceptos de inversión relacionados con la reconversión productiva y mayor productividad, para aumentar y equilibrar la oferta de productos agroalimentarios.</p> <p>Monto de crédito: El monto máximo de crédito a garantizar es de 250,000 UDIS (1.8 MDP) por acreditado final sin rebasar 4 millones de UDIS (29.3 MDP) por contrato.</p> <p>Tipos de crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Corto plazo: avío y capital de trabajo. • Largo plazo: inversión fija (refaccionario y operaciones de arrendamiento financiero). <p>Reservas de Garantía: FONAGA: 10% para créditos elegibles FIRA sobre saldos no cubiertos: Opcional 50%.</p>	<p>Dirigido a Cooperativas de productores rurales en las actividades de transformación o industrialización, beneficiadores, agroindustrias, cerealistas, porcicultores y viticultores independientes.</p> <p>Financiamiento para la adquisición de productos agrícolas directamente de productores rurales y sus asociaciones o cooperativas por un valor no inferior al precio mínimo, para productos basados en la Política de Garantía de Precios Mínimos (PGPM), o por un valor no inferior al precio de referencia para productos no basados en PGPM.</p> <p>Monto de financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 100% del valor calculado de la multiplicación del precio mínimo o precio de referencia por la cantidad financiada, sin aumentar el valor del paquete; • 80% del valor calculado de la multiplicación del precio medio pagado al productor por la cantidad que debe financiarse si dicho precio medio supera el 40 % o más del precio mínimo o del precio de referencia del producto financiado, sin aumentar el valor del paquete. <p>Recursos no controlados: tasa de mercado.</p>	<p>esquemas que contribuyan a reducir la volatilidad de precios y c) el establecer topes en los montos de financiamiento. En tanto que Brasil promueve la integración de cadenas de valor y el esquema de Chile contribuye a la reconversión productiva. Por lo cual, se identifica como mejor práctica de FIRA reducir la volatilidad de precios a través de la reconversión productiva y como brecha el fomento de cadenas de valor a través de la integración productiva.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>Plazo: Maíz y Sorgo con recursos controlados: Hasta 180 días. Uva: Hasta 720 días, considerando la fecha máxima del 31/12 del año siguiente de contratación. Otros productos: Hasta 360 días. Techo de recursos presupuestales. Recursos controlados: 265.2 MDP (exclusivamente para maíz y sorgo). Recursos incontrolados: no hay techo.</p> <p>Chile. Reconversión parcial agrícola. Plazo hasta 15 años para la conversión de frutales mayores. Hasta 5 años de gracia para la reconversión de frutales mayores. En la reconversión a otros cultivos el plazo y periodo de gracia dependerá del ciclo productivo de a nueva especie a reconvertir.</p>	
<p>I.C.1. Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / Garantías Especiales / 1. PROFERTIL. Garantías de apoyo a las compras consolidadas de insumos.</p> <p>Facilitar la compra consolidada y anticipada de fertilizantes, semillas y otros insumos agrícolas, con la finalidad de que los productores dispongan de estos insumos en forma oportuna, a costos competitivos y bajo un esquema de administración de riesgo. Se incluyen todos los tipos de fertilizantes; en semillas se incluyen las certificadas o calificadas, por entidades acreditadas</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>por SADER; y, en el caso de otros insumos agrícolas, se considerarán herbicidas, insecticidas y fungicidas.</p> <p>Dirigido a: Organizaciones de Productores, Personas físicas o morales que habiliten productores primarios (Empresas Parafinancieras, Empresas Masificadoras de Crédito y Entidades Financieras), así como Comercializadores y Distribuidores de insumos agrícolas.</p> <p>Tipo de crédito: Créditos para Capital de trabajo destinados a la compra consolidada de insumos agrícolas.</p> <p>Aportación del acreditado: Sin aportación del acreditado.</p> <p>Cobertura de la Garantía:</p> <p>90% para Organizaciones de productores, Empresas Parafinancieras, Empresas Masificadoras de Crédito y Entidades Financieras, que destinen los insumos agrícolas a atender las necesidades de sus socios o, en su caso, de los productores a ellos asociados.</p> <p>50% para Comercializadores y distribuidores de insumos agrícolas que no habilitan a productores.</p> <p>Precio por el servicio de Garantía PROFERTIL/FONAGA: El precio del servicio de Garantía FIRA a segundas pérdidas del PROFERTIL, será definido por FIRA, y el costo del servicio de garantía "FIRA" podrá ser cubierto con recursos SADER provenientes del componente "Reducción del Costo de Financiamiento a través del Costo de la Prima del Servicio de Garantía" (hasta el 50%), complementados con los productos financieros del PROFERTIL (porcentaje restante), sujeto a la disponibilidad de recursos y conforme los criterios que emita SADER.</p>		

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>I.C.2. Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / Garantías Especiales / 2. Programa de Financiamiento para Cultivos Perennes y Proyectos con Periodo de Larga Maduración.</p> <p>Promover la participación de los intermediarios financieros en el crédito de largo plazo para la inversión en proyectos con periodos preproductivos y/o de larga maduración con esquemas de administración de riesgos e instrumentos financieros, para asegurar el pago oportuno de intereses en la etapa preproductiva y la recuperación de los financiamientos durante el plazo de este. Contempla la estructuración de un sistema de recuperación de capital e intereses, con base en la constitución de un Fondo de Reserva para el Pago de Intereses, para apoyar al productor en el cumplimiento de sus compromisos crediticios en la etapa preproductiva⁶⁵ de los proyectos de inversión y la creación de una subcuenta de garantía en FONAGA para cubrir los créditos al amparo de este programa.</p> <p>Dirigido a: Personas físicas o morales dedicadas a las actividades agropecuarias, forestales y pesqueras u otras actividades económicas elegibles en el medio rural, con proyectos de financiamiento para cultivos perennes y/o proyectos con periodos de larga maduración.</p> <p>Tipo de crédito: Refaccionarios y arrendamiento financiero para inversión fija para plantaciones de cultivos perennes, infraestructura, construcciones e instalaciones agropecuarias, pesqueras y acuícolas.</p> <p>Evaluación de proyectos: se requiere evaluación técnica – financiera que determine su viabilidad, rentabilidad, la duración de la etapa preproductiva, la capacidad de pago y las fechas en</p>	<p>Chile.</p> <p>Reconversión parcial agrícola.</p> <p>Plazo hasta 15 años para la conversión de frutales mayores.</p> <p>Hasta 5 años de gracia para la reconversión de frutales mayores.</p> <p>En la reconversión a otros cultivos el plazo y periodo de gracia dependerá del ciclo productivo de a nueva especie a reconvertir.</p>	<p>Tanto FIRA como Chile están considerando esquemas para proyectos de larga maduración, siendo FIRA la que muestra un esquema más integral, por lo cual se considera mejor práctica.</p>

⁶⁵ Etapa preproductiva: Tiempo durante el cual el proyecto financiado no genera el flujo de efectivo suficiente para pagar sus costos financieros, además de sus costos de operación

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>que se generen los flujos de efectivo y la disponibilidad para pagos. Fondo de Reserva para el pago de intereses: se creará una provisión de recursos durante la vigencia de la etapa preoperativa de 4 pp. Cobertura de la Garantía: Garantía FONAGA Se reservará por cada intermediario financiero hasta el 20% del crédito dispuesto en el primer ejercicio. Posteriormente para los años subsecuentes se realizará la aportación a la reserva, por el incremento de saldos de los financiamientos adicionales, hasta por el 20%. Garantía FIRA. Opcionalmente, el intermediario financiero podrá contratar el servicio de garantía FIRA complementaria sobre el portafolio de los créditos al amparo del componente. El intermediario financiero podrá solicitar una cobertura nominal del 80% o 50% sobre saldos no cubiertos por FONAGA, la cobertura nominal del servicio de garantía FIRA del 80% aplica para créditos a la actividad primaria o inversión fija.</p>		
<p>I.C.3. Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / Garantías Especiales / 3. Garantías líquidas para la comercialización de frijol. Contribuir a la comercialización de frijol, mediante instrumentos de administración de riesgos, coadyuvando con ello al ordenamiento y desarrollo de los mercados.</p> <p>Destino del crédito: Financiar la comercialización de frijol con el respaldo de Certificados de Depósito (CD). Principios generales: FIRA activa el programa a petición de SADER, el cual establece el volumen del programa y variedad elegible para cada cosecha, determinando los recursos presupuestales para aplicar.</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Dirigido a: Organizaciones de productores y empresas legalmente constituidas que actúen como acopiadores y compradores de frijol.</p> <p>Tipo de crédito: Créditos para Capital de trabajo destinados a la compra consolidada de insumos agrícolas.</p> <p>Garantía líquida por el 20% sobre el valor declarado en los CDs.</p> <p>Plazo: hasta 180 días, con prórroga a 180 días.</p> <p>Conceptos de inversión: Capital de trabajo para el acopio, beneficio, almacenamiento y comercialización de frijol.</p> <p>Vigencia: hasta agotar los recursos de SADER.</p>		
<p>I.C.4. Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / Garantías Especiales / 4 Esquema de financiamiento y de garantía para créditos en condiciones emergentes.</p> <p>Facilitar el acceso al crédito de capital de trabajo y de reestructuración de pasivos, a productores con proyectos viables que coyunturalmente tuvieron problemas de rentabilidad originados por factores climáticos y de mercado.</p> <p>Dirigido a: Personas físicas o morales que desarrollen actividades primarias de los sectores agropecuario, forestal, pesquero, acuícola y rural, que cuenten con proyectos viables en los estados, municipios y actividades en los segmentos, zonas y sectores definidos por la SADER y FIRA. Al momento en que se determine la condición de emergente para la activación del esquema, los productores participantes deberán cumplir con las siguientes características:</p> <p>Acreditados del estrato de hasta pequeña empresa con montos de crédito por acreditado final de hasta 160,000 UDIS (1.2 MDP). Para créditos de capital de trabajo se requiere contar con créditos reestructurados que hayan sido de origen fondeados y/o garantizados por FIRA.</p> <p>Porcentaje de reserva de garantía en FONAGA:</p>	<p>Perú.</p> <p>Campaña Deuda Cero.</p> <p>Refinanciamiento sólo del capital y reducción de la tasa de interés (30% al 50% de la tasa origen, en función del monto de amortización). Opción de bono de buen pagador por cumplimiento del cronograma de pagos. Esto permite acceder al sistema financiero.</p> <p>Los acuerdos de la cancelación de la deuda serán realizados en función a tu capacidad de pago como pequeño productor agropecuario, la que será previamente evaluada por el banco agropecuario de manera personalizada. Si la deuda está en</p>	<p>El programa de FIRA requiere una declaratoria de emergencia, mientras que en Perú permite refinanciar cualquier crédito con problemas de cobro y otorga un bono como incentivo para que se cumpla con el compromiso de pago. Se observa como brecha: no se fijan requisitos o condiciones para ingresar al programa y se otorga un bono para incentivar el cumplimiento del compromiso de pago.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Hasta por el 50% del monto del crédito de capital de trabajo. Hasta por el 50% del monto del crédito reestructurado. El fondo de reserva de garantía se genera por cada IF y tiene el carácter de mutual. Tasa: variable o fija. Plazo: De acuerdo con el ciclo productivo del proyecto. Cobertura: 50% nominal a través de Garantía FIRA, sujetos a las condiciones del Programa. No serán elegibles de garantía FIRA los créditos de reestructuración y/o consolidación de pasivos que se tramiten al amparo de este esquema. Importe del crédito: Hasta 160,000 UDIS (1.2 MDP) por acreditado final. Precio del Servicio de Garantía: Garantía FONAGA: Sin costo para este componente. Garantía FIRA: El precio que corresponda conforme a lo autorizado por CARFIRA. FIRA supervisará los créditos garantizados en este esquema y SADER podrá participar en la supervisión. Vigencia: hasta agotar los recursos del fondo asignado, las recuperaciones podrán asignarse para financiar nuevas operaciones.</p>	<p>proceso judicial, el productor cancelará solo con el pago del capital de su deuda, además de los gastos y honorarios del despacho de abogados. Agrobanco Perú trata cada caso de forma personalizada, por lo cual, no se encontró un tabulador o información a mayor detalle.</p> <p>Uruguay. SiGa Emergencia. Dirigido a micro, pequeñas y mediana empresas, como una línea de garantías para atender la emergencia sanitaria de 2020. El crédito se emplea para capital de trabajo o inversión o la reestructuración de deudas previas y alargar plazos de pago en créditos que presentaron problemas de cobro derivados de la emergencia sanitaria por el SARS 2 – COVID 19. Garantía: hasta el 60% del capital prestado; en rangos entre 60,000 y 550,000 pesos. Plazo de 3 a 96 meses, incluyendo 12 meses de plazo de gracia, dependiendo del destino del crédito. Costo de la garantía: 1% efectivo anual sobre el monto garantizado, cuando se trata de créditos en pesos y en</p>	<p>FIRA diseñó un programa permanente y estructurado para atender situaciones contingentes, mientras que los Programas SiGa Emergencia y SiGa Impulso de Uruguay responden a la emergencia sanitaria, por lo cual, el Programa de FIRA se considera como mejor práctica.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>unidades indexadas y 2% efectivo anual sobre el monto garantizado, cuando se trata de créditos en dólares americanos.</p> <p>SiGa Impulso. Las garantías respaldan créditos para nuevo capital de trabajo o refinanciamiento de deudas de empresas rurales del sector turismo. La cobertura de la garantía puede ser de hasta el 70% para capital de trabajo y 50% para reestructuraciones. Los rangos de crédito están entre 50,000 pesos y 5.6 MDP. Plazo: mínimo 3 y hasta 60 meses, incluyéndose un plazo de gracia máximo de 12 meses.</p>	
<p>I.C.5. Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / Garantías Especiales / 5. FONAGA ProBienestar.</p> <p>Establecer el servicio de garantía y apoyo en reducción de costo financiero ProBienestar, como una estrategia para fomentar el acceso al financiamiento formal a los productores beneficiarios del Programa Producción para el Bienestar de SADER, a fin de incrementar la productividad, de manera sustentable, en cultivos y productos, regiones, entidades o localidades específicas.</p> <p>Destino: Financiamiento para la producción, adquisición de bienes de capital productivo, cosecha y postcosecha complementario a los apoyos directos del Programa Producción</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>para el Bienestar de SADER. El cual provisionará los recursos para ProBienestar.</p> <p>Dirigido a: Personas físicas o morales que se encuentren en el Programa Producción para el Bienestar de SADER.</p> <p>Monto: Hasta 160,000 UDIS (1.2 MDP) por acreditado final.</p> <p>Aportación del productor: de acuerdo con la normatividad de FIRA.</p> <p>Tipo de crédito y conceptos de inversión:</p> <p>Corto plazo: Avío y Capital de Trabajo, incluyendo revolventes en cuenta corriente hasta por 3 años.</p> <p>Largo plazo: Refaccionario para la adquisición de herramientas y equipos básicos, para pequeña infraestructura y conceptos de inversión elegibles de acuerdo con la normatividad FIRA.</p> <p>SADER determina las modalidades de apoyo y los términos.</p> <p>Opcional Garantía FIRA: hasta el 50% del monto nominal.</p> <p>Orden de aplicación de las garantías en caso de incumplimiento: garantía líquida del acreditado y recursos aportados por otras fuentes, recursos FONAGA ProBienestar, en su caso la cobertura de FIRA si fue contratada.</p> <p>Supervisión y seguimiento del crédito conforme al o establecido por los intermediarios financieros, considerando como evidencia válida la situación del estado del cultivo, mediante la interpretación de imágenes satelitales o drones.</p> <p>Vigencia: hasta agotar recursos.</p>		
<p>2. Programa de financiamiento a la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural.</p> <p>Ampliar el crédito a la Mediana Empresa con mecanismos de administración de riesgos que permitan incentivar la participación de los intermediarios financieros a través de atención directa, con productos y servicios de FIRA.</p> <p>Dirigido a: Mediana Empresa: productores y empresas del sistema agroalimentario, forestal, pesquero y rural que participan</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>en la proveeduría de insumos, producción, acopio, transformación, servicios y comercialización de los productos. Monto de Crédito: 160,000 a 4 millones de UDIS (29.3 MDP) por acreditado final. Modalidad y créditos elegibles: Créditos individuales, que pueden ser operados mediante esquemas parametrizados para la promoción, evaluación, autorización y seguimiento de los créditos. Créditos de avío para capital de trabajo, inversión fija y arrendamiento financiero, para conceptos de inversión elegibles para el servicio de garantía FIRA. Servicio de Garantía: Garantías Líquidas del acreditado: Opcional. Fondo de Garantía Mutua: 100% del saldo de los primeros incumplimientos de los acreditados finales, sin que exceda el 12% del portafolio garantizado. Este Fondo se constituye con recursos de la Secretaría de Economía, SADER, otras dependencias u otros aportantes por el equivalente al 5.88% del monto acumulado del crédito dispuesto del portafolio garantizado de todos los intermediarios financieros participantes; el complemento para el 12% (es decir, 6.12%) será cubierto con recursos de FEGA y/o FONDO para el portafolio de los créditos por intermediario. Una vez agotados los recursos de los aportantes, los incumplimientos adicionales al 5.88% serán cubiertos por FEGA y/o FONDO hasta el 12% por intermediario financiero Garantía FIRA: hasta el 50% nominal de los incumplimientos que, en su caso, superen en un intermediario el 12%. Costo de la Garantía: se cobrará una prima del servicio al IF participante, que da a conocer FIRA para: Servicio del Fondo Mutua, y Servicio de Garantía FIRA tradicional (en su caso). Vigencia del Programa: Hasta agotar la disponibilidad de recursos presupuestados en el Fondo de Garantía Mutua.</p>		

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>10. Programa de Fomento a la innovación en el Sector Agroalimentario.</p> <p>Facilitar e impulsar el acceso al financiamiento de empresas que ejecuten proyectos de innovación en el sector agroalimentario. Proyectos elegibles. Proyectos de innovación en su fase de escalamiento comercial que hayan sido dictaminados favorablemente para recibir recursos del Fondo Sectorial SADER – CONACYT.</p> <p>Se dará prioridad a aquellos proyectos que contribuyen a la mitigación de la volatilidad de precios en las redes de valor estratégicas para FIRA.</p> <p>Dirigido a: Personas físicas o morales de los sectores agropecuario, forestal, pesquero, con proyectos de innovación que se encuentren en fase de escalamiento comercial.</p> <p>Monto del programa: Sujeto a la asignación y disponibilidad de recursos para la operación del Programa, la cual se publicará en los sistemas informáticos de la Institución.</p> <p>Conceptos de inversión: Créditos para inversión fija nueva, con recursos de FIRA o propios de los intermediarios financieros, para conceptos elegibles de los proyectos de innovación.</p> <p>Monto de los créditos: El monto de los créditos a garantizar será hasta por los primeros 30 millones de UDI.</p> <p>Servicio de Garantía:</p> <p>Garantías FONAGA. Para créditos elegibles de acuerdo con las condiciones establecidas por el Fondo.</p> <p>Garantía FIRA: Cobertura nominal hasta el 80%. Para la cobertura nominal hasta del 80% se cobrará el precio equivalente a la cobertura nominal del 50%. El diferencial en el precio de ambas primas de garantía será subsidiado a las empresas acreditadas y será cubierto con los recursos que SADER, CONACYT u otra Entidad destinen para tal fin o, en su caso, por FEAGA y/o FONDO</p>	<p>Brasil</p> <p>Crédito Rural.</p> <p>Para personas físicas o morales, incluyendo cooperativas de productores rurales, dedicadas a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Investigación o producción de plantas o semillas inspeccionadas/certificadas; • Investigación o producción de semen para inseminación artificial y embriones; • Prestación de servicios mecanizados de carácter agrícola, en propiedades rurales, incluso para la protección del suelo; • Prestación de servicios de inseminación artificial en fincas rurales; • Actividades forestales. <p>Opera en cuatro vertientes: Capital de trabajo, crédito refaccionario, crédito de comercialización, y crédito de industrialización.</p>	<p>La brecha que se identifica es que Brasil concluye sus apoyos para investigación con la comercialización de los productos resultantes.</p> <p>FIRA facilita el acceso al financiamiento a proyectos de innovación tecnológica, al igual que el Programa de Brasil. Se observa que en Brasil no sólo se apoya el escalamiento comercial, sino la producción y prestación de servicios a nivel comercial.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>con recursos que los Comités Técnicos autoricen específicamente para este concepto. Otras garantías: Las que determine cada intermediario financiero conforme a sus políticas.</p>		

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>1.4. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.</p>		
<p>Proyecto estratégico</p>		
<p>P1. Metodología de promoción (en producción). Esta metodología homologa y estandariza las actividades de promoción de FIRA, para que los equipos de la Dirección General Adjunta de Coordinación de Regionales (DGACR) realicen una mejor y eficiente promoción y estructuración de proyectos de la población objetivo y para fortalecer el seguimiento y control de sus actividades, así como asegurar la continuidad del negocio.</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>
<p>P12. Estrategia de financiamiento a proyectos sostenibles (concluido). Desarrolla, mediante servicios de consultoría un diagnóstico del sector, para identificar buenas prácticas nacionales e internacionales en materia de sostenibilidad, que contribuyan a desarrollar recomendaciones para redefinir la estrategia de FIRA. El resultado contribuirá a solucionar la problemática</p>		<p>En los ocho países revisados y México, no se encontró una estrategia, programa o producto que fuera comparable con este programa de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>ambiental que prevalece actualmente a escala nacional e internacional.</p>		
<p>1.5. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.</p>		
<p>Proyecto estratégico</p>		
<p>P7. Organización, gestión y gobernanza de la base de datos (en proceso). Establece el uso de nuevas tecnologías disponibles para manejar las bases de datos institucionales, así como información de otras fuentes, para conocer mejor a la población objetivo, desarrollar servicios personalizados y disminuir los costos de supervisión. Con esto se logrará una mayor inclusión financiera y mayores niveles de servicio en toda la población atendida por FIRA, lo que tendrá efectos positivos en el ingreso y bienestar de la población.</p>		<p>Este proyecto estratégico es exclusivo de FIRA y está alineado con la acción prioritaria, pero no es comparable con estrategias programas o productos de otros países en el marco de esta acción prioritaria.</p>
<p>P10. Georreferencia de predios (en proceso). Proporciona una base de datos nacional de georreferencias (polígonos) de los predios asociados a su actividad para conformar capas de información en Sistemas de Información Geográfica (SIG), los cual contribuirá a una mejor administración de riesgos de los proyectos que integran el portafolio de FIRA.</p>		<p>Este proyecto estratégico es exclusivo de FIRA y está alineado con la acción prioritaria, pero no es comparable con estrategias programas o productos de otros países en el marco de esta acción prioritaria.</p>
<p>P11. Open Banking (en proceso). Compila la información de las bases de datos transaccionales de cuentas bancarias, con previa autorización de los productores interesados, para desarrollar modelos de análisis de riesgos más precisos y personalizados, lo que permitirá a FIRA y su red de IF abatir barreras de información, profundizar el acceso al crédito y ofrecer productos de financiamiento más adecuados a la población objetivo.</p>		<p>Este proyecto estratégico es exclusivo de FIRA y está alineado con la acción prioritaria, pero no es comparable con estrategias programas o productos de otros países en el marco de esta acción prioritaria.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
1.6. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).		
Fondeo		
1. Programa Especial de Financiamiento Rural. Apoyar los proyectos de inversión en localidades que no excedan 50 mil habitantes, sin rebasar los 30 millones de UDIS (219.9 MDP). Garantía: hasta 50%.		Este programa es exclusivo de FIRA y está alineado con la acción prioritaria, pero no es comparable con estrategias programas o productos de otros países en el marco de esta acción prioritaria.
11. Programa de Apoyo a Proyectos Sostenibles. Respaldar los créditos a proyectos de inversión en los sectores agropecuario, forestal, pesquero, los que se desarrollen en el medio rural y que generen beneficios al medio ambiente y/o que mejoren la capacidad de mitigación y/o adaptación al cambio climático. Dirigido a: Microempresa, empresa familiar, pequeña empresa, mediana empresa y empresa grande, conforme a los montos de crédito por acreditado final como se señala en la Tabla 58. Servicio de garantía: a) Garantía Pro Sostenible, para cubrir a primeras pérdidas mutual por Intermediario Financiero y por tipo de crédito (corto y largo plazo), con un máximo de 10 millones de UDIS (73.0 MDP) para proyectos que incluyan conceptos elegibles que representen al menos el 51% del proyecto, en su caso, el crédito garantizado sólo corresponderá a	Brasil. Crédito Rural, crédito refaccionario. <ul style="list-style-type: none"> • Hasta por 1 MDP. • Tasa de interés 3.0% anual para sistemas de producción de base agroecológica o en transición a sistemas de base agroecológica y ecológicamente sostenible. • Algunas actividades requieren garantía hipotecaria. 	FIRA está implementando un esquema integral de apoyo que considera todos los tipos de empresa, combina servicios de garantía y categorías de proyectos, lo cual puede ser considerado como mejor práctica. Tanto Brasil como México están impulsando proyectos sostenibles con base en sus herramientas, recursos y normativa que les aplica.

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>conceptos elegibles. Sin costo, no son elegibles de garantía FONAFOR o FONAGUA.</p> <p>b) Garantía FIRA, nominal y efectiva conforme a normatividad vigente. Opción de contratar el servicio de garantía complementaria a la Pro Sostenible del 50% nominal. El precio se determina con base en la metodología autorizada por el Comité de Administración de Riesgos de FIRA (CARFIRA) y en los intervalos autorizados por los Comités Técnicos de FIRA.</p> <p>c) Garantía Líquida, la que corresponda conforme a la normativa del servicio de garantía FIRA y/o Fondos de primeras pérdidas.</p> <p>Categorías de proyectos:</p> <p>a) Agricultura ambientalmente sostenible (incluye biodiversidad, pesca, ganadería, sector forestal y turismo sustentable).</p> <p>b) Uso eficiente del agua.</p> <p>c) Eficiencia energética.</p> <p>d) Energía renovable.</p>	<p>Pronaf Bioeconomía.</p> <p>Acceso al financiamiento para proyectos que empleen energías renovables, tratamiento de agua, compostaje y reciclaje, recuperación de suelos y preservación del medio ambiente, viveros certificados, proyectos de turismo rural, biofertilizantes y bioinsumos, silvicultura, y desarrollo forestal sustentable.</p> <p>Monto: 800,000 pesos por año agrícola.</p> <p>Plazo: 10 a 20 años, con 5 u 8 años de gracia para cultivos forestales.</p> <p>Garantía: libre negociación con la institución financiera.</p>	<p>FIRA y Brasil brindan acceso al financiamiento para proyectos sustentables. El esquema de FIRA es más integral y se articula con varios servicios de garantía, el monto máximo de crédito a respaldar está acotado, se cobra por el uso de la garantía e incluye las categorías de proyectos a financiar, por lo cual se considera mejor práctica.</p>
<p>Garantías</p> <p>I.A.2. Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / A. Inclusión Financiera / 2. Programa de Financiamiento a la Agricultura Familiar.</p> <p>Para promover crédito a las pequeñas unidades de producción, que se dedican a las actividades elegibles de los programas FIRA y a la población de empresa familiar, para impulsar la productividad, sistemas de administración de riesgo, sustentabilidad ambiental y equidad de género.</p> <p>Montos de crédito: Hasta 33,000 UDIS (241,000 pesos) por acreditado final para capital de trabajo y/o inversión fija.</p>	<p>Argentina.</p> <p>Créditos para la Agricultura Familiar.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Permite financiar capital de trabajo y gastos de operación, montos de crédito de hasta 17,800 pesos mexicanos, en un único desembolso, en un plazo de 36 meses. 	<p>El esquema de FIRA es más integral por las actividades y montos de financiamiento que respalda, en tanto que el producto de Argentina tiene un esquema de bonificación y</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Tipos de crédito: Corto plazo: avío y capital de trabajo. Largo plazo: inversión fija (refaccionario y operaciones de arrendamiento financiero). Tasa de interés al acreditado: libre negociación. Precio del Servicio de Garantía FONAGA: Sin costo en 2021 y a partir de enero de 2022 se establecieron mecanismos de cobro para aquellos intermediarios financieros que presenten altas tasas de mora, mayor al 33% respecto de la tasa de neta global, para cada una de las tasas de reservas. Los ingresos provenientes del cobro de la garantía FONAGA permanecerán en el FONAGA para operaciones futuras. El costo de la Garantía FONAGA no aplica para los programas y esquemas con garantías especiales (modalidad C), exceptos que se establezca de manera explícita. Aun cuando la mora sea mayor al 33% se pueden exceptuar del servicio de garantía, previa autorización del Comité de Crédito y Programas Especiales. En caso de cambios en la tasa de mora que sea un riesgo relevante para los recursos de FONAGA, el IF deberá presentar el análisis a FIRA, para determinar si le aplica el costo del servicio. Precio del Servicio de Garantía complementaria: Determinado con base en la metodología autorizada por CARFIRA. FEGA y/o FONDO se reservan los derechos de revisar los precios de garantía y/o suspender temporalmente el otorgamiento de la garantía para nuevos créditos, si existe evidencia de un cambio en la distribución de las pérdidas de los intermediarios financieros o en sus parámetros conforme lo establezca el CARFIRA.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La tasa Nominal Anual (TNA) es fija del 28% y está bonificada en 7 puntos por Fondo Fiduciario Nacional de Agroindustria, quedando una tasa al productor/a del 21%. • MIPYMES con puestos de conducción ejercidos por mujeres, se bonifican 2 puntos adicionales quedando una tasa del 19%. <p>El 75% de las garantías es avalado por el Fondo de Garantías Argentino (FOGAR). El 25% de lo solicitado deberá garantizarse a través de un pagaré.</p>	<p>de apoyo a mujeres. Se considera que el esquema de FIRA presenta la mejor práctica.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>3. Programa de Financiamiento a Mujeres. Promover el acceso de las mujeres emprendedoras a servicios financieros formales, incentivado la participación de los Intermediarios Financieros en la atención de sus necesidades crediticias. Dirigido a: i) persona física mujer y ii) persona moral que cumpla alguna de estas condiciones: a) Al menos el 51% de la participación accionaria corresponda a mujeres, b) las mujeres detenten el control de la empresa con su tenencia accionaria, al menos el 75% de los acreditados finales sean mujeres.</p> <p>Intermediarios financieros: Podrán iniciar la operación de este programa intermediarios financieros donde al menos el 20% de sus acreditados operados con FIRA en el año inmediato anterior hayan sido mujeres.</p> <p>Monto de Crédito: Pequeña Empresa. Con necesidades de financiamiento por acreditado final de hasta 160,000 UDIS (1.2 MDP). Mediana Empresa. Con necesidades de financiamiento por acreditado final de hasta 4 millones UDIS. Esquema de garantía: FONAGA en modalidad de garantía básica, en el componente de productores de la población prioritaria: Hasta el 80% independientemente al tipo de crédito o actividad al que esté relacionado. PROEM: Hasta el 80% de Garantía FIRA. No considera actividad primaria al menos que la fuente aportante de recursos así lo especifique. Fondo de cobertura: Se constituirá un fondo de garantía que cubra los pagos de garantía FIRA complementaria, hasta agotarse el 100% de los pagos que realice FIRA. El Fondo de</p>	<p>Colombia. Línea especial de microcrédito.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Créditos hasta 15,300 pesos mexicanos para capital de trabajo. • Dirigido a mujeres que desarrollan actividades rurales y realizan trabajos en el hogar. • Subsidio de 2.8 pp en tasa de interés (TI) por ser mujer. • Subsidio de 1.4 pp en TI en reconocimiento a su labor de cuidado del hogar. • Los subsidios son acumulativos. 	<p>En FIRA se diseñó un programa específico para mujeres, el cual es equiparable con Brasil. Sin embargo, en Colombia se emplea un esquema transversal, en el cual cada programa tiene una vertiente para mujeres.</p> <p>Por otra parte, FIRA no considera esquemas o modalidades para jóvenes, lo cual si se tiene en Brasil, Chile y Colombia.</p> <p>Se considera una mejor práctica un esquema transversal que permita el acceso a los productos a mujeres, jóvenes, personas indígenas y de cualquier otro grupo vulnerable.</p> <p>En FIRA existe un programa exclusivo para mujeres, en tanto que, en Colombia, el esquema para mujeres es un caso particular en muchos programas, lo cual sugiere una perspectiva transversal y que contiene apoyos acumulativos. Se observa como brecha, la conformación de un esquema transversal en lugar de un programa único.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Cobertura se conforma con recursos de SADER, Secretaría de Economía y/u otras fuentes aportantes de recursos. Los pagos de garantía con cobertura nominal del 80% serán con cargo a FEGA y/o FONDO, si no existen recursos en dicho fondo.</p> <p>Capacitación: Se privilegiará la realización de eventos de capacitación empresarial y/o de educación financiera para las mujeres acreditadas en este Programa.</p>	<p>LEC Mujer Rural y Joven Rural.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mujeres o jóvenes clasificados como pequeños o medianos productores y esquemas asociativos, cuando más del 50% son mujeres o jóvenes rurales (18 a 28 años). • Actividades rurales (agricultura, ganadería, transformación y comercialización), adquisición de maquinaria y equipo. • Subsidio a tasa de interés de 2.0 pp en esquemas asociativos, 1.4 pp para pequeño productor y 1.7 para mediano productor. <p>LEC Comunidades Negras, afrocolombianas, raizales y palenqueras.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para consejos comunitarios ubicados en regiones donde la mayoría de la población pertenezca a estos grupos, constituidos y certificados ante el ministerio del interior; o miembros de la comunidad para proyectos en terrenos de propiedad colectiva. • Actividades rurales (agricultura, ganadería, transformación y comercialización), adquisición de maquinaria y equipo. 	<p>En Colombia se promueve un esquema para mujeres y jóvenes emprendedores rurales, con subsidios acumulativos y que promueven esquemas asociativos.</p> <p>En Colombia se promueve un esquema de apoyo para las minorías y poblaciones originarias a través de consejos comunitarios y esquemas asociativos.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> • Subsidio a tasa de interés de 2.0 pp en esquemas asociativos, 2.3 pp para pequeño productor y mediano productor. <p>Brasil.</p> <p>Pronaf Mujer (Mulher).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento para proyectos individuales o colectivos, estos últimos para la construcción, renovación o ampliación de instalaciones permanentes, almacenamiento, maquinaria y equipo. • Tasa de interés de hasta el 3% anual para: • Adopción de prácticas de conservación para el uso, la gestión y la protección de los recursos naturales, incluida la corrección de la acidez y la fertilidad del suelo y la adquisición, el transporte y la aplicación de los materiales para estos fines; • Formación y recuperación de pastos, malezas y otras especies forrajeras, producción y conservación de forraje, ensilaje y heno destinados a la alimentación animal; • Ejecución, ampliación y renovación de la infraestructura de recogida, almacenamiento y distribución de agua, incluida la adquisición e 	<p>En Brasil se promueve el desarrollo de proyectos individuales de mujeres para actividades de conservación en el uso y protección de recursos naturales, incluida la corrección de acidez y fertilidad del suelo, formación y recuperación de pastos y malezas, renovación de infraestructura, adquisición de invernaderos de infraestructura de almacenamiento; así como la cría de ganado menor (porcinos) y acuicultura.</p> <p>En Brasil, los proyectos colectivos de mujeres se enfocan en la inversión de infraestructura de construcción, renovación o ampliación de mejoras e instalaciones permanentes, maquinaria, equipo, incluyendo riego, e implementos agrícolas y estructuras de almacenamiento</p>

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<p>instalación de depósitos de agua, infraestructura eléctrica y equipo de riego;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adquisición e instalación de estructuras de cultivo protegidas, incluido el equipo de automatización para estos cultivos; • Construcción de silos, ampliación y construcción de almacenes para el almacenamiento de granos, frutas, tubérculos, bulbos, hortalizas y fibras; y • Adquisición de tanques de enfriamiento de leche y ordeñadores. • Hasta 4.5% para los siguientes proyectos: • Adopción de camiones de carga, motocicletas adaptadas a la actividad rural, tractores e implementos asociados, cosechadoras y sus plataformas de corte, y maquinaria agrícola autopropulsada para fumigación y fertilización. <p>Montos de crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Individual: 1.6 MDP para las actividades de cría de cerdos, acuicultura, acuicultura, carpicultura (cultivo de crustáceos) y fruticultura; 240,000 pesos mexicanos para la construcción o renovación de viviendas en la propiedad rural 	

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>propiedad del beneficiario final o tercero cuyo CPF figure en el DAP de la unidad familiar; y 800,000 pesos mexicanos para otros fines.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Colectivo: 80 MDP para financiamiento de construcción, renovación o ampliación de mejoras e instalaciones permanentes, maquinaria, equipo, incluyendo riego, e implementos agrícolas y estructuras de almacenamiento, de uso común, respetando los límites individuales descritos anteriormente. • Garantías de libre negociación con institución financiera acreditada. <p>Pronaf Joven (Jovem).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tasa del 3%, con monto máximo de 80,000 pesos mexicanos. • Cada cliente puede recibir hasta tres financiamientos, sujeto a la liquidación del contrato anterior. • El financiamiento para más de un joven productor rural puede formalizarse en el mismo instrumento de crédito, respetando el límite de financiación por cliente. • Plazo: hasta 10 años, incluidos 3 de gracia que pueden ampliarse a 5 años cuando la actividad asistida requiere 	<p>En Brasil se incluye un programa de financiamiento con tasas preferenciales para jóvenes emprendedores rurales, quienes pueden recibir hasta tres créditos de forma sucesiva en un periodo de 10 años.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>este plazo o el proyecto técnico acredite esta necesidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Garantía de libre negociación con la Institución Financiera. <p>Chile</p> <p>Programa Emprende Joven Rural.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiamiento para capital de trabajo y/o inversiones para desarrollar a los jóvenes rurales del país. • Plazo: un año para crédito de corto plazo y hasta 10 años para créditos de largo plazo. • Tasa de interés preferencial del 6% para corto y largo plazo. • Este crédito tendrá una rebaja de interés del 30% si pagan oportunamente y sin retraso su crédito, beneficio que aplicará a aquellos jóvenes con buen comportamiento crediticio. • Respecto a las garantías, estas serán las establecidas en las normas para operar el programa de créditos de INDAP, para este sistema de crédito. • En el caso de mujeres que se encuentren en el rango etario antes definido, y que están embarazadas, podrán prorrogar y/o renegociar el pago de una cuota o crédito con la sola presentación del certificado de Pre o 	<p>En Chile existe un programa para jóvenes emprendedores del sector rural con buen comportamiento crediticio que apoya con una rebaja de intereses del 30%.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>Post Natal, emitido por el facultativo respectivo, en la Agencia de Área correspondiente.</p> <ul style="list-style-type: none"> Las deudoras que harán uso de la postergación del vencimiento, por este motivo, no verán afectada su categoría de riesgo. <p>Nafinsa, INADEM e INMUJERES, México. Programa de Financiamiento a Mujeres Empresarias. Mujer Pyme: para negocios con al menos 2 años de antigüedad en el régimen formal (ya sea como persona física o persona moral) cuyas necesidades de financiamiento sean de hasta 5 millones de pesos, sin garantía hipotecaria. Crezcamos Juntas (Régimen de Incorporación Fiscal): para negocios inscritos en el Régimen de Incorporación Fiscal con 1 año de antigüedad cuyas necesidades de financiamiento hasta 300 mil pesos, sin garantía hipotecaria. Este Convenio establece que el INADEM, el INMUJERES y NAFIN crearán mecanismos de coordinación para apoyar a las mujeres emprendedoras y empresarias de México, mediante cuatro líneas de acción: Información y difusión; Formación empresarial; Acompañamiento para el desarrollo empresarial; y la instrumentación de un</p>	<p>El programa considera un acompañamiento para asesorar a las mujeres en todo el proceso y un acompañamiento para adquirir una formación empresarial;</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>esquema de garantías para desarrollar un programa de Financiamiento para los diferentes perfiles de las mujeres empresarias.</p> <p>En el Anexo G se presenta un resumen de este programa.</p>	
<p>4. Programa de Financiamiento a la Modernización de Empresas de los Sectores Agroalimentario y Rural.</p> <p>Impulsar la innovación y modernización de empresas de los sectores agroalimentario y rural mediante el financiamiento y el otorgamiento de apoyos para la realización de inversiones en soluciones tecnológicas y de manufactura avanzada.</p> <p>Dirigido a: Empresas de los sectores agroalimentario, forestal, pesquero y rural que participan en la producción, acopio, transformación, servicios y comercialización de productos, así como en la proveeduría de insumos y equipo.</p> <p>Destino del crédito: Corto plazo: capital de trabajo, y largo plazo: inversiones fijas, infraestructura maquinaria y equipo.</p> <p>Monto de Crédito: Hasta los primeros 4 millones de UDIS (29.3 MDP) de saldo de crédito por empresa o grupo de personas que representen riesgo común.</p> <p>Proyectos elegibles: Proyectos de inversión que promuevan la incorporación de infraestructura, sistemas de manufactura avanzadas, tecnologías de información, comunicación y soluciones tecnológicas, conforme a los catálogos de conceptos de inversión publicados</p> <p>Monto del programa: sujeto a disponibilidad de recursos presupuestales convenidos con la Secretaría de Economía u otras dependencias o entidades.</p> <p>Servicio de Garantía:</p>		<p>Este programa es exclusivo de FIRA y está alineado con la acción prioritaria, pero no es comparable con estrategias programas o productos de otros países en el marco de esta acción prioritaria.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>100% del saldo de los primeros incumplimientos de los acreditados finales, sin que exceda el porcentaje de garantía definido para el portafolio garantizado.</p> <p>El porcentaje de garantía cubierto por el Fondo de Garantía Mutua será de al menos el 12% en función de las aportaciones de otras entidades.</p> <p>FEGA y/o FONDO constituirán un Fondo con los recursos provenientes de la Secretaría de Economía u otras entidades por al menos el 5.88% y hasta el 13.88% del monto acumulado del crédito dispuesto del portafolio garantizado por intermediario financiero participante</p> <p>Una vez agotados los recursos de la Secretaría de Economía u otras entidades, los incumplimientos adicionales serán cubiertos por FEGA y/ FONDO hasta en una proporción del 6.12% por intermediario financiero.</p> <p>Garantía FIRA: Hasta el 40% o 50% nominal de los incumplimientos que, en su caso, superen la cobertura del Fondo de Garantía Mutua.</p> <p>Una vez agotados los recursos de la Secretaría de Economía u otras entidades, los incumplimientos adicionales serán cubiertos por FEGA y/ FONDO hasta en una proporción del 6.12% por intermediario financiero.</p> <p>Costo de la Garantía: FIRA dará a conocer el precio del servicio de Garantía a los IFs, quienes deberán cubrirlo para Servicio del Fondo Mutua y Servicio de Garantía FIRA tradicional para los que opten por este servicio.</p> <p>Apoyo a reducción al costo financiero:</p> <p>Bonificación de 1.5 pp a créditos de inversiones fijas, hasta los primeros 4 millones de UDIS (29.3 MDP) de saldo de crédito por empresa o grupo de personas que representen riesgo común.</p> <p>Vigencia: Hasta agotar la disponibilidad de recursos del Fondo de Garantía Mutua.</p>		

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>No existe un programa, producto o proyecto enfocado exclusivamente a la ganadería.</p>	<p>Argentina Plan GanAr. Dirigido a productores ganaderos, tamberos (recolectores de leche), cooperativas agropecuarias y frigoríficos con tránsito federal, provincial y municipal. Opera con dos modalidades:</p> <p>a) Micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) o Cooperativas. Condiciones de financiamiento: Capital de trabajo, adquisición de bienes de capital nuevo, construcción de instalaciones para producción y comercialización de bienes y servicios. En caso de frigoríficos, sólo se financia la adecuación de salas, equipamiento y la ampliación de frío con el único objeto de incorporar en el proceso de faena el troceo de reses.</p> <p>b) Grandes Empresas, incluidas cooperativas. Proyectos de inversión destinados a la adquisición de bienes de capital nuevos y/o a la construcción de instalaciones necesarias para la producción y comercialización de bienes y servicios. Para el caso de frigoríficos sólo se financiará la adecuación de salas, equipamiento y la ampliación de frío con el único objeto de incorporar en el proceso de faena el troceo de reses.</p>	<p>Argentina, Perú y Uruguay cuentan con un programa específico para desarrollar la cadena productiva del subsector de la ganadería. En FIRA no existe un producto financiero para desarrollar la cadena productiva de este subsector, desde la mejora genética hasta la comercialización en mercados internacionales.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>Perú. Crédito pecuario. Compra de ganado y otros semovientes, y mejoramiento genético. Personas físicas y esquemas de asociación (incluyendo organizaciones ejidales). 70% de cobertura sobre el costo de la inversión pecuaria.</p> <p>Uruguay. FOGALE (fondo de garantías lechero, para garantizar proyectos que mejoren la eficiencia y competitividad del sector lácteo). Monto mínimo de garantías: 41,000 pesos. Monto máximo: 3.1 MDP. No se cobra comisión por el uso de garantías.</p>	
<p>No existe un programa, producto o proyecto enfocado exclusivamente a la acuacultura y aprovechamiento de litorales.</p>	<p>Chile Crédito Pesca Artesanal y Acuicultores de Pequeña Escala. Dirigido a pescadores y acuicultores, tripulantes y armadores, puertos pesqueros y caletas. Periodos de gracia de 3 meses sin pago para créditos o cuotas mensuales o hasta 18 meses para créditos anuales, semestrales y trimestrales.</p>	<p>FIRA no cuenta con un programa, producto o proyecto enfocado al desarrollo de la acuacultura y aprovechamiento racional y sustentable de los litorales.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>Opción para contratar seguro de desgravamen de forma adicional y voluntaria.</p> <p>Microempresas (persona física o moral) con ventas anuales de hasta 7.9 MDP.</p> <p>No es obligación haber iniciado actividades para acceder al financiamiento.</p> <p>Tener al menos 1 año de antigüedad y permanencia en el rubro para persona física y 2 años para personas morales.</p>	

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2022). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Producto de Etapa III. Identificación de la brecha entre la mejor práctica, en materia de Inclusión Financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA. Entregable E. Informe de la brecha entre las estrategias de FIRA y las mejores prácticas en materia de Inclusión Financiera en México y otros países con características similares. Tabla 7.

Como se mostró en el capítulo anterior, para cumplir con los objetivos prioritarios del PI 2020 – 2024, FIRA instrumentó 30 proyectos estratégicos, los cuales adecuaron y fortalecieron las normas, procedimientos y sistemas al interior de la Institución, paralelamente, modificaron las Condiciones de Operación de Servicio de Fondeo y Garantías entre FIRA y los Intermediarios Financieros, tomando como referencia los análisis propios y las experiencias relevantes para cada proyecto estratégico tanto en México, como en otros países.

El análisis de brechas consideró el uso de los instrumentos disponibles por la Banca de Desarrollo a nivel nacional y en otros países, por lo cual, se valoraron los instrumentos de política pública y no se hacen comparaciones sobre el valor de las tasas de interés, porcentaje de garantías o puntos porcentuales descontados o bonificados en cada programa de forma particular, por lo cual, las “brechas” identificadas en materia de tasa de interés, no se consideran como mejores prácticas a replicar, porque responden a condiciones estructurales y de política económica de cada país.

Por lo cual, como resultado del análisis efectuado por el equipo consultor, se observa que FIRA cuenta con prácticas que resultaron ser las mejores a nivel internacional y que se resumen a continuación:

1. Estructuración, seguimiento y acompañamiento de proyectos.
2. Parafinancieras, masificadoras y entidades financieras.
3. Primas diferenciadas por los servicios de garantía en IFs con base en su historial crediticio.
4. Contratación de seguros para cobertura de créditos.
5. Uso de drones para el monitoreo de cultivos, supervisión y recuperación de pagos de garantía.
6. Reestructuración de proyectos para productores afectados por desastres naturales.
7. Reducción en el costo del uso de la garantía o exención para grupos de población cuando se consideren como prioritarios.

Adicionalmente, como resultado de la comparación entre las mejores prácticas nacionales e internacionales con respecto a las prácticas de FIRA, se identificaron las brechas que se resumen a continuación:

1. El esquema de subastas de garantías.
2. Una reingeniería para hacer autosustentable el esquema de garantías.
3. La acumulación de incentivos, medida en descuento de puntos porcentuales, a la población que se aplica (mujeres, jóvenes, zonas de atención prioritaria, indígenas).
4. Créditos preaprobados para nuevos productores que no cuentan con historial crediticio, y no tienen problemas con el buró de crédito.
5. Fomentar el asociacionismo para la conformación de cadenas de valor y la integración productiva a través de esquemas de financiamiento y garantía para respaldar el otorgamiento de créditos.
6. Un esquema que promueva la posibilidad de financiar créditos con problemas de cobro, independiente de la causa de este. Actualmente, existe un programa para créditos en condiciones emergentes.
7. Actualmente, FIRA respalda los créditos otorgados para desarrollar prototipos comerciales innovadores que provienen de un proyecto de innovación en fase de escala comercial. Sin embargo, se podría respaldar el financiamiento a las actividades de producción y prestación de servicios a nivel comercial.
8. En otros países los apoyos para mujeres y jóvenes forma parte de los programas, en tanto que FIRA diseñó un programa específico para mujeres lo que circunscribe los apoyos a este programa.
9. En otros países se diseñan programas para apoyar sectores específicos que son prioritarios en el contexto de su desarrollo económico, por ejemplo: ganadería y leche para Argentina, Perú y Uruguay; acuicultura y pesca para Chile; y cadenas de valor en productos de Brasil.

FIRA desarrolló un conjunto de productos financieros innovadores de los cuales no se tiene punto para comparación con otras instituciones de la Banca de Desarrollo:

1. Programas y productos estructurados.

2. Garantías para incrementar la productividad y sostenibilidad.
 3. Garantía para Grandes Empresas con baja probabilidad de incumplimiento.
 4. Garantía para créditos sindicados a través de un Banco Agente.
 5. Garantía FIRA de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO).
 6. Programa Especial de Garantía de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO).
 7. Garantía FIRA Pago en Firme.
 8. Fondo de Garantías para el Uso Eficiente del Agua (FONAGUA).
 9. Programa especial de apoyo a la pequeña y mediana empresa orientada a la venta al menudeo.
 10. Garantía para las compras consolidadas de insumos.
2. **Análisis de brechas entre la estrategia 2 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales.**

La “Estrategia 2. Fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores”, cuenta con las siguientes acciones puntuales:

1. *Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las parafinancieras.*
2. *Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.*

En la Tabla 60 se presenta el análisis de brechas entre los programas, productos y proyectos estratégicos de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales empleadas para la comparación.

Tabla 60. Análisis de brechas entre la estrategia 2 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
2.1. Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las parafinancieras.		
Proyecto Estratégico		
<p>P3. Fortalecimiento al modelo Parafinanciero (en proceso).</p> <p>Hace un diagnóstico y genera un plan de fortalecimiento para la operación de las empresas parafinancieras.</p>	<p>Colombia FINAGRO. Se identifican los siguientes esquemas para el otorgamiento de crédito:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Esquema asociativo. Apoya con asistencia técnica, economía de escala y comercialización de la producción esperada. Se otorga a las asociaciones y/u organizaciones del sector solidario, que vincula a pequeños, medianos y grandes productores. Requiere de avales y garantías al menos del 20% del valor del crédito. • Esquema de integración. El responsable del crédito es una persona moral denominada integrador, con capacidad administrativa, servicios de asistencia técnica y de asegurar la comercialización de la producción esperada. También es responsable de seleccionar y vincular como beneficiarios directos a los pequeños y medianos productores para realizar las inversiones objeto del financiamiento. 	<p>FIRA diseño un esquema para el fortalecimiento en la operación de las parafinancieras, el cual considera procedimientos, apoyos tecnológicos y esquemas de desarrollo de proveedores, integración de productores y empresas tractoras. Reconociendo que las parafinancieras son un esquema de operación a través del cual se agrupan productores que de manera individual difícilmente podrían recibir un crédito. Mientras que, en el caso de Colombia, se promueven esquemas asociativos y de integración entre productores a través de organizaciones del sector social. La brecha que se observa es que FIRA ha identificado este esquema como un mecanismo exitoso para la incorporación de productores al financiamiento, por</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> En la Tabla 5 se mostraron los tipos de crédito y las condiciones para el otorgamiento a este tipo de esquemas. <p>Brasil. El Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social de Brasil (BNDES) aporta las garantías a los IFs para respaldar los créditos de las empresas solicitantes de crédito.</p> <p>Los IFs que reciben garantías y financiamiento han firmado contratos marco con el BNDES para acceder a los Fondos y financiamiento, en lo particular, cada vez que se formalizan los créditos se firma un contrato por la garantía que respalda y se incluye la documentación soporte del crédito.</p>	<p>lo cual, ha estandarizado sus procesos y mecanismos de operación. Al operar con un modelo estandarizado, se incrementa la probabilidad de éxito en la actividad y la recuperación del crédito. Por lo cual, la estrategia de FIRA se considera como mejor práctica internacional.</p> <p>El esquema de asignación guarda similitudes con el esquema de FIRA.</p>
2.2. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.		
Garantía		
11. Servicios financieros a IFNB mediante Intermediarios Financieros en operación directa.		<p>Este programa es exclusivo de FIRA y está alineado con la acción prioritaria, pero no es comparable</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Objetivos: a) Incentivar la participación de los intermediarios financieros en el financiamiento de los IFNB; b) Ampliar las fuentes de fondeo de los IFNB para fortalecer e incrementar la cobertura de servicios financieros en el sector agroalimentario y rural.</p> <p>Dirigido a: IFNB, con o sin operación directa con FIRA, que atienden la población objetivo de FIRA, sujeto al cumplimiento de los parámetros de calidad de cartera, rentabilidad y experiencia de pago establecidos en la normatividad de FIRA.</p> <p>Créditos elegibles: Líneas de crédito para IFNB que operan crédito tradicional o microcrédito, que, con independencia de la cobertura de garantía FIRA, por parte de FIRA no es obligatorio obtener garantías hipotecarias, debiendo estar garantizadas conforme a criterios prudenciales y políticas de cada intermediario financiero acreditante.</p> <p>Límites de financiamiento: Los intermediarios financieros acreditantes podrán otorgar hasta 12% de su capital neto por IFNB acreditado y el saldo de créditos que otorguen a los IFNB será de hasta el 20% del techo operativo autorizado por FIRA.</p> <p>Garantía FIRA con respaldo de fondos de garantía de fuentes distintas a FIRA.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo: Fortalecer la inclusión financiera mediante el respaldo de fondos de garantía con recursos de fuentes distintas a FIRA y se propicie la ampliación de servicios financieros en el sector agroalimentario y rural con mitigantes de riesgo. • Endeudamiento: El saldo máximo de crédito garantizado por IFNB acreditado será de hasta \$200 millones de pesos. • Servicio de Garantía: Los intermediarios financieros podrán solicitar el servicio de garantía FIRA con cobertura nominal del 40% y hasta el 80%, para las líneas de crédito que otorguen a los IFNB acreditados que operan crédito tradicional o microcrédito. 		<p>con estrategias programas o productos de otros países en el marco de esta acción prioritaria.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<ul style="list-style-type: none"> • Monto del Fondo: La conformación del Fondo de Garantía a Primeras Pérdidas estará sujeto a la disponibilidad presupuestal convenida con la Secretaría de Economía, SADER u otros aportantes de recursos. • FEAGA y/o FONDO suscribirán los convenios o instrumentos jurídicos necesarios con la Secretaría de Economía u otros aportantes que participen con recursos en los Fondos de Garantía a Primeras Pérdidas. • Precio del servicio: el que derive de la aplicación de la metodología autorizada por el CARFIRA. • Vigencia: Hasta agotar la disponibilidad de los recursos de la Secretaría de Economía, SADER u otros aportantes. <p>Garantía FIRA tradicional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivo: Fortalecer la inclusión financiera con el servicio de garantía FIRA mediante la ampliación de la cobertura de servicios financieros en el sector agroalimentario y rural. • Cobertura de la garantía: hasta el 50% mientras no concluya la contingencia sanitaria ocasionada por el virus COVID-19, los IFB podrán solicitar una cobertura nominal de hasta el 90%. • Precio del Servicio de Garantía tradicional, será el que derive de la aplicación de la metodología autorizada por el CARFIRA. • FIRA cubrirá al IF la cobertura de servicio solicitada ante el eventual incumplimiento del IFNB acreditado con cargo al patrimonio de FEAGA y/o FONDO. 		
<p>12. Garantía FIRA irrevocable para emisiones de deuda de IFNB. Incentivar la participación del mercado financiero en el financiamiento a las operaciones de los IFNB autorizados para operación directa con FIRA. Dirigido a: IFNB con operación directa con FIRA y cuenten con contrato de operación con FEAGA y/o FONDO.</p>		<p>Este programa es exclusivo de FIRA y está alineado con la acción prioritaria, pero no es comparable con estrategias programas o productos de otros países en el marco de esta acción prioritaria.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Créditos elegibles: emisiones de deuda bursátil, que cumplan con lo siguiente:</p> <p>Deberá existir en el balance financiero del IFNB un monto de cartera crediticia vigente para FIRA no comprometida en fondeo directo con FIRA o con cualquier otro fondeador, deduciendo en su caso otros pasivos directos o contingentes del IFNB, equivalente al saldo insoluto de la emisión.</p> <p>La cartera señalada en el punto anterior deberá estar constituida por cartera elegible para FIRA. En caso de no cumplirse esta condición FIRA aplicará al IFNB una pena equivalente a dos veces la tasa de fondeo aplicable al IFNB sobre el monto en incumplimiento de la elegibilidad y por el plazo en que dicha condición se mantenga.</p> <p>El plazo promedio ponderado por monto de los contratos de los créditos o líneas de crédito señaladas deberá ser menor o igual al plazo a vencimiento de la emisión.</p> <p>Cuando se modifiquen las condiciones de los puntos anteriores, el IFNB deberá informarlo a FIRA.</p> <p>Cobertura de la garantía: hasta el 50% nominal y efectiva del saldo de la emisión.</p> <p>Prima del servicio: dado a conocer por FIRA.</p> <p>El monto contingente derivado de esta garantía o el saldo de los pagos que se realicen al amparo de esta garantía computarán dentro del techo operativo otorgado por FIRA al IFNB.</p>		

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
Proyecto Estratégico P2. Programa de Agricultura Familiar (PROAF) (concluido). Reingeniería para ampliar y optimizar la interacción con las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPs)	Colombia FINAGRO Las Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC) pueden intermediar crédito agropecuario y rural. Establecen indicadores para incorporación de las CACs: <ul style="list-style-type: none"> • Liquidez: Relación de Fondo de liquidez = (Fondo de liquidez / Depósitos)\geq 10% • Solvencia: Relación de Solvencia * (1.2) = (Patrimonio Técnico) / (Actualización de Pasivos No Recuperables) \geq 18% • Solidez: Estructura de Balance = (Activos productivos / Pasivos con costo)\geq 100% Perú. Fondo de Apoyo Empresarial para el Agro (FAE Agro). El FAE Agro subasta las garantías para que los IFs y las SOCAPs con quienes haya firmado un contrato de garantía, realicen ofertas bajo las siguientes condiciones: <ul style="list-style-type: none"> • El plazo de vencimiento es de 12 meses posteriores a la fecha de garantía del programa. 	FIRA realizó una reingeniería para fortalecer su relación con las SOCAPs y posicionarlas entre su población objetivo como una fuente de apoyos más sólida. En el caso de Colombia, se establecen indicadores con base en parámetros de liquidez, solvencia y solidez. Se observa que es una práctica internacional incorporar a las SOCAPs para que sean apoyadas por la Banca de Desarrollo para financiar proyectos de productores rurales. Dado que FIRA a través del Proyecto Estratégico P2 cumple con las mejores prácticas internacionales. Como se mencionó en el apartado de Garantías de la Estrategia 1, el esquema de garantías de FIRA opera con base en contratos entre el IF y FIRA, en los cuales se establece un monto máximo y la cobertura de garantía por producto. En tanto que, en Perú y Chile, se emplea un esquema subastas con

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> • El IF o la CAC paga un interés mensual por los recursos que reciben para fondeo de los créditos. • En caso de que el IF o la CAC no requiera préstamo para el fondeo de los créditos, se cobra una comisión por la línea de cobertura de riesgo crediticio del 0.03% anual del monto garantizado y una comisión del 0.50% anual por cartera garantizada, por el saldo no utilizado del monto garantizado total de la línea de crédito revolvente. • Mecanismo de asignación: La subasta será sobre la Tasa de Costo Efectiva Anual (TCEA)⁶⁶ máxima que las IF y/o CAC cobrarán en las Líneas de Créditos Revolventes otorgados al pequeño productor agropecuario y el mecanismo de asignación es el de Subasta Americana, es decir, cada entidad adjudicada no deberá cobrar una TCEA mayor que la de su propuesta en esta subasta. • Mecanismo de adjudicación: Luego de que COFIDE (Banco de Desarrollo del Perú) define el monto final subastado y/o la TCEA máxima de corte, se procederá a la asignación de los montos garantizados a aquellas 	<p>base en tasa de interés y cobertura geográfica, lo cual contribuye a mejorar las condiciones de financiamiento para los usuarios.</p>

⁶⁶ TCEA de la propuesta: es la TCEA máxima que la IFI y/o COOPAC cobrará en las LÍNEAS DE CRÉDITOS REVOLVENTES que otorgue al PEQUEÑO PRODUCTOR AGROPECUARIO (incluido el seguro de desgravamen). La TCEA de interés propuesta deberá ser expresada porcentualmente y hasta con dos decimales

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>propuestas cuyas TCEA se encuentren por debajo o a la TCEA máxima de corte.</p> <ul style="list-style-type: none"> Mecanismo de desembolso del monto garantizado adjudicado: COFIDE pondrá a disposición de las IFs y/o CAC una línea de crédito por el total del monto adjudicado, en caso la IF y/o CAC le solicite el préstamo de los recursos financieros. <p>Chile Fondo de Garantías CORFO (FOGAIN), incorporación de intermediarios financieros. Dirigido a bancos, empresas de factoraje, Cooperativas de Ahorro y Crédito (CAC), Cajas de Ahorro que otorguen créditos productivos, fundaciones y organismos no gubernamentales, sociedades anónimas administradas por un directorio, otras cooperativas distintas de las CAC. CORFO subasta los fondos de garantía entre los IFs y CAPs. La subasta considera los siguientes criterios: cobertura territorial, sectores productivos, tamaño de los potenciales beneficiarios y, en general, explicitación del universo potencial de clientes y las ventajas con las que ellos cuentan para abordar dichos ámbitos.</p>	

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>P3. Fortalecimiento al modelo Parafinanciero (en proceso). Hace un diagnóstico y genera un plan de fortalecimiento para la operación de las empresas parafinancieras.</p>	<p>México Trabajo de campo. Productores de maíz en Jalisco y tomate en Nuevo León.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conformación de fondos de reserva y creación de un esquema de seguros interno para la cobertura de riesgos por heladas. Los productores que forman parte de una Sociedad de Productores Rurales aportan una cuota por cobertura de riesgo, lo cual permite fondear una reserva para contingencias, la cual se acumula o aplica todos los años. • Creación de empresas accesorias que permiten la compra y comercialización de insumos en volumen para venta a sus integrantes en condiciones preferentes y a otros productores de la región con un descuento para que el precio sea ligeramente inferior al de mercado. 	<p>El proyecto estratégico de FIRA se enfoca a fortalecer la operación de las empresas parafinancieras a través de procesos, en el trabajo de campo se observó que algunas de las parafinancieras establecen fondos de reserva para contingencias y conforman empresas accesorias que benefician a los productores, tales como: comercializadoras y esquemas de seguros para cobertura de riesgos.</p>

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2022). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Producto de Etapa III. Identificación de la brecha entre la mejor práctica, en materia de Inclusión Financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA. Entregable E. Informe de la brecha entre las estrategias de FIRA y las mejores prácticas en materia de Inclusión Financiera en México y otros países con características similares. Tabla 8.

Como resultado del análisis efectuado por el equipo consultor, se observa que FIRA cuenta con prácticas que resultaron ser las mejores a nivel internacional, que se puntualizaron en la tabla anterior y se resumen a continuación:

1. Fortalecimiento al modelo parafinanciero. Este modelo es endémico de México, y se ha convertido en uno de los esquemas operativos importantes para la estructuración, seguimiento y recuperación de créditos, este modelo permite la asociación de productores para la obtención de financiamiento y coberturas.
2. FIRA realizó una reingeniería de procesos, normas y sistemas para fortalecer su relación con las SOCAPs y posicionarlas entre su población objetivo de los estratos E1-E3 como una fuente de apoyos más sólida.

El modelo parafinanciero es un esquema diseñado y creado en México, no se encontraron esquemas parecidos en otros países, por lo cual no es comparable con las experiencias en otros países que utilizan modelos de asociacionismo particulares.

FIRA desarrollo un conjunto de productos financieros innovadores de los cuales no se tiene punto para comparación con otras instituciones de la Banca de Desarrollo:

1. Servicios financieros a IFNB mediante Intermediarios Financieros en operación directa.
2. Garantía FIRA con respaldo de fondos de garantía de fuentes distintas a FIRA.
3. Garantía FIRA irrevocable para emisiones de deuda de IFNB.

3. Análisis de brechas entre la estrategia 3 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales.

La “Estrategia 3. Abatir las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores”, cuenta con la siguiente acción puntual: *Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, open banking, etc.).*

En la **Tabla 61** se presenta el análisis de brechas entre los programas, productos y proyectos estratégicos de FIRA y las mejores nacionales e internacionales para su comparación.

Tabla 61. Análisis de brechas entre la estrategia 3 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
3.1. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, <i>open banking</i>, etc.).		
Proyecto Estratégico		
<p>P8. Plataforma de crédito (en proceso). Consiste en una plataforma digital que conjunte la oferta y la demanda de crédito entre los IF que operan con FIRA y los productores. El objetivo es que haya una mayor competencia en el ofrecimiento de crédito, lo que redundará en menores tasas de interés, mayor oferta de crédito a los productores y mayor oportunidad en su atención.</p>	<p>México. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. Modelo Basado en Calificaciones Internas. En el Anexo G se presenta un resumen de los Requisitos Mínimos para la Autorización de los Modelos Basados en Calificaciones Internas, a partir de la estimación de los parámetros de riesgo de crédito siguientes, de acuerdo con el tipo de modelo que se le autorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Probabilidad de Incumplimiento (PI), • Severidad de la Pérdida (SP), • Exposición al Incumplimiento (EI), y • Plazo al Vencimiento. <p>Uruguay. Instituciones privadas como MiClearing y Credifama están desarrollando modelos paramétricos de perfilamiento crediticio para determinar la capacidad de endeudamiento.</p>	<p>La plataforma de FIRA integra modelos paramétricos de oferta y demanda, mientras que la CNBV establece requisitos del modelo basado en calificaciones internas que no se puede inferir que contenga la plataforma de FIRA, lo cual sería una posible brecha.</p> <p>No hay elementos para determinar brecha, porque los modelos paramétricos están en proceso de desarrollo.</p>

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<p>Brasil. El Banco Central de Brasil (BB) administra la plataforma Digital Costing, la cual permite la contratación de créditos desde el teléfono celular.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Requiere tener instalada la aplicación BB y habilitada para realizar transacciones financieras. Desde la aplicación se puede contratar el financiamiento, enviar documentos, contratar el seguro rural y/o de vida. • La plataforma permite contratar el financiamiento, enviar documentos, contratar el seguro rural y/o de vida. <p>Crédito de Inversión Rural – Agro Digital. La plataforma permite contratar crédito para maquinaria, equipo agrícola y vehículos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todos los agricultores clientes de BB (agrícolas y ganaderos), excepto Pronaf, pueden contratar el <i>Digital Costing</i>, sujeto a las mismas reglas generales que las operaciones contratadas en las agencias. <p>Boleta de productos rurales – RCP, es un título que representa una promesa de entrega futura de un producto agrícola, funcionando como un facilitador en la producción y comercialización rural.</p>	<p>No hay elementos para determinar brecha, porque los modelos paramétricos están en proceso de desarrollo, se puede considerar que la plataforma de FIRA debe permitir contratar los créditos desde el teléfono celular.</p> <p>La plataforma de Brasil permite la compra de coberturas de riesgo desde la aplicación móvil y la venta de lotes de producción en cualquier etapa</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> • El Banco adquiere RCP y anticipa los recursos al productor o cooperativa, que se compromete a canjear financieramente el billete a su vencimiento. • El BB ofrece a sus clientes la posibilidad de emitir RCP en cualquier etapa de la empresa, desde el desarrollo hasta el producto cosechado / terminado. El productor tiene la opción de contratar RCP directamente a través de la Aplicación BB en su teléfono móvil. 	
<p>P10. Georreferencia de predios (en proceso). Proporciona una base de datos nacional de georreferencias (polígonos) de los predios asociados a su actividad para conformar capas de información en Sistemas de Información Geográfica (SIG), los cual contribuirá a una mejor administración de riesgos de los proyectos que integran el portafolio de FIRA.</p>	<p>Brasil Mapa GeoRural. El BB estableció como requerimiento en la contratación de créditos agrícolas y algunos productos la obligación de enviar la información de las coordenadas geodésicas de las áreas financiadas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En esta aplicación se capturan las coordenadas geodésicas (latitud, longitud y altitud de vértices y puntos de inflexión) y el perímetro de la zona a financiar, para luego enviarlas directamente al Banco, de forma segura y sencilla. • Los productores rurales y las empresas de asistencia técnica, que utilizan dispositivos de navegación GPS, pueden enviar las coordenadas geográficas y los datos sobre la 	<p>El proyecto estratégico de FIRA integra capas de información en un SIG para una mejor administración de riesgos de los proyectos, mientras que la plataforma GeoRural de Brasil permite el envío de información y documentación para la gestión y seguimiento de proyectos, así como el registro de las coordenadas geodésicas de los polígonos de los productores. La probable brecha, la plataforma de FIRA se complementarían con el envío de información para la conformación del polígono y la alimentación de la base de datos.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	producción en archivos (archivos de medición y fotografías).	
<p>P11. Open Banking (en proceso).</p> <p>Compila la información de las bases de datos transaccionales de cuentas bancarias, con previa autorización de los productores interesados, para desarrollar modelos de análisis de riesgos más precisos y personalizados, lo que permitirá a FIRA y su red de IF abatir barreras de información, profundizar el acceso al crédito y ofrecer productos de financiamiento más adecuados a la población objetivo.</p>	<p>Colombia, Perú, Argentina y Uruguay se encuentran en etapa de gestación o preparación de iniciativas de ley para regular este servicio.</p> <p>Brasil. Open Banking. En 2021, inicio el proceso de implementación, al mes de abril de 2022 han integrado la información de cuentas de débito, crédito y pagos, están generando las interfases para compartir información sobre productos de inversión, pensión, seguros y divisas ofrecidos y distribuidos en el mercado.</p> <p>India. Open Banking. En septiembre de 2021 se lanzó la plataforma con los principales bancos. Durante 2022 se integrará la información de los 10 principales bancos de ese país. Se espera que, durante 2023, el 99% de las cuentas bancarias estén dentro del esquema.</p>	<p>FIRA se encuentra en proceso de ejecución del proyecto, que es consistente con el grado de avance en otros países revisados.</p>
<p>P25. Plataforma digital de asesoría inteligente (en proceso).</p> <ul style="list-style-type: none"> Consiste en una plataforma digital que aprovecha las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) para otorgar el servicio de asesoría técnica a través de medios digitales a un mayor número de productores, principalmente aquellos que por su ubicación y condición socioeconómica no tienen acceso a tal servicio. Se contará con el soporte de un grupo de asesores 		<p>FIRA está desarrollando la plataforma. Derivado del análisis de otros países no se encontró información sobre desarrollos similares, por lo que no tiene sentido hablar de posible brecha. Cuando FIRA concluya el</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>técnicos con acceso a información geoespacial de las parcelas que les permita diagnosticar adecuadamente la problemática de la unidad productiva, para realizar una evaluación y recomendación técnica.</p> <ul style="list-style-type: none"> El proyecto contribuye a abatir la barrera de acceso al servicio de asesoría para un mayor número de productores del sector agropecuario, que permita incrementar su productividad, acceso a nuevas tecnologías, adopción de prácticas sostenibles que contribuyan a mitigar efectos adversos al medio ambiente, así como una mejor calidad de vida de productores y sus familias. 		<p>desarrollo, tendrá una plataforma con la que no cuentan los países analizados.</p>
<p>P27. Plataforma AGRITECH (en proceso).</p> <ul style="list-style-type: none"> Consiste en una plataforma digital que integra los diversos servicios de información digital que resultan de los avances tecnológicos en materia de plataformas Fintech, herramientas geoespaciales, monitoreo y seguimiento de variables asociadas a las actividades productivas con uso de imágenes satelitales, capacitación y asistencia técnica mediante medios de comunicación en línea; todo en una sola plataforma conformada por capas de información que funcionarán como el HUB de información y conocimiento de FIRA. <p>Esta plataforma proveerá de información para la asesoría a productores, paraфинancieras e IFs; cada uno mantiene servicios especialmente dirigidos a las necesidades específicas de cada grupo, que hacen uso de la innovación tecnológica tanto a nivel financiero, como en las actividades agropecuarias que llevan a transformar las actividades actuales en productos y servicios en entornos digitales, promoviendo la productividad, eficiencia productiva e inclusión financiera.</p>	<p>Brasil Mapa GeoRural.</p> <p>El BB estableció como requerimiento en la contratación de créditos agrícolas y algunos productos la obligación de enviar la información de las coordenadas geodésicas de las áreas financiadas.</p> <p>Los productores rurales y las empresas de asistencia técnica, que utilizan dispositivos de navegación GPS, pueden enviar las coordenadas geográficas y los datos sobre la producción en archivos (archivos de medición y fotografías).</p>	<p>Mientras que la plataforma AGRITECH de FIRA es un hub de información que concentra diferentes módulos, la plataforma de Brasil permite enviar la información de las coordenadas geodésicas de las áreas financiadas. La posible brecha, está dada por el envío de información y que esta se encuentre ligada a las coordenadas geodésicas para construir capas de información.</p>
<p>No se encontró un programa, producto o proyecto de FIRA relacionado con este esquema.</p>	<p>Kenia. M-PESA. Aplicación móvil diseñada por Safaricom – Vodafone, la cual liga un teléfono celular a una cuenta bancaria.</p>	<p>En México, instituciones bancarias como Banorte, BBVA, Citi Banamex y Santander han desarrollado</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	La aplicación móvil permite la apertura de cuentas ligadas al teléfono celular, lo que ha permitido llegar al 70% de la población en ese país para realizar transferencias y pagos. Esto ha facilitado la recepción de remesas de trabajadores en otros países para enfrentar riesgos y eventos no anticipados.	productos que permiten la apertura de cuentas bancarias desde el teléfono celular, por lo cual no se considera que exista brecha en el desarrollo de productos. En todo caso, la brecha sería por país y ligada al uso de banca móvil, lo cual rebasa el alcance de FIRA.

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2022). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Producto de Etapa III. Identificación de la brecha entre la mejor práctica, en materia de Inclusión Financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA. Entregable E. Informe de la brecha entre las estrategias de FIRA y las mejores prácticas en materia de Inclusión Financiera en México y otros países con características similares. Tabla 9.

En el marco de su PI 2020 – 2024, FIRA está desarrollando e implementado las siguientes plataformas: crédito, georreferenciación de predios, *Open Banking*, Asesoría Inteligente y AGRITECH; las cuales en conjunto emplean las bases de dato de FIRA e integran información de otras fuentes, para desarrollar herramientas paramétricas y de inteligencia de negocios (*Business Intelligence*) que contribuirán a la toma de decisiones, tanto de los IFs, como de los productores y del personal de FIRA. A mayo de 2022, las plataformas aún se encontraban en fase de desarrollo, por lo cual no se pueden determinar sus alcances y compararlas con plataformas en otros países, las cuales se encuentran en producción.

Países como Brasil e India tienen plataformas en operación para Georreferenciación y *Open Banking*, ésta última contará con bases de datos integradas para diciembre de 2022.

En Argentina, Chile, Colombia, Perú y Uruguay están definiendo y/o desarrollando la estructura normativa que permita el aprovechamiento del *Open Banking*.

En el caso de Kenia, la aplicación M-PESA posibilitó que su población pudiera realizar transferencias y pagos a través de cuentas bancarias ligadas al teléfono celular.

Por lo anterior, no se cuenta con elementos para desarrollar un análisis de brecha, lo que se puede afirmar es que, salvo Kenia, los otros países se encuentran enfocados en el diseño de herramientas que les permitan aprovechar las bases de datos con estas herramientas. Por lo tanto, se concluye que, las plataformas se van a constituir en una mejor práctica y que FIRA está en la ruta correcta.

4. Análisis de brechas entre la Estrategia 4 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales.

La “Estrategia 4. Incentivar entre las y los productores el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos”, cuenta con las siguientes acciones puntuales:

1. *Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.*
2. *Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.*

En la Tabla 62 se presenta el análisis de brechas entre los programas, productos y proyectos estratégicos de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales.

Tabla 62. Análisis de brechas entre la estrategia 4 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
4.1. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.		
Proyecto Estratégico		
<p>P8. Plataforma de crédito (en proceso).</p> <p>Consiste en una plataforma digital que conjunte la oferta y la demanda de crédito entre los IF que operan con FIRA y los productores. El objetivo es que haya una mayor competencia en el ofrecimiento de crédito, lo que redundará en menores tasas de interés, mayor oferta de crédito a los productores y mayor oportunidad en su atención.</p>	<p>México.</p> <p>Comisión Nacional Bancaria y de Valores.</p> <p>Modelo Basado en Calificaciones Internas.</p> <p>En el Anexo G se presenta un resumen de los Requisitos Mínimos para la Autorización de los Modelos Basados en Calificaciones Internas, a partir de la estimación de los parámetros de riesgo de crédito siguientes, de acuerdo con el tipo de modelo que se le autorice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Probabilidad de Incumplimiento (PI), • Severidad de la Pérdida (SP), • Exposición al Incumplimiento (EI), y • Plazo al Vencimiento. <p>Uruguay.</p> <p>Instituciones privadas como MiClearing y Credifama están desarrollando modelos paramétricos de perfilamiento crediticio para determinar la capacidad de endeudamiento.</p>	<p>La plataforma de FIRA integra modelos paramétricos de oferta y demanda, mientras que la CNBV establece requisitos del modelo basado en calificaciones internas que no se puede inferir que contenga la plataforma de FIRA, lo cual sería una posible brecha.</p> <p>No hay elementos para determinar brecha, porque los modelos paramétricos están en proceso de desarrollo.</p>

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<p>Brasil. El Banco Central de Brasil (BB) administra la plataforma <i>Digital Costing</i>, la cual permite la contratación de créditos desde el teléfono celular.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Requiere tener instalada la aplicación BB y habilitada para realizar transacciones financieras. Desde la aplicación se puede contratar el financiamiento, enviar documentos, contratar el seguro rural y/o de vida. • La plataforma permite contratar el financiamiento, enviar documentos, contratar el seguro rural y/o de vida. <p>Crédito de Inversión Rural – Agro Digital. La plataforma permite contratar crédito para maquinaria, equipo agrícola y vehículos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todos los agricultores clientes de BB (agrícolas y ganaderos), excepto Pronaf, pueden contratar el <i>Digital Costing</i>, sujeto a las mismas reglas generales que las operaciones contratadas en las agencias. <p>Boleta de productos rurales – RCP, es un título que representa una promesa de entrega futura de un producto agrícola, funcionando como un facilitador en la producción y comercialización rural.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Banco adquiere RCP y anticipa los recursos al productor o cooperativa, 	<p>No hay elementos para determinar brecha, porque los modelos paramétricos están en proceso de desarrollo, se puede considerar que la plataforma de FIRA debe permitir contratar los créditos desde el teléfono celular.</p> <p>La plataforma de Brasil permite la compra de coberturas de riesgo desde la aplicación móvil y la venta de lotes de producción en cualquier etapa</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>que se compromete a canjear financieramente el billete a su vencimiento.</p> <p>El BB ofrece a sus clientes la posibilidad de emitir RCP en cualquier etapa de la empresa, desde el desarrollo hasta el producto cosechado / terminado. El productor tiene la opción de contratar RCP directamente a través de la Aplicación BB en su teléfono móvil.</p>	
<p>P9. Plataforma de seguros (en proceso).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofrece a los productores información de seguros agropecuarios para sus cultivos, que les permita compararlos, cotizarlos y contratarlos. Con esta plataforma se robustece la inclusión financiera de los productores del campo, ya que les dotará de herramientas tecnológicas para una mejor toma de decisiones ayudándoles a consolidar condiciones de menor incertidumbre en su actividad y en consecuencia fortalecer su acceso al crédito formal. 	<p>Colombia. Incentivo al Seguro Agropecuario (ISA). El seguro agropecuario es un instrumento diseñado para incentivar la producción y</p>	<p>En Brasil, Colombia y Perú no se cuenta con plataformas para la comparación de seguros; Argentina y Uruguay tiene plataformas privadas, mientras que Chile e India tienen plataformas para la comparación de seguros que son equiparables a la plataforma de FIRA. Por lo que se concluye que la plataforma de seguros de FIRA es una mejor práctica que se puede fortalecer con un módulo de seguimiento y que pueda estar disponible en varios de los idiomas que se hablan en México.</p> <p>Tanto FIRA como Colombia requieren la contratación de seguros a los créditos que están</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>proteger los cultivos ante daños causados por riesgos climáticos, geológicos, biológicos y sanitarios, ajenos al control del productor asegurado y que afecten su actividad agropecuaria.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proporciona subsidios a los productores pequeños (80%), medianos (60%) y grandes (50%). • Subsidio adicional si se encuentran en una Zona de Atención Prioritaria o son mujeres (el proyecto debe ser al menos 51% conformado por mujeres o encabezado por mujeres). • Cobertura de riesgos biológicos y sanitarios para las siguientes actividades: agricultura, ganadería (bovinos y porcinos), piscicultura y camaronicultura. • No califican actividades productivas realizadas en zonas no aptas. <p>Perú. Agrobanco Perú vende dos tipos de seguros: a) Seguro Agrícola. coberturas ante riesgos climáticos e incendios.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El costo del seguro es del 2.95% de la suma asegurada. • El rendimiento asegurado es el 50% del rendimiento esperado, en función del cultivo y zona de producción. 	<p>respaldados con garantías. En el caso de FIRA, existe una plataforma para compararlos, lo que brinda mayor certeza a los productores.</p> <p>En tanto que Colombia, cuenta con un esquema de subsidios para la contratación de seguros, que va disminuyendo conforme aumenta el tamaño de la empresa, a menor tamaño, mayor subsidio.</p> <p>El esquema de Colombia considera riesgos climáticos, geológicos, biológicos y sanitarios, los cuales deberían ser considerados dentro de las coberturas disponibles para contratar por los acreditados de FIRA.</p> <p>El esquema de Perú considera riesgos climáticos e incendios, los cuales deberían ser considerados dentro de las coberturas disponibles para contratar por los acreditados de FIRA. Dado que FIRA ofrece la contratación de productos a través de una plataforma, el cliente dispone de opciones para comparar precio y coberturas.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> • La cobertura abarca de la siembra o trasplante hasta la cosecha del producto, en función de su madurez comercial según el mercado destino. • Vigencia de los contratos: antes del inicio de la campaña agrícola (inicio de la siembra o trasplante), campaña agrícola, y hasta el momento de la cosecha considerando su madurez comercial o término del contrato de seguro, lo que ocurra primero. <p>b) Seguro de desgravamen. Cubre el saldo insoluto del préstamo por accidente, enfermedad o muerte del acreditado final.</p> <p>Argentina. Plataforma de MAPFRE. Ofrece coberturas de seguros ante riesgos climáticos, de transportación, ganado y maquinaria.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofrece una variedad de coberturas: protección de cultivos contra riesgos climáticos y fuego; cobertura de instalaciones por incendios, explosión, daños por falla de instalaciones de agua, riesgos climáticos; enfermedad o muerte accidental de trabajadores rurales; 	<p>El Gobierno de Argentina no cuenta con una plataforma para la comparación de seguros que sea equiparable al de FIRA.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>transporte de ganado (vehículos y semovientes), transporte de granos (producto y equipo de transporte), maquinaria y equipo para producción y transporte.</p> <p>La encuesta se realiza a través del “Aplicativo Gestionar”, el cual es administrado por la Superintendencia de Seguros de la Nación. La encuesta de seguros en línea permite conocer las características de las coberturas comerciales, cultivos asegurados y jurisdicciones donde están radicados los riesgos. Se recabó información sobre las siguientes variables:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Primas emitidas (monto en pesos). • Siniestros pagados (monto en pesos y suma de casos). • Capital asegurado (en pesos). • Hectáreas aseguradas. • Pólizas (número). <p>Con lo cual se construyeron los siguientes indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prima emitida por hectárea asegurada. • Prima emitida por cada 1,000 pesos mexicanos de capital asegurado. • Capital asegurado por hectárea asegurada en miles de pesos. • Siniestros pagados sobre primas emitidas (%). 	<p>La plataforma de FIRA ofrece información sobre las características de los seguros, mientras que el Gobierno de Argentina realiza una encuesta sobre las características de los seguros contratados por los productores, con base en esta información diseña indicadores sobre el uso de las coberturas, el valor de la producción asegurada y la siniestralidad por regiones.</p> <p>La brecha con respecto a la plataforma de FIRA radica en el módulo de seguimiento y la generación de indicadores.</p>

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<p>Uruguay. Más Seguros es una aseguradora con una plataforma que permite la comparación de seguros de empresas privadas, su metodología compara productos de 16 aseguradoras que operan en el país.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cuenta con siete grupos de seguros: agrícolas, ganaderos, forestales, para instalaciones y equipos, invernaderos (estructura y contenido), apícolas y para trabajadores rurales (incapacidad, reembolso de gastos de médicos y muerte accidental). <p>Brasil. Proagro (Programa de Garantía de Actividades Agrícolas) administrado por el BB de Brasil. Protege el crédito al productor rural en caso de fenómenos naturales, plagas y enfermedades.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tiene como objetivo eximir al productor rural de las obligaciones financieras relacionadas con las operaciones de crédito, cuya liquidación se ve obstaculizada por la ocurrencia de fenómenos naturales, plagas y enfermedades que afectan los cultivos. 	<p>El Gobierno de Uruguay no cuenta con una plataforma para la comparación de seguros, pero la empresa privada Más Seguros compara productos de las aseguradoras que operan en el país, la funcionalidad es similar a la plataforma de FIRA, pero lo realiza un privado, por lo cual se considera que FIRA tiene una mejor práctica.</p> <p>Tanto FIRA como Brasil requieren la contratación de seguros a los créditos que están respaldados con garantías. En el caso de FIRA, existe una plataforma para compararlos, lo que brinda mayor certeza a los productores.</p>

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<ul style="list-style-type: none"> El objetivo del programa es asegurar la amortización o liquidación de los costes agrarios sujetos a financiación, en caso de siniestro en el cultivo, en proporción a las pérdidas registradas y permitir la recepción de recursos propios acreditados para su aplicación en el cultivo. <p>Modalidades</p> <ul style="list-style-type: none"> Proagro tradicional: destinado a la agricultura empresarial. Proagro Mais: destinado a la agricultura familiar (operaciones en régimen de apoyo PRONAF). <p>India.</p> <p>El Ministerio de Agricultura ofrece un portal que permite la contratación de seguros, el cálculo de las primas de riesgo, el reporte de pérdidas agrícolas, el seguimiento de las solicitudes y asistencia técnica a través de la página https://pmfby.gov.in/, el cual cuenta con los siguientes módulos:</p> <ul style="list-style-type: none"> El rincón del agricultor: el cual permite calcular el costo del seguro para el agricultor, es obligatorio para agricultores que contratan crédito y opcional para agricultores sin crédito. 	<p>Tanto FIRA como la India cuentan con plataformas para contratación de seguros.</p> <p>Se observan como brecha en la plataforma de FIRA, que la información esté disponible en varios idiomas.</p>

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • La calculadora de prima de riesgo, la cual considera: el ciclo, año, esquema (temporal o tecnificado), estado (ubicación geográfica), distrito agrícola, tipo de cultivo; con base en lo cual calcula la prima del seguro. • Reporte de pérdidas en el cultivo: permite descargar una aplicación para el reporte de pérdidas y proporciona los nombres y datos de contacto de las compañías de seguros (Allianz y Axxa operan también en México). • El seguimiento de la solicitud, al cual se accede mediante el número de folio y un código Captcha. • Asistencia técnica: que permite el envío de comentarios usando datos generales, como nombre, número de teléfono celular y correo electrónico. • Una línea de ayuda al portal. • El portal se encuentra disponible en 12 idiomas de la India. <p>Chile. Seguro Agrícola con Subsidio del Estado. Es un seguro de riesgo múltiple que cubre contra fenómenos climáticos, permitiéndole al agricultor recuperar el capital de trabajo invertido en el cultivo asegurado, en caso de que resulte dañado</p>	<p>Tanto FIRA como Chile cuentan con plataformas para la comparación de seguros, lo cual se considera una buena práctica internacional.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>por alguno de los fenómenos climáticos cubiertos por la póliza, logrando una mayor estabilidad económica y mejorando su calidad como sujeto de crédito.</p> <p>El subsidio consiste en el copago de la prima o costo del seguro que corresponde al 40% de la Prima más un monto fijo de 1 Unidad de Fomento por póliza (subsidio base), con un tope de 80 UF por Póliza.</p> <p>Adicional al subsidio base, hay un subsidio adicional (acumulativo) según los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconstrucción (desde un 2% a 10%). • Contratación colectiva (+4%). • Pólizas con Monto Asegurado hasta UF 1.000 (+5%). • Cereales (+5%). • Zonas extremas (+5%). <p>Sin perjuicio de lo anterior, el subsidio total por póliza de seguro o contrato de cobertura no podrá sobrepasar el 98% de la prima neta cobrada en el respectivo instrumento, incluyendo el subsidio fijo de UF 1 por póliza.</p> <p>Pueden acceder al subsidio del seguro, todos los agricultores del país que cuenten con Iniciación de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) y sean contribuyentes del Impuesto al Valor Agregado (IVA).</p> <p>También pueden acceder al subsidio, aquellos agricultores que, sin tener</p>	

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>iniciación de actividades, estén siendo atendidos como clientes de crédito del Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP), Banco Estado, u otras instituciones autorizadas, en cuyo caso el monto asegurado no puede superar las 250 UF por temporada agrícola.</p> <p>Se pueden asegurar 62 productos agrícolas que incluyen los principales cultivos del país.</p> <p>Los riesgos que cubren son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sequía. • Lluvia excesiva o extemporánea. • Heladas. • Viento. • Granizo. • Nieve. <p>Incluye un simulador al cual se puede acceder en la dirección electrónica: https://simuladores.agroseguros.gob.cl/</p> <p>El portal permite el cálculo de seguros requiriendo la siguiente información:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipo de producción: cultivo anual, frutal, forestal, apícola o ganadero. • Región / Comunidad. • Rubro / producto / variedad. • Norma de suscripción vigente (contrato marco por tipo de aseguradora). • La plataforma opera con tres compañías de seguros: MAPFRE, SURA y HDI. 	

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
4.2. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.		
Fondeo		
<p>5. Esquema de Cobertura de Precios.</p> <p>Administrar el riesgo crediticio derivado de la fluctuación de los precios de productos agropecuarios apoyados por FIRA.</p> <p>Dirigido a personas físicas y morales que solicitan o cuenta con el servicio de fondeo y/o garantía de FIRA, para productos elegibles que tengan acceso a coberturas de precios en mercados establecidos.</p> <p>Sólo permite coberturas de opciones tipo PUT y CALL en posiciones largas.</p> <p>FIRA actúa como concentrador de la demanda, y adquiere las coberturas por cuenta de terceros.</p> <p>Las coberturas de precios deberán enfocarse a proteger: el precio del producto para recuperar el crédito y los costos financieros, el costo de producción y el ingreso promedio de los acreditados, por lo cual no se utilizará con fines especulativos.</p> <p>El costo de la cobertura incluye la prima de impuestos y las comisiones.</p>	<p>Colombia.</p> <p>Línea Especial de Crédito (LEC) Agricultura por contrato.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Para productores que demuestren que tienen vendida la producción con el respectivo contrato y orden de compra, los recursos se destinan a capital de trabajo. 	<p>FIRA cuenta con dos productos financieros: a) el esquema de cobertura de precios a través de Fondeo y, b) un programa de cobertura de riesgo en precios a través de garantías. Ambos ofrecen la venta de futuros para coberturas de precio y son similares a los esquemas que operan en Brasil y Chile.</p> <p>La brecha que se observa con respecto a Chile es la cobertura que ofrece con respecto a tipo de cambio.</p> <p>Colombia cuenta con un esquema que considera los contratos de producción vendida como un elemento para la reducción del riesgo. Se observan dos brechas en la plataforma de FIRA: 1) que en ella se puedan contratar coberturas en el tipo de cambio y no sólo en el valor de la producción, y 2) que se</p>

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Subsidios a tasa de 2 pp para productores pequeños y esquemas de asociación. • Subsidios a tasa de 1.7 pp para productores medianos. <p>Brasil. Boleta de productos rurales (RCP), es un título que representa una promesa de entrega futura de un producto agrícola, funcionando como un facilitador en la producción y comercialización rural.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Banco adquiere RCP y anticipa los recursos al productor o cooperativa, que se compromete a canjear financieramente el billete a su vencimiento. • El BB ofrece a sus clientes la posibilidad de emitir RCP en cualquier etapa de la empresa, desde el 	<p>puedan realizar a través de una aplicación móvil como en el caso de Brasil.</p> <p>FIRA no cuenta con un esquema, producto o proyecto que considere los contratos de la producción vendida como un elemento para la reducción de riesgo. Lo más cercano son los contratos de venta a través de futuros. Esto constituye una brecha con respecto a la práctica documentada de Colombia.</p> <p>Los esquemas de FIRA y Brasil son parecidos, porque ofrecen la opción de contratar coberturas sobre la venta de la producción en el mercado de Futuros de referencia.</p>

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<p>desarrollo hasta el producto cosechado / terminado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El productor tiene la opción de contratar RCP directamente a través de la Aplicación BB en su teléfono móvil. • El BB pone a disposición las Opciones de Agro BB, para cubrir variaciones de precios en el mercado de productos básicos agrícolas. • El BB pone a disposición opciones de futuros en la Bolsa de Referencia para la materia prima a negociar. • El productor adquiere protección de precio mediante el pago de la prima, que se produce en el momento de la contratación. <p>Chile. Cobertura de Precios con Subsidio del Estado. Es un instrumento de gestión de riesgo que el Gobierno de Chile, a través de Agroseguros, pone a disposición de los productores del país. Tiene como objetivo proteger el ingreso esperado de los productores de trigo y maíz, disminuyendo el riesgo frente a fluctuaciones adversas en los precios internacionales de sus productos, a través de un instrumento compuesto de dos coberturas:</p>	<p>FIRA y Chile operan esquemas para la contratación de coberturas sobre el precio de venta de la producción, pero Chile ofrece además la cobertura de precios sobre el tipo de cambio, lo cual constituye una cobertura adicional para el usuario y contribuye a reducir el riesgo por fluctuaciones en el mercado cambiario.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Garantía</p> <p>I.A.3. Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA. / A. Inclusión Financiera / 3. Coberturas para Administración de Riesgos de Precios.</p> <p>Facilitar la compra de coberturas de precios en productos agropecuarios para fomentar el uso de instrumentos de administración de riesgos de mercado que brinden mayor certidumbre al ingreso de los productores.</p> <p>Los productos elegibles para la compra de coberturas, entidades federativas de aplicación, ciclo y máximo de producción financiable para compra de coberturas por acreditado final, se podrá consultar en la página www.fira.gob.mx.</p> <p>Sólo podrán adquirirse coberturas de opciones tipo Put o Call negociadas en mercados establecidos.</p> <p>Sólo se podrá financiar las coberturas que permitan proteger la producción proveniente de su unidad productiva.</p> <p>Monto de crédito: Personas físicas y/o morales del sector agropecuario que no tienen crédito de un paquete tecnológico completo, con monto de crédito para adquisición de coberturas de precios de hasta 160,000 UDIS (1.2 MDP) por acreditado final.</p> <p>Un paquete tecnológico completo es aquel que considera todos los costos de producción necesarios para la siembra, desarrollo y cosecha del cultivo.</p> <p>Créditos de avío y/o capital de trabajo para la adquisición de coberturas de precios, adicionalmente podrá incluirse como concepto de inversión el costo de la prima del seguro agrícola.</p> <p>Tipos de crédito: Corto plazo: avío y capital de trabajo. Largo plazo: inversión fija (refaccionario y operaciones de arrendamiento financiero). Tasa de interés al acreditado: libre negociación. Precio del Servicio de Garantía FONAGA:</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Una Opción Put sobre Contratos de Futuros. • Una Opción sobre Tipo de Cambio. <p>De esta manera, a través de la Cobertura de Precios de Productos Agrícolas, el productor de trigo o maíz puede fijar un precio mínimo aproximado de su producto en pesos chilenos, tomando como referencia un mercado internacional.</p> <p>La referencia utilizada para la Cobertura de Precios de Productos Agrícolas corresponde a la Bolsa de Chicago (CME) para trigo Hard Red Winter (HRW) y maíz, por las siguientes razones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alta correlación: Precios de commodities agrícolas de la CME se mueven de forma muy similar al mercado nacional. • Alto volumen de operaciones y liquidez de contratos. • Regulación por organismos reconocidos internacionalmente (CFTC, NFA, SEC). <p>Como la cobertura ofrecida por la CME es en dólares americanos, la Cobertura de Precios de Productos Agrícolas, incorpora una cobertura de Tipo de Cambio, que permite al productor asegurar el precio de su producto en pesos chilenos.</p> <p>Para contratar la Cobertura de Precios, puede contactar a: Intermediarios de contratos de cobertura (Credicorp); Agroseguros (www.agroseguros.gob.cl); y</p>	<p>El Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA en su modalidad de inclusión financiera a través de Coberturas para la Administración de Riesgos de Precios complementa el esquema de Cobertura de Precios de la vertiente de Fondeo, por lo cual se actualizan los comentarios realizados en el citado esquema.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>Sin costo en 2021 y a partir de enero de 2022 se establecieron mecanismos de cobro para aquellos intermediarios financieros que presenten altas tasas de mora, mayor al 33% respecto de la tasa de neta global, para cada una de las tasas de reservas. Los ingresos provenientes del cobro de la garantía FONAGA permanecerán en el FONAGA para operaciones futuras.</p> <p>El costo de la Garantía FONAGA no aplica para los programas y esquemas con garantías especiales (modalidad C), exceptos que se establezca de manera explícita. Aun cuando la mora sea mayor al 33% se pueden exceptuar del servicio de garantía, previa autorización del Comité de Crédito y Programas Especiales.</p> <p>En caso de cambios en la tasa de mora que sea un riesgo relevante para los recursos de FONAGA, el IF deberá presentar el análisis a FIRA, para determinar si le aplica el costo del servicio.</p> <p>Precio del Servicio de Garantía complementaria: Determinado con base en la metodología autorizada por CARFIRA. FEAGA y/o FONDO se reservan los derechos de revisar los precios de garantía y/o suspender temporalmente el otorgamiento de la garantía para nuevos créditos, si existe evidencia de un cambio en la distribución de las pérdidas de los intermediarios financieros o en sus parámetros conforme lo establezca el CARFIRA.</p>	<p>al Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP).</p> <p>El costo de la Cobertura de Precios es igual a la prima cotizada en la bolsa de commodities, más las comisiones y el costo de la Cobertura de Tipo de cambio.</p> <p>El subsidio consiste en el copago de la prima o costo del seguro que corresponde al 40% de la Prima más un monto fijo de 1 UF por póliza (subsidio base), con un tope de 80 UF por Póliza.</p> <p>Adicional al subsidio base, hay un subsidio adicional (acumulativo) según los siguientes criterios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reconstrucción (desde un 2% a 10%). • Contratación colectiva (+4%). • Pólizas con Monto Asegurado hasta UF 1.000 (+5%). • Cereales (+5%). • Zonas extremas (+5%). <p>Sin perjuicio de lo anterior, el subsidio total por póliza de seguro o contrato de cobertura no podrá sobrepasar el 98% de la prima neta cobrada en el respectivo instrumento, incluyendo el subsidio fijo de UF 1 por póliza.</p>	

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2022). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Producto de Etapa III. Identificación de la brecha entre la mejor práctica, en materia de Inclusión Financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA. Entregable E. Informe de la brecha entre las estrategias de FIRA y las mejores prácticas en materia de Inclusión Financiera en México y otros países con características similares. Tabla 9.

Como resultado del análisis efectuado por el equipo consultor, se observa que FIRA cuenta con prácticas que resultaron ser las mejores a nivel internacional y que se puntualizaron en la tabla anterior y se resumen a continuación:

1. La contratación de créditos tiene como uno de sus requisitos la contratación de un seguro sobre la producción.
2. FIRA cuenta con dos productos financieros: a) el esquema de cobertura de precios a través de Fondeo y, b) un programa de cobertura de riesgo en precios a través de garantías.

La comparación entre las mejores prácticas nacionales e internacionales con respecto a las prácticas de FIRA, se identificaron las brechas mencionadas en la tabla anterior y que se resumen a continuación:

1. La Plataforma de Seguros de FIRA debe contar con un módulo de seguimiento y que permita generar indicadores.
2. Dado que los productores no necesariamente hablan español, la plataforma de seguros debería estar disponible en los principales idiomas que se hablan en el país.
3. Existen diferentes coberturas de seguro en función del tipo de riesgo que cubren (biológicos, sanitarios, climáticos, geológicos, incendio o daños por infraestructura (corto circuito o tuberías) y transportación, entre otros), la plataforma debe permitir comparar al menos tres productos en la medida de lo posible.
4. Las aseguradoras que operan en México y tienen productos en otros países deberían estar incluidas en la plataforma.
5. Los productos financieros para cobertura de riesgo en precios no ofrecen cobertura de riesgo en el tipo de cambio.
6. Los productos financieros de FIRA no consideran los contratos que comprometen la venta de la producción como un elemento para evaluar el riesgo.

5. Análisis de brechas entre la Estrategia 5 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales.

La *“Estrategia prioritaria 5. Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros”* tiene la siguiente acción puntual: *“Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ.”*

La acción prioritaria le asigna una tarea a FIRA que está más allá de sus atribuciones ya que debe asegurar que las estrategias, productos y esquemas de FIRA cumplan con las mejores prácticas de protección al consumidor. En todo caso, lo que FIRA puede hacer es tomar conocimiento de las quejas y la atención brindada por los IFs.

En la **Tabla 63** se presenta el análisis de brechas entre los programas, productos y proyectos estratégicos de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales empleadas para su comparación.

Tabla 63. Análisis de brechas entre la estrategia 5 de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
5.1. Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e <i>in situ</i>.		
Proyecto Estratégico		
<p>Los proyectos de FIRA se presentan de manera conjunta, porque la práctica de CONDUSEF les aplica a todos.</p> <p>P8. Plataforma de crédito. P9. Plataforma de seguros. P10. Georreferencia de predios. P25. Plataforma digital de asesoría inteligente. P27. Plataforma AGRITECH.</p> <p>P8. Plataforma de crédito (en proceso).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Consiste en una plataforma digital que conjunte la oferta y la demanda de crédito entre los IF que operan con FIRA y los productores. El objetivo es que haya una mayor competencia en el ofrecimiento de crédito, lo que redundará en menores tasas de interés, mayor oferta de crédito a los productores y mayor oportunidad en su atención. <p>P9. Plataforma de seguros (en proceso).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofrece a los productores información de seguros agropecuarios para sus cultivos, les permita compararlos, cotizarlos y contratarlos. Esta plataforma, se robustece la inclusión financiera de los productores del campo, ya que les dotará de herramientas tecnológicas para una mejor toma de decisiones ayudándoles a consolidar condiciones de menor incertidumbre en su actividad y en consecuencia fortalecer su acceso al crédito formal. 	<p>Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF).</p> <p>Ley de protección y defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (la Ley).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los contratos deben establecer los derechos y obligaciones de los productos y servicios ofrecidos a los consumidores. • En los contratos se deben establecer los mecanismos para la presentación de quejas y solución de controversias. <p>La CONDUSEF está facultada para recibir y atender las reclamaciones de los usuarios con base en las disposiciones de La Ley.</p> <p>Colombia.</p> <p>La Superintendencia Financiera de Colombia es la autoridad responsable de la defensoría del consumidor financiero, la cual brinda la atención de quejas por los servicios y productos financieros recibidos por los IFs.</p>	<p>Las plataformas correspondientes a los Proyectos P8 (crédito), P9 (seguros), P10 (Georreferencia), P25 (asesoría inteligente) y P27 (AGRITECH) no cuenta con información sobre protección al consumidor financiero, aunque se presente el vínculo en los documentos de planeación de FIRA, por lo que no se puede establecer una brecha con respecto a la normatividad de CONDUSEF, los países analizados y FIRA.</p> <p>Operación de defensores de consumidores que actúan como conciliadores entre las IFs y el consumidor.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>P10. Georreferencia de predios (en proceso).</p> <ul style="list-style-type: none"> Proporciona una base de datos nacional de georreferencias (polígonos) de los predios asociados a su actividad para conformar capas de información en Sistemas de Información Geográfica (SIG), los cual contribuirá a una mejor administración de riesgos de los proyectos que integran el portafolio de FIRA. 	<ul style="list-style-type: none"> La institución opera a través de defensores de consumidores financieros, los cual atienden a los consumidores para conocer y resolver las quejas, actúan como conciliadores entre una entidad vigilada y el consumidor, elaboran recomendaciones a las entidades vigiladas sobre productos o servicios y brindan orientación al consumidor financiero. 	
<p>P25. Plataforma digital de asesoría inteligente (en proceso).</p> <ul style="list-style-type: none"> Consiste en una plataforma digital que aprovecha las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) para otorgar el servicio de asesoría técnica a través de medios digitales a un mayor número de productores, principalmente aquellos que por su ubicación y condición socioeconómica no tienen acceso a tal servicio. Se contará con el soporte de un grupo de asesores técnicos con acceso a información geoespacial de las parcelas que les permita diagnosticar adecuadamente la problemática de la unidad productiva, para realizar una evaluación y recomendación técnica. El proyecto contribuye a abatir la barrera de acceso al servicio de asesoría para un mayor número de productores del sector agropecuario, que permita incrementar su productividad, acceso a nuevas tecnologías, adopción de prácticas sostenibles que contribuyan a mitigar efectos adversos al medio ambiente, así como una mejor calidad de vida de productores y sus familias. 	<p>Perú. La Ley 31143 protege contra usura al consumidor de servicios financieros.</p> <ul style="list-style-type: none"> Se establece como créditos de bajo monto: los créditos menores a un monto equivalente a 50,000 pesos mexicanos. El Banco Central de la República de Perú (BCRP) es la entidad competente para fijar la tasa de interés moratorio y compensatorio respecto a la actividad de intermediación realizada por empresas financieras. 	<p>Protección contra usura en créditos menores a 50,000 pesos mexicanos.</p>
<p>P27. Plataforma AGRITECH (en proceso).</p> <ul style="list-style-type: none"> Consiste en una plataforma digital que integra los diversos servicios de información digital que resultan de los avances tecnológicos en materia de plataformas Fintech, herramientas geoespaciales, monitoreo y seguimiento de variables asociadas a las actividades productivas con uso de imágenes satelitales, capacitación y asistencia técnica mediante medios de comunicación en línea; todo en una sola plataforma conformada 	<ul style="list-style-type: none"> Se prohíbe la capitalización de intereses y el cobro de penalidad u otra comisión o gasto en caso de incumplimiento o atraso en el pago del crédito. 	<p>Las instituciones deben contar un servicio de atención a reclamos. La primera instancia de atención es el propio IF y la segunda la Superintendencia de Servicios Financieros.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
<p>por capas de información que funcionarán como el HUB de información y conocimiento de FIRA.</p> <ul style="list-style-type: none"> Esta plataforma proveerá de información para la asesoría a productores, parafinancieras e IFs; cada uno mantiene servicios especialmente dirigidos a las necesidades específicas de cada grupo, que hacen uso de la innovación tecnológica tanto a nivel financiero, como en las actividades agropecuarias que llevan a transformar las actividades actuales en productos y servicios en entornos digitales, promoviendo la productividad, eficiencia productiva e inclusión financiera. 	<ul style="list-style-type: none"> En este sentido, se debe aclarar que la Ley: (i) no establece una tasa de interés fija; (ii) no obliga al BCRP a establecer una tasa de interés de acuerdo con una metodología específica, por lo que este, como organismo constitucionalmente autónomo, puede determinar las tasas de interés libremente; y (iii) se limita a ciertas operaciones de crédito, por lo que la tasa máxima a ser fijada por el BCRP no recae sobre toda operación crediticia. <p>Uruguay. El Banco Central de Uruguay (BCU) administra el Portal Usuario Financiero, en el cual se presentan los derechos, obligaciones consultas y denuncias, y el Fondo de Garantía de Depósitos Bancarios.</p> <ul style="list-style-type: none"> Las instituciones reguladas cuentan con un servicio de atención de reclamos a cargo de personal de máxima jerarquía, a quien se le responsabiliza por su resolución, si corresponde. La primera instancia de atención a usuarios es la institución financiera. Si la respuesta es nula o desfavorable, pueden acudir a la 	

<p>Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México. Producto Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<p>Superintendencia de Servicios Financieros para efectuar una denuncia.</p> <ul style="list-style-type: none"> La Superintendencia de Servicios Financieros tiene potestad de pedir cuentas de lo actuado y de exhortar a adoptar medidas correctivas concretas para subsanar errores, si corresponde. <p>Argentina. El Banco Central de la República Argentina (BCRA) administra la Central de Deudores (Buró de Crédito en México), Cheques denunciados (extraviados, adulterados o sustraídos); las consultas sugerencias quejas, y reclamos no resueltos.</p> <ul style="list-style-type: none"> Los reclamos se realizan directamente con el Intermediario Financiero y el Banco Central sólo toma conocimiento cuando se requiere rectificar algún dato en la Central de Deudores. El Banco Central no realiza mediación entre el cliente y el Intermediario Financiero. <p>El Ministerio de Economía de Argentina se encarga de dar seguimiento a la Ley de Protección y Defensa de los</p>	<p>El BCRA sólo toma conocimiento de los reclamos, pero no realiza mediación entre el cliente y el IF.</p> <p>Establecer los derechos de los consumidores de servicios financieros. En caso de dificultad visual, los estados de cuenta deberán estar en braille y los cajeros automáticos deben contar con auriculares y alertas auditivas para el olvido de la tarjeta y entrega de dinero.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>Consumidores (Ley 24.240), y la Comunicación de Protección de los Usuarios de Servicios Financieros del BCRA protegen los derechos del consumidor de servicios financieros. Son derechos de los consumidores financieros:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recibir los términos y condiciones de los servicios que contratan y copia de los instrumentos que firman. • Poder reclamar de forma gratuita. • Dar de baja tus productos y servicios a distancia de manera digital. • Acceder a la cuenta universal gratuita: se puede abrir gratuitamente en cualquier sucursal bancaria. • En caso de dificultad visual, el derecho a recibir resúmenes y contratos en sistema braille y el derecho a acceder a cajeros con auriculares (y sistema de lectura), sistema braille y alertas auditivas para el olvido de la tarjeta y la entrega del dinero. • Derecho a la devolución de cobros mal aplicados. • Recibir estados de cuenta mensuales. 	

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> • Las transferencias dentro del país en pesos están exentas del cobro de comisiones. • Los comercios deben aceptar el pago con tarjeta de débito cuando el monto de la compra es mayor a 17 pesos mexicanos. Si el comercio acepta el pago por medio de código QR, no está obligado a aceptar el pago con tarjeta de débito. • El titular de la cuenta puede cuestionar el estado de cuenta indicando el error y aportando datos que sirvan para aclararlo, enviando una nota simple al emisor de la tarjeta dentro de los 30 días de recibido el resumen. • No pueden cobrar los gastos de mantenimiento ni renovación si te mandaron una tarjeta de crédito adicional y no firmaste contrato. <p>Chile. El Sistema de Solución de Controversias, se estableció en la Ley Sernac Financiero (No. 20.555), y sirve como mediador y árbitro financieros entre los consumidores y las instituciones financieras. Derechos de los consumidores de servicios financieros: Antes de contratar un crédito:</p>	<p>Los derechos del consumidor deben estar claramente especificados. Conocer los motivos del rechazo de un crédito de forma escrita, los que deberán fundarse en condiciones objetivas. La garantía del crédito debe ser específica, es decir que sólo garantiza el crédito que está</p>

<p>Acción Prioritaria</p> <p>Tipo de esquema o proyecto estratégico</p> <p>Nombre del producto o proyecto</p> <p>Condiciones financieras</p>	<p>País o institución de México.</p> <p>Producto</p> <p>Condiciones financieras</p>	<p>Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • La cotización que entregue una institución financiera debe tener una vigencia al menos de 7 días hábiles. • A conocer las condiciones objetivas para la contratación de un crédito, de forma previa y pública para el otorgamiento de un crédito. • A conocer los motivos del rechazo de un crédito de forma escrita, los que deberán fundarse en condiciones objetivas. <p>Al contratar, derecho a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conocer el costo total del crédito o CTC y la CAE o Carga anual equivalente. • Conocer el monto para la liquidación de crédito cuando lo requiera. • Solicitar información sobre el crédito y la empresa lo debe entregar en el plazo máximo de 3 días. • Las empresas deben incluir una hoja resumen en los contratos de adhesión y en las cotizaciones con las principales cláusulas del contrato, lo que le permitirá conocer las características del producto o servicio ofrecido y compararlo con otras instituciones financieras. 	<p>solicitando y no todas las deudas que tenga, en caso contrario debe solicitarlo expresamente.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Prohibir las ventas atadas, condicionar la obtención de un crédito o producto a la contratación de otros productos o servicios. ✓ Garantizar que los consumidores reciban información que les permita tomar decisiones informadas.

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> • Las empresas o multitiendas deberán informar todos los productos que consten en los contratos de adhesión y los cobros por los servicios prestados, con un desglose de todos los cargos. No pueden cobrar lo que no está señalado previamente en el contrato. • A ser informado periódicamente acerca de los productos financieros contratados, recibir mensualmente el estado de cuenta de la tarjeta de crédito y cada tres meses la información acerca del estado de su crédito de consumo o crédito hipotecario. • Elegir los productos que se contratan, por lo cual otros productos y servicios no solicitados no pueden formar parte del contrato. • Las empresas podrán ofrecer productos asociados al crédito, pero el consumidor siempre tendrá la libertad de aceptarlos o no, de lo contrario se constituye una venta atada. • Las empresas no pueden cambiar las condiciones o costos del contrato si el consumidor no está de acuerdo. 	

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> • No le pueden poner límites a los medios de pago electrónicos, en caso de que el cliente tenga cuenta en otro banco. Si le ofrecen la modalidad de pago automático o de transferencias electrónicas para los productos o servicios financieros, no podrán exigir tener una cuenta en la misma institución que le otorgó el crédito, sino que debe permitir que el convenio de pago automático pueda ser realizado por una entidad distinta. • Está prohibido que envíen al domicilio o lugar de trabajo del consumidor, productos o contratos de otros productos financieros (tarjetas de crédito, hipotecarios, créditos de nómina o créditos personales) cuando no los ha solicitado. • A que no lo limiten a comprar con la misma tarjeta de la casa comercial donde está comprando. Pueden ofrecerle un descuento especial por pagar con una determinada tarjeta, pero no pueden negarle la venta de ese producto si desea pagarlo con otro medio de pago. • Que no le cobren comisión ni le hagan firmar un nuevo contrato 	

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>en caso de que le cambian el plástico de la tarjeta.</p> <p>Al finalizar el contrato, tiene derecho a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cerrar cualquier producto financiero en 10 días. Es decir, si no quiere tener la tarjeta del banco o la multitienda, y pagó lo que debía, puede terminar el contrato y dejar de recibir los cobros que significa mantenerlas. <p>Garantías - Prendas o hipotecas, tiene derecho a:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exigir la oportuna liberación de las garantías constituidas para asegurar el cumplimiento de sus obligaciones, como una hipoteca o prenda, una vez que se hayan extinguido todas las obligaciones, es decir, cuando pague completamente su crédito u otra operación financiera y no le deba nada al proveedor. • Para las hipotecas de carácter específico y general (respecto de esta últimas, el alzamiento debe ser requerido por el deudor), existe un plazo que no debe exceder de 45 días contados desde la extinción total de la deuda, para que el proveedor realice el trámite de alzamiento a su cargo y costo; en el caso de las prendas, aplica la misma regla. 	

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ul style="list-style-type: none"> • Cada vez que un bien es ofrecido en garantía, éste debe tasarse. Usted tiene derecho a elegir al tasador de bienes de la lista de tasadores que presente la institución financiera. • Tiene derecho a que la garantía del crédito sea específica, es decir que sólo garantice el crédito que está solicitando y no todas las deudas que tenga, en caso contrario debe solicitarlo expresamente. <p>Brasil.</p> <p>El BB garantiza que los consumidores reciban información que les permita tomar decisiones informadas, no estar sujetos a prácticas desleales o engañosas y tener acceso a mecanismos y la provisión de recursos para resolver conflictos.</p> <ul style="list-style-type: none"> • En caso de una queja o problema, el cliente primero debe buscar el banco que le prestó el servicio o vendió el producto financiero, a través de la sucursal o del Servicio de Atención al Cliente - SAC. Si el problema persiste, se debe contactar al ombudsman de la institución. • Cuando la queja o problema no es resuelto por el banco, puede ser 	<p>En Brasil se garantiza el derecho del consumidor a estar informado, en caso de quejas primero se turnó a la institución financiera y posteriormente a las instancias de protección al consumidor. El BB sólo toma conocimiento de la queja, pero no interviene en su resolución.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>remitida a los órganos de protección al consumidor competentes.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La misma queja o problema también puede ser enviada al BB para conocimiento. La actuación del BB en relación con las denuncias tiene como objetivo verificar el cumplimiento de las normas de competencia de la autoridad monetaria, para que las instituciones financieras actúen de conformidad con las leyes y reglamentos. No existe, por tanto, actuación del BB sobre el caso concreto objeto de la queja o problema. <p>India.</p> <p>En 2021, el Banco de la Reserva de India (Banco Central de India) integró el esquema de Ombudsman. La figura de Ombudsman integra tres esquemas:</p> <ol style="list-style-type: none"> Ombudsman bancario, Ombudsman para empresas no bancarias, y Ombudsman para transacciones digitales. <p>El esquema Ombudsman opera de manera neutral, el esquema actual implica que:</p>	<p>La creación de la figura del Ombudsman de servicios financieros, cuyas decisiones son inapelables.</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<ol style="list-style-type: none"> 1. No se requieren que el consumidor identifique el esquema de su queja. 2. La deficiencia en el servicio es la base de la queja, por lo cual las quejas no se descartan por no estar consideradas en los esquemas. 3. El esquema va más allá de la jurisdicción de cada Ombudsman. 4. Se instaló un Centro para la recepción y procesamiento en el Banco de la Reserva de India, para recibir quejas vía correo electrónicos y físico en cualquier idioma. 5. La responsabilidad de representar a la institución regulada será del Director de la oficina regional de un rango de Administrador General en el sector público bancario o su equivalente. <p>La entidad regulada no tendrá el derecho de apelar la decisión emitida por el Ombudsman.</p> <p>Kenia La Autoridad de Competencia de Kenia es la encargada de atender asuntos de competencia económica y protección al consumidor.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El Departamento de protección al consumidor se encarga de 	<p>Las quejas por los servicios recibidos se pueden realizar de manera presencial o a distancia a través de: correo postal, correo</p>

Acción Prioritaria Tipo de esquema o proyecto estratégico Nombre del producto o proyecto Condiciones financieras	País o institución de México. Producto Condiciones financieras	Brecha entre la mejor práctica y el producto de FIRA
	<p>atender asuntos de equivocaciones, omisiones y proveeduría de bienes inservibles o defectuosos. Este departamento también crea comités de consumidores para promover su bienestar, sensibilizándolos sobre sus derechos y obligaciones.</p> <p>Las quejas de los consumidores se pueden presentar ante la autoridad vía correo postal, correo electrónico, llamada telefónica o directamente en las oficinas de la autoridad.</p>	<p>electrónico o llamada telefónica a las oficinas de la autoridad.</p>

Fuente: Colorado – Lango, Jorge A. et. al. (2022). Servicios de Consultoría para el Análisis de Brecha de la Estrategia de FIRA en Materia de Inclusión Financiera. Fideicomisos Constituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Producto de Etapa III. Identificación de la brecha entre la mejor práctica, en materia de Inclusión Financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA. Entregable E. Informe de la brecha entre las estrategias de FIRA y las mejores prácticas en materia de Inclusión Financiera en México y otros países con características similares. Tabla 10.

Del análisis de las acciones de las mejores prácticas nacionales e internacionales con relación a la protección de los derechos de los consumidores financieros se desprende:

1. En México, CONDUSEF es la institución que cuenta con las atribuciones para conocer de las quejas de las personas que se han sentido perjudicadas en sus operaciones con los Intermediarios Financieros, y las ejerce conforme a la normatividad vigente.
2. FIRA no cuenta con atribuciones para incidir sobre la resolución de las quejas presentadas por los consumidores afectados. Por lo cual, la acción como se presenta es imperativa, y prácticamente imposible de realizar.
3. De la experiencia de los trabajos de campo, y de las encuestas realizadas vía internet se concluye que no existe un consenso claro de la instancia a quien deben acudir los afectados para presentar su queja.
4. De la revisión de los ocho países se desprende que tienen esquemas de protección al consumidor de servicios financieros, con diferentes alcances que van desde la presentación de la queja ante el propio intermediario, la búsqueda de conciliación ante una autoridad, hasta el juicio por un ombudsman con facultad para tomar la decisión final.

5. Se promueve la Inclusión Financiera al establecer los consumidores con condición de debilidad visual pueden recibir los estados de cuenta en Braille y acceder a cajeros con auriculares, que contengan alertas auditivas.
6. En el caso de Chile, establece en su normatividad los derechos del consumidor de servicios financieros antes, durante y después de recibir los servicios financieros.
7. En Kenia, las quejas por los productos y servicios financieros se pueden hacer de manera presencial o remota.

No se tienen elementos para considerar que estas acciones son brechas, dado que FIRA no es el área normativa responsable para atender estos trámites.

6. Conclusiones del capítulo.

En los últimos 15 años, los países han instrumentado políticas y estrategias de Inclusión Financiera para incorporar a su población al uso de los servicios financieros; por lo cual han adecuado su marco legal para desarrollar entornos favorables, a través de la regulación, supervisión y monitoreo de los servicios financieros; con esquemas que protejan al consumidor y el desarrollo de infraestructura que permita el acceso a ecosistemas financieros; así como el desarrollo de plataformas digitales que permitan realizar operaciones bancarias mediante el uso de un teléfono celular.

Aunque en el ámbito Internacional no hay una definición única sobre la Inclusión Financiera, la Alianza por la Inclusión Financiera identifica tres elementos básicos: acceso, uso y calidad; su desempeño se puede medir a través de indicadores asociados a cada elemento, es decir; la posibilidad de contratar productos y servicios con instituciones financieras, emplearlos de manera rutinaria y que estos respondan a las necesidades de los consumidores de estos servicios.

En 2007, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Financiera Andina y The Economist Intelligence Unit iniciaron con la medición para evaluar las políticas, estrategias y acciones que impulsan o inhiben la Inclusión Financiera en los países. Actualmente, el Banco Mundial y The Economist Unit elaboran el Microscopio Global, el cual incluye a 55 países y emplea cinco enfoques de investigación: 1) apoyo de las políticas y el gobierno, 2) estabilidad e integridad, 3) productos y puntos de venta, 4) protección al consumidor, y 5) infraestructura. Mediante indicadores e índices compuestos clasifica a los países con base en la puntuación que obtuvieron.

Los países en los primeros lugares del Monitor Global emplean esta referencia para destacar sus logros en inclusión financiera. Los casos de Colombia, Perú, Argentina, Brasil e India han desarrollado una estrategia o política nacional de inclusión financiera, la cual coordina a distintos sectores de la sociedad alienando sus esfuerzos para trabajar de manera conjunta en el logro de los objetivos. En el caso de Uruguay, se publicó una Ley de Inclusión Financiera, la cual hace obligatorias las acciones en la materia y genera incentivos para que gradualmente dejen de emplear efectivo y todas operaciones sean mediante transacciones electrónicas.

Chile y Kenia son casos particulares, ya que no cuentan con una estrategia, política o documento institucional sobre inclusión financiera, pero aplican encuestas para medir la inclusión financiera en sus países.

Los ocho países analizados están realizando acciones progresivas para atender los requerimientos de la población con menores ingresos y en zonas rurales.

Por otra parte, países como Brasil y Kenia han promovido esquemas regulatorios que permitan realizar pagos a través de teléfonos celulares. El caso de Kenia aparece como referencia, dado que no cuenta con una estrategia de inclusión financiera, pero a través de una aplicación celular ligada a una cuenta bancaria ha logrado que el 70% de su población (21 de 30 millones de personas) pueda realizar operaciones financieras e incluso recibir remesas de otros países en su continente.

Para cumplir con los cuatro objetivos prioritarios de su Programa Institucional 2020-2024, instrumentó una reingeniería en sus procesos, actualizando su normatividad, creando nuevas metodologías y desarrollando plataformas a través de 30 proyectos estratégicos, los cuales se combinan y de manera holística contribuyen a orientar las políticas públicas para desarrollo del sector agroindustrial del país. En particular 22 de estos proyectos contribuyen a logro del Objetivo Prioritario 1⁶⁷ de FIRA, y con el apoyo de estos se fortalecerán los productos que actualmente opera la institución y se crearán nuevos para responder a las necesidades de su población objetivo.

En este capítulo, se hizo el análisis comparativo entre los productos de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales, identificando las brechas que se señalaron en cada caso.

Se consideró una mejor práctica cuando se repite en más de un país y/o existen políticas innovadoras, que mejoran las que actualmente se están realizando. Por lo cual, el análisis de brechas es una recopilación de áreas de oportunidad que pueden contribuir a que las buenas prácticas de FIRA se conviertan en mejores prácticas. Cuando se encontró una mejor práctica, que guarda relación con la estrategia, pero no es equiparable con algún producto o proyecto de FIRA, se enlistó al final de cada estrategia. En el caso particular de la estrategia 5, no se encontró correspondencia con ninguno de los proyectos de FIRA, por lo cual se presentan las mejores prácticas de cada uno de los países revisados y no la brecha.

El análisis realizado consideró los elementos fundamentales de la mejor práctica y no la descripción cuantitativa de esta, es decir, se ponderó el uso del instrumento y no la magnitud del instrumento, por ejemplo: medido en porcentaje de cobertura, puntos porcentuales de descuento o bonificación.

Se resumen a continuación las mejores prácticas de FIRA, las brechas encontradas y los productos innovadores de FIRA, salvo en la estrategia 5, donde se mencionan las mejores prácticas nacionales e internacionales y algunos resultados del trabajo de campo obtenidos en la Etapa II de este estudio.

El equipo consultor identificó como mejores prácticas que emplea FIRA en sus programas, productos y esquemas, los siguientes:

1. Los productos financieros que cuentan con Fondeo o Garantías de FIRA consideran los ciclos productivos para determinar los plazos de amortización de los créditos.
2. El Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales.

⁶⁷ Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala.

3. El IF paga por el servicio de garantía y no lo puede trasladar al acreditado o acreditado final.
4. Se cobra una prima de riesgo al IF asociada a su historial de quebrantos y garantías reclamadas.
5. El uso del porcentaje de coberturas de garantía como instrumento para generar incentivos.
6. El esquema de garantías a segundas pérdidas para microcréditos.
7. Un programa que considera como fuente de pago los subsidios autorizados a los productores, por lo cual, el financiamiento se recibe en el tiempo necesario para la ejecución del proyecto.
8. El uso de bonificaciones en puntos porcentuales que se depositan a la cuenta del acreditado final para reconocer el cumplimiento del calendario y compromisos de pago.
9. La bursatilización de portafolios de créditos para el financiamiento de los IFs.
10. El establecer montos y porcentajes máximos de cobertura para los proyectos que cuentan con el respaldo de FIRA.
11. El conformar un esquema para reducir la volatilidad de precios a través de la reconversión productiva.
12. El desarrollo de productos financieros y programas enfocados a proyectos de larga maduración, tales como: el financiamiento de cultivos perennes y proyectos de larga maduración, así como infraestructura hidráulica.
13. La creación de un programa de apoyo a proyectos sostenibles, el cual respalda créditos a proyectos que generen beneficios al medio ambiente y/o mejoren la capacidad de mitigación y/o adaptación al cambio climático.
14. Esquemas de capacitación y educación financiera como parte del programa de mujeres.
15. Acompañamiento para la estructuración y conformación de proyectos mediante una metodología estandarizada.
16. Fortalecimiento al modelo parafinanciero. Este modelo es endémico de México, y se ha convertido en uno de los esquemas operativos importantes para la estructuración, seguimiento y recuperación de créditos, este modelo permite la asociación de productores para la obtención de financiamiento y coberturas.
17. FIRA realizó una reingeniería de procesos, normas y sistemas para fortalecer su relación con las SOCAPs y posicionarlas entre su población objetivo como una fuente de apoyos más sólida.
18. La contratación de créditos tiene como uno de sus requisitos la contratación de un seguro sobre la producción.
19. FIRA cuenta con dos productos financieros: a) el esquema de cobertura de precios a través de Fondeo y, b) un programa de cobertura de riesgo en precios a través de garantías.

Estas mejores prácticas, tienen acciones de mejora que se presentarán en el siguiente entregable con el propósito de que se fortalezcan en beneficio de la población objetivo de FIRA.

FIRA ha desarrollado programas y productos innovadores y de los cuales no se encontraron elementos de comparación con las prácticas de otros países. En sí mismos, conforman elementos disruptivos para atender necesidades y requerimientos operativos de los IFs, empresas y productores del sector agroindustrial.

Con base en el análisis de las prácticas nacionales e internacionales, el equipo consultor identifica como programas y productos innovadores implementados por FIRA, a los siguientes:

1. Programas y productos estructurados.
2. Garantías para incrementar la productividad y sostenibilidad.
3. Garantía para Grandes Empresas con baja probabilidad de incumplimiento.
4. Garantía para créditos sindicados a través de un Banco Agente.
5. Garantía FIRA de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO).
6. Programa Especial de Garantía de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO).
7. Garantía FIRA Pago en Firme.
8. Fondo de Garantías para el Uso Eficiente del Agua (FONAGUA).
9. Programa especial de apoyo a la pequeña y mediana empresa orientada a la venta al menudeo.
10. Garantía para las compras consolidadas de insumos.
11. Servicios financieros a IFNB mediante Intermediarios Financieros en operación directa.
12. Garantía FIRA con respaldo de fondos de garantía de fuentes distintas a FIRA.
13. Garantía FIRA irrevocable para emisiones de deuda de IFNB.

Como resultado del análisis, se identificaron las brechas entre las acciones de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales, resultando las que se enlistan a continuación:

1. El esquema de subastas de garantías.
2. Una reingeniería para hacer autosustentable el esquema de garantías.
3. La acumulación de incentivos, medida en descuento de puntos porcentuales, a la población que se aplica (mujeres, jóvenes, zonas de atención prioritaria, indígenas).
4. Créditos preaprobados para nuevos productores que no cuentan con historial crediticio, y no tienen problemas con el buró de crédito.
5. Fomentar el asociacionismo para la conformación de cadenas de valor y la integración productiva a través de esquemas de financiamiento y garantía para respaldar el otorgamiento de créditos.
6. Un esquema que promueva la posibilidad de financiar créditos con problemas de cobro, independiente de la causa de este. Actualmente, existe un programa para créditos en condiciones emergentes.
7. Actualmente, FIRA respalda los créditos otorgados para desarrollar prototipos comerciales innovadores que provienen de un proyecto de innovación en fase de escala comercial. Sin embargo, se podría respaldar el financiamiento a las actividades de producción y prestación de servicios a nivel comercial.
8. En otros países los apoyos para mujeres y jóvenes forma parte de los programas, en tanto que FIRA diseñó un programa específico para mujeres lo que circunscribe los apoyos a este programa.
9. En otros países se diseñan programas para apoyar sectores específicos que son prioritarios en el contexto de su desarrollo económico, por ejemplo: ganadería y leche para Argentina, Perú y Uruguay; acuicultura y pesca para Chile; y cadenas de valor en productos de Brasil.
10. La Plataforma de Seguros de FIRA debe contar con un módulo de seguimiento y que permita generar indicadores.

11. Dado que los productores no necesariamente hablan español, la plataforma de seguros debería estar disponible en los principales idiomas que se hablan en el país.
12. Existen diferentes coberturas de seguro en función del tipo de riesgo que cubren (biológicos, sanitarios, climáticos, geológicos, incendio o daños por infraestructura (corto circuito o tuberías) y transportación, entre otros), la plataforma debe permitir comparar al menos tres productos en la medida de lo posible.
13. Las aseguradoras que operan en México y tienen productos en otros países deberían estar incluidas en la plataforma.
14. Los productos financieros para cobertura de riesgo en precios no ofrecen cobertura de riesgo en el tipo de cambio.
15. Los productos financieros de FIRA no consideran los contratos que comprometen la venta de la producción como un elemento para evaluar el riesgo.

Es oportuno señalar que en lo relativo a la estrategia 3, FIRA está desarrollando e implementado las siguientes plataformas: crédito, georreferenciación de predios, *Open Banking*, Asesoría Inteligente y AGRITECH; para desarrollar herramientas paramétricas y de inteligencia de negocios que contribuirán a la toma de decisiones, tanto de los IFs, como de los productores y del personal de FIRA. A mayo de 2022, las plataformas aún se encontraban en fase de desarrollo, por lo cual no se pueden determinar sus alcances y compararlas con plataformas en otros países, las cuales se encuentran en producción. Por lo tanto, no se cuenta con elementos para desarrollar un análisis de brecha, lo que se puede afirmar es que, salvo Kenia, los otros siete países se encuentran enfocados en el diseño de herramientas que les permitan aprovechar las bases de datos con estas herramientas.

Finalmente, en lo concerniente a la estrategia 5, FIRA no cuenta con atribuciones para incidir sobre la resolución de las quejas presentadas por los consumidores afectados, ya que recaen en la CONDUSEF. De la experiencia de los trabajos de campo, y de las encuestas realizadas vía internet se concluye que no existe un consenso claro de la instancia a quien deben acudir los afectados para presentar su queja. Sin embargo, se realizó el análisis de los ocho países y se encontraron como mejores prácticas:

1. La presentación de la queja ante el propio intermediario financiero.
2. La búsqueda de conciliación ante una autoridad.
3. El juicio por un ombudsman con facultad para tomar la decisión final.
4. Que las personas con debilidad visual puedan recibir los estados de cuenta en Braille y acceder a cajeros con auriculares, que contengan alertas auditivas.
5. Establecer los derechos del consumidor de servicios financieros antes, durante y después de recibir los servicios financieros.
6. Indicar en los contratos de productos financieros la instancia ante la cual se presentan las quejas.
7. En el caso de plataformas, que estén disponibles en los principales idiomas del país.

La Banca de Desarrollo es el motor para generar programas y productos que apoyen la producción del campo y el desarrollo de las zonas rurales. Se observa que los países hacen uso de las siguientes herramientas a través de la Banca de Desarrollo: 1) fondeo a IFs, 2) financiamiento para adelantar flujos futuros de subsidios, 3) porcentaje de cobertura de garantías para respaldar los créditos de

los productores, 4) reducción o descuento en puntos porcentuales de la tasa de interés, 5) subastas de garantías, 6) cobro por el uso de la garantía al IF, 7) cobro por el uso de la garantía al acreditado, 8) cobro de prima de riesgo al IF sobre el historial de reclamos y quebrantos, 9) cobro por el uso de la garantía proporcional a la tasa de interés del IF al acreditado, 10) reducción en el costo del uso de la garantía, 11) apoyos diferenciados con base en Zonas de Atención Prioritaria o zonas geográficas, 12) topes en el monto de la garantía o descuento en puntos porcentuales para grandes empresas, 13) incentivar los esquemas asociativos, 14) subsidios a la tasa de interés, 14) subsidios a seguros para cubrir riesgos por siniestros, 15) incentivos para la participación de mujeres, jóvenes y grupos vulnerables, 16) capacitación o asistencia técnica, 17) bonificación por el cumplimiento de los pagos durante el año, y 18) bursatilización.

Este conjunto de instrumentos constituye los grados de libertad para diseñar programas y productos que atiendan las necesidades específicas de la población objetivo y contribuyan a fortalecer el desarrollo regional y las vocaciones productivas del país.

Capítulo 5. Recomendaciones dirigidas a optimizar la intervención de FIRA.

Este capítulo considera los resultados de los capítulos precedentes, y con base en ellos se proponen recomendaciones prácticas con el objetivo de formular u optimizar servicios y productos financieros de FIRA orientados a mejorar la inclusión financiera y abatir las principales barreras para la inclusión financiera en el medio rural.

Contiene tres secciones. En la primera se resumen las herramientas que emplea la Banca de Desarrollo, en México y los ocho países analizados durante la Etapa III, para atender al sector rural, con la finalidad de identificar las brechas de inclusión financiera, señalando las herramientas que FIRA emplea actualmente y que se consideran mejores prácticas. En la segunda se plantean recomendaciones de acciones puntuales para optimizar los productos y servicios de FIRA dirigidos a satisfacer las necesidades en materia de inclusión financiera en el medio rural y agropecuario. La última contiene las conclusiones del capítulo.

FIRA forma parte de la Banca de Desarrollo, por lo cual, las acciones que realiza están enfocadas a incentivar la actuación de los Intermediarios Financieros (IFs) Bancarios y No Bancarios. Por lo tanto, existen brechas de Inclusión Financiera que rebasan el ámbito de su competencia, dado que concurre con otros actores para su atención y con base en ello, este reporte se centra en las acciones que están en su marco de competencia para la atención de brechas y hallazgos.

Al final de este capítulo se presentan las conclusiones. Es importante destacar que todas las recomendaciones están sujetas a la valoración técnica, económica y operativa del personal de FIRA, por lo cual, algunas de ellas serán ajustadas con base en los criterios del personal para plantearlas como acciones de mediano o largo plazo, así como en su adecuación operativa.

1. Los instrumentos empleados por la Banca de Desarrollo en los ocho países analizados, en México y en FIRA para promover la inclusión financiera.

En la Etapa III de este estudio se analizaron las mejores prácticas internacionales empleadas en ocho países para promover la inclusión financiera en el sector rural a través de la Banca de Desarrollo; y su comparación con las estrategias, programas y productos de FIRA, tanto de fondeo como de garantías y las mejores prácticas nacionales en materia de Banca de Desarrollo y diseño de productos para los productores del sector agroindustrial.

La presente sección se divide en cuatro apartados, en el primero se presentan los instrumentos que utilizan la Banca de Desarrollo y los Intermediarios Financieros (IFs) para estructurar los productos que respondan a las necesidades específicas de los productores ; y los instrumentos que se utilizan por los países analizados, y que no se identificaron como parte de los esquemas de FIRA; en el segundo, se presentan las mejores prácticas de FIRA que emplea como resultado de la reingeniería realizada y la actualización de sus productos de fondeo y garantía; en el tercero, las recomendaciones para productos específicos con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales; y en el cuarto, las recomendaciones transversales con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales.

1.1 Mejores prácticas nacionales e internacionales de la Banca de Desarrollo.

1.1.1 Instrumentos de la Banca de Desarrollo identificados en el análisis nacional e internacional.

En términos generales, la Banca de Desarrollo en los ocho países analizados y México (incluyendo FIRA) emplean herramientas financieras para contribuir al desarrollo de sectores, actividades, regiones o grupos de población, utilizando los siguientes instrumentos:

1. **Fondeo a IFs**, se asigna a cada IF con el que se ha suscrito un convenio un techo operativo para fondeo, en función de su riesgo, de su programa anual de negocios y del resultado de su evaluación de riesgo crediticio; así como, de la disponibilidad de recursos.
2. **Otorgamiento de créditos con el respaldo de los subsidios aprobados al productor.** FIRA desarrolló un esquema innovador que permite obtener créditos a los productores que cuentan con proyectos productivos aprobados para recibir subsidio del Fondo Nacional Forestal (FONAFOR)⁶⁸, hasta por el monto del subsidio menos el costo del financiamiento. Este esquema es similar al factoraje, pero no existe una factura que ampare el pago de productos o servicios. Sin embargo, se cuenta con una fuente de ingresos garantizada por parte del productor, lo que a su vez le permite solicitar un financiamiento para detonar el proyecto en los tiempos requeridos por este.
3. **Porcentaje de garantías** con las que la Banca de Desarrollo respalda los créditos de los productores.
4. **Reducción o descuento en puntos porcentuales de la tasa de interés**, para hacer accesible el crédito a grupos de población o zonas geográficas.
5. **Subastas de garantías** donde los IFs compiten por las coberturas de crédito con base en criterios específicos, tales como: la tasa de interés, monto de crédito para otorgar a los acreditados finales, cobertura territorial, otros beneficios para los acreditados finales.
6. **Cobro por el uso de la garantía al IF.** La Banca de Desarrollo cobra una comisión al IF por las coberturas de las garantías otorgadas; en algunos casos, la garantía es un porcentaje fijo y la Banca de Desarrollo utiliza descuentos en puntos porcentuales para incentivar los sectores que considera prioritarios o estratégicos y/o los grupos vulnerables y/o regiones⁶⁹.
7. **Cobro por el uso de la garantía al acreditado.** En algunos de los países analizados⁷⁰, la Banca de Desarrollo cobra un porcentaje fijo al acreditado como comisión por el uso de la garantía,

⁶⁸ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2022). Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros. Edición 69. Documento Interno. Esquema de Financiamiento y Garantías para proyectos productivos del sector forestal con recursos del Fondo Nacional Forestal (FONAFOR).

⁶⁹ Colorado – Lango, Jorge A., et al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Althria Consulting Group S.A. de C.V. Etapa III: Informe de la brecha entre las estrategias de FIRA y las mejores prácticas en materia de Inclusión Financiera en México y otros países con características similares. El caso de Perú muestra como mejor práctica la acumulación de descuentos cuanto el grupo de población se encuentra en costa, selva o sierra y pertenece a un grupo vulnerable o al segmento de joven rural.

⁷⁰ *Ídem*. Colombia y Uruguay tienen este sistema para reducir o eximir las comisiones como un mecanismo para incorporar regiones y sectores en su estrategia de atención.

esto le brinda un margen a la Banca Desarrollo para rebajar esta comisión en puntos porcentuales como un mecanismo para reducir el costo financiero en zonas de atención prioritaria, grupos de productores o sectores que se desean incentivar.

8. **Cobro de prima de riesgo al IF** sobre el historial de reclamos y quebrantos del IF como reconocimiento a su comportamiento. Este mecanismo aumenta el costo de la comisión al IF si este ha presentado un historial de quebrantos y disminuye cuando su operación muestra un comportamiento medido en el cobro de garantías y su caso la recuperación de quebrantos⁷¹.
9. **Cobro por el uso de la garantía proporcional a la tasa de interés del IF al acreditado.** Los IFs calculan una tasa de interés para el cliente en función de un conjunto de variables y parámetros, entre ellas: el riesgo, el costo de operación y la utilidad. Del monto total de la tasa de interés, la Banca de Desarrollo obtiene un porcentaje de participación, y se agrega a la que se cobra de manera generalizada a todos los acreditados, lo que le posibilita identificar a los IFs en función del riesgo que integran a la tasa de interés; esto permite elaborar un historial de los IFs y conformar un flujo de efectivo para fondar las garantías para hacerlas autosustentables.
10. **Apoyos diferenciados con base en zonas geográficas o zonas de excepción y violencia de guerrilla** con base en descuentos en puntos porcentuales a la tasa de interés.
11. **Topes en el monto de la garantía o descuento en puntos porcentuales para grandes empresas**, y al rebasar este monto se aplican los criterios del mercado.
12. **Incentivar los esquemas asociativos mediante la reducción en tasas de interés o la bonificación** en el aniversario del crédito o cuando se haya saldado.
13. **Subsidios a la tasa de interés**, pago de puntos porcentuales al IF en apoyo al acreditado.
14. **Subsidios a seguros para cubrir riesgos por siniestros**, un porcentaje del seguro es pagado por la Banca de Desarrollo, para hacer más accesible la compra del producto a segmentos de población.
15. **Incentivos para la participación de mujeres, jóvenes y grupos vulnerables** a través del porcentaje de la cobertura de garantías, bonificación, descuento de puntos porcentuales a tasa de interés.
16. **Capacitación o asistencia técnica subsidiada**, el pago por los servicios se otorga al amparo de un programa público y sin costo para los acreditados finales.
17. **Bonificación de tasa de interés** a través del depósito de recursos a la cuenta de los beneficiarios como bono por el cumplimiento de los pagos durante el año.
18. **Bursatilización**, emisión de títulos con el derecho de cobro sobre los flujos futuros, respaldados con garantías de la Banca de Desarrollo.

⁷¹ *Ídem*. India y FIRA utilizan este mecanismo.

1.1.2 Instrumentos no identificados como parte de los esquemas de FIRA.

En este estudio, durante la *Etapas III: Identificación de la brecha entre la mejor práctica, en materia de inclusión financiera, en México y en otros países con características similares, y las estrategias de FIRA*, se hizo una revisión de las estrategias, programas y productos de FIRA con base en las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 69) y las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 38) y se compararon con los programas y productos de los ocho países que tienen características similares a México o que por su importancia en materia de inclusión financiera se tomaron como referencia: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, India, Kenia, Perú y Uruguay.

En el marco de esta comparación, se observó que FIRA emplea 12 de los 18 instrumentos usados por la Banca de Desarrollo para estimular que los productores contraten recursos con la banca comercial y cuenten con el respaldo de FIRA a través de garantías o fondeo.

A continuación, se presenta una breve explicación de los instrumentos que no se identificaron como parte de los instrumentos de FIRA, acotando que no necesariamente constituyen una brecha, sino alternativas que se emplean en otros países o instituciones de la Banca de Desarrollo en México y que FIRA podría considerarlos.

1. **Subastas de garantías.** Actualmente, en Perú, se emplea este instrumento para mejorar las condiciones de acceso al financiamiento a través del equivalente a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPs). En México, se implementó este instrumento para conformar el Sistema Nacional de Garantías (SNG) con Nacional Financiera S.N.C. (Nafinsa) entre 2003 y 2017, con los siguientes objetivos:
 - a. Promover y apoyar la constitución y fortalecimiento de fondos de garantía.
 - b. Desarrollar canales alternativos de financiamiento.
 - c. Diseñar más productos financieros para Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPymes).
 - d. Mejorar condiciones de acceso al crédito.
 - e. Generar sujetos de crédito

La experiencia del SNG fue la siguiente:

- a. Utiliza el modelo de subasta holandesa, también conocida como subasta inversa, en la cual, gana el participante que ofrezca la menor tasa de interés, menor porcentaje de cobertura y mejores condiciones de acceso por región geográfica o segmento de atención.
- b. Al emplear un esquema por lotes por un monto fijo y entre participantes del mismo segmento (IFB e IFNB) y/o enfocados al mismo segmento MiPyme, se fomentaba la competencia, lo cual se reflejaba en una disminución de las tasas de interés, los requisitos y el porcentaje de cobertura de garantías.
- c. La disminución del porcentaje de cobertura de garantías permitió aumentar el volumen de crédito, porque la cobertura disminuía y con ello se beneficiaba a más productores.

- d. Al lotificar la subasta se inducía a una mayor participación de los IFs y se evitaba la concentración de recursos.
- e. El esquema implementó dos modelos de operación:
 - Subastas de garantías por segmento, en el cual los IFs proponían menores tasas de interés y mayor multiplicación de recursos, es decir, menor uso de las garantías. En 2009, se alcanzó la máxima multiplicación de recursos, 1 a 42, es decir, una cobertura de riesgo del 2.4%.
 - Empresarial (esquema de contragarantía), en el cual, el banco asumía el 50% del riesgo, 45% Nafinsa y 5% la contragarantía aportada por la Secretaría de Economía. En caso de quebranto, la contragarantía de la Secretaría de Economía absorbía las primeras pérdidas, después se cubrían con los recursos de Nafinsa y por último los recursos del banco.

En los dos modelos se cubría el 100% de las primeras pérdidas conforme estas ocurrían, y existían mecanismos de revisión para verificar si la pérdida se debió a una mala calificación del crédito, una selección de crédito de alto riesgo, por negligencia en el manejo de la empresa o por causas aleatorias.

El impacto del instrumento ha permitido que a la fecha el 43% del saldo de los créditos de la banca para el segmento MiPyme están cubiertos con garantías de Nafinsa, que la IFBs tengan un departamento de Crédito PYME y que los usuarios identifiquen el esquema.

El esquema de subastas es una mejor práctica para ampliar la cobertura de las garantías a más IFs, ofrece transparencia sobre los mecanismos para la asignación de recursos y a través de la competencia contribuye a reducir las tasas de interés y requisitos, por lo que FIRA puede valorar su empleo para al segmento, región o tipo de IFB o IFNB.

2. **Cobro por el uso de la garantía al acreditado.** En Uruguay se cobra al cliente por el uso de la garantía, mientras que en otros países el costo por el servicio de la garantía se cobra al intermediario financiero y no se especifica si este lo puede trasladar al acreditado final.

En el caso de FIRA, las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los IFs especifican que no se puede trasladar este costo al acreditado final.

Se concluye que FIRA cumple con las mejores prácticas internacionales, porque el cálculo de la tasa de interés por parte de los IFs incluye todos los costos de operación requeridos (inclusive el costo de la prima de cobertura) por lo cual, si se traslada, implicaría un doble cargo para el acreditado en beneficio del IFs. Por ejemplo: supongamos que la tasa de interés para un acreditado es del 10%, y el costo de la garantía es del 1% que se cobra al IF. Aquí el costo por el uso de la garantía está implícito en la tasa de interés, por lo cual la tasa de interés es del 9% más el 1% por el uso de garantía del IF. Si se realiza de forma explícita, se podría duplicar el cobro de la garantía y, en consecuencia, se incrementaría la tasa de interés, resultando beneficiado el IF.

3. **Cobro por el uso de la garantía proporcional a la tasa de interés del IF al acreditado.** En México, a partir de 2017, en el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) se eliminó la partida para la Secretaría de Economía que contribuía al fondeo del SNG en Nafinsa, por lo cual se tuvo que replantear el modelo de operación del SNG para hacerlo

autosustentable. Entre los cambios principales se encuentra la implementación de este instrumento como un mecanismo para participar en la tasa de interés que fija el IF al cliente. Dado que la tasa de interés se conforma por varios elementos (riesgo, costo de operación y utilidad), el cobro proporcional permitió captar el elemento de riesgo del IF sobre el cliente.

Esta se considera una mejor práctica porque:

- a) Contribuye a captar recursos para hacer autosustentable el esquema.
- b) Reconoce el riesgo de los créditos otorgados.
- c) Registra el historial de los intermediarios financieros en función de los créditos que otorga.

En virtud de que las aportaciones de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER) y la Secretaría de Economía están sujetos a la provisión de recursos en el PEF, y que FIRA no recibe subsidios, este instrumento puede ser considerado como una alternativa para la generación de recursos que hagan sustentable el esquema.

4. **Apoyos diferenciados con base en zonas geográficas en estado de excepción y violencia por guerrillas**, con base en descuentos en puntos porcentuales a la tasa de interés.

Este instrumento se emplea en programas transversales, y otorga los incentivos en la tasa de interés a situaciones específicas para que los IFs busquen colocar créditos en zonas geográficas en estado de excepción donde se registran actos de violencia. Por ejemplo: en el caso de Colombia, se otorgan apoyos diferenciados a localidades donde operó la guerrilla o cuya población se está reincorporando a la actividad productiva, por lo cual, la tasa de interés se reduce a través de subsidios en puntos porcentuales. Supongamos, que la tasa es del 26% y se descuentan 3 puntos porcentuales por estar en una zona donde habita población que abandonó la guerrilla, la tasa de interés sería del 23% para la población y la reducción en puntos porcentuales proviene el costo de la comisión por uso de la garantía.

5. **Subsidios a seguros para cubrir riesgos por siniestros**, un porcentaje del seguro es pagado por la Banca de Desarrollo para hacer más accesible la compra del producto a segmentos de población. En seis de los ocho países analizados se requiere que los créditos estén garantizados con seguros contra riesgo, pero el nivel de coberturas no está generalizado. El esquema más completo es el de Colombia, ya que considera la reparación de daños causados por factores climáticos, geológicos, biológicos y sanitarios. A mayor cobertura, mayor prima de riesgo, por lo cual operan un esquema de subsidios para que los pequeños productores puedan contratar seguros de cobertura amplia con subsidios hasta del 80%, mientras que los grandes productores pueden recibir un subsidio hasta del 50%; en todos los casos están sujetos a montos máximos de cobertura por tipo de producción.

El caso de FIRA, se está construyendo la Plataforma de Seguros, que contribuye a cumplir con la mejor práctica internacional observada en países como Chile e India, donde los productores pueden consultar y elegir coberturas entre varias empresas.

El esquema de operación mediante subsidios no es una práctica factible para FIRA, porque no cuenta con recursos presupuestales para utilizarlos como subsidio.

6. **Incentivos para la participación de mujeres, jóvenes y grupos vulnerables** a través del porcentaje de la cobertura de garantías, bonificación, descuento de puntos porcentuales a tasa de interés.

Mientras que países como Colombia y Brasil tienen programas específicos tanto para mujeres como para jóvenes en el medio rural, otros como Chile sólo tienen programas para jóvenes rurales. Argentina, India y Perú tienen programas transversales con apoyos específicos para mujeres.

En México FIRA ha diseñado un programa específico para mujeres, pero no cuenta con uno específico o transversal para jóvenes. La evidencia empírica recabada durante los trabajos de campo mostró que los acreditados finales no identifican los productos financieros diseñados por FIRA para mujeres, por lo cual, se concluyó que estos no son visibles y requieren de su difusión.

Durante los trabajos de campo de este estudio, los acreditados que participaron en los grupos focales, manifestaron su preocupación sobre el relevo generacional, ya que, los jóvenes están migrando a las ciudades para continuar con sus estudios; por lo cual, están dejando las actividades agropecuarias. También se comentó, que cuando terminan un ciclo educativo de nivel medio superior o superior, no les interesa regresar a continuar con las actividades de sus padres, por lo que, ellos comentaron que las unidades de producción quedan paradas. Adicionalmente, se dijo que las opciones que prefieren estudiar no contemplan la agronomía, sino carreras como derecho, ingeniería o ciencias sociales. De ahí la importancia del diseño esquemas que los motiven a regresar a sus comunidades de origen con proyectos y/o actividades de mayor valor agregado o que permitan ver a la producción rural como una actividad rentable que les permita generar los ingresos para vivir dignamente.

Por estas razones, se sugiere valorar el desarrollo de un programa o incentivos transversales para incorporar a los jóvenes y a las mujeres dentro de las actividades productivas del sector agroindustrial y/o en zonas rurales.

Los instrumentos aquí presentados pueden ser una opción que fortalezca los esquemas de FIRA.

1.2 Mejores prácticas de FIRA resultado de las estrategias, programas y proyectos.

A lo largo de las Etapas I a III de este estudio, se realizó la investigación de gabinete y trabajo de campo; lo cual permitió comparar qué está haciendo FIRA con respecto a las experiencias de otros países y otras instituciones de la Banca de Desarrollo en México. Como resultado, se identificaron brechas entre las acciones de FIRA y las mejores prácticas internacionales implementadas en otros países. Sin embargo, durante la revisión se encontró que FIRA cuenta con mejores prácticas con respecto a la Banca de Desarrollo de México y de los ocho países revisados. Las mejores prácticas de FIRA se presentan brevemente a continuación.

1. Estructuración, seguimiento y acompañamiento de proyectos.

FIRA ha desarrollado un proceso integral de acompañamiento a los productores en el que colabora activamente en la estructuración de los proyectos, lo que garantiza la viabilidad y rentabilidad de estos. Adicionalmente, los IFs, al identificar la participación de FIRA, confían en la solidez de los

proyectos que los productores individuales o en asociación presentan; esto contribuye a que la revisión de las entidades financieras sea más rápida y se enfoque a los flujos y requerimientos financieros del proyecto. El proceso de acompañamiento del personal de FIRA inicia con la evaluación técnica y financiera del proyecto que se presentará al IF. En esta fase, FIRA indica al productor lo que en su caso hay que completar, y al mismo tiempo, hace una revisión de la documentación soporte requerida para presentarse al intermediario financiero. Una vez que se cuenta con la documentación técnica, legal y administrativa necesaria, el personal de FIRA que brinda el acompañamiento, le informa al productor o parafinanciera que cumple con los requerimientos solicitados por el IF, por lo cual se presenta la solicitud de crédito de manera formal.

El personal de FIRA brinda acompañamiento a los proyectos durante su ejecución, es decir, monitorean en tiempo real su desarrollo. De este modo, detectan desviaciones y pueden actuar de forma conjunta con el IF para atenderlas.

En los ocho países revisados no se detectó ninguna experiencia similar. Sin embargo, durante las entrevistas realizadas en el trabajo de campo, el personal de una institución de Banca de Desarrollo mexicana enfatizó que la participación de FIRA en la estructuración, seguimiento y acompañamiento de proyectos es una mejor práctica, lo cual brinda certidumbre a los IFs y a las entidades gubernamentales que aportan recursos a los Fondos de Garantía.

Por otra parte, entre los ejecutivos de cuenta entrevistados algunos manifestaron que los proyectos acompañados por FIRA son sinónimo de buenos proyectos, y que su cartera está integrada en más del 50% por proyectos que han sido estructurados, integrados o revisados por FIRA.

Esta buena práctica cuenta con acciones de mejora que ya están siendo implementadas por FIRA:

- a. La estandarización de la metodología de promoción, integración y seguimiento de proyectos.
- b. La conformación de tableros de control para monitorear la colocación de créditos por promotor y agencia.
- c. Visitas de supervisión aleatorias que realizan los promotores, agentes, residentes estatales y/o directores regionales.

Se propone como acciones puntuales de mejora:

1. La conformación de tableros de control para monitorear los proyectos de forma sistemática, los cuales podrían incorporarse como parte de la plataforma EBIS, y con ello se podría consultar a tiempo real.
2. Con base en el tablero de control, establecer un programa de visitas de supervisión.
3. Los resultados de la supervisión podrían integrarse como una capa de información en las plataformas de Georreferenciación de predios y AGRITECH; así como estructurar las acciones de mejora que, en su caso, se deban realizar para asegurar la viabilidad del proyecto.

El contexto de la recomendación.

El objetivo de estas acciones puntuales de mejora es contribuir a la sistematización y estructuración de los procesos de promoción y acceso al crédito, eficientando el tiempo empleado por los promotores de FIRA.

Durante los trabajos de campo, se observó que un Director Regional de FIRA contaba con un tablero de control diseñado en Excel, el cual se alimentaba semanalmente con información de las Agencias y Residencias Estatales en su región, resumiendo tres indicadores principales: a) monto de los créditos colocados, b) número de acreditados finales ligados a los créditos colocados, y c) actividades de promoción y supervisión programadas en la semana.

Este tablero de control, le permite monitorear los avances de forma semanal, la información se compila los viernes y en las reuniones de seguimiento que se realizan los lunes, se establecen acciones de mejora o se reportan los temas que se consideran relevantes, por lo cual las sesiones de trabajo abordan temas puntuales.

El Banco Central de Brasil ha desarrollado una plataforma equiparable conceptualmente a la Plataforma AGRITECH que está desarrollando FIRA, la cual integra simuladores de créditos, comparadores de seguros, la contratación de productos para la cobertura de riesgos y la georreferenciación, por lo cual, se consideró que está la solución implementada por FIRA en línea con la mejor práctica identificada en otro país.

2. Parafinancieras, masificadoras y entidades financieras.

En los países revisados se promueven esquemas de asociación (cooperativas e incluso agrupaciones de productores no formalizados a través de una empresa social o asociación) mediante incentivos diferenciados respecto de apoyos individuales o a personas morales en general, sin que existan esquemas de asociación consolidados (en el caso de FIRA se cuenta con parafinancieras, masificadoras y entidades financieras), que sirvan como organismos intermedios con la experticia (experiencia, conocimientos y pericia) necesaria para la ejecución y supervisión de los proyectos.

En FIRA se tiene un esquema de asociación que opera principalmente a través de parafinancieras, masificadoras y entidades financieras, que son conocidas y reconocidas por todos los actores del sector agroindustrial. En particular, las parafinancieras, que son una creación mexicana, que responde a las necesidades operativas para la integración de proyectos de los productores, es la más mencionada tanto en el trabajo de campo como en las entrevistas con los ejecutivos de cuenta y funcionarios públicos.

FIRA ha desarrollado un modelo propio que responde a los requerimientos de los intermediarios financieros mexicanos, de los productores y sus iniciativas productivas.

Su importancia es tal, que FIRA estableció como su segunda estrategia del Objetivo Prioritario 1, el *“fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores, mencionando explícitamente como acción puntual: Promover que los intermediarios*

financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las paraфинancieras.”⁷²

Durante los grupos focales con los acreditados finales, los participantes dijeron sentirse satisfechos con el modelo de operación de las paraфинancieras, porque les brinda confianza y certidumbre en que el proyecto que presentan es viable y tendrá un asesoramiento que garantiza su éxito. Esto es, los participantes consideran que el modelo paraфинanciero tiene una administración sólida, personal técnico calificado, que les brinda solución a las situaciones que el proyecto va presentado en su desarrollo. Finalmente, están satisfechos con los ingresos que reciben al final del proyecto, los cuales les permiten vivir sin estrecheces y generar ahorros.

En el proyecto estratégico 3, Fortalecimiento del modelo paraфинanciero, FIRA realizó una adecuación normativa tanto en las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros, como en las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros.

Se propone como acciones puntuales de mejora:

1. Difundir las mejores prácticas de las paraфинancieras más exitosas a través de cápsulas informativas.
2. Promover encuentros virtuales de negocios para difundir las mejores prácticas entre los directivos de las paraфинancieras.
3. Desarrollar una batería de cursos de capacitación a distancia para personal de las paraфинancieras en los siguientes temas:
 - Evaluación de proyectos.
 - Evaluación de cartera.
 - Gobierno Corporativo.
 - Análisis de riesgos.
4. Desarrollar cursos de capacitación para los IFs en los siguientes temas:
 - Comercialización.
 - Gobernanza y gobierno Corporativo.
 - Agricultura por contrato.
 - Riesgo y evaluación.
5. Bajar el costo de la garantía a las paraфинancieras con riesgo bajo.
6. Desarrollar una plataforma en FIRA equivalente al Buró de Crédito para los productores que participan en paraфинancieras.
7. Promover que las paraфинancieras incorporen a los productores a esta plataforma, para generar un historial crediticio e identificar productores con quebranto.
8. Promover que las paraфинancieras incorporen el Desarrollo de Proveedores en su operación.

⁷² Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Programa Institucional 2020 – 2024. Objetivo Prioritario 1.

El contexto de la recomendación.

La recomendación se enfoca en promover las mejores prácticas nacionales en el uso del modelo parafinanciero: al estandarizar los procesos internos de las parafinancieras, se incrementa la captación de nuevos productores y el nivel de crédito, lo cual contribuye a incrementar el uso de las garantías otorgadas por FIRA y el volumen de créditos en el sector agroindustrial.

Durante los trabajos de campo, se observó que las empresas parafinancieras están más desarrolladas en las regiones Centro – Occidente, Norte y Noroeste. En sus procesos se integran esquemas de coberturas de riesgo a través del mercado de opciones, el desarrollo de empresas accesorias, tales como comercializadoras y de seguros regionales, en las cuales, los productores también son socios y participan de las utilidades generadas por éstas. En la Región Noroeste, las parafinancieras no sólo operan como dispersoras y concentradoras de las actividades de crédito, sino que establecen una estrategia empresarial, creando fondos de reserva para contingencias y cuando no se emplean, se capitalizan para aumentar el tamaño de las unidades de producción. Se observó que el uso de herramientas tecnológicas contribuye a mejorar sus capacidades para la evaluación, seguimiento, monitoreo y supervisión de los acreditados, así como aspectos técnicos para elevar la productividad y rentabilidad de estos.

El proyecto estratégico 3 realizó un diagnóstico completo de todas las parafinancieras en tres vertientes:

1. Indicadores estratégicos.
2. Fortaleza financiera.
3. Revisión de procesos.

El diagnóstico plantea que existen diferencias en el nivel de desarrollo entre regiones, lo cual es consistente con lo recabado durante los trabajos de campo:

- Más desarrolladas en las regiones Norte, Noroeste y Centro - Occidente.
- Menos desarrolladas en las regiones Sur y Sureste.

Las parafinancieras muestran concentran sus operaciones en:

- Seis Intermediarios Financieros.
- Cuatro cadenas de valor.
- Diez municipios.

La importancia de las parafinancieras queda de manifiesto, porque algunas de ellas tienen mayor cartera que muchos IFNBs.

Las entrevistas mostraron que: cuando los productores no pagan los créditos a las parafinancieras, éstas absorben los créditos para no dañar su relación con los IFs.

3. Primas diferenciadas por los servicios de garantía en IFs con base en su historial crediticio.

En India, Nafinsa y FIRA se establecen primas diferenciadas por el servicio de garantías con base en el historial de comportamiento de los IFs. Como elementos para determinar el costo del servicio se consideran el porcentaje de garantías reclamadas y el número y monto de los quebrantos.

El Comité de Análisis de Riesgos de FIRA (CARFIRA) determina los costos del servicio para cada IF. Así, los IFs con buenas prácticas en el uso de garantías reciben primas más bajas en reconocimiento a su comportamiento. Por otro lado, los IFs con más quebrantos reportados tienen una prima de riesgo más alta, que a la vez que reporta más recursos a FIRA se convierte en un acicate para que los IFs sean más cuidadosos con los créditos que otorgan y con el seguimiento de estos. IFs con primas más bajas tienen una mejor calificación que IFs con primas más altas.

Del análisis realizado se concluye que FIRA presenta la mejor práctica nacional e internacionalmente.

El contexto de la mejor práctica identificada.

En India, el Instituto Nacional de Financiamiento a la Infraestructura Agrícola (*National Agriculture Infra Financing Facility*) opera el Fondo de Garantía para las Micro y Pequeñas Empresas (*Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Enterprises (CGTMSE)*). Este Fondo ha operado durante 18 años, por lo cual, tienen información sobre el comportamiento de los Intermediarios Financieros y los quebrantos reportados, con base en ello, elaboró una tabla para el cobro de cuotas por riesgos de pagos no cubiertos y un premio al riesgo sobre la tasa de reclamos de pago, como se presenta en la Tabla 64.

Tabla 64. Monto de quebranto y primas de riesgo para IFs en India

Porcentaje de monto no pagado	Prima de riesgo	Porcentaje de pagos reclamados	Prima de riesgo
0-5%	Tasa Estándar (TE)	0-5%	TE
>5-10%	10% de TE	>5-10%	10% de TE
>10-15%	15% de TE	>10-15%	15% de TE
>15-20%	20% de TE	>15-20%	20% de TE
>20%	25% de TE	>20%	25% de TE

Fuente: *Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Enterprises*. (2022). *Credit Guarantee Fund Scheme for micro and Small Enterprises*. India. https://www.cgtmse.in/Default/ViewFile/?id=1649286088244_CGTMSE%20-%20Scheme%20Document%20CGS%20I_updated%20as%20on%20March%2031,%202022.pdf&path=Page

Como se puede observar en la Tabla anterior, a mayor porcentaje de monto no pagado y mayor porcentaje de pagos reclamados, mayor prima de riesgo. Esta prima de riesgo se suma a la Tasa Estándar por el costo de uso de la garantía, la cual oscila entre 1 y 2%.

Por otra parte, en México tanto FIRA como Nacional Financiera S.N.C (Nafinsa) emplean tasas diferenciadas para los IFs, las cuales consideran el historial de quebrantos y montos reclamados para determinar el costo por el uso de la garantía. Por lo tanto, se concluye que tanto FIRA como Nafinsa están empleado la mejor práctica identificada.

A partir de 2020, Nafinsa está participando con un porcentaje en la prima de riesgo que el IF cobra al cliente con base en el riesgo con el que califica el crédito.

4. Contratación de seguros para cobertura de créditos.

En FIRA, como en la mayoría de los países analizados, se tiene como requisito la contratación de un seguro para cobertura de la producción o la infraestructura que es fuente de pago para el crédito. Esto permite recuperar los recursos en caso de una eventualidad.

Adicionalmente, FIRA desarrolló una plataforma para la comparación de los seguros disponibles, lo cual es una mejor práctica realizada por la Banca de Desarrollo en países como India y Chile.

Se propone como acciones puntuales de mejora de la plataforma de seguros:

1. Incluir en el portal de FIRA para la comparación de seguros la opción para consultar información en otras lenguas o dialectos que hablen los productores en el país (otomí, náhuatl, mixteco, zapoteco, tojolabal, entre otros).
2. El portal debe incluir un módulo que dirija a los productores a los canales de comunicación para el seguimiento de la problemática presentada y la manera como esta se atiende.
3. Los productores que cuenten con coberturas de seguros deben estar georreferenciados y en una capa de información dentro del Sistema de Información Geográfica y presentados dentro del portal AGRITECH de FIRA.

El contexto de la recomendación.

Esta recomendación se enfoca promover la inclusión financiera para que productores que hablan lenguas o dialectos diferentes al idioma español puedan hacer uso de esta aplicación. Considerando que el Censo de Población y Vivienda del INEGI reporta que en el país más 6 millones de personas hablan una lengua indígena⁷³ y que esta población se concentra principalmente en los estados de Chiapas, Oaxaca, Veracruz, Puebla, Yucatán, Guerrero, Estado de México, Hidalgo, San Luis Potosí, Quintana Roo y Michoacán; existe un área de oportunidad para promover servicios financieros mediante productos de seguros para este grupo de población.

En la experiencia internacional, se observa que, en India, el Ministerio de Agricultura ofrece un portal que permite la contratación de seguros, el cálculo de las primas de riesgo, el reporte de pérdidas agrícolas, el seguimiento de las solicitudes y asistencia técnica a través de la página <https://pmfby.gov.in/>, el cual cuenta con los siguientes módulos:

- El portal se encuentra disponible en 12 lenguas de la India.
- El rincón del agricultor: el cual permite calcular el costo del seguro para el agricultor, este es obligatorio para agricultores que contratan crédito y opcional para agricultores sin crédito.

⁷³ INEGI. (2022). Censo de Población y Vivienda 2020. Población de 5 años y más hablante de lengua indígena. <https://www.inegi.org.mx/temas/lengua/>

- La calculadora de prima de riesgo, la cual considera: el ciclo, año, esquema (temporal o tecnificado), estado (ubicación geográfica), distrito agrícola, tipo de cultivo; con base en lo cual calcula la prima del seguro.
- Reporte de pérdidas en el cultivo: permite descargar una aplicación para el reporte de pérdidas y proporciona los nombres y datos de contacto de las compañías de seguros.
- El seguimiento de la solicitud, al cual se accede mediante el número de folio y un código Captcha.
- Asistencia técnica: que permite el envío de comentarios usando datos generales, como nombre, número de teléfono celular y correo electrónico.
- Una línea de ayuda al portal.

En Chile, el Ministerio de Agricultura desarrolló el portal Agroseguros (<https://simuladores.agroseguros.gob.cl/#>) a través del cual, se pueden asegurar 62 productos agrícolas que incluyen los principales cultivos del país.

Los riesgos que cubren son:

- Sequía.
- Lluvia excesiva o extemporánea.
- Heladas.
- Viento.
- Granizo.
- Nieve.

El portal permite el cálculo de seguros requiriendo la siguiente información:

- Tipo de producción: cultivo anual, frutal, forestal, apícola o ganadero.
- Región / Comunidad.
- Rubro / producto / variedad.
- Norma de suscripción vigente (contrato marco por tipo de aseguradora).

Tanto en India como en Chile hay simuladores de seguros con al menos tres compañías e incluyen opciones de seguros para producción, infraestructura, maquinaria y equipo.

5. Uso de drones para el monitoreo de cultivos, supervisión y recuperación de pagos de garantía.

En los términos de las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros, se establece que la supervisión y recuperación de los pagos de garantía se puede apoyar con evidencia de la situación del estado del cultivo obtenida mediante la interpretación de imágenes satelitales o drones. Considerando que, las imágenes satelitales de uso libre que se encuentran disponibles en internet presentan un desfase que puede llegar a ser de meses o años, la compra de estas podría ser una alternativa para el monitoreo de los cultivos. Sin embargo, el costo de estas y la precisión en zonas rurales (+/- 500 metros), puede no ser la mejor opción disponible. Por otra parte, el uso de drones contribuye a la obtención de imágenes en poco tiempo y con una precisión de +/- 3 centímetros, por lo cual se considera una alternativa más viable.

Actualmente, algunos estados emplean los drones en apoyo al levantamiento cartográfico principalmente en zonas rurales. Sin embargo, no se observó esta práctica entre los países analizados.

Adicionalmente, FIRA está desarrollando una plataforma con la Georreferencia de predios, la cual permite generar capas de información de distintas fuentes. Esto contribuye a la toma de decisiones mediante Sistemas de Información Geográfica, y a la administración de riesgos de los proyectos que conforman el portafolio de FIRA.

Con base en lo anterior, se concluye que FIRA está empleando la mejor práctica disponible utilizando como fuente de información a los IFs.

El contexto de la mejor práctica identificada.

En 2010, el Gobierno de México desarrollo el Modelo Óptimo de Catastro⁷⁴, en el cual se emiten recomendaciones sobre el uso de capas de información para conformar un catastro multifinalitario basado en un Sistema de Información Geográfica (SIG). En este documento se menciona que el INEGI establece los parámetros y especificaciones técnicas de la actualización de cartografía digital basado en dos normas: a) Sistema Geodésico Nacional y b) Estándares de exactitud posicional a través de unos valores estadísticos y matemáticos.

La realización de un vuelo fotogramétrico captando ortofotos (fotos a 90°) o fotografías oblicuas es caro y requiere un proceso de restitución (corregir las fotografías por la curvatura de la tierra e indicar los puntos de los polígonos para que las imágenes puedan ser referenciadas en una base de datos). En tanto que el uso de drones es a menor altura y con costos más accesibles para las empresas y organizaciones.

6. Reestructuración de proyectos para productores afectados por desastres naturales.

Mientras que en Uruguay se implementó un programa de emergencia para la reestructuración de créditos de productores afectados por el SARS 2 – COVID 19, a través del cual se amplían los plazos del crédito y se pueden otorgar créditos adicionales que contribuyan a reactivar la actividad económica; en FIRA, se activó el programa emergente “Condiciones de operación temporales para disponer de fonde y garantía”, como una medida para apoyar a empresas y productores afectados por la contingencia.

Adicionalmente, FIRA desarrolló el Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales, el cual atiende a las empresas y contribuye a la reactivación económica de las regiones afectadas, considerando la reestructuración de créditos y el otorgamiento de nuevos créditos para capital de trabajo.

⁷⁴ Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (SEDATU). (2020). Modelo Óptimo de Catastro. Actualización del Modelo publicado por la Secretaría de Desarrollo Social publicado en 2009. Página 116. Disponible en: http://rppc.sedatu.gob.mx:8081/dgimrc/pdf/Modelos/V_Modelo_CAT_2020.pdf

FIRA puso en operación un programa para atender la contingencia sanitaria y desarrolló un programa permanente para la atención de desastres, lo cual le permite responder de manera inmediata ante cualquier situación coyuntural.

Al ser un programa permanente, que se activa en automático cuando se dan los supuestos, se considera como mejor práctica internacional la implementada por FIRA.

El contexto de la mejor práctica identificada.

En los ocho países analizados no se encontró un programa con características similares al desarrollado por FIRA. En México, Nafinsa cuenta con el Programa Emergente de Apoyo en Desastres Naturales, pero tiene como requisitos específicos⁷⁵:

- a. Solicitud debidamente requisitada y firmada.
- b. Autorización de consulta al buró de crédito del solicitante, aval u obligado solidario.
- c. Comprobante de domicilio con antigüedad no mayor a tres meses.
- d. Cédula para validación del daño: documento emitido por la Secretaría de Economía y/o por el gobierno del estado.
- e. Últimos dos estados financieros anuales y un parcial con antigüedad no mayor a tres meses y/o estados de cuenta bancarios.
- f. Alta ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Mientras que el Programa de FIRA se activa de forma inmediata y aplica para créditos vigentes.

7. Reducción en el costo del uso de la garantía o exención para grupos de población cuando se consideren como prioritarios.

En FIRA, al igual que en países como Colombia y Perú, se cobra a los IFs una comisión por el uso del servicio de garantía, pero reduce el costo de la comisión en función de varios factores: a) esquemas de asociación, b) región donde se otorgan los créditos y c) el segmento de población al que se dirigen estos. De esta forma, se tiene un programa general que incluye apoyos diferenciados para incentivar el otorgamiento de créditos para el desarrollo de regiones, actividades o grupos de población que desea impulsar el Gobierno desde la Banca de Desarrollo.

En el caso de FIRA, dentro del Fondo Nacional de Garantías de los sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural (FONAGA) existen programas específicos para mujeres y cultivos (frijol y azúcar) que cuando se combina con la garantía de FIRA reducen el cobro de comisiones de manera significativa, con excepción de los IFs que más ejercieron la garantía.

Las mejores prácticas arriba enunciadas, muestran que FIRA está en un proceso de mejora continua para generar mejores productos en beneficio de su población objetivo.

⁷⁵ Nacional Financiera. 2016. Programa Emergentes de Apoyo en Desastres Naturales. Disponible en: <https://www.gob.mx/nafin/acciones-y-programas/programa-emergente-de-apoyo-en-desastres-naturales>

El contexto de la mejor práctica identificada.

Mientras que en Colombia y Perú la reducción en el cobro por el uso de la garantía es un mecanismo para la generación de incentivos que promuevan la canalización de créditos a regiones o grupos de población, la garantía de FONAGA⁷⁶ contribuye a reducir el costo de la Garantía, en los porcentajes determinados por FIRA, esto funciona como un mecanismo de atracción para el otorgamiento de créditos en las zonas rurales, por lo cual se considera que se cumple con la mejor práctica internacional.

1.3 Recomendaciones para productos específicos con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales.

En la Etapa III se identificaron las mejores prácticas de los ocho países que integraron la muestra de análisis. Con base en estas, se presentan las recomendaciones para fortalecer los productos de FIRA para ampliar sus alcances y beneficios.

En este apartado se presentan las recomendaciones a los productos, programas y proyectos especiales de FIRA, con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales para fortalecerlos. La sección se integra por cuatro apartados, en el primero se aborda el Programa especial de acceso al financiamiento para productores de la población prioritaria; en el segundo se considera el Programa de Financiamiento a la Agricultura Familiar; en el tercero el proyecto especial Plataforma de seguros; y en el último, la Plataforma de coberturas de precios.

1.3.1 Programa Especial de Acceso al Financiamiento: Productores de la Población Prioritaria.

Este programa opera el marco del Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA, modalidad A Inclusión Financiera con la nomenclatura I.A.1.

El programa está dirigido a micro, familiar y pequeña empresa con proyectos viables que no cuentan o tienen acceso insuficiente al crédito, que reciben financiamiento a través de los intermediarios financieros de operación directa con FIRA o con registro en el Programa de Financiamiento a la Agricultura Familiar o por conducto de empresas parafinancieras, empresas masificadoras de crédito y entidades financieras con crédito a través de intermediarios financieros de operación directa con FIRA.

Recomendaciones puntuales.

Con base en la evidencia empírica recabada en campo y en las mejores prácticas internacionales se proponen como acciones puntuales el desarrollo de dos productos:

1. Crear un nuevo producto de crédito con los IFNBs para la inclusión financiera de los productores agropecuarios con pequeñas unidades de producción, en los términos definidos dentro del PROAF, para que personas sin historial crediticio puedan acceder a

⁷⁶ La garantía FONAGA es gratuita (a excepción de los IF que más la ejercieron el año anterior). FONAGA reduce en un porcentaje el costo de la prima de la garantía de FIRA cuando se usa de manera conjunta, pero no reduce el costo en su totalidad.

una línea de crédito de hasta 150,000 pesos mexicanos (el monto se propone con base en la experiencia internacional de Perú). Siempre que cumplan con dos requisitos básicos:

- a) firmen una carta bajo protesta de decir verdad de que no tienen más de una cuenta de débito activa en una Institución del Sistema Financiero Mexicano, y
 - b) tengan con una calificación no negativa en el Buró de Crédito.
2. Crear un producto de crédito con las SOCAP, en el cual se pueda otorgar crédito con base en un depósito realizado por el productor a una cuenta de débito como garantía y en función del monto, se cuente con uno o dos avales. El crédito puede ser un múltiple al depósito en garantía. Por ejemplo: una SOCAP visitada está dispuesta a prestar recursos en una proporción de 6 a 1, sin rebasar los 300,000 pesos y contar con dos avales. Esto implica que la persona sin historial crediticio debe depositar 50,000 pesos en cuenta corriente, los cuales operan como primera garantía sobre el préstamo.

Este producto existe en el mercado, pero sólo en algunas de las SOCAPs visitadas y que fueron seleccionadas por ser las más dinámicas o importantes a criterio de los Residentes Estatales o Directores Regionales, por lo cual, esta buena práctica de inclusión financiera debería ser promovida por FIRA.

Las ventajas para el IFNB de los productos de crédito son:

- a) Ampliar la cartera de clientes, ya que actualmente es un requisito el contar con historial crediticio para acceder a los créditos.
 - b) Incrementar el tamaño de su cartera, dado que, con un menor número de clientes, pero montos mayores de crédito podrían ampliar su operación.
 - c) Diversificar la cartera con clientes del sector agroindustrial.
 - d) Disminuir el costo de operación asociado al volumen de crédito. Las operaciones de colocación implican una visita de los ejecutivos de cuenta para conocer el proceso productivo y las condiciones de la unidad de producción, esto es independiente al monto del crédito, por lo cual, el costo operativo es el mismo y disminuye en proporción al volumen de colocación. Por lo tanto, esto puede contribuir a reducir la tasa de interés.
3. Desarrollar cápsulas de capacitación de buenas prácticas implementadas por las SOCAPs para compartir experiencias y mostrar a las demás SOCAPs los beneficios que pueden obtener al operar estos productos. En estas cápsulas se debe establecer a quienes se dirigen tanto las cápsulas (directivos de otras SOCAPs) como los productos (productores del medio rural).
- En la medida que las SOCAPs observen los beneficios y prácticas con mayor nivel de madurez, podrán reducir las curvas de aprendizaje y a través del efecto demostración, se motivará el desarrollo de nuevos productos.
4. Se sugiere fomentar encuentros virtuales entre las SOCAPs para el intercambio de mejores prácticas.
 5. Desarrollar una batería de videos con mejores prácticas de las SOCAPs para conformar un curso de inducción para las que se están incorporando a esquemas de operación con FIRA, lo cual contribuirá a generar un círculo virtuoso, tanto para FIRA, como para los IFNB y los productores.

El contexto de la recomendación.

El objetivo de esta recomendación es generar un esquema que permita incluir en el sistema financiero a la población sin historial crediticio, principalmente a la del ámbito rural. Debido a que falta de historial crediticio puede responder a múltiples factores (edad, falta de infraestructura en la zona o realizar operaciones en efectivo, etc.), esta recomendación contribuye a abatir una de las barreras para la inclusión financiera en el medio rural, al incorporar como nuevos acreditados a personas que no cuentan con historial crediticio.

Durante las entrevistas de campo, se constató que el personal de FIRA busca de forma activa la captación de nuevos acreditados porque es uno de los indicadores sobre los cuales se les califica su desempeño.

Sin embargo, los ejecutivos de cuenta de las instituciones bancarias entrevistados en campo mencionaron que entre los requisitos de las instituciones bancarias para calificar el riesgo crediticio está el contar con una opinión positiva en el Buró de Crédito, la cual se evalúa con respecto a su historial crediticio y que en todos los productores deben cumplir con los requisitos establecidos por el banco, inclusive cuando se presentan las solicitudes a través de una parafinanciera. En la práctica, el no contar con historial o antecedentes crediticios se considera como factor de riesgo para los IFs.

Los IFBs emplean como mecanismo alternativo el solicitar que los productores generen historial en otras instituciones crediticias o contraten algún crédito para la adquisición de Activos de Consumo Duradero (ABCD) o una tarjeta de crédito básica para observar su comportamiento crediticio o que cuenten con estados de cuenta bancarios de dos años demostrando que su actividad principal está ligada al sector agropecuario a través de su constancia de situación fiscal, para demostrar los flujos de su operación.

En tanto que, en las entrevistas con algunas de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPs) y que fueron visitadas como por el equipo consultor mediante la técnica de usuario simulado, se observa que resuelven esta situación solicitando que la persona se incorpore como socio y haga depósitos en una cuenta corriente, los cuales sirven como primera garantía de cobro y dependiendo del monto de crédito otorgado, se piden uno o dos avales. Sin embargo, esta buena práctica no está generalizada, por lo cual, otras instituciones solicitan que el socio genere un historial de depósitos y retiros para observar su comportamiento y con base en ello, después de algunos años pueda otorgársele un crédito.

En el ámbito internacional, se identificaron dos mejores prácticas:

1. En Perú, el Fondo para la Inclusión Financiera del Pequeño Productor Agropecuario (FIFPPA) diseñó el producto CrediFácil con FIFPPA, Crédito Preaprobado, el cual permite a las personas sin historial crediticio acceder al financiamiento, otorgando créditos en el rango de 150,000 a 200,000 pesos mexicanos, sujeto a dos requisitos básicos: a) no tener más de una cuenta con una institución del sistema financiero y, b) contar con una calificación normal en la institución equivalente al Buró de Crédito en México.
2. En Colombia, FINAGRO⁷⁷, que opera como un banco de segundo piso, desarrolló el producto Línea Especial de Crédito (LEC) Inclusión Financiera para pequeños productores

⁷⁷ FINAGRO promueve el desarrollo del sector rural colombiano, con instrumentos de financiamiento y desarrollo rural, y estimulando la inversión. Además, está vinculado al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, y vigilado por la Superintendencia Financiera de Colombia.

de agricultura campesina, familiar y comunitaria. Este producto es muy similar en su diseño al PROAF, pero permite el acceso al crédito a productores que no hayan tenido créditos con entidades financieras formales y que tengan ingresos brutos anuales inferiores al equivalente de 170,000 pesos mexicanos. El único requisito es que el proyecto productivo se encuentre en municipios rurales y rurales dispersos, y que no hayan tenido crédito con ninguna entidad financiera. Para este efecto, los intermediarios financieros validan esta condición con la información de las centrales de riesgo (Buró de Crédito).

Estos productos financieros contribuyeron a que Perú y Colombia estén en las primeras posiciones del ranking Mundial del Inclusión Financiera en el Microscopio Global publicado por The Economist Unit.

1. 3.2 Programa de Financiamiento a la Agricultura Familiar.

En el estudio “Impacto de la inclusión financiera en la economía local. El programa de agricultura financiera en México” realizado por la Subdirección de Evaluación de Programas de FIRA en 2021⁷⁸, se señala:

“FIRA detectó que las SOCAP representaban el canal financiero ideal para proveer el crédito a los agricultores familiares. Esto se debió a que las SOCAP se localizan en regiones rurales donde representan la única y/o la mejor fuente de financiamiento formal; a que suelen tener amplia liquidez que puede aprovecharse para proveer créditos a los agricultores familiares y, finalmente, a que con frecuencia este segmento de agricultores son ahorradores en las SOCAP, lo que disminuye el riesgo moral.”

Para atender a los agricultores familiares, FIRA estructuró un programa que incluyó a las cajas de ahorro para atender las necesidades crediticias de este sector. Este programa que incorporó las experiencias del Programa Nacional de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (PRONAF) creado en Brasil en 1996. En FIRA, el programa se inició en 2014, y se nombró Programa de Agricultura Familiar (PROAF), que, a partir del reconocimiento de la variedad y complejidad de la agricultura familiar, no requiere que las actividades a financiar sean necesariamente primarias.

De su implementación, 2014 a 2020, el PROAF ha tenido dos etapas:

1. De 2014 a julio de 2016, FIRA creó un fondo de garantía de primeras pérdidas para cada SOCAP participante PROAF 1.0. La reserva del fondo se constituyó de un monto equivalente al 7.5 por ciento del saldo inicial del crédito garantizado, con aportación de 5.0 por ciento de Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER) y 2.5 por ciento por parte de las cajas participantes con un apoyo de recursos de la Secretaría de Economía. El fondo de primeras pérdidas representó un nuevo concepto de garantía que combinaba recursos gubernamentales con privados, en donde los participantes compartían el riesgo de los primeros incumplimientos del programa. Sin embargo, las cajas no estaban dispuestas a aportar el 2.5 por ciento del saldo de cartera para conformar el fondo de primeras pérdidas, principalmente porque el crédito productivo era un nuevo negocio para las cajas y estas no

⁷⁸ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Impacto de la inclusión financiera en la economía local. El programa de agricultura financiera en México. (2021). Documento interno.

deseaban arriesgar su patrimonio para el fondo de garantías cuando el crédito al consumo ya les generaba ganancias.

2. De 2016 a la fecha, con base en la experiencia obtenida en el período inicial de implementación del PROAF el fondo de primeras pérdidas se eliminó y con ello se modificó el diseño original del programa que ahora brinda los apoyos del FONAGA sin costo para las cajas. Esta es la versión que opera actualmente.

Desde de la implementación del programa y hasta 2020, los principales beneficios para los agricultores fueron:

1. De los 50,632 productores beneficiados, el 67 por ciento nunca habían tenido crédito con FIRA.
2. El 50 por ciento de los beneficiarios totales son agricultoras familiares, y casi 79 por ciento de estas pertenecen al estrato de acreditados de FIRA más pequeño (E1).

Detonó el crédito productivo en municipios con baja penetración financiera; del total del crédito canalizado a los agricultores familiares: i) 3 de cada 10 pesos se invirtieron en municipios con grado de marginación muy alto, alto o medio; ii) 3.5 de cada 10 pesos se invirtieron en municipios que carecen de sucursales de la banca tradicional; y iii) 6.8 de cada 10 pesos se invirtieron en municipios rurales, en transición o semiurbanos.

3. Las tasas de interés son las de un crédito productivo y significativamente menores a las otorgadas por las microfinancieras. En 2015 las tasa promedio de un crédito del PROAF fue 47 puntos porcentuales menor que la tasa promedio de un crédito con una microfinanciera, es decir, por ejemplo: uno cobraba tasas de interés del 67% y otro del 20%.
4. El plazo del crédito con PROAF se adapta a las circunstancias de las actividades económicas de los agricultores familiares.
5. Incrementó el valor de la producción agrícola entre 16 y 20 por ciento, y el valor de la producción pecuaria entre 4 y 6 por ciento.

El programa se identifica mediante la nomenclatura I.A.2, en el marco del Programa especial de acceso al financiamiento con incentivo del Servicio de Garantía FONAGA, modalidad A Inclusión Financiera.

El contexto de la recomendación

Durante las entrevistas realizadas al personal de las SOCAPs en los trabajos de campo, los ejecutivos de estas manifestaron que las amas de casa son sus principales socias y solicitantes de crédito, así como sus mejores clientes: la que tienen mejor paga en su cartera e historial de depósitos. Sin embargo, no cuentan con productos financieros que les permitan obtener los recursos para sus actividades productivas (venta al menudeo por catálogo, comercio al por menor de comida y bienes de primera necesidad, cría de animales menores, entre otros), que son necesarias para completar sus ingresos para satisfacer sus necesidades básicas.

A principios del Siglo XXI, la Secretaría de Economía desarrolló el Programa de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), el cual conformó el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)⁷⁹. En sus inicios se planteó como una acción afirmativa para dar visibilidad a

⁷⁹ Secretaría de Economía. (2012). Anexo 1. Descripción General del FOMMUR. Disponible en:

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/39405/fommur_anexos.pdf

las mujeres. La creación de un producto específico para mujeres aumentó el número de solicitantes y rebasó los recursos presupuestales de subsidio. Se pensó que al ser microcréditos las mujeres se agruparían para sumar recursos y desarrollar proyectos de mayor escala. Sin embargo, esto no ocurrió por las múltiples tareas de las mujeres madres, amas de casa y generadoras de recursos complementarios para la casa. Las actividades productivas que realizan son individuales o que puedan ser desarrolladas en su hogar, tales como: ventas por catálogo, el comercio al por menor en locales que usualmente son una habitación acondicionada de su casa o la cría de animales menores (conejos, cerdos y gallinas).

En los grupos focales participaron acreditadas finales, ellas manifestaron desconocer la existencia de productos de crédito para mujeres en el sector rural. En tanto que, los resultados de las encuestas aplicadas en línea a los acreditados finales mostraron que sólo 1 de cada 3 personas había escuchado de productos financieros específicos para mujeres. En las visitas como usuario simulado, el equipo consultor constató que, aunque en la banca existen productos específicos para mujeres, estos se concentran en tarjetas de crédito y/o créditos para el segmento PyME, por lo cual se concluye que existe un área de oportunidad en el diseño de un producto de crédito para mujeres en el sector rural.

La experiencia internacional muestra que:

1. En Colombia, el FINAGRO desarrolló una Línea Especial de Microcrédito, para mujeres que desarrollan sus actividades en el ámbito rural y a su vez deben realizar los trabajos de cuidado en sus hogares, con créditos equivalente a alrededor de 15,000 pesos mexicanos (como se mostró en el Entregable E de este estudio).
2. En Brasil, en el marco del Programa Nacional de Fortalecimiento a la Agricultura Familiar (PRONAF), se diseñó un producto denominado Mujer (Mulher) Rural, para otorgar financiamiento para la mujer agricultora que forma parte de una unidad de producción familiar, independientemente de su estado civil. Los proyectos se enfocan entre otras actividades en:
 - a. Cría de cerdos, acuicultura, carpicultura (cultivo de crustáceos) y fruticultura.
 - b. Adopción de prácticas de conservación para el uso, la gestión y la protección de los recursos naturales, incluida la corrección de la acidez y la fertilidad del suelo y la adquisición, el transporte y la aplicación de los materiales para estos fines;
 - c. Formación y recuperación de pastos, malezas y otras especies forrajeras, producción y conservación de forraje, ensilaje y heno destinados a la alimentación animal;

Por lo anterior, y con el propósito de ofrecer una alternativa a este segmento de la población, se recomienda valorar la incorporación de un producto de microcrédito exclusivo para amas de casa, que considere su ubicación geográfica y grado de marginación, el cual podría tener las características que se indican a continuación:

Recomendación puntual.

Crear un nuevo producto de inclusión financiera (IFNB) de microfinanciamiento para amas de casa emprendedoras. Emplear el esquema marco del PROAF como lo hace Brasil en el marco del PRONAF y desarrollar un producto para mujeres amas de casa como en Colombia para atender

las necesidades encontradas durante los trabajos de campo, desarrollando un producto a través de las SOCAPs, ya que son sus principales clientes.

El producto financiero debe tener las características que se indican a continuación:

Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros.
Modalidades de Garantías FONAGA.

A. Inclusión financiera.

A.4. Micro financiamiento para Amas de Casa Emprendedoras.

Características.

1. Promover crédito a las mujeres amas de casa emprendedoras, que se dedican a las actividades elegibles de los programas FIRA y a la población de empresa familiar, facilitando su acceso a servicios financieros y tecnológicos acorde a sus necesidades, para fomentar mayor cobertura a través de la participación de intermediarios financieros, con crédito dirigido y acompañado a proyectos viables que promuevan la inclusión financiera y la igualdad de género.
2. El destino del crédito permitiría financiar: venta al menudeo por catálogo, comercio al por menor de comida y bienes de primera necesidad, cría de animales menores, entre otros, y en zonas rurales.
3. Desarrollar cursos de capacitación en línea para mujeres emprendedoras en temas como:
 - a. Un curso de inducción sobre emprendurismo, para demostrar que todos tenemos potencial para ser emprendedores y sólo se requiere reconocer las actitudes y desarrollo de aptitudes. En su momento la Secretaría de Economía desarrollo cursos en línea sobre estos temas con el siguiente contenido:
 - Actitudes del emprendedor (habilidades)
 - Entusiasmo.
 - Resiliencia y tolerancia a la frustración
 - Creatividad e innovación.
 - Aptitudes del emprendedor (competencias)
 - Planeación.
 - Organización.
 - Trabajo en equipo.
 - Flujo de efectivo.
 - Elementos básicos de un plan de negocios
 - Detección de oportunidades de negocio.
 - Identificación de nichos de mercado.
 - El ciclo de producción o prestación del servicio.
 - Determinación de costos.
 - Elementos básicos de las ventas.
 - Flujos de efectivo.
 - Fuentes de financiamiento.
 - Pago de impuestos.
 - Determinación de utilidad.
 - Ventajas de operar en la formalidad.
 - b. Ofrecer un curso básico de contabilidad con los elementos que deben conocer para llevar a cabo la operación contable de su negocio (empresa), iniciando con los términos utilizados en contabilidad, los controles que deben de realizar, los

formatos que deben de utilizar para reflejar todos los movimientos económicos que realicen, como asentarlos en un reporte, como hacer un corte diario, y las obligaciones fiscales a que están sujetos y los plazos de cumplimiento de estas.

- Ventajas de operar en el Régimen de Incorporación Fiscal para personas con actividades empresariales que facturan menos de 2 millones de pesos anuales y que pueden obtener ingresos de otras fuentes, tales como: sueldos y salarios, asimilados a salarios, arrendamientos de casa habitación, intereses y/o plataformas tecnológicas.
- c. Adicionalmente, los cursos deben mostrar las ventajas de operar en la formalidad.
- Obtención de créditos.
 - Prestaciones de seguridad social: salud y generación de antigüedad.

Las SOCAPS podrían tomarlo del abanico de cursos que ofrece FIRA e incorporarlo como parte de la inducción que hacen a los asociados que en ellas participan.

Personas elegibles de crédito.

1. Mujeres amas de casa emprendedoras o que formen parte de una unidad de producción rural, independientemente de su estado civil.
2. Preferentemente que habiten en zonas rurales o cuya unidad de producción se encuentre en una zona rural.
3. Productores con unidades de baja escala con monto de crédito de hasta 10,000 UDIS para capital de trabajo por acreditado final y de hasta 20,000 UDI por contrato.

El producto descrito está contenido dentro del PROAF, pero al hacerlo visible se espera que aumente la demanda de crédito del número de mujeres que se encuentran como acreditadas finales.

1.3.3 Plataforma de Seguros.

El proyecto estratégico Plataforma de Seguros se encuentra en desarrollo, por lo cual, con base en las mejores prácticas internacionales se recomienda mejorar la plataforma de seguros.

Recomendaciones puntuales.

Valorar que cuente con las siguientes funcionalidades:

1. Un módulo de seguimiento, que permita generar información sobre contratantes, las coberturas contratadas, los montos asegurados, los cultivos siniestrados, las coberturas pagadas y las primas contratadas.

El contar con un identificador del predio y ligarlo a un identificador del crédito, permitirá en el mediano plazo, asociarlo a los polígonos de los predios y con ello aportar elementos a la Plataforma AGRITECH de FIRA.

2. Contribuir a generar indicadores que le permitan a FIRA monitorear el uso de las coberturas. Se recomienda incluir al menos los siguientes indicadores:
 - a. Prima emitida por hectárea asegurada.
 - b. Prima emitida por cada 1,000 pesos de capital asegurado.
 - c. Capital asegurado por hectárea asegurada, en miles de pesos.

d. Siniestros pagados sobre primas emitidas (%).

3. La información debe estar vinculada a la Plataforma Georreferencia de predios para que se pueda incorporar como capa de información.
4. La plataforma debería tener opción de consultar la información en diferentes lenguas o dialectos indígenas para que sea accesible a una mayor población.
5. Como objetivo de mediano plazo, integrar en la plataforma de seguros las opciones disponibles en materia de riesgos: biológicos, climáticos, sanitarios, incendios, inundaciones, transportación y de vida para trabajadores del campo.

El contexto de la recomendación

La recomendación tiene como objetivo promover la inclusión financiera para que, los productores con lengua o dialecto indígena puedan acceder a los servicios del comparador de seguros que ha desarrollado FIRA, lo cual contribuye a la inclusión financiera, dado que podrán hacer uso de productos financieros para cobertura de riesgo por siniestros.

La experiencia internacional mostró que India y Chile han desarrollado plataformas con características similares a la plataforma que está conformando FIRA, la primera, está en varios idiomas, lo cual permite tanto la comparación, como la contratación de productos y el seguimiento en caso de siniestros; el segundo es un portal de consulta sobre las opciones de seguros en el mercado para distintos tipos de riesgo. Adicionalmente, Argentina desarrolló un conjunto de indicadores para analizar las características de los seguros y los predios que cuentan con este tipo de coberturas. Esta información contribuiría a que FIRA cuente con elementos que puedan estar georreferenciados y contenidos dentro de la plataforma AGRITECH, lo cual contribuirá a la toma de decisiones y al desarrollo de conocimiento sobre las regiones del país.

1.3.4 Plataforma de coberturas de precios.

Recomendación puntual.

Se recomienda valorar la inclusión de coberturas de tipo de cambio, que complementen las coberturas de precios a través de futuros.

El contexto de la recomendación.

El objetivo de esta recomendación es proporcionar certidumbre a los productores sobre los ingresos futuros que pueden recibir para pagar los créditos con base en los contratos de futuros con los que cuentan para la venta de su producción, los cuales están cotizados en el mercado de Chicago (*Chicago Mercantile Exchange*) y, por tanto, cotizados en dólares americanos. Durante el último año el precio del dólar ha tenido fluctuaciones en el tipo de cambio, por lo cual, los productores están expuestos a un riesgo por pérdida cambiaria, la cual se puede reducir por la compra de productos en el mercado FOREX.

Durante trabajo de campo, los productores de las regiones Centro – Occidente y Norte, mencionaron que sus productos son de exportación y se cotizan en el mercado de futuros de Chicago, por lo cual ellos están monitoreando el comportamiento de los precios, pero no participan en el mercado secundario para especular dentro de este, vendiendo su producto cuando está alto en precio y comprando cuando baja. Por lo tanto, ellos compran una opción *Put* para garantizar el precio de venta en una fecha indicada en el contrato, llegada la fecha evalúan si el precio de venta en el mercado es mayor que la opción, dejan esta sin efecto y venden a precio de mercado; si el precio es menor, ejercen la opción y venden al precio pactado. No obstante, el precio del dólar puede fluctuar en el momento de la entrega y esto vulnera su posición en el mercado ya que, además, deben estar monitoreando continuamente el movimiento del precio del dólar americano.

La experiencia internacional muestra que la compra de futuros para cobertura de riesgo en el precio de los productos es un esquema usado en países como: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, India, Perú y Uruguay. En tanto que la cobertura en tipo de cambio se usa en Colombia y Chile.

1.4 Recomendaciones transversales con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales.

Estas recomendaciones se refieren a acciones que afectan a uno o más programas o productos de FIRA y cubren aspectos relacionados con brechas, hallazgos y mejores prácticas nacionales e internacionales.

Esta sección se integra de ocho apartados, el primero plantea la subasta de garantías; el segundo, la transición a un esquema de garantías con participación en la prima de riesgo; el tercero, el diseño de una acción transversal para mujeres y jóvenes; el cuarto, la difusión de los productos financieros existentes que contribuyen a la gestión y protección de recursos naturales, el desarrollo de litorales, proyectos acuícolas y la reconversión productiva; el quinto, definir la interpretación de la estrategia 5 del Objetivo Prioritario 1 del PI 2020 – 2024 de FIRA, relacionado con la protección al consumidor; el sexto, acciones de mejora para la atención a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo; el séptimo, el desarrollo de corresponsales en zonas rurales; y el octavo, la evaluación de resultados de la reingeniería de normas, procesos y sistemas de FIRA.

1.4.1 Subasta de garantías.

Recomendaciones puntuales.

FIRA puede valorar la creación de un esquema de subasta de garantías para la asignación de las coberturas de garantía entre IFs, por las siguientes razones:

1. Amplía la cobertura de las garantías, ya que, al ser una subasta holandesa o inversa, las coberturas se asignan a los IFs que ofrecen menores tasas de interés a los usuarios, menor porcentaje de cobertura de la garantía y mayor cobertura geográfica.
2. Al reducir el porcentaje de las garantías requeridas, se amplía la cantidad de recursos disponibles para ofrecer cobertura a otros IFs.
Por ejemplo: supongamos que se dispone de 100 millones de pesos para asignar cobertura y se subastan lotes de 20 millones de pesos. Cada lote se subasta entre IFs de distintos segmentos, pero en condiciones que les permiten competir entre sí, tales como:
i) Cajas de ahorro en la Región Occidente, ii) Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) en la Región Noroeste, iii) Bancos especializados en parafinancieras en la Región Norte, iv) Bancos en la Región Sureste para desarrollo proveedores y v) Bancos de regionales.
Con una cobertura de garantías del 80%, los 100 millones podrían respaldar créditos por 125 millones de pesos. Si los IFs proponen una cobertura menor al 80%, supongamos 60%, los 100 millones permitirían detonar créditos por 166.7 millones de pesos.
Adicionalmente, si la tasa de interés para el sector es del 24% y por la competencia se reduce en más de dos puntos porcentuales, se tendría una mejora en las condiciones financieras para los usuarios.
3. Induce la participación de más intermediarios al hacerlos competir dentro de un segmento.
4. Transparenta la asignación de recursos de cobertura entre IFs.

En caso de valorar su aplicación, se podría iniciar con una prueba piloto y con base en sus resultados, perfeccionar el esquema.

El contexto de la recomendación.

EL objetivo de la recomendación es maximizar las garantías de FIRA a través de la competencia entre los IFs, lo cual contribuirá a incrementar el volumen de crédito con el mismo monto de garantías.

Entre 2003 y 2018, la Secretaría de Economía y Nacional Financiera diseñaron el Sistema Nacional de Garantías, el cual cubría las primeras pérdidas de los IFs que otorgaban crédito a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs). En 2005, los recursos de la Secretaría de Economía que se aportaban para fondar las garantías de Nafinsa se vieron recortados por ajustes en su presupuesto, por lo cual, se diseñó un esquema para contribuir a asignar los recursos disponibles de la forma más eficiente posible, con lo cual nació el esquema de subastas.

La subasta de garantías permitió pasar de un esquema con coberturas del 80% a coberturas del 2.3% sobre el monto total de la cartera garantizada, lo que equivale a una proporción de 1 a 42.

El resultado esperado para FIRA si implementa este modelo es la multiplicación de su cartera en al menos 3 veces, con el mismo monto de recursos que emplea al año. En la Tabla 65 se presentan los recursos aportados por la Secretaría de Economía a Nafinsa para operar el Sistema Nacional de Garantías (SNG) entre 2007 y 2012. Entre 2007 y 2011, la Secretaría aportó recursos por 9,711 millones de pesos (MDP) con lo cual se logró generar una derrama crediticia por un monto de 304,936 MDP esto indica que, por cada peso aportado al SNG la banca comercial generó 31.4 pesos en créditos.

Tabla 65. Sistema Nacional de Garantías 2007 – 2012
(Millones de pesos)

Concepto	2007	2008	2009	2010	2011	Meta 2012 ³
Total de recursos comprometidos ¹	891	1,100	2,469	2,350	3,002 ²	2,794
Secretaría de Economía	825	1,100	2,434	2,350	3,002 ²	2,794
Otros organismos	66	0	35	NA	NA	NA
Derrama crediticia ¹	21,854	63,751	77,656	67,390	74,285	40,000
MiPymes beneficiadas	81,180	54,778	84,684	71,210	69,283	54,000

^{1/} Valores reales deflactados usando el INPC ene – jul 2012.

^{2/} Actualización por ajustes en bases de datos anteriores.

^{3/} El informe de labores se preparó durante el primer semestre del año, por lo cual se reporta la meta y no los valores anualizados.

Fuente: Elaboración propia con base en: Secretaría de Economía. (2012). Sexto Informe de Labores. Página 104. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/32518/6_informe.pdf

Entre 2013 y 2016, la Secretaría de Economía continuó aportando recursos al SNG, pero en 2017, la SHCP no contempló recursos federales en el Presupuesto de Egresos de la Federación para este propósito, por lo cual, entre 2017 y 2018, el SNG continuó operando con los recursos provenientes de las garantías no ejercidas que se fueron liberando por la recuperación de los créditos. La Tabla 66 se muestran los recursos aportados por la Secretaría de Economía al SNG, las empresas apoyadas y la derrama crediticia generada.

Tabla 66. Sistema Nacional de Garantías 2013 – 2018
(Millones de pesos)

Concepto	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ¹
Secretaría de Economía	825	1,100	2,434	2,350	3,002 ²	2,794
Derrama crediticia/1	21,854	63,751	77,656	67,390	74,285	40,000
MiPymes beneficiadas	81,180	54,778	84,684	71,210	69,283	54,000

Fuente: Elaboración propia con base en: Secretaría de Economía – Instituto Nacional del Emprendedor. (2018). Libro Blanco. Fideicomiso para promover el acceso al Financiamiento de MIPYMES y Emprendedores (Antes México – Emprende)

<https://www.inadem.gob.mx/wp-content/uploads/2018/12/Libro-Blanco-FIPRAPYME.pdf>

Es oportuno señalar que los recursos aportados al SNG eran revolventes, es decir, al liquidar un crédito, el IF notificaba a Nafinsa la cancelación de este y los recursos comprometidos en garantía se liberaban, quedando disponibles para ser colocados en nuevas subastas y con ello se tenía un efecto multiplicador.

La subasta de garantías tenía el siguiente esquema de operación:

1. En 2004, la Secretaría de Economía a través de la Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa (Subsecretaría PyME) constituyó el Fideicomiso México Emprende en Nafinsa.
2. La Subsecretaría PYME emitía las Reglas de Operación del Fondo de Apoyo para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fondo PYME), a través del cual se aprobaba un proyecto para aportar recursos Fideicomiso Mexico Emprende que operaba el SNG con el objetivo de mejorar las condiciones de acceso al crédito para las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Es decir, disminuir las tasas de interés, disminuir las garantías reales o ajustar los requisitos para que los emprendedores y empresas pudieran acceder a créditos de los IFs.
3. La Secretaría de Economía
 - a) Definía los programas.
 - b) Establecía los sectores de atención.
 - c) Gestionaba productos.
 - d) Aportaba recursos.
4. Nafinsa
 - a) Administraba los recursos.
 - b) Realizaba las subastas en modalidad holandesa (gana el participante con la propuesta más baja considerando: porcentaje de garantía requerida, tasa de interés para el cliente y condiciones crediticias (costo de apertura o comisiones).
 - Los IFs competían por segmento en lotes de 20 MDP.
 - Se empleaba como parámetro de comparación el monto de garantía requerida, por ejemplo: una garantía del 80% del crédito equivale a que por cada peso de garantía los recursos se multiplican por $1.25 = 1/0.8$.
 - En 2009, un IF propuso un factor de multiplicación de 1 a 42, es decir, requería el equivalente de una garantía del 2.38%.
 - c) Resguardaba las garantías y las entregaba en caso de quebranto.
 - d) Cuando el crédito se liquidaba, el IF notificaba a Nafinsa la cancelación de la garantía y con ello su liberación.
 - e) Las garantías no cobradas se subastan nuevamente hasta agotarse.

El esquema de subastas operaba a través de dos modelos principales:

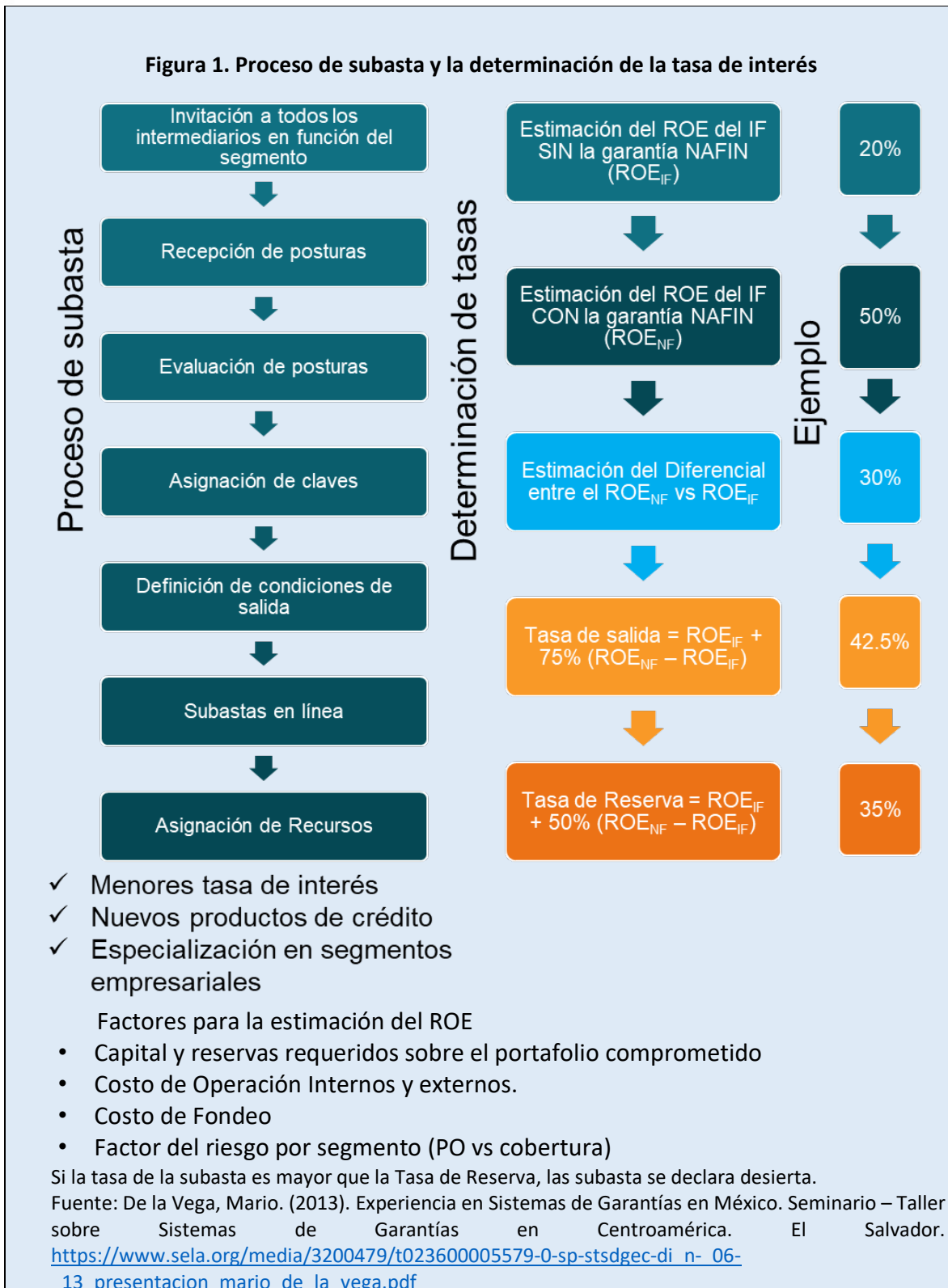
1. Subasta abierta.

A través de una plataforma, el IF propone el porcentaje de garantía que requiere para el otorgamiento de crédito, por ejemplo: 5%, esta garantía era cubierta por el SNG, por lo cual, el IF asumía el 95% del riesgo en caso de quebranto.
2. Subasta empresarial.

En esta modalidad, el SNG aporta la contragarantía la cual se aplica a primeras pérdidas, a través del pago de la cobertura de Nafinsa esta aportaba su garantía y el IF asumía una parte del riesgo, por ejemplo: 5% de contragarantía aportada por el SNG, 45% de cobertura a través de la garantía de Nafinsa y 50% de riesgo asumido por el banco.

La Figura 1 muestra el esquema del proceso de subasta y como se determina la tasa de interés con un ejemplo.

Figura 1. Proceso de subasta y la determinación de la tasa de interés



1.4.2 Transición a un esquema de primas por riesgo compartido.

La tasa de interés activa depende de un conjunto de factores, tales como: la tasa libre de riesgo, el riesgo de la economía, el riesgo del sector, los costos de operación de la empresa que otorga el financiamiento, el costo del capital promedio ponderado (costo alternativo del capital invertido más el costo del financiamiento de los pasivos) y el margen de utilidad esperado.

En el esquema actual, FIRA define un costo de la prima por IF en base a su siniestralidad con base en un contrato marco, esta prima se refiere al costo de la garantía tradicional. En un esquema donde la comisión por el uso de la garantía es proporcional a la tasa de interés que el IFs asigna al financiamiento que otorga al acreditado, se tendrían montos de comisión distintos. Esta comisión considera tanto la prima por siniestralidad como una participación en la prima de riesgo y las utilidades del IF, lo cual contribuye a la autosustentabilidad del modelo de coberturas de riesgo y garantías.

Por ejemplo: supongamos que la tasa de interés del crédito que un IF otorga a una empresa es del 20.0%, mientras que otra empresa con características similares se le otorga un financiamiento del mismo monto, pero con una tasa del 25.0%. La diferencia en la tasa de interés se puede atribuir a la valoración del riesgo que hace el IF entre empresas. Si la comisión por el uso de la garantía fuera del 10% sobre la tasa de interés activa, para un porcentaje de 20.0% sería de 2 puntos porcentuales y para un porcentaje del 25.0% sería de 2.5 puntos porcentuales. En el segundo esquema aumenta la comisión por el uso de la garantía como un reflejo del riesgo que el IFs asigna al cliente, y con ello, FIRA también obtiene un pago por riesgo de cubrir ese crédito.

Recomendación puntual.

Valorar la creación de un modelo de riesgo compartido para el cobro por el uso de garantías. Esto es, que FIRA participe en la prima de riesgo que los IFs cobran a los clientes, y que el cobro de la comisión sea el máximo entre el costo normal por el uso de la garantía y un porcentaje de la tasa de interés.

A partir de 2018, Nafinsa ha implementado este modelo de operación para hacer autosustentables el otorgamiento de las garantías a través de la participación en la prima de riesgo.

El contexto de la recomendación.

En 2017, la SHCP determinó no aportar recursos presupuestales al Fideicomiso México Emprende el cual aportaba recursos al Sistema Nacional de Garantías. Adicionalmente, en 2020, se publicó el Decreto de extinción de Fideicomisos sin estructura orgánica, con la instrucción de que los recursos regresen a la Tesorería de la Federación. Dado que el esquema de subastas cubría las primeras pérdidas, eventualmente se agotarían los recursos del SNG.

En 2018, Nafinsa realizó un diagnóstico de la operación del SNG, concluyendo que:

1. Existían altos costos de operación para Nafinsa y los IFs, ya que debía entregarse copia física de los expedientes de crédito, los cuales eran analizados y las autorizaciones se firmaban de manera autógrafa.
2. Existían errores operativos por la interacción humana en el manejo de papel, lo cual generaba reprocesos.
3. Los IFs creaban múltiples productos que debían ser analizados para cada segmento.
4. Supervisión exhaustiva de todos los créditos en quebranto.
5. Las autorizaciones de crédito tardaban 60 días en el proceso.

Por lo cual, hizo la transición hacia un esquema autosustentable de riesgo compartido y con participación en la prima de riesgo que se cobra al cliente por parte de los IFs.

Los cambios en el modelo de operación se basaron en las siguientes medidas:

1. Eliminación del uso de papel y carga de información en una plataforma con documentos digitalizados. Redujo costos de operación de Nafinsa y los IFs.
2. Uso de modelos paramétricos estandarizados y simplificados.
3. Firmas electrónicas de documentos.
4. Autorización de coberturas de garantía por lotes de hasta 20 millones de pesos a los IFs.
5. Cobro de una comisión anual por el uso de la garantía sobre el saldo del crédito y el porcentaje de garantía que cubre, la cual se determina de forma proporcional a la tasa de interés cobrada por el IF, más una prima de riesgo con base en el historial de pérdidas observadas del IF.
6. Se continúa aplicando el esquema de cobertura a primeras pérdidas, pero se diseñan modelos estadísticos para garantizar que el volumen de ingresos por cobro en el uso de las garantías sea superior al volumen de reclamos por quebrantos más los gastos de operación, por tanto, se espera que el esquema sea sustentable en el tiempo.
7. El esquema permitió la transición del modelo de contragarantías con recursos fiscales a uno autosustentable basado en el cobro de comisiones por el uso de la garantía.
8. Se establecen 5 segmentos determinados mediante la Tasa de Interés Interbancaria (TIIE) + x puntos porcentuales (pp), el valor de x fluctúa entre 7.5 pp y 12.0 pp.
9. El tiempo para la autorización de créditos es de 7 días.
10. Se implementan mecanismos de supervisión aleatoria en los expedientes de crédito, en el seguimiento de créditos y en la supervisión de quebrantos. Los intervalos de revisión son mensuales, trimestrales y semestrales.
11. Los resultados de las revisiones y supervisiones son propositivos, no punitivos. Se lleva un registro de incidentes, si existe un patrón recurrente, se van acumulando faltas y acumulando alertas, por lo cual hay un semáforo de amarillo a rojo. Lo cual puede afectar la prima de riesgo operativo del intermediario financiero.
12. La supervisión aplica parámetros estandarizados de cumplimiento sobre la solicitud, la documentación soporte y la autorización de crédito.
13. Al no haber recursos fiscales involucrados, ya que los recursos provienen del pago de la comisión por el uso de la garantía, se reduce el número de auditorías sobre recursos fiscales, pero se mantienen las auditorías y mecanismos de control interno.
14. El esquema es atractivo para bancos de nicho, ya que los bancos grandes tienen muchos productos y cobertura, lo cual aumenta sus riesgos.
15. En caso de operar proyectos con gobiernos de los estados, se emplea el esquema de contragarantías para mejorar las tasas de interés o ampliar el porcentaje de cobertura

sobre los créditos, esto permite alentar el desarrollo de sectores y actividades que son interés del estado.

Los resultados de 2020 y 2021, muestran que este esquema es sustentable y fomenta la reducción en la tasa de interés para las empresas, porque los IFs tratan de pagar lo mínimo en comisiones por uso de la garantía.

1.4.3 Diseño de una acción transversal para mujeres y jóvenes.

FIRA cuenta con el Programa de Financiamiento a Mujeres, en el cual se estipulan requisitos, montos, y coberturas de garantía a través de FONAGA hasta del 80% independientemente al tipo de crédito o actividad al que esté relacionada y con apoyos del Programa de Mujeres hasta el 80% para actividades no primarias e incluye un componente de capacitación empresarial y educación financiera para mujeres acreditadas en este Programa. El Programa está dirigido a: i) persona física mujer y ii) persona moral que cumpla alguna de estas condiciones: a) Al menos el 51% de la participación accionaria corresponda a mujeres, b) las mujeres detenten el control de la empresa con su tenencia accionaria, al menos el 75% de los acreditados finales sean mujeres.

El contexto de la recomendación

En enero de 2022, durante el trabajo de campo los acreditados finales que participaron en los grupos de enfoque manifestaron desconocer la existencia apoyos diferenciados para mujeres y uno de cada tres acreditados finales encuestados en línea mencionó que le han ofrecido un producto para mujeres.

En caso de jóvenes rurales, no se cuentan con un programa o acción específica para incentivar la inclusión financiera de este grupo etario (como si se tiene para mujeres), por lo que los apoyos que ellos reciben siguen las directrices del programa del que reciben el apoyo, así como todos los beneficiarios de este, sin que haya una diferenciación por el hecho de ser jóvenes rurales. La evidencia empírica recolectada durante los trabajos de campo muestra que los hijos de los productores emigran a las capitales para estudiar o trabajar en otras actividades distintas a la producción rural, esto está generando un problema intergeneracional del recurso humano para mantener la fuerza laboral y la producción agrícola. Por lo que se requiere generar incentivos para que los jóvenes se arraiguen en las unidades de producción rural o encuentren atractivo permanecer produciendo en el campo.

Adicionalmente, países como Brasil, Chile, Colombia han diseñado políticas públicas para otorgar créditos a este segmento de población con el respaldo de la Banca de Desarrollo para hacer atractivo a los jóvenes producir en el campo, lo cual aumenta las posibilidades para que la fuerza laboral permanezca en las comunidades y se tenga la transición en el relevo generacional.

Dado que en los tres países analizados registran incrementos del 5% para cada incentivo que generan. En el caso de Colombia son acumulables, es decir, si es mujer, la garantía incrementa en 5%, si está en zona rural o rural dispersa obtiene otro 5% y si es joven se le asigna otro 5%.

En este sentido, se debe revisar por el personal técnico de FIRA la elasticidad de la demanda de crédito con respecto a la cobertura de la garantía, para verificar cuanto afecta el cambio de un punto en la demanda de crédito o la dimensión que deben tener los incentivos para alcanzar el efecto deseado.

Las recomendaciones puntuales son:

1. Crear un nuevo producto de inclusión financiera (IFNB) de financiamiento para jóvenes rurales con las siguientes características:

Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros.

Reserva FONAGA y FIRA complementaria.

Modalidad A. Inclusión Financiera.

A.5 Programa de financiamiento para jóvenes.

Características.

Se establece un servicio de garantía para los **jóvenes productores (hombres y mujeres en un rango de edad de 18 a 24 años⁸⁰)** de las micro, familiar y pequeña empresa con proyectos viables que no cuentan o tienen acceso insuficiente al crédito, que reciben financiamiento a través de los intermediarios financieros de operación directa con FIRA o con registro en el Programa de Financiamiento a la Agricultura Familiar o por conducto de Empresas Parafinancieras, Empresas Masificadoras de Crédito y Entidades Financieras con crédito a través de intermediarios financieros de Operación Directa con FIRA.

En el caso de los intermediarios financieros que cuentan con registro vigente en el Programa de Financiamiento a la Agricultura Familiar^{16/}, sólo podrán participar aquellos que cumplan en todo momento con los indicadores autorizados por FIRA, dados a conocer en la “Guía de Operación de los Productos y Servicios de FIRA”.

Sujetos de crédito elegibles.

Personas físicas de (18 a 24 años de edad) y/o con participación accionaria del 51% en una persona moral y/o del universo de productores, al menos el 75% tengan 25 años o menos al momento de contratar el crédito, y cuyos proyectos pertenezcan a los sectores agropecuario, forestal, pesquero y demás actividades que se desarrollen en el medio rural, en las que se incluya alguna de las siguientes actividades: actividad primaria, comercialización, industrialización y servicios con monto de crédito de hasta 160,000 UDI por acreditado final para capital de trabajo y de hasta 160,000 UDI por acreditado final para inversión fija.

⁸⁰ Organización de las Naciones Unidas. 2005. Decenio de las Naciones Unidas para la Alfabetización: la educación para todos. 2003 – 2012. <https://www.un.org/es/events/observances/alfabetizacion/youthandeducation.html#:~:text=Seg%C3%BAn%20el%20criterio%20de%20las,excelencia%2C%20un%20motivo%20de%20preocupaci%C3%B3n> .

“Según el criterio de las Naciones Unidas, se considera jóvenes a las personas con edades comprendidas entre los 15 y los 24 años.”

2. Desarrollar materiales de promoción para hacer visibles los productos financieros desarrollados por FIRA con los IFs.
3. Considerar una acción transversal en todos los programas para atender a mujeres como grupo de población, el incentivo puede ser un incremento en la cobertura de garantías, sujeto a validación con las áreas de FIRA y en caso de que el programa lo permita, el otorgamiento de bonificaciones por cumplimiento en el esquema de pagos, lo cual se traduce en depósitos como reconocimiento al programa de pagos.

1.4.4 Difusión de los productos financieros existentes que contribuyen a la gestión y protección de recursos naturales, como ProSostenible, el desarrollo de litorales, proyectos acuícolas y la reconversión productiva

En Brasil, se está implementando como parte del Pronaf Mujer (Programa Nacional de Financiamiento para la mujer), este producto promueve el desarrollo de proyectos individuales de mujeres para actividades de conservación en el uso y protección de recursos naturales, incluida la corrección de acidez y fertilidad del suelo, formación y recuperación de pastos y malezas, renovación de infraestructura, adquisición de invernaderos de infraestructura de almacenamiento; así como la cría de ganado menor (porcinos) y acuicultura.

Recomendación puntual.

Elaborar material de difusión sobre la gestión y protección de recursos naturales como ProSostenible, para la adopción de prácticas de conservación para el uso, la gestión y la protección de los recursos naturales, incluida la corrección de la acidez y la fertilidad del suelo y la adquisición, el transporte y la aplicación de los materiales para estos fines.

El contexto de la recomendación.

El objetivo de esta recomendación es mostrar las acciones que podrían implementarse para recuperar tierras de cultivo que se han sobreexplotado, incorporarlas a proyectos sostenibles y contribuir a la protección de recursos naturales. El resultado esperado es incrementar la superficie de cultivo y generar fuentes de ingreso para mujeres, dado que la recuperación de suelos son actividades necesarias que requieren tiempo y constancia en su ejecución.

1.4.5 Definir la interpretación de la Estrategia 5 del Objetivo Prioritario 1 del PI 2020 – 2024 de FIRA: Protección al consumidor.

FIRA, dentro de su Programa Institucional (PI) 2020 – 2024, planteó como estrategia 5 del Objetivo Prioritario 1: *Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros*, y tiene como acción puntual: *Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ*.

Durante los trabajos de campo, el análisis de los proyectos estratégicos y la revisión de las Condiciones Operativas del Fondeo y la Garantía entre FIRA y los IFs, no se encontró un mecanismo a través del cual FIRA pueda asegurar a través de supervisiones de gabinete e in situ que los productos y servicios ofrecidos por los IFs contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor.

Recomendación puntual.

Incorporar dentro de la página de FIRA una nota donde se interprete la estrategia número 5 y su acción puntual. Con base en esa interpretación, el personal de FIRA podrá reportar las actividades que realiza para su cumplimiento.

El contexto de la recomendación.

Es importante, considerar las implicaciones de la redacción actual:

1. “Asegurar”; genera una obligación directa y exigible para FIRA.
2. “que los productos y servicios ofrecidos”; implícitamente indica que todos los productos y servicios otorgados por FIRA o con los que FIRA tenga alguna relación. Por ejemplo: las plataformas de seguros y para la compra de opciones no contienen productos en los cuales participe FIRA, pero al ser un servicio que emplea recursos humanos, técnicos o financieros para su operación, lo haría responsable de que cumplan con las “mejores prácticas de protección al consumidor”.
3. “mejores práctica de protección al consumidor” incluye la legislación de la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) y de la Comisión Nacional de Defensa de los Usuarios de los Servicios Financieros (CONDUSEF), por lo tanto, sería responsable si existe publicidad engañosa o cláusulas abusivas o no se atiende con el debido proceso las quejas de los usuarios.
4. “con supervisiones de gabinete e in situ”; esto implica que todos los proyectos deberían ser supervisados al menos una vez, para demostrarlo debe existir evidencia de que se realizaron ambas, gabinete e in situ, porque la conjunción implica que se deben realizar las dos para dar cumplimiento.

Esto puede generar responsabilidades administrativas en todos los niveles, tanto en el ámbito operativo, como directivo.

Cuando se firmen los contratos para el fondeo y/o uso del servicio de garantía, señalar la obligación del IF para informar a FIRA de las quejas que en su caso se presenten por el uso de los productos y servicios fondeados o respaldos y de la atención que se les brindó.

Se considera que la redacción actual de la estrategia 5 del OP 1 pone en riesgo al personal de FIRA, porque este no cuenta con atribuciones o infraestructura para:

“asegurar, a través de supervisiones de gabinete e in situ, que los productos y servicios ofrecidos por los IFs contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor.”⁸¹

La experiencia internacional muestra que la Banca de Desarrollo en otros países puede tomar conocimiento de las quejas y de su seguimiento, pero no se involucra en la resolución de los conflictos.

Se recomienda valorar que los productos que cuenten con el respaldo de garantías de FIRA y que sean contratados a través de sus plataformas, cuenten con un documento en formato pdf (*portable document file*), donde se incluyan los derechos del consumidor antes de contratar, durante la vigencia del contrato y a la conclusión de este (para la liberación de garantías), así como los teléfonos y direcciones de correo electrónico donde los usuarios puedan presentar quejas por los servicios recibidos.

1.4.6 Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo

En general, las SOCAPs operan bajo dos modelos: a) autónomo, donde las políticas, protocolos y procesos son desarrollados al interior; y b) estandarizado, por su participación como miembro de una asociación de cajas de ahorro. Ambos son homogéneos hacia su interior, pero el segundo conduce a economías de escala, dado que los costos por el desarrollo de procesos y sistemas se distribuyen entre las cajas asociadas; y permite, además, hacer depósitos entre cajas de distintas regiones mientras pertenezcan a la misma asociación.

Recomendaciones puntuales.

1. Promover entre las SOCAPs el uso de plataformas comunes a nivel región o estado, lo cual contribuiría a reducir costos para su implantación y estandarizaría los procesos.
2. Fomentar la interoperabilidad entre SOCAPs para que los clientes pertenecientes a ellas puedan realizar depósitos a sus cuentas usando la infraestructura de cualquiera de las SOCAPs que operen con el mismo sistema informático.
3. Crear un apoyo para integrar los sistemas de las SOCAP, como deducir del costo por el uso de la garantía un porcentaje del costo de un desarrollo informático que permita estandarizar los procesos y la interoperabilidad al menos entre 3 SOCAPs de la misma región o estado.

⁸¹ Op. Cit. FIRA. (2020). Programa Institucional 2020 – 2024. Objetivo Prioritario 1, estrategia 5.

El contexto de la recomendación

El objetivo de la recomendación es promover la conformación de plataformas comunes entre SOCAPs, esto permitirá ampliar la red de sucursales, entre ellas y contribuirá a la inclusión financiera, porque podrían realizarse depósitos y transferencias de manera interinstitucional.

Durante los trabajos de campo, los directivos de las SOCAPs mencionaron que el desarrollo de un sistema informático para la administración de sus operaciones costaba entre 2 y 3 millones de pesos, por lo cual, estarían dispuestos a asociarse con otras SOCAPs para disminuir este costo a través del financiamiento conjunto, lo cual permitiría estandarizar sus operaciones (procesos y sistemas) y esto, habilitaría la opción para recibir depósitos entre SOCAPs en beneficio tanto de ellos, como de los productores, ya que se ampliará la red de ventanillas o cajeros automáticos para realizar operaciones bancarias (pagos, depósitos y retiros).

Bajo esta perspectiva, FIRA obtendría como beneficio el reducir los tiempos de análisis, supervisión y seguimiento a SOCAPs que cuentan con procesos y sistemas únicos, dado que, los procesos estarían estandarizados y operarían para tres o más instituciones. Esto con el objetivo final de beneficiar a los productores a través de la ampliación en el número de sucursales donde puedan realizar operaciones o trámites, reduciendo con esto los costos logísticos (traslado y tiempo).

1.4.7 Desarrollo de corresponsales en zonas rurales.

Recomendaciones puntuales.

1. Ampliar las corresponsalías. Promover un convenio de colaboración entre FIRA y empresas Fintech como Yastás para desarrollar corresponsalías en comunidades rurales y que empleen servicios de telefonía satelital para su comunicación con la plataforma, y que a través de una comisión por el uso del servicio se paguen los créditos para contratados al amparo del Programa de Financiamiento a la Modernización de Empresas de los Sectores Agroalimentario y Rural.

El esquema está planteado para localidades rurales con menos de 50,000 habitantes en los cuales no existe infraestructura bancaria (sucursales, corresponsalías y terminales punto de venta).

El esquema se propone para llevar los servicios financieros a localidades sin cobertura de telefonía móvil. Durante los trabajos de campo los directivos de FIRA mencionaron que se está desarrollando una prueba piloto en tema de telefonía satelital para comunidades en algunos estados del país.

2. Incluir a los IFNB dentro del sistema de corresponsalías para que puedan recibir depósitos de las localidades en el estado o la región.
3. Aprovechar el poder de convocatoria de FIRA con más de 88 IFs y su posición como Banco de Segundo Piso, para suscribir convenios con la ABM y la ASOFOM para desarrollar un producto llave en mano para financiar corresponsales para zonas rurales.

El paquete llave en mano puede considerar el otorgamiento de crédito para la compra de: i) equipo de cómputo, ii) telefonía satelital con acceso a internet, y iii) materiales de

promoción y difusión en las localidades objetivo del proyecto. El pago del financiamiento puede provenir de la comisión por el uso del servicio que pagan los particulares en cada transacción.

4. Combinando los elementos anteriores y tomando en consideración que las gasolineras en carretera suelen tener asociada una tienda de conveniencia, se podrían habilitar como corresponsalías bancarias para la población en la región. Dado que, por la naturaleza de sus operaciones, tienen procesos para el manejo de efectivo y cuentan con comunicación vía internet.

Incluir una campaña de difusión de este servicio a través de los promotores de FIRA en las reuniones que realizan con organizaciones y agrupaciones campesinas en donde difunden los servicios de FIRA y los productos financieros que cuentan con sus garantías.

El contexto de la recomendación

El objetivo es plantear una estrategia que contribuya a que, con los productos que tiene FIRA se pueda implementar un esquema operativo para llevar servicios bancarios a las localidades sin acceso a internet y fomentar la inclusión financiera para la población en estas localidades.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores en su Informe sobre Inclusión Financiera 2021 mostró que hay 602 municipios sin infraestructura financiera, donde vive alrededor del 2% de la población del país. Estos municipios no cuentan con servicios de telefonía móvil o esta es inestable y opera con tecnología 2G y GSM, por lo cual no pueden realizarse operaciones bancarias.

Las mejores prácticas internacionales muestran que, en Colombia la inclusión financiera se incrementó a través de la creación de corresponsalías en localidades rurales, esto se observa como mejor práctica internacional y susceptible de ser replicada en México⁸².

Dado que las corresponsalías operan con terminales ubicadas en comercios en la localidad, y permiten tanto captar recursos a través de pagos de servicios y depósitos, como el retiro de dinero de cualquier institución bancaria y es un servicio transversal prestado por un tercero, el desarrollo de estas corresponsalías debe ser promovido por FIRA con comercios establecidos, tiendas de conveniencia y/o tiendas de abarrotes, gasolineras y/o tiendas accesorias a estas para que operen en localidades rurales, y presten el servicio a cualquier IF y a cualquier productor en una localidad rural. Durante la revisión de este documento, el personal de FIRA comentó que en la Región Norte del país se están implementando corresponsalías en las gasolineras, por lo cual se consideró como una opción viable.

⁸² Kenia logró que el 70% de su población tenga una cuenta bancaria asociada a su teléfono celular, esto se logró a partir de la cobertura de la red móvil y el envío de remesas entre países de África. En el caso de México, se tiene un problema de conectividad en las comunidades rurales apartadas, por lo que el esquema no es factible de replicar. A través de una plataforma conectada a internet, las corresponsalías permiten la captación de pagos, depósitos y retiro de recursos en terminales ubicadas en tiendas de conveniencia existentes en las localidades.

Así mismo, en el trabajo de campo se tuvieron entrevistas con el personal de la CNBV, quien mencionó que: en lugares donde no existen servicios de IFs, las personas requieren de la atención personal para generar la confianza necesaria en los trámites financieros. En su experiencia, observan resistencia para incorporar a la población a servicios digitales como un primer acercamiento al Sistema Financiero.

Durante las revisiones al documento, el personal de FIRA comentó que estaba trabajando con la Fintech Yastás⁸³ la cual opera un esquema para la recepción de pagos y transferencias a través de comercios. En la Región Sureste, había contribuido a desarrollar 400 corresponsalías.

El trabajo de campo implicó reuniones con personal de cinco SOCAPs en particular, se constató que una SOCAP es el único IF que opera en la cabecera municipal y brinda sus servicios a la población. En el grupo de enfoque con productores de esa región, mencionaron que acuden a esta cabecera municipal para realizar sus operaciones financieras, ya que los traslados a otros municipios implican gastos y tiempo, en ocasiones, ocupan el día completo en esta actividad. Así mismo, mencionaron que emplean tarjetas bancarias o de débito de la SOCAP principalmente para el pago de gasolina, ya que estos lugares cuentan con terminales punto de venta.

En México, las tiendas Oxxo y 7Eleven permiten realizar operaciones financieras (depósitos, retiros y pago de servicios), por lo cual se considera que se puede hacer extensivo este modelo a tiendas de conveniencia o gasolineras.

1.4.8 Evaluación de resultados de la reingeniería de normas, procesos y sistemas de FIRA.

FIRA desarrolló 30 proyectos estratégicos, a través de los cuales se reconfiguró hacia su interior con el propósito de cumplir con los objetivos de su PI 2020-2024. De esta manera, se adecuaron normas, reglas de operación, procesos y sistemas. Adicionalmente, se crearon nuevas plataformas y se hizo intensivo el uso de las bases de datos. Las Condiciones Operativas de los Servicios de Fondeo y de Garantía entre FIRA y los IFs fueron actualizadas.

Recomendación puntual.

Valorar la realización de una evaluación para medir el resultado de estas modificaciones en los siguientes aspectos:

1. Número total de acreditados finales y monto asignado.
2. Nuevos acreditados finales por segmento y mujeres.
3. Número de nuevos IFNBs que fueron incorporados al esquema de FIRA.
4. Tiempos de respuesta de los procesos (firma de contratos y autorización de expedientes de garantía).

⁸³ Enko Solutions. (2022). Llegas, pagas y Yastás. <https://www.enko.org/mx/yastas/inicio> . Esta plataforma opera en ocho países de América Latina y el Caribe: México, Colombia, Honduras, República Dominicana, Costa Rica, Argentina y Bolivia.

5. Porcentaje de coberturas reclamadas.
6. El número de contratos firmados en cada nuevo producto.

Existe un tiempo de maduración y una curva de aprendizaje sobre los procesos y productos. Considerando esto la evaluación podría realizarse a dos años de su implementación.

2. Las brechas de inclusión financiera y su relación con los hallazgos de los trabajos de campo.

En los entregables de la Etapa I de este estudio se detectaron 11 brechas en materia de inclusión financiera en el sector agroalimentario y rural de México. Mientras que en la Etapa II se identificaron 14 hallazgos como resultado del trabajo de campo realizado en cuatro de las cinco regiones en que FIRA agrupa a los estados del país.

El propósito de este capítulo es mostrar que las brechas y los hallazgos se encuentran interrelacionados de manera integral: para cada brecha existen al menos tres hallazgos que la contienen, y para cada hallazgo existen al menos dos brechas que la incluyen. Así los 30 proyectos estratégicos institucionales que condujeron a la reingeniería de procesos, normas y sistemas en FIRA, y las adecuaciones a las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros y las Condiciones de Operación del Servicios de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros tienen sustento empírico.

El capítulo se divide en cuatro secciones: en la primera se presentan las brechas, hallazgos y la forma como se interrelacionan; en la segunda como se atendieron las brechas de inclusión financiera y la tercera, muestra como FIRA atendió los hallazgos del trabajo de campo; en la última sección se recapitulan las recomendaciones en las cuatro dimensiones de la inclusión financiera.

2.1 Brechas, hallazgos y su vinculación entre sí.

En esta sección se divide en tres apartados, el primero presenta las brechas que se establecieron en el Entregable 1 como resultado del trabajo de gabinete, en el segundo apartado se comentan los hallazgos obtenidos en el trabajo de campo y presentados en la Etapa 2; mientras que en el tercer apartado se explica la interrelación entre las brechas con los hallazgos, presentando la matriz que las vincula.

2.1.1 Brechas.

A continuación, se enlistan las 11 brechas determinadas en el análisis de gabinete de la Etapa I que se realizó con base en la documentación proporcionada por FIRA y complementada con la información recabada en fuentes oficiales por el equipo de consultores.

1. **“Brecha de asimetría en información”**, por las diferencias entre la demanda de crédito y la oferta de fondos al sector agropecuario y rural, que derivan del nivel de conocimiento de los ejecutivos del Intermediario Financiero (IF) y la información del productor.

2. **“Brecha de infraestructura financiera”**, el número de sucursales bancarias en México es casi la mitad del número que se observa en promedio entre los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).
3. **“Brecha de acceso al crédito formal o informal”**, la mitad de la población en México en localidades con menos de 15,000 habitantes no tiene ningún crédito y solo una de cada diez unidades de producción tiene acceso al crédito.
4. **“Brecha en educación financiera”**, las personas no toman créditos por falta de información sobre los productos disponibles en el mercado.
5. **“Brecha de confianza”**, la protección al consumidor y la seguridad de las transacciones pueden ser dos incentivos para que la población acceda a productos financieros.
6. **“Brecha de empresariedad”**, los productores no suelen contar con mecanismos para demostrar la viabilidad de sus operaciones con base en la documentación de sus flujos de ingreso y garantías formales.
7. **“Brecha por el uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles”**, uno de cada cinco usuarios en México realiza transacciones por este medio, y a nivel mundial la población dedicada a actividades agrícolas realiza transacciones en efectivo.
8. **“Brecha de género”**, un porcentaje reducido de mujeres tiene acceso a créditos formales para el financiamiento de proyectos productivos.
9. **“Brecha de desarrollo regional”**, en México existen diferencias entre regiones y estados, que se reflejan en menos acceso a la infraestructura, tecnologías de la información y productos financieros para la población rural, las mujeres y la población vulnerable.
10. **“Brecha por percepción de alto riesgo del sector primario y rural”**, los productos agrícolas están sujetos a factores exógenos, tales como el clima y la volatilidad de los precios en el mercado.
11. **“Brecha generacional para el uso de transacciones financieras a través de medios digitales”**, la probabilidad de uso de internet disminuye gradualmente conforme la edad de las personas avanza y después de los 55 años la probabilidad se sitúa en 28.2%.

FIRA desarrolló un esquema integral para la atención de estas brechas a través de los 30 proyectos estratégicos, los cuales contribuyeron a la reingeniería de sus operaciones, adecuando normatividad, procesos y plataformas tecnológicas; las cuales se encuentran plasmadas en las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros en su edición 69; y las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros en su edición 38. En la segunda sección de este capítulo, se mencionarán las brechas que aún presentan áreas de oportunidad.

2.1.2 Hallazgos.

Durante las Etapas I y II de este estudio se diseñaron y aplicaron instrumentos para la recolección de la información en campo con un enfoque de procesos y mapeo de los actores que en ellos participan (acreditados finales, acreditados, intermediarios financieros bancarios y no bancarios, personal de FIRA y servidores públicos de otras instancias del Gobierno Federal).

Los resultados de los trabajos permitieron agrupar los hallazgos en 14 grupos, los cuales se enlistan y describen brevemente a continuación:

1. Definición de inclusión financiera.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) define Inclusión Financiera como:

*“el acceso y uso de servicios financieros formales bajo una regulación apropiada que garantice esquemas de protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar la capacidad financiera de todos los segmentos de la población”.*⁸⁴

En la definición se identifican cuatro dimensiones: acceso, uso, protección al consumidor y educación financiera; con base en los cuales se diseñó la Política Nacional de Inclusión Financiera

Los actores que participan en los procesos donde interviene FIRA emplean una definición de inclusión financiera que se centra en los aspectos que ellos realizan. Por ejemplo: los IFs se centran en el acceso y uso de los servicios financieros, y en menor medida en la educación financiera (señalan que hay cursos en línea disponibles para la población de forma abierta); en tanto que los acreditados y acreditados finales se centran en el acceso al financiamiento pero no en el uso de los servicios financieros, es decir: principalmente en el medio rural, cuando los acreditados obtienen el crédito retiran el recurso y dejan de usar los servicios financieros de forma habitual y aunque tienen interés en la educación financiera, esperan que esta sea impartida en cursos presenciales.

Durante el trabajo de campo, se constató que el personal de FIRA emplea como conceptos básicos de inclusión financiera: la incorporación al sistema financiero, la educación financiera y el acceso al financiamiento.

Como se puede apreciar, es necesario reforzar la dimensión de protección al consumidor como elemento de la inclusión financiera y promover que los acreditados y acreditados finales hagan uso de los servicios que ofrece el sistema financiero mexicano, tales como: cuentas de débito, transacciones electrónicas, banca móvil y terminales punto de venta, por mencionar los principales.

2. Perfiles de acreditados.

Los productores presentan diferencias entre: i) el tipo de actividad, de autoconsumo o rentable, ii) nivel de empresarialidad, y iii) tipo de infraestructura entre regiones.

Durante los trabajos de campo se observó que en la Región Sureste los productores se enfocan a producir en función del tamaño de su unidad de producción y de los productos que han generado de manera tradicional, los cuales contribuyen a satisfacer sus necesidades básicas

⁸⁴ Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2019). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

independientemente de la rentabilidad que obtengan en sus actividades productivas (agricultura, ganadería o piscicultura), por la dispersión entre unidades de producción, no consideran en su proyecto el desarrollo de infraestructura común. Adicionalmente, la atomización y dispersión de las unidades de producción dificulta el desarrollo de economías de escala, y el componente logístico se convierte en un factor adicional a considerar dentro del proyecto.

En tanto que, en las regiones Norte y Noroeste se observó que los proyectos se eligen en función de la rentabilidad que de ellos se puedan obtener, lo que significa que la construcción de infraestructura se convierte en un elemento importante para la obtención de mejores rendimientos y una mayor ganancia, los estados impulsan el desarrollo de los productores, al permitirles utilizar tierras de propiedad estatal para realizar sus actividades productivas, por lo cual, se invierte en infraestructura común, por ejemplo: invernaderos y granjas acuícolas, lo cual permite obtener economías de escala y mejorar la productividad. Al agrupar las unidades de producción se simplifica la logística y con ello se reducen costos.

3. Promoción.

A inicios de 2022, cuando se realizó el trabajo de campo, los productores entrevistados manifestaron que no sabían si FIRA contaba con presentaciones institucionales donde les explicaran el proceso para obtener un crédito. Aunque FIRA cuenta con presentaciones base disponibles en Firanet, las cuales, los promotores las adecuan conforme a sus necesidades, no se tuvo evidencia del uso de una presentación institucional de los productos financieros de FIRA, por lo cual, los promotores entrevistados comentaron que preparaban sus materiales de promoción en función de los insumos disponibles. Sin embargo, es importante mencionar que, dentro de sus proyectos estratégicos, FIRA desarrolló uno enfocado a la estandarización de la metodología de promoción, conforme a su calendario de ejecución, este se implementó en el primer semestre de 2022, por lo cual, se considera que este hallazgo ya fue atendido.

4. Capacitación.

Los promotores capacitan a los productores en temas como: organización de productores, estructuración de proyectos para el sector, y operación de paraфинancieras (normatividad y procesos para la obtención de créditos).

Dado que los promotores se enfocan como actividad principal en la colocación de créditos (monto de crédito y número de acreditados), esta actividad está sujeta a disponibilidad de tiempo, así como a restricciones logísticas por los desplazamientos para llegar a los lugares donde se realizará la capacitación y que existan condiciones de seguridad para llegar a ellos.

Por otra parte, los promotores señalaron que les gustaría impartir los siguientes cursos a los acreditados: educación financiera, figuras asociativas, organización, administración de empresas y competencias gerenciales. En tanto que, los acreditados que participaron en las encuestas señalaron que les gustaría recibir cursos en los siguientes temas: educación financiera, integración de un expediente de crédito, flujo de efectivo, e inclusión financiera (cómo acceder a productos financieros).

5. Requisitos de intermediarios financieros (IFs).

Los IFs tienen como objetivo principal la colocación de créditos y no la inclusión financiera, por lo cual se enfocan en nichos de mercado, estrategias de masificación y estructuración de proyectos. Para hacerlo, se apoyan con el personal de FIRA. Los ejecutivos de cuenta entrevistados mencionaron que existe un piso en el monto de crédito por institución, por ejemplo: 50 millones, por lo cual, créditos inferiores a ese monto se canalizan al segmento Pyme (micro, pequeña y mediana empresa) que generalmente es atendido con el respaldo de Nafinsa y que está posicionado entre los ejecutivos de los IFs.

En las regiones norte y noroeste, los acreditados finales manifestaron que, salvo acreditar la propiedad de la tierra, los requisitos de los IFs podían ser cumplidos. Mientras que, en la región Sur Sureste, además de acreditar la propiedad de la tierra, la comprobación de ingresos, los estados financieros y demostrar los flujos del proyecto son los requisitos de los intermediarios más difíciles de cumplir.

6. Causas de rechazo.

Durante los trabajos de campo, la percepción de las causas de rechazo varía entre actores, para:

Los acreditados finales son: i) falta de garantías, ii) falta de historial crediticio, iii) no cumplir con el perfil solicitado, iv) falta de fiador o aval, v) rechazo del solicitante por elevada tasa de interés, vi) problemas con el Buró de Crédito, y vii) no poder comprobar ingresos.

Los intermediarios financieros: i) el régimen de propiedad ejidal, ii) opinión negativa en Buró de crédito, iii) información financiera mal-presentada, iv) no contar con registro en el SAT, y v) inconsistencias entre la información financiera y las declaraciones al SAT.

El personal de FIRA (Directores Regionales, residentes estatales y promotores): i) falta de garantías, ii) opinión negativa en el Buró de Crédito o en el SUSTRAE⁸⁵ (en este sistema se registran a los acreditados finales que hayan quebrantado algún crédito con garantía de FIRA), iii) mal historial crediticio, iv) falta de documentación solicitada, v) no cumplir con el perfil solicitado, vi) no poder comprobar ingresos y vii) rechazo del solicitante de crédito por considerar elevada la tasa de interés.

7. Atención a mujeres y grupos vulnerables.

Los Intermediarios Financieros Bancarios (IFBs) indicaron que no cuentan con esquemas diferenciados para grupos vulnerables y la evaluación de crédito se realiza con base en el proyecto; en tanto que los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNBs) mencionaron que, aunque las mujeres son parte importante de su cartera no tienen productos para ellas, sólo uno de ocho manifestó contar con un producto para las mujeres. Las mujeres que participaron en los grupos de enfoque, y dos de cada tres encuestadas en línea indicaron que desconocen la existencia de productos de crédito para mujeres o nunca se los han ofrecido.

⁸⁵ Sistema Sujetos de Crédito y Técnicos Registrados con Antecedentes Especiales

En las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 38) se incorporó el Programa de Financiamiento a Mujeres, se sugiere que se dé una promoción intensiva para darlo a conocer entre la población de FIRA para incentivar su uso.

8. Limitantes para incorporar nuevos acreditados.

Los IFs manifestaron que no todos los productores que se acercan a las oficinas cumplen con los requisitos establecidos para obtener crédito; se observó falta de cobertura de los IFs, y los acreditados finales manifestaron que los tiempos de respuesta de los intermediarios no son acordes con los tiempos de siembra y cosecha. El personal de FIRA entrevistado en campo identificó como limitantes: la falta de infraestructura física de los IFs en las localidades de los productores, la cobertura de servicios digitales y la obtención de la Firma Electrónica por parte del productor.

9. Garantías.

Los IFs consideran que dar a conocer que los créditos están respaldados por FIRA aumenta la probabilidad de impago por parte de los acreditados, ya que asumen que los acreditados asocian a FIRA con Gobierno y recursos públicos entendidos como subsidios, por lo cual, en caso de no pagar, no piensan que tendrán consecuencias; lo cual podría considerarse como un comportamiento oportunista. Sólo uno de cada cuatro encuestados mencionó que le han ofrecido productos financieros donde señalan explícitamente la reducción de garantías en su beneficio. El esquema de garantías contribuye a atender a segmentos específicos y los IFs consideran que al incrementar la cobertura de la garantía incentiva la atención a actividades o grupos de población.

10. Cajas de Ahorro y Préstamo.

Durante los trabajos de campo se constató que en algunos municipios, las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPs) son el único intermediario financiero que opera en algunas localidades rurales; y que existen disparidades en la intensidad y uso de la tecnología, algunas operan con depósitos y retiros a través de sus sucursales, pero tienen planes para implementar cajeros automáticos y tarjetas de débito; en tanto que otras, ya operan con este esquema; y en caso de pertenecer a una asociación nacional de SOCAPs pueden realizar pagos y transferencias en sucursales de otras SOCAPs en tanto pertenezcan a la misma asociación, ya que sus procesos y sistemas están homologados. Sin embargo, se observó que algunas SOCAPs desarrollan sus propios modelos, por lo cual sus procesos y sistemas son únicos y sólo permiten la operación entre sus sucursales.

11. Parafinancieras, tractoras y masificadoras.

Las estrategias de su actuación corresponden a las condiciones estructurales de cada región y estado, actividades productivas e IFs con mayor presencia en la región. Constituyen un factor crítico para el éxito de las estrategias de FIRA porque es a través de estos actores que el crédito se puede hacer llegar a un mayor número de productores al integrarlos para ejecutar uno o varios proyectos productivos.

Las parafinancieras permiten integrar a un conjunto de productores para conformar un proyecto integral, que representa un monto de crédito que resulta atractivo para los IFs, por lo cual cumplen

con una doble labor: simplifican la integración del expediente de crédito para el IF y permiten que tengan acceso al crédito los productores que no podrían obtenerlo de forma individual.

12. Uso de Tecnologías de la Información.

En las comunidades rurales, los acreditados finales manifestaron que la infraestructura es inexistente o deficiente (no hay conexión de internet estable) por lo cual no pueden hacer operaciones bancarias. Además, se sienten más seguros y cómodos interactuando físicamente con un interlocutor a quien le puedan preguntar o de quien reciban un comprobante físico. En campo se constató que existen diferencias en la disposición para usar transacciones electrónicas: los productores más jóvenes o con hijos adolescentes cuentan con correo electrónico y teléfonos inteligentes, mientras que los productores de mayor edad manifestaron tener miedo de usar los teléfonos celulares por el riesgo de cometer errores y depositar a otras cuentas o ser defraudados (brecha generacional en el uso de medios digitales mencionada en la sección anterior).

13. Protección al consumidor.

Los acreditados finales no ubican con quien dirigirse para presentar quejas por los servicios, de forma indistinta las presentan ante FIRA, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) o la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco). Uno de cada dos encuestados dijo haber sido víctima de fraude de servicios financieros (cargos no reconocidos, cargos duplicados, fraude telefónico, etc.).

14. Visión a 10 años.

Se recabaron las opiniones del personal de FIRA, servidores públicos de otras dependencias y personal de los IFBs e IFNBs, las respuestas más recurrentes fueron: incrementar la infraestructura de sucursales, integrar a la red de corresponsales a las tiendas Diconsa, que el Banco del Bienestar funja como administrador de corresponsales, masificar el cobro digital, fortalecer el papel de los programas sociales, impulsar la dispersión de nómina por la banca, fomentar la operación con microfinancieras, promover la asociación entre productores, diseñar productos financieros para el campo en función de la región, difundir los servicios de la CONDUSEF, y fomentar el ahorro desde la edad escolar.

2.1.3 Vinculación entre brechas y hallazgos.

En la Tabla 67 se muestra la relación que existe entre las brechas determinadas por el equipo consultor y los hallazgos encontrados en los trabajos de campo; además, se identifican los hallazgos que impactan cada una de las brechas. Se asignaron valores binarios de uno cuando el hallazgo impacta la brecha (sombreamiento de la celda para fácil identificación) y de cero cuando no es así (celda sin sombreado), por lo cual, se agregó un renglón y columna con el conteo, el cual indica el número de hallazgos que impactan la brecha de referencia. Por ejemplo, la "Brecha acceso al crédito formal o informal" tiene un valor de 11, lo que significa que, de los 14 hallazgos, 11 tuvieron impacto en ella, de acuerdo con los resultados del trabajo de campo.

Tabla 67. Relación entre brechas detectadas y hallazgos de campo

Brechas	Hallazgos														
	Definición de inclusión financiera	Perfiles de acreditados	Promoción	Capacitación	Requisitos de IFs	Causas de rechazo	Atención a mujeres y grupos vulnerables	Limitantes para incorporar nuevos acreditados	Garantías	Cajas de Ahorro y Préstamo	Parafinancieras, tractoras y masificadoras	Uso de Tecnologías de la Información	Protección al consumidor	Visión a 10 años	Conteo
Asimetría de información	0	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	8
Infraestructura financiera	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	3
Acceso al crédito formal o informal	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	0	0	1	11
Educación financiera	0	1	0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	9
Confianza	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	0	6
Empresarialidad	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1	0	0	1	7
Uso de banca móvil	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0	1	0	1	5
Género	0	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	9
Desarrollo regional	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	5
Percepción de alto riesgo del sector primario y rural	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0	0	0	1	1	8
Generacional en el uso de medios digitales		1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	4
Conteo	2	5	5	5	7	8	6	7	7	5	5	4	3	6	

Fuente: Elaboración propia con base en los entregables A de la Etapa I y C de la Etapa II del presente estudio.

Como se puede observar en la Tabla 67, las brechas que muestran relación en mayor medida con los hallazgos son: acceso al crédito formal o informal, educación financiera y género. Sin embargo, no debe perderse de vista que cada hallazgo es muy importante en la brecha, por ejemplo: la brecha de infraestructura financiera guarda relación con tres hallazgos, de los cuales el de Limitantes para incorporar nuevos acreditados explica la brecha de infraestructura financiera, ya que se relaciona con la falta de cobertura de intermediarios financieros.

La Tabla 67 puede ser analizada como una matriz por renglones o columnas; por renglones se explica como en el párrafo anterior y por columnas, se pueden ver las brechas que impactan en el hallazgo. Por ejemplo: el hallazgo de las causas de rechazo se relaciona con 8 de 11 brechas, como se puede observar en la citada tabla. Esto permite relacionar la evidencia empírica encontrada en campo con las brechas determinadas en el análisis de gabinete.

En los apartados 2 y 3 de esta sección se presentan las recomendaciones para atender las brechas y los hallazgos de forma puntual, incluyendo las mejores prácticas nacionales e internacionales presentadas en el capítulo anterior.

Como se mencionó en la introducción, las principales dimensiones de la inclusión financiera son: acceso, uso permanente, educación financiera y protección al consumidor, por lo cual, estas se emplean en la Tabla 68, para mostrar la interrelación entre las dimensiones de la inclusión financiera y el impacto de los hallazgos en las brechas, ordenadas de mayor a menor.

Tabla 68. Relación entre dimensiones de la inclusión financiera con las brechas y hallazgos

Dimensiones de la inclusión financiera	Brecha	Número de hallazgos con los que se relaciona la brecha
Acceso	Acceso al crédito formal o informal	11
Acceso	Género	9
Educación financiera	Educación financiera	9
Acceso	Asimetría de información	8
Acceso	Percepción de alto riesgo del sector primario y rural	8
Uso	Empresarialidad	7
Protección al consumidor	Confianza	6
Acceso	Desarrollo regional	5
Uso	Uso de banca móvil	5
Uso	Generacional en el uso de medios digitales	4
Acceso	Infraestructura financiera	3

Fuente: Elaboración propia con base en la Tabla 1 y el Entregable A de este Estudio.

De las 11 brechas mostradas, seis tienen relación con el acceso al sistema financiero, siendo la Brecha de acceso al crédito formal o informal la que mayor impacto tiene, seguida de la Brecha de género que identifica el acceso de las mujeres al crédito, la Brecha de asimetría de información (identificada en el PI 2020 – 2024 de FIRA como Brecha de acceso al financiamiento), la Brecha por la percepción de alto riesgo del sector primario y rural (que inhibe el acceso al financiamiento), la Brecha de desarrollo regional (acceso a la infraestructura, tecnologías de la información y productos financieros para la población rural, las mujeres y la población vulnerable), y acceso a infraestructura financiera (acceso a instalaciones y corresponsales financieros). El contar con el acceso al sistema

financiero y financiamiento es la clave de la inclusión financiera, porque sin acceso, no puede haber uso, no se aprovecha la educación financiera y no hay consumidores que proteger.

En consistencia con lo anterior, nueve de los hallazgos encontrados en campo se relacionan con la Brecha de Educación Financiera, que es un elemento importante para facilitar el acceso al financiamiento, porque proporciona los elementos que permiten a los productores conocer los requisitos de los IFs para acceder a los créditos necesarios para detonar sus proyectos.

El uso de los servicios financieros es otra de las dimensiones de la inclusión financiera, y se relaciona con las brechas de empresariedad (los procesos necesarios para documentar los flujos de los productores y mostrar la viabilidad del proyecto), brecha por el uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles (sólo uno de cada cinco productores encuestados realiza operaciones en dispositivos móviles), y la Brecha generacional para el uso de transacciones financieras a través de medios digitales, (la probabilidad de uso de internet disminuye gradualmente conforme la edad de las personas avanza y después de los 55 años, sólo uno de cada tres personas emplean este esquema).

Por último, la dimensión de protección al consumidor se relaciona con la Brecha de Confianza, dado que esta abarca esta dimensión y la seguridad en las transacciones realizadas por la población.

Tabla 69. Número de brechas que se relacionan con los hallazgos

Hallazgos	Número de brechas con la que se relaciona
Causas de rechazo	8
Requisitos de IFs	7
Limitantes para incorporar nuevos acreditados	7
Garantías	7
Atención a mujeres y grupos vulnerables	6
Visión a 10 años	6
Perfiles de acreditados	5
Promoción	5
Capacitación	5
Cajas de Ahorro y Préstamo	5
Parafinancieras, tractoras y masificadoras	5
Uso de Tecnologías de la Información	4
Protección al consumidor	3
Definición de inclusión financiera	2

Fuente: Elaboración propia con base en la Tabla 1 y el Entregable C de este estudio.

Las Tablas 67 a 69 muestran que los hallazgos son multifactoriales, porque son una combinación de varias brechas y en la medida que un mayor número de brechas se relaciona con un hallazgo este es más determinante en la inclusión financiera.

Por lo cual, las causas de rechazo se explican por mayor número de brechas, debido a que, si no acceden al crédito, sin son rechazados, no acceso y uso del sistema financiero; en tanto que, la definición de inclusión financiera impacta sólo dos brechas, porque no es determinante para que los productores accedan al crédito.

Con base en lo anterior, se concluye que: en la medida que se atiendan las brechas se dará respuesta a los hallazgos y viceversa. En las siguientes dos secciones se ofrecen las recomendaciones para atender de manera puntual las brechas y hallazgos.

2.2 Atención de brechas de inclusión financiera.

En el marco del PI 2020 – 2024 de FIRA se han desarrollado, a la fecha de este reporte, 30 proyectos estratégicos⁸⁶ que se enfocan en adecuar los procesos, normatividad y sistemas para dar cumplimiento a los cuatro Objetivos Prioritarios de FIRA. Al mes de junio de 2022, 13 han concluido, 9 de ellos tienen un avance entre 60 y 95 por ciento, 6 se encuentran entre 15 y 50 por ciento, y dos se encuentran suspendidos. En la Tabla 70 se presenta el avance de los proyectos estratégicos a junio de 2022.

Tabla 70 Estado de los proyectos estratégicos a junio de 2022

No	Proyectos estratégicos	% de avance a junio
1	Metodología de Promoción	100
2	Mejoras al PROAF	85
3	Fortalecimiento de empresas parafinancieras	70
4	Fortalecimiento del Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP)	85
5	Rediseño del Programa de mitigación de la volatilidad de precios de productos agropecuarios	100
6	Análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera	85
7	Organización, gestión y gobernanza de la base de datos de FIRA	100
8	Plataforma de Crédito	80
9	Plataforma de seguros	80
10	Georreferencia de predios	100
11	<i>Open Banking</i>	suspendido
12	Estructurar y adecuar la estrategia de financiamiento de proyectos sostenibles	95
13	Programa de financiamiento para la adaptación y resiliencia al cambio climático	15
14	Reorientación de los CDTs	100
15	Mantener el patrimonio en términos reales 2013 2024	100
16	FEGA Gestión del portafolio de inversión “Core-Satellite Approach”	100
17	Alineación del FONAGA y de los programas de apoyo (externos e internos) al PI 2020 – 2024	100
18	Mejora continua del Proceso de Crédito de FIRA	80
19	Seguimiento a la cartera de FIRA	100
20	Mecanismos de incorporación de IF	100
21	Modificaciones al servicio de garantía de FIRA	100
22	Constitución de esquemas de seguridad jurídica en la reingeniería al proceso de evaluación del desempeño de los IF	100
23	Concentración de actividades en FONDO	50
24	FIBRA para infraestructura de almacenamiento	suspendido
25	Plataforma de asesoría técnica (PAT)	30
26	Planes de carrera y sucesión	100

⁸⁶ Cuando se inició el proyecto, octubre de 2021, el número de proyectos en desarrollo y/o concluidos ascendía a 28. De entonces a la fecha se han incorporado: “Semana de la Innovación tecnológica de FIRA”, e “Instrumentación de la reorientación estratégica de los CDT’s”.

No	Proyectos estratégicos	% de avance a junio
27	Plataforma AGRITECH	35
28	Hub Climático	60
29	Semana de la Innovación tecnológica de FIRA	35
30	Instrumentación de la reorientación estratégica de los CDT's	20

Fuente: FIRA. Avance de Proyectos Estratégicos. Documento interno, 2022.

Estos proyectos contribuyeron en las adecuaciones de la normatividad de FIRA al mes de junio de 2022.

Esta sección se divide en tres apartados, en el primero se presentan las brechas que por su naturaleza rebasa la capacidad de acción de FIRA y/o no cuenta con las atribuciones necesarias para su atención; en el segundo se muestran aquellas brechas en las cuales FIRA contribuye a través de sus programas y esquemas de fondeo o garantía, en el tercer apartado se enlistan aquellas brechas donde interviene FIRA pero que aún presentan áreas de oportunidad.

2.2.1 Brechas que rebasan las atribuciones de FIRA.

En el presente apartado se presentan las brechas que rebasan las atribuciones y/o capacidades de FIRA, por lo cual se coordina con otras instancias para su atención.

2.2.1.1 Brecha de infraestructura financiera.

Esta brecha se refiere a la insuficiente oferta de infraestructura y servicios financieros en las localidades a través de sucursales y corresponsales de IFs en localidades con menos de 50,000 habitantes.

Recomendación puntual.

FIRA puede desarrollar un producto financiero con un IF para financiar proyectos llave en mano que incluya el equipo de comunicaciones para habilitar tiendas en localidades rurales que permitan ampliar las corresponsalías. FIRA aportaría la experticia para capacitar a los candidatos a corresponsales. Sin embargo, el acceso a internet es una condición indispensable para poder realizar operaciones bancarias, para atender esta situación, en el apartado I.4.7 se propone un esquema puntual para el desarrollo de corresponsales en zonas rurales.

El contexto de la recomendación.

FIRA está realizando una prueba piloto para llevar antenas satelitales que permitan que este tipo de localidades cuenten con conexión a internet para desarrollar corresponsalías a través de tiendas de conveniencia, ferreterías, farmacias u otro tipo de comercios establecidos, a través de los cuales, la población pueda enviar y recibir dinero mediante transacciones electrónicas. Sin embargo, la creación de la infraestructura en las localidades rebasa las atribuciones de FIRA, por lo cual coadyuva, pero no es la institución responsable principal de resolver el problema para generar corresponsalías.

El análisis de las mejores prácticas internacionales mostró el éxito de Colombia en materia de inclusión financiera se debió en gran medida al desarrollo de corresponsalías en zonas rurales y

rurales dispersas. Esto se abordó en detalle en la sección I.4.7, por lo cual aquí solamente se hace referencia a esa sección.

Otra alternativa es impulsar esquemas a través de las SOCAPs, que en algunas localidades atienden a la población a través de camionetas para el cobro y entrega de recursos. Sin embargo, esto implica temas de logística y seguridad por el traslado de valores, por lo cual se considera no factible.

2.2.1.2 Brecha de confianza.

Esta brecha tiene dos componentes: a) la protección del consumidor de servicios financieros y b) la seguridad de las transacciones para la población. El primero depende de la CONDUSEF y el segundo de los IFs, por lo cual, FIRA puede brindar capacitación sobre educación financiera a los productores, pero no puede intervenir en la atención de quejas de los usuarios de servicios financieros. El análisis de mejores prácticas internacionales muestra que los IFs son los encargados de atender las quejas en la primera instancia, las instituciones reguladoras de servicios financieros en una segunda instancia y la Banca de Desarrollo, sólo toma conocimiento de las quejas o reclamos y de la manera como fueron atendidas. Aunque los promotores de FIRA brindan orientación a los acreditados finales, la resolución entre estos y los IFs corresponde a la CONDUSEF.

Recomendación puntual.

Verificar que dentro del Proyecto Estratégico de Metodología de Promoción exista un apartado para capacitar a los promotores sobre la orientación que deben brindar a los acreditados y acreditados finales, así como a los productores que estén interesados en contratar un crédito, sobre las instancias a las cuales pueden acudir en caso de quejas por los productos y servicios financieros prestados, por ejemplo: en primera instancia, poner la queja ante el IF involucrado y en su caso, acudir a CONDUSEF. Es necesario indicar de forma explícita que FIRA no tiene las atribuciones para atender quejas o resolver conflictos entre acreditados finales y prestadores de servicios y productos financieros.

El contexto de la recomendación.

Como se mencionó en la Sección I.2 y I.4, la estandarización de la Metodología de Promoción se realiza con base en presentaciones modelo, las cuales se encuentran disponibles en FIRA.NET, por lo cual, se considera que son homogéneas y los productores de todas las regiones reciben la misma información. El objetivo de esta recomendación es deslindar a FIRA de los reclamos que hagan los usuarios sobre la calidad y condiciones de los servicios financieros, señalando que toman conocimiento de la queja, pero no cuentan con las atribuciones para influir en su resolución o supervisar a los IFs.

2.2.1.3 Brecha por el uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles.

Durante los trabajos de campo, los acreditados finales señalaron que no emplean este tipo de transacciones por dos factores: el primero, la falta de conectividad o intermitencia en el servicio de telefonía digital; y el segundo, por el temor a ser defraudados. El primer elemento depende de la conectividad que exista en la zona y el segundo puede ser atendido de manera parcial a través de la educación financiera.

Algunos intermediarios financieros han desarrollado tutoriales sobre el uso de teléfonos inteligentes para acceder a la banca móvil, donde muestran paso a paso el proceso para realizar las operaciones. Por lo cual, los promotores de FIRA pueden orientar sobre la existencia de estos tutoriales o incorporarlos dentro de sus esquemas de capacitación.

2.2.2 Brechas en las cuales FIRA contribuye en su ámbito de competencia.

En este apartado se presenta la forma en la cual FIRA contribuye a la atención de las Brechas, pero por la magnitud de éstas se requiere de la concurrencia de acciones con otros actores.

2.2.2.1 Brecha de asimetría en información.

En cumplimiento a su PI 2020 – 2024, FIRA desarrolló un proyecto estratégico para conformar la Plataforma de Crédito, la cual es un sistema en cual se conjuntan la oferta y demanda de crédito. En esta plataforma, se encuentran las solicitudes de crédito con los proyectos y la documentación soporte de estos, para que los IFs realicen una evaluación en aquellos proyectos que sean de su interés o que cumplan con las políticas de la institución y ofrezcan las condiciones de monto, plazo y tasa de interés. Los productores presentan los requerimientos y la documentación que soporta tal petición y los IFs conocen los proyectos que requieren financiamiento, lo cual simplifica los trámites y fomenta la competencia entre IFs, fomentando de esta manera la inclusión financiera mediante el acceso y uso de los servicios financieros.

Adicionalmente, los proyectos estratégicos de la Metodología de Promoción, Fortalecimiento del Programa Desarrollo de Proveedores y Mejora continua al proceso de crédito de FIRA; aportan los elementos para que la participación de los promotores de FIRA se encuentre estandarizada y sistemáticamente participen en la estructuración de proyectos, el seguimiento y monitoreo de créditos, contribuyendo a reducir las asimetrías de información entre productores y los IFs.

Por otra parte, la Plataforma AGRITECH proporciona acceso a los servicios de información digital con herramientas geoespaciales, monitoreo y seguimiento de variables asociadas a las actividades productivas mediante capas de información en un Sistema de Información Geográfico (SIG).

Estas acciones complementan el trabajo que realizan los promotores para que los productores presenten proyectos viables de ser financiados con recursos de los IFs y que cuenten con el respaldo de las garantías y/o fondeo de FIRA.

Recomendación puntual.

Considerar una Evaluación de Resultados en el año 2024 para determinar las posibles áreas de mejora.

El contexto de la recomendación.

Durante 2022, los proyectos estratégicos se encuentran en fase de implantación, por lo cual, requieren de un tiempo para su estabilización y maduración.

2.2.2.2 Brecha de empresariedad.

FIRA desarrolló el proyecto estratégico de Fortalecimiento al Programa Desarrollo de Proveedores (PDP); a través del cual, se estructuró un esquema de apoyo a las empresas tractoras, a través de la estandarización de procesos y uso de herramientas tecnológicas, lo cual contribuye a la profesionalización de los productores para que desarrollen el espíritu empresarial y estandaricen sus procesos tanto de producción como de administración en su unidad de producción. Este proyecto contribuye a reducir la brecha y fomentan la inclusión financiera en el ámbito de competencia de FIRA.

La difusión entre los productores del modelo de PDP es un factor crítico de éxito, ya que los productores deben estar dispuestos a conjuntar esfuerzos para el desarrollo de la región.

Recomendación puntual.

Fortalecer el esquema del Proyecto Estratégico del PDP y valorar el fortalecimiento del Modelo Parafinanciero a través de encuentros con parafinancieras para promover las mejores prácticas y contribuir a reducir la brecha en el nivel de desarrollo que existe entre las regiones del país.

Se recomienda fortalecer a las parafinancieras con un esquema básico para su operación, que considere procesos y herramientas técnicas para homogenizar sus operaciones.

El contexto de la recomendación.

El objetivo de esta recomendación es promover la adopción de mejores prácticas a través del fortalecimiento de procesos, sistemas y esquemas para el PDP. Así como fomentar el intercambio de experiencias entre parafinancieras.

Durante el trabajo de campo se observó que, en particular, las parafinancieras de las regiones Centro – Occidente Norte y Noroeste comparten una visión empresarial con los acreditados finales,

la cual fomenta el desarrollo de un plan de acción de largo plazo, que promueve el crecimiento compartido entre la empresa parafinanciera y los productores, creando empresas accesorias y fondos de reserva para expandir sus operaciones en mediano y largo plazo. Lo cual no fue tan evidente durante el grupo de enfoque con los productores de la Región Sureste. Esto se hace evidente con la magnitud de los montos de crédito que se contratan en las regiones del país.

2.2.2.3 Brecha de género.

En las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 38) se incluye el Programa de Financiamiento a Mujeres, el cual considera las coberturas de garantía a través de FONAGA y combina apoyos del Programa de Financiamiento a la Mediana Empresa Agroalimentaria y Rural (PROEM) de la Secretaría de Economía, el cual incluye un componente de capacitación empresarial y educación financiera para mujeres acreditadas en este Programa.

Durante los trabajos de campo, las acreditadas finales que participaron en los grupos focales y en las encuestas en línea, manifestaron no identificar la existencia de un programa especial para mujeres, por lo cual, se recomienda una amplia difusión de este programa y de los requisitos para acceso al mismo, los cuales deben formar parte de la Metodología para la Promoción.

Recomendación puntual.

Se reitera la recomendación de conformar este programa como un componente transversal en todos los programas, es decir, que los programas cuenten con una opción de financiamiento para mujeres y así FIRA tendrá un mayor impacto en la atención a la brecha en el ámbito de su competencia.

El contexto de la recomendación.

Como se mencionó en los apartados I.2, I.4.3 y I.4.4 existe un área de oportunidad para hacer más visible los productos financieros en los cuales pueden participar las mujeres. En la medida que se hagan explícitos los tipos de proyectos en los cuales las mujeres pueden participar se incrementará la demanda de recursos. En particular, las entrevistas con el personal de las SOCAPs mostraron que las mujeres son sus principales clientes, la mejor paga y las que más ahorran, pero también reconocieron que no han desarrollado productos financieros específicos para ellas, esto constituye un área de oportunidad que se puede atender haciendo explícito que hay actividades susceptibles de financiar a través de los IFs y que están contenidas dentro del PROAF.

2.2.3 Brechas atendidas por FIRA con áreas de oportunidad.

En este apartado se presentan las brechas en las cuales FIRA participa, pero que aún muestran áreas de oportunidad, por lo cual se proponen acciones puntuales para su atención.

2.2.3.1 Brecha de acceso al crédito formal⁸⁷.

FIRA opera los esquemas de garantía y fondeo con IFs, los cuales cuentan con políticas y esquemas para la atención de sus clientes, entendiendo su naturaleza se muestran recomendaciones para fortalecer los esquemas que contribuyan a la incorporación de nuevos acreditados al sistema financiero para la obtención de créditos formales.

El contexto general de las recomendaciones.

El objetivo de las recomendaciones en este apartado es promover la inclusión financiera a través de la incorporación de nuevos acreditados, en tres vertientes:

1. la creación de un producto financiero para incorporar acreditados sin historial crediticio entre los IFBs, como lo realizan en Colombia y Perú, el cual se detalló en la sección I.3.1;
2. promoviendo la práctica que realizan las SOCAPs para otorgar créditos a personas sin historial crediticio con base en un depósito que realizan como primera garantía, como se detalló en la sección I.3, y
3. a través de incentivos para que las parafinancieras incorporen nuevos productores, con base en las herramientas disponible para FIRA: el porcentaje de garantía y el cobro al IF por el uso de la garantía.

1. Intermediarios Financieros Bancarios.

Como se planteó en el apartado I.3.1, la creación de un producto financiero de Inclusión Financiera permitiría captar a la población sin antecedentes crediticios y con una opinión no negativa, que de otra forma no tendría acceso en corto plazo al crédito. Esto se puede lograr haciendo uso de la estructura actual del PROAF con algunos ajustes:

- a) Los productores no deben tener más de una cuenta de débito en el Sistema Financiero Mexicano y no contar con antecedentes negativos en Buró de Crédito. Optativamente, se puede optar por establecer un monto mínimo de ingresos brutos anuales.
- b) Diseñar el producto para que exista un depósito en garantía y proporcione dos avales, lo cual se observó como mejor práctica entre algunos IFNBs. Al no ser una práctica generalizada, pero que en la práctica está en operación se recomienda valorar si puede ser extendida a través de un producto específico de FIRA.

⁸⁷ En el Entregable A de este estudio se hizo referencia a la Brecha como acceso al crédito formal o informal para hacer referencia a las alternativas al financiamiento los productores rurales: la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (2018) y la Encuesta Nacional Agropecuaria (2019) consideran fuentes de financiamiento formales (IFs y casa de empeño) e informales (amigos, conocidos, familiares y prestamistas), para fines de este entregable y dado que se están analizando las brechas desde el punto de vista de FIRA, se considerará sólo el acceso al crédito formal.

- c) Dado que FIRA se apoya con empresas parafinancieras, tractoras, masificadoras, y las que participan en el Programa de Desarrollo de Proveedores; estas sirven como vehículo para agrupar productores que en lo individual difícilmente podrían acceder a un crédito a través de IFB.

Durante los trabajos de campo las empresas y productores que participaron en los grupos de enfoque mencionaron que, la incorporación de nuevos productores a estas empresas está sujeto a factores tales como: i) la recomendación o aval de otro productor ha trabajado anteriormente con la empresa, ii) el reconocimiento del productor en la comunidad y su reputación, y iii) la valoración de la empresa de manera discrecional a través de visitas a la unidad de producción.

FIRA desarrolló el proyecto estratégico: Fortalecimiento del Programa de Desarrollo de Proveedores (PDP) para estandarizar los procesos operativos y proporcionar herramientas tecnológicas que contribuyan a mejorar las actividades de evaluación, seguimiento, monitoreo y supervisión de los acreditados; por lo cual existe un componente técnico que permite la toma de decisiones y no sólo se basa en criterios subjetivos, esto representa un avance importante. Este modelo podría hacerse extensivo para Fortalecer la Operación de las Parafinancieras. Durante el trabajo de campo se observó que, aunque su modelo de negocios tiene elementos comunes en la parte administrativa que corresponden a cualquier empresa, no cuentan con criterios técnicos para decidir si un productor cuenta con las capacidades para integrarse a la parafinanciera, por lo cual su ingreso depende de recomendaciones personales o valoraciones que en ocasiones pueden ser subjetivas. Sin embargo, en todos los casos mencionaron que realizan una visita a la unidad de producción, por lo cual, se podrían aplicar parámetros técnicos del PDP para ver si cuenta con los requisitos mínimos para poder producir y con base en ello valorar su incorporación al esquema parafinanciero.

Las mejores prácticas internacionales analizadas en el Entregable E muestran que la incorporación de nuevos productores al Sistema Financiero y en este caso el acceso al crédito se puede lograr a través de varios instrumentos, tales como: la ampliación en el uso de las garantías y la reducción en el cobro de la comisión por el uso de la garantía. En 2021, FIRA realizó un proceso de valoración de las parafinancieras, con base en el cual las clasifica de: riesgo, riesgo medio y bajo riesgo. Las parafinancieras de bajo riesgo podrían estar sujetas a la reducción en el costo por el uso de la garantía.

Recomendación puntual

Incentivar a los IFBs para que promuevan entre las empresas tractoras, masificadoras, y las que participan en el Programa de Desarrollo de Proveedores la incorporación de un porcentaje mínimo de 10% de nuevos acreditados cuando la empresa solicitante pertenezca a los Estratos E1 a E4 de FIRA, y esto les permita obtener los beneficios siguientes al IFB: i) una ampliación en la cobertura de la garantía y ii) una reducción de puntos porcentuales en el costo de la comisión por uso de la garantía. Los montos de los incentivos deben ser revisados por CARFIRA, con base la elasticidad de la demanda, para determinar los incentivos que permitan incidir en la disposición de los IFBs para incorporar nuevos acreditados finales.

2. Intermediarios Financieros No Bancarios.

A través del proyecto estratégico Programa de Agricultura Familiar (PROAF), FIRA realizó una reingeniería del programa para potenciar su impacto en inclusión financiera como un mecanismo de acceso al crédito, a través de las SOCAPs, lo cual implicó ajustes regulatorios y simplificación normativa y operativa para que puedan operar directamente con FIRA, eliminando la intermediación bancaria.

Recomendaciones puntuales.

Realizar los siguientes ajustes en la operación del PROAF:

1. Realizar una prueba piloto empleando teléfonos satelitales como medio de transmisión en las transacciones electrónicas de la recepción y pago de recursos en las comunidades rurales. FIRA está desarrollando una prueba piloto para instalar antenas satelitales en comunidades apartadas, por lo cual, podría extender esta prueba piloto involucrando a las SOCAPS para valorar el costo – beneficio de emplear estos mecanismos como acceso al sistema financiero y promoviendo la inclusión financiera en las localidades. La mejor práctica internacional, muestra que Colombia elevó sus estándares de inclusión financiera a través de la red de corresponsales en zonas rurales y rurales dispersas. En el apartado I.4.7 se planteó una propuesta concreta para el desarrollo de corresponsalías.
2. Tomando como base la estructura del PROAF:
 - a) Diseñar un producto específico de inclusión financiera para personas en los estratos E1 y E2, cuando los créditos se coloquen en localidades con menos de 15,000 habitantes, para los solicitantes que nunca hayan recibido un financiamiento formal o no cuenten con historial crediticio en Buró de Crédito. La experiencia internacional se detalló en la sección I.3.1; baste señalar que en Colombia y Perú se desarrolló un producto similar de inclusión financiera, respaldado con recursos de la Banca de Desarrollo para el otorgamiento de crédito en montos menores a 150,000 pesos.
 - b) Desarrollar un producto usando la estructura del PROAF en el cual FIRA pueda atender las necesidades de los productores de las comunidades rurales más aisladas a través de estas y que como contraprestación, por cada producto desarrollado por FIRA, las SOCAPs se comprometan a que al menos 5 establecimientos ubicados en las zonas rurales se constituyan en corresponsalías a través de las cuales los productores puedan acceder a este producto financiero en particular y aumentar su captación en general. En Colombia se desarrolló un esquema para fomentar la creación de corresponsalías en zonas rurales y rurales dispersas, lo cual contribuyó a llevar los servicios financieros. Esta medida contribuyó a que Colombia se ubicara en la primera posición del ranking de Inclusión Financiera que reporta el Microscopio Global, como se mostró en el Capítulo I.
 - c) Fomentar la adopción de sistemas informáticos homologados que contribuyan a reducir los costos erogados por cada SOCAP al implantar una solución tecnológica propia y contribuyan a la interoperabilidad y la estandarización entre SOCAPs.

3. El trabajo de campo involucró la visita a algunas SOFOMES en las Regiones Norte y Noreste del país, donde se observó que, en general las SOFOMES mantienen una cartera cerrada de clientes, es decir, sólo trabajan con los productores y empresas que conocen. Por otra parte en entrevista con el personal de FIRA en uno de los Estados visitados, este manifestó que se encontraba realizando un padrón de las SOFOMES en el Estado para invitarlos a una reunión y darles a conocer los productos con los que cuenta la institución, cómo se pueden ellos beneficiar con su utilización, e incentivarlos para que los utilizaran para otorgar créditos a nuevos productores, y generar un esquema ganar-ganar: incorporar a nuevos acreditados al sistema financiero nacional e incrementar su propia cartera por lo que se recomienda generalizar esta práctica difundir los nuevos productos y servicios que FIRA emitió en las Condiciones del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 69) y las Condiciones del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 38), para que tengan conocimiento de las oportunidades de negocio que puede significar para ellos el hacer uso de los productos de FIRA entre los productores de su región.

El contexto de la recomendación

Durante el trabajo de campo se constató que, para otorgar crédito a personas sin historial crediticio, las SOCAPs solicitan un depósito a cuenta corriente, y pueden prestar en proporción de hasta 6 a 1, con montos topados y dos avales, es decir, por cada peso que está en depósito pueden prestar 6, por lo cual un depósito de 50,000 pesos puede generar un crédito de 300,000 pesos. Aunque la tasa inicial es alta (30%) puede mejorar conforme se vaya generando historial crediticio y mostrando el comportamiento de pago.

2.2.3.2 Brecha de Educación Financiera.

La educación financiera abarca varios aspectos, entre ellos: a) el conocimiento sobre los flujos de efectivo y presupuestos, b) los tipos de producto (débito, crédito e inversión) que existen en el mercado, c) los elementos de comparación para la toma de decisiones por la población, d) el manejo de información personal en plataformas electrónicas (banca por internet, banca por teléfono y banca móvil) y e) las instancias a las cuales acudir para presentar quejas o reclamos por la prestación de los servicios.

La incorporación de nuevos usuarios al sistema financiero requiere de una educación y capacitación que genere la confianza y las habilidades para un correcto uso de los instrumentos en las operaciones cotidianas.

Recomendación puntual.

Valorar la siguiente estrategia: Crear contenido digital para abatir la brecha de educación financiera

- a) Emplear la plataforma de TikTok para desarrollar cápsulas informativas o videos cortos que puedan ser enviados mediante WhatsApp a los grupos de productores, y que estén disponibles en la página de Facebook de FIRA. Las cápsulas pueden ser desarrolladas por el personal de FIRA para distintos rangos de edad, dinámicos (con bailes o movimiento) y en lenguaje ciudadano.
- b) Considerar un tema a la vez y poco texto.
- c) Crear videos cortos de máximo 3 minutos para que puedan ser compartidos vía WhatsApp.
- d) Deben ser entretenidos y con situaciones con las cuales las personas se identifiquen.

Una opción de bajo costo es emplear capital humano de servicio social de las carreras de Ciencias de la Comunicación, Diseño Gráfico, Administración y/o Economía para desarrollar contenidos y pautas. Con lo cual, podrían acreditar su servicio social basado en un proyecto específico y relacionado con su área, esto contribuiría a generar contenidos en las 32 entidades federativas.

El contexto de la recomendación

La experiencia internacional muestra que:

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) publicó el estudio Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación⁸⁸, en el cual señala que en América Latina los países realizan anualmente una Semana Nacional de Inclusión Financiera, pero tienen ante sí los siguientes retos:

- i. falta de presupuesto específico asignado a estas actividades,
- ii. falta de recursos humanos especializados en la preparación de contenidos, y
- iii. la identificación de canales privados de difusión masiva y gratuita.

Por otra parte, la revisión de los ocho países analizados mostró que Argentina cuenta con la mejor práctica internacional, ya que, a través de la Campaña de Inclusión Financiera de Mercado Pago denominada “Educación financiera de las jefas”, la cantante urbana Cazzu interpreta un tema que mezcla conceptos financieros con un mensaje de empoderamiento femenino a través del trabajo

⁸⁸ OCDE/CAF (2020), Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación. <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/Estrategias-nacionales-de-inclusion-y-educacion-financiera-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>

y productos bancarios.⁸⁹ Lo cual muestra que en otros países se están empleando las plataformas digitales para difundir conceptos financieros para despertar el interés en la población y en particular para la población femenina.

En el contexto nacional, durante la entrevista con miembros de las comisiones de la ABM comentaron su experiencia entorno a la capacitación en educación financiera. Los cursos más exitosos por el grado de aprendizaje y apropiación de conocimiento fueron los que emplearon un esquema disruptivo, en el cual, los instructores hicieron sociodramas, parodias de situaciones de la vida diaria y que fueron dinámicos, es decir, sin abordar conceptos teóricos, sino aplicados, en temas tales como:

1. Prevención de fraudes telefónicos.
2. La importancia de resguardar la información sobre cuentas y claves de acceso.
3. El ahorro y el valor del historial crediticio.
4. El uso adecuado del crédito.
5. El flujo del dinero y los presupuestos.

El programa piloto se realizó en la Alcaldía de Iztapalapa, y rebasó todas las expectativas, dado que se hizo popular y las personas pedían que se repitiera.

Las conclusiones de esta entrevista fueron que:

- a) La población adulta ha cambiado su dinámica de aprendizaje, buscan entretenimiento y conocimiento práctico.
- b) Los mensajes deben ser cortos y contundentes.
- c) Las personas se distraen fácilmente, por lo cual se atrapa la atención con base en la sorpresa y la risa.

Durante los grupos focales con los acreditados finales, estos manifestaron:

- i) Su interés en materia de educación financiera, para poder entender y aprovechar los productos de crédito.
- ii) Las personas mayores prefieren la capacitación presencial para resolver dudas.
- iii) En sus localidades no cuentan con acceso a internet o su conexión es inestable, por lo cual no pueden tomar sesiones largas vía remota o en YouTube.
- iv) Cuentan con teléfonos inteligentes que usan cuando se trasladan a sus centros de trabajo o las cabeceras municipales, por lo cual pueden recibir mensajes vía WhatsApp, incluidos videos cortos.
- v) Las redes sociales que usan son Facebook y Tik Tok como medios de entretenimiento en su celular.
- vi) Usan WhatsApp para comunicarse porque son mensajes cortos, consumen pocos datos, se envían y descargan cuando tienen señal.

Los resultados de las encuestas aplicadas en línea y las entrevistas en los Estados mostraron que:

⁸⁹ Mercado Pago. (2022). Cazzu x Mercado Pago: Educación Financiera de las Jefas. YouTube. <https://youtu.be/7dbBZBmnu6M>. Argentina.

1. El personal de FIRA se enfoca en el cumplimiento de sus metas, tales como: i) la colocación de crédito que implícitamente involucra al número de acreditados en el proyecto, ii) la supervisión, iii) los traslados entre comunidades; y iv) la capacitación, la cual está sujeta a disponibilidad de tiempo.
2. Existen cursos de educación financiera en las páginas electrónicas de la Asociación de Bancos de México, algunos IFBs y dependencias de gobierno (Secretaría de Economía y Condusef), así como contenidos en línea disponibles en YouTube, pero tienen una duración mayor a 10 minutos.
3. Los términos técnicos que se manejan en los cursos no son comprensibles para los productores, lo que genera dudas y desconfianza, por lo tanto, pierden interés en los temas y no concluyen los cursos.

El uso de capital humano para el desarrollo de proyectos específicos en temas de comunicación se emplea en las universidades para desarrollar proyectos específicos, la institución paga los materiales, los pasantes o estudiantes adquieren experiencia profesional en su campo, en ocasiones se apoyan con infraestructura de sus universidades como parte de su proyecto de titulación y obtienen la carta de liberación de su servicio social y una carta que avala su experiencia profesional, lo cual contribuye a demostrar experiencia para incorporarse en el mercado laboral.

2.2.3.3 Brecha generacional en el uso de tecnologías de la información.

En 2019, el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) realizó un estudio sobre el “Uso de las TIC (Tecnologías de la Información) y actividades por Internet en México”, encontrando que:

“La población entre 18 y 24 años de edad tiene la probabilidad más alta de usar el Internet con 89.2%. A partir de ese rango, conforme aumenta la edad, la probabilidad disminuye hasta llegar a 28.2% para la población de 55 años o más”⁹⁰

Adicionalmente, la población mayor a 40 años ha transitado por distintos modelos de operación bancaria, los cuales van desde el uso de sucursales, cajeros automáticos, banca por internet, banca móvil y transacciones usando imágenes QR. Por lo cual, tiende a preferir los esquemas que conoce.

Recomendación puntual.

Se propone la siguiente estrategia para la atención de esta brecha: Crear contenido digital para abatir la brecha generacional en el uso de Tecnologías de la Información.

- a) El personal de FIRA podría desarrollar un tutorial básico que explique qué es la banca móvil, para que sirva, cómo se usa, los consejos de seguridad para no compartir

⁹⁰ Instituto Federal de Telecomunicaciones. (2019). Uso de las TIC y actividades por internet en México: Impacto de las características sociodemográficas de la población (versión 2019). <http://www.ift.org.mx/sites/default/files/contenidogeneral/estadisticas/usodeinternetenmexico.pdf>

información personal (no proporcionar el NIP (número de identificación personal) de la tarjeta, códigos CVC o claves de acceso a nadie) y los beneficios que se obtienen por el uso de los instrumentos del sistema financiero.

- b) El formato debe ser de cápsulas o videos cortos de Tik Tok para que sean ligeros y se puedan transmitir vía WhatsApp.
- c) Hay que tener presente que la mayoría de los titulares de las unidades de producción tienen más de 50 años⁹¹; entonces, los contenidos que se dirijan a ellos deben ser en un lenguaje sencillo, amigable y pausado.
- d) En la medida de lo posible, el contenido debe ser dinámico y con mensajes claros.
- e) La generación de contenido puede ser con el personal de FIRA, o pasantes de las carreras de Ciencias de la Comunicación u otras carreras de nivel universitario (como se señaló en la brecha anterior), con lo cual podrían acreditar su servicio social.⁹²

Se podrían desarrollar contenidos sobre los principales temas de interés mencionados por la población durante los grupos focales en los trabajos de campo fueron⁹³:

- a. ¿Cómo uso la banca móvil?
 - b. ¿Cómo sé que la transferencia que hago llegó o cómo compruebo a quien le llegó?
 - c. ¿Cómo sé que no estoy siendo víctima de un fraude?
 - d. Me siento cómodo cuando realizo transacciones de poco monto, pero en transacciones grandes pido ayuda al contador o personal de la parafinanciera, ¿Qué riesgos tengo al proporcionar mi información?
 - e. Cuando acudo a una sucursal para aprender a usar la Banca Móvil me quitan el teléfono y me piden las claves de acceso, ¿Qué riesgos corro si se las doy?
 - f. ¿Con quién me quejo o adonde acudo?
- f) Se podría realizar un concurso entre alumnos de las escuelas de nivel superior fomentando su participación con premios simbólicos en efectivo o productos comprados a los acreditados finales de la región. Usando temáticas cortas y divertidas, por ejemplo: -¡Mamá! ¿Cómo te lo explico?

Un evento de este tipo contribuirá a que la población se interese en difundir conceptos de inclusión financiera de forma accesible a personas de otras generaciones. Los videos en TikTok podrían estar etiquetados con #Educacionfinanciera #inclusionfinanciera #ConcursoFIRA, lo cual contribuiría a generar tendencia e interés en redes sociales. Por temas de imagen institucional, se tendrían que emitir bases sobre su contenido y uso de imagen institucional.

⁹¹ INEGI. (2019). Encuesta Nacional Agropecuaria.

<https://www.inegi.org.mx/programas/ena/2019/#Tabulados>

⁹² FIRA cuenta con un área de Comunicación Social que podría diseñar la pauta de contenidos y mensajes, en un formato amigable para los ciudadanos.

⁹³ En el producto C de la Etapa II se mencionan a detalle los resultados de los trabajos de campo, por lo cual aquí se mencionan puntualmente algunos de ellos.

El contexto de la recomendación

Durante los grupos focales con los productores, estos manifestaron que no emplean la banca electrónica o la banca móvil porque no saben cómo manejar las aplicaciones, que desconfían de que estas efectivamente se realicen y que tenían malas experiencias al solicitar apoyo de los ejecutivos de cuenta o con otras personas al solicitar orientación y apoyo. Por lo cual preferían seguir realizando operaciones en efectivo.

También mencionaron que el internet en sus localidades es de baja calidad, por lo cual es intermitente o la señal es débil, lo cual impide recibir archivos pesados o usar tutoriales de YouTube, pero que usan TikTok y Facebook como redes sociales, principalmente para entretenimiento. Por lo cual, las cápsulas que se diseñen deben ser para reproducción en teléfono celular, pequeñas en tamaño del archivo, amenas y breves.

En Argentina, Mercado Pago es una de las principales Fintech, y elaboró una campaña de inclusión financiera denominada “Para las Jefas”, la cual emplea a una cantante urbana de nombre Cazzu, la cual está enfocado a despertar el interés de las mujeres en temas de educación financiera con un lenguaje cotidiano y coreografías visualmente llamativas para atrapar la atención. El objetivo es contribuir a comprender como funciona el dinero a nivel personal y familiar, así como proporcionar herramientas para una gestión adecuada de las finanzas personales⁹⁴.

En México, la Asociación de Bancos de México mencionó que realiza la “Semana Nacional de Inclusión Financiera” (que realidad es el nombre del evento, porque dura dos semanas), y en este lapso celebra eventos de capacitación y difusión por parte de las instituciones Bancarias. La OCDE en su reporte “Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación”, señala que: en los países de la región se realiza esta práctica, con una visión integral en los aspectos educativo, informativo y comunicacional, con un enfoque hacia los niños y jóvenes. El uso de medios tradicionales (televisión, radio y prensa escrita) con fundamentales en las estrategias de comunicación y difusión, en particular para los grupos vulnerables, pero deben diseñarse otras estrategias para llegar a poblaciones rurales remotas. Los desafíos de estas actividades son: i) falta de presupuesto específico asignado a estas actividades, ii) falta de recursos humanos especializados en la preparación de contenidos, y iii) la identificación de canales privados de difusión masiva y gratuita.⁹⁵

⁹⁴ El Cronista. (2022). Cazzu protagoniza campaña de inclusión financiera "para las jefas". Argentina. 20 de mayo de 2022. <https://www.cronista.com/finanzas-mercados/cazzu-se-sumo-a-la-campana-de-inclusion-financiera-de-una-fintech/>

⁹⁵ OCDE/CAF (2020), Estrategias nacionales de inclusión y educación financiera en América Latina y el Caribe: retos de implementación. <https://www.oecd.org/daf/fin/financiamiento/Estrategias-nacionales-de-inclusion-y-educacion-financiera-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>

2.2.3.4 Brecha Desarrollo Regional.

Los trabajos de campo permitieron constatar que existen diferencias entre regiones y estados, en relación con el acceso a la infraestructura, tecnologías de la información y productos financieros para la población rural, las mujeres y la población vulnerable; lo cual se refleja también en los modelos de producción, mientras que en la Región Sur se enfocan en producción tradicional enfocada en el abasto nacional y poca tecnología aplicada; en las Regiones Norte y Noroeste se enfocan en productos para la exportación, con alto valor agregado basados en tecnificación, estandarización de procesos y aprovechamiento racional de los recursos. Como parte de la revisión de las recomendaciones con el personal de las áreas de FIRA se encontró que existen productos financieros desarrollados por FIRA que están en línea con las mejores prácticas internacionales identificadas durante el estudio, pero que, al no estar visibles, tienen poca demanda.

Recomendación puntual.

Elaborar materiales de promoción y capacitación a través de cápsulas informativas para dar a conocer al personal de FIRA, los ejecutivos de cuenta bancarios y los productores los siguientes productos financieros:

1. La gestión y protección de recursos naturales.
2. Aprovechamiento de recursos pesqueros y acuícolas.
3. La reconversión productiva.

A través de estos productos se busca dar respuesta a:

- a) la recuperación de suelos, el cuidado de recursos naturales y el cambio a productos que utilicen eficientemente el agua.
- b) El aprovechamiento de los litorales del país en favor de los pequeños productores que a la fecha no tienen acceso a un financiamiento que les permita consolidar su actividad productiva y pasar a la comercialización a mediana escala.
- c) La reconversión productiva para el desarrollo de productos de mayor valor agregado y/o enfocados al mercado de exportación.

El esquema propuesto es: identificar en conjunto entre los Directores Regionales, los especialistas y las áreas de riesgos de FIRA cuáles son los productos susceptibles de generar un mejor nivel de utilidad en la valoración costo – beneficio para los productores, así como nuevas oportunidades de comercialización en el mercado en cada región e incentivar su producción. Por ejemplo: los entrevistados mencionaron que en el Estado de Jalisco se produce sorgo, pero hay regiones donde si produjeran *berries* tendrían mejor margen de utilidad en la relación costo - beneficio; o en el estado de Zacatecas que produce frijol, pero el clima y las heladas afectan su producción, por lo cual la migración a otros productos considerando alternativas como pueden ser lo invernaderos les generarían mejores utilidades, pero mencionaron que existe una resistencia en la población para migrar a nuevos productos.

El contexto de la recomendación

El trabajo de campo permitió constatar que existen diferencias regionales en el país que se manifiestan en el tipo de productos, perfil de los productores, disponibilidad de infraestructura y los recursos naturales a su alcance. En las entrevistas con el personal de otras dependencias de gobierno, este comentó que consideraban necesario desarrollar un esquema que permita migrar de cultivos tradicionales a otros de mayor valor agregado o más acordes a las condiciones de los estados, por ejemplo:

“...seguimos produciendo frijol en un estado con heladas y perdemos la producción, por lo que hay que cambiar a otro tipo de productos con mayor margen o más propicios para la zona...”

Entrevistado 16

Durante las entrevistas con el personal de las paraфинancieras y los acreditados finales se observan diferencias en el grado de madurez de estas entre regiones, en particular, las regiones Centro – Occidente, Norte y Noroeste muestran una mayor madurez empresarial, ya que cuentan con una visión de largo plazo y planes de crecimiento entre la paraфинanciera y los productores; enfocados en productos para los mercados de exportación.

Por otra parte, las mejores prácticas muestran que Perú y Chile cuenta con un Programas de reconversión productiva. A través del Fondo Agroperú se diseñaron diez programas para reactivar la economía rural que conlleve a desarrollar pequeños productores y esquemas asociativos. En tanto que, en Chile se cuenta con un Programa de Reconversión Parcial agrícola para coadyuvar a que los agricultores puedan cambiar de su actual rubro a otro de mayor margen o a un cultivo con menor demanda de agua.

Además, también en Chile se observó que cuentan con el producto financiero: “Crédito Pesca Artesanal y Acuicultores de Pequeña Escala”, dirigido a pescadores y acuicultores, tripulantes y armadores, puertos pesqueros y caletas; con periodos de gracia de 3 meses sin pago para créditos o cuotas mensuales o hasta 18 meses para créditos anuales, semestrales o trimestrales, y cuyo requisito principal es el conocimiento sobre la actividad productiva, demostrando al menos 1 año de antigüedad y permanencia en el rubro para persona física y 2 años para personas morales.

2.2.3.5 Brecha de percepción de alto riesgo del sector rural.

Dado que los productos agrícolas están sujetos a factores exógenos, tales como el clima y la volatilidad de los precios en el mercado como resultado de la oferta y la demanda, los productores no cuentan con un ingreso garantizado que les permita vivir y contar con los recursos para el siguiente ciclo productivo. Por tal razón, FIRA desarrollo los proyectos estratégicos: Plataforma de seguros y Volatilidad de precios. Bajo esta perspectiva, los seguros y coberturas de precios son productos que ofrecen alternativas para atender las contingencias derivadas de desastres naturales o volatilidad en el mercado. Sin embargo, se requieren de acciones preventivas, tales como revisar si la ubicación geográfica y condiciones climáticas de la zona son propicios para desarrollar cultivos o ganadería en las zonas.

Recomendación puntual.

Mejorar la plataforma de seguros, vinculándola con la plataforma Georreferencia de predios. Que esta última contenga capas de información con el atlas de riesgos del municipio y los reportes de inundaciones por desbordamiento de ríos y cuerpos de agua, así como la información del atlas de sanidad e inocuidad agroalimentaria que establece el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), entre ellas, las zonas con enfermedades zoonóticas, por ejemplo: tuberculosis.

Se recomienda que las coberturas de precios incluyan también la compra de opciones para la cobertura en el tipo de cambio. Esta es una mejor práctica internacional observada en Chile, dado que los precios de referencia se cotizan en dólares en el Mercado de Futuros de Chicago, por lo cual, el tipo de cambio es un factor que afecta también los ingresos esperados de los productores.

El contexto de la recomendación

En análisis de las mejores prácticas internacionales muestra que países como Brasil, India y Chile cuentan con plataformas similares a las que está desarrollando FIRA en materia de seguros.

Argentina, Brasil, Colombia, Chile, India y Uruguay con plataformas para la contratación de opciones sobre los precios de venta en los mercados de futuros.

En particular, Brasil ha desarrollado una plataforma para el intercambio de información con los productores, con características muy similares a las que está desarrollando FIRA en su plataforma AGRITECH.

Sin embargo, se considera que la inclusión de los atlas de riesgos de los municipios que se elaboran en México podría aportar información para la toma de decisiones para el personal de FIRA y los IFs para el otorgamiento de crédito y coberturas de riesgo.

2.3 Atención de hallazgos del trabajo de campo.

En el trabajo de campo se aplicaron instrumentos para la recolección de información: entrevistas semi estructuradas, grupos de enfoque, cédulas de observación directa participativa y encuestas en línea. Como resultado de estos trabajos se obtuvieron los hallazgos que se mencionaron en la sección uno de este capítulo. A continuación, se presentan los hallazgos clasificados en dos apartados, en el primero, aquellos donde FIRA concurre con otros actores para su atención, pero no es responsable único de su solución; y en el segundo, donde FIRA interviene directamente en su atención.

2.3.1 Hallazgos donde FIRA concurre, pero no es responsable único de su atención.

En la Etapa II de este estudio se realizaron los trabajos de campo, en los cuales se identificaron los siguientes nueve hallazgos en los que FIRA interviene en su atención en conjunto con otros actores:

2.3.1.1 Perfiles de acreditados.

Como se presentó en la sección anterior, el perfil de los acreditados es diferente en aspectos tales como: i) el tipo de actividad, ii) nivel de empresarialidad, y iii) tipo de infraestructura entre regiones. Esta variable presenta rigidez en el corto plazo, es decir, está dada y no se puede modificar de inmediato. Sin embargo, a través de la capacitación y entrenamiento se pueden adquirir habilidades en temas de procesos, sistematización y automatización a través de plataformas, así como el desarrollo de habilidades administrativas. Por otra parte, la conformación de infraestructura productiva es una variable de tipo acervo, es decir, se va acumulando en el tiempo, y puede influir en el desempeño del acreditado y por tanto en su perfil.

Con base en lo anterior, se observa que FIRA puede contribuir en el desarrollo del perfil del acreditado, ya que la garantía con la que respalda el crédito permite que el acreditado haga uso de este, con lo cual puede desarrollar su actividad productiva y adquirir experiencia. Adicionalmente, el desarrollo del Proyecto Estratégico PDP contribuye a la profesionalización de los productores para que desarrollen el espíritu empresarial y estandaricen sus procesos, esto en el mediano plazo, incrementa la productividad y contribuye a fortalecer el perfil del acreditado final.

Recomendación puntual.

FIRA puede contribuir al desarrollo de las capacidades productivas del acreditado final a través de transferencia de conocimiento en temas como educación financiera, procesos y gestión administrativa a través de cursos de capacitación en línea en temas como: contabilidad básica para que los productores aprendan a llevar un registro de sus operaciones y con ello puedan acceder a créditos de IFs. No obstante, se debe tener presente que este hallazgo constituye una limitante que se deba considerar en el diseño de los productos y servicios: la población no es homogénea, ni tiene el mismo perfil entre regiones, por lo cual, lo que funciona en algunas entidades federativas, no necesariamente se puede replicar en otras con los mismos resultados o se requiere tropicalizar para adaptarlo al contexto en el cual se desarrolla.

2.3.1.2 Necesidades de capacitación para personal de los IFs.

Los promotores entrevistados durante el trabajo de campo y quienes respondieron las encuestas en línea, señalaron que, con base en las necesidades detectadas en su trabajo diario, les gustaría impartir los siguientes cursos a los acreditados: educación financiera, figuras asociativas, organización, administración de empresas y competencias gerenciales. Por otra parte, los acreditados que participaron en las encuestas señalaron que les gustaría recibir cursos en los siguientes temas: educación financiera, integración de un expediente de crédito, flujo de efectivo, e inclusión financiera (cómo acceder a productos financieros). Se recomienda considerar los temas

señalados en el párrafo cuando se elabore los programas de capacitación y que está sea mediante cursos virtuales asincrónicos, los cuales pueden ser tomados en línea.

Recomendación puntual.

Adicionalmente, se detectó como necesidad el brindar capacitación a los ejecutivos de cuenta y personal de los comités de riesgo de los IFs sobre los programas de FIRA. Se recomienda a FIRA construir una batería de capacitación a distancia o la elaboración de módulos de capacitación sobre temas concretos y operativos, dado que existe rotación al interior de los IFs. Al estar disponible esta información, se pueden abreviar los tiempos de capacitación e inducción del nuevo personal de los IFs.

2.3.1.3 Requisitos de intermediarios financieros (IFs) para otorgamiento de crédito.

FIRA está desarrollando el proyecto estratégico: Plataforma de crédito, a través de la cual, los solicitantes de crédito presentan sus proyectos en una plataforma para que los IFs puedan evaluar sus solicitudes de crédito, además de contar con procesos estandarizados en su operación; por lo cual, los requisitos solicitados por los IFs son presentados una sola vez, en particular aquellos relacionados con la documentación de los flujos financieros de los proyectos. El trabajo de campo mostró que los requisitos son similares entre IFs, por lo cual los acreditados presentan la misma información en diferentes IFs para buscar las mejores condiciones.

La Plataforma de Crédito simplificará los trámites para los acreditados, y dado que promueve la competencia entre IFs debería contribuir a la reducción en la tasa de interés en mediano plazo. Como sistema, requerirá de un tiempo de maduración para absorber la curva de aprendizaje y con ello aprovechar todas sus funcionalidades.

Recomendación puntual.

Los IFs realizan una valoración de las solicitudes con sistemas paramétricos. Sin embargo, se sugiere considerar que las áreas de riesgos de cada IFs indican con políticas internas las actividades y tipos de proyecto que son interés del banco en cada año, por lo cual, aunque los proyectos cumplan con los requisitos paramétricos, existe la posibilidad de que no sean interés del IF para ese año. Por lo cual, se debería tener una variable al interior del sistema para cargar los tipos de proyecto que los IFs reporten como actividades o áreas de interés en el año.

El contexto de la recomendación

Durante los trabajos de campo se tuvieron entrevistas con ejecutivos de cuenta de los IFs, ellos expresaron que:

- a) El IF establece un piso para el monto de proyectos que son de su interés, es decir, proyectos menores a ese piso se canalizan al segmento PYME, proyectos iguales o mayores a ese piso son evaluados.
- b) El área de riesgos establece que sectores o actividades son interés en ese año para el IF, por lo cual, antes de evaluar un proyecto y su documentación soporte, realizan esta consulta y con ello descartan los proyectos que no cumplen con la política del IF.

Por lo anterior, existe una variable que depende de políticas internas y debe ser incorporada al modelo paramétrico de FIRA.

2.3.1.4 Causas de rechazo de las solicitudes de crédito.

FIRA desarrollo dos proyectos estratégicos que contribuyen a reducir las causas de rechazo: la Metodología de Promoción, en la cual se incluyen los requisitos para acceder a los programas y productos financieros con cobertura de garantía aportada por FIRA; y la Plataforma de Crédito, en la cual, se presentan las solicitudes de crédito para que los IFs puedan consultar los proyectos en un solo repositorio.

En la medida que los acreditados conozcan las principales causas de rechazo que señalan los ejecutivos de cuenta de los IFs, pondrán más atención en ellas para subsanarlas y con ello disminuirán los reprocesos en la presentación de solicitudes.

Recomendación puntual.

Difundir entre los acreditados finales las causas de rechazo en las solicitudes de crédito. Difundir los requisitos y documentos para acceder a un financiamiento en la página electrónica de FIRA, en las sesiones de promoción y carteles en las oficinas de FIRA. Poniendo énfasis en las causas de rechazo mencionadas por los IFs: i) el régimen de propiedad ejidal, ii) opinión negativa en Buró de crédito, iii) información financiera mal-presentada, iv) no contar con registro en el SAT, y v) inconsistencias entre la información financiera y las declaraciones al SAT; así como otras causas mencionadas por el personal de FIRA: opinión negativa en el SUSTRAE y no poder demostrar los ingresos. Así como las alternativas para solucionarlas. Con esta medida se reducirán los reprocesos para los solicitantes.

El contexto de la recomendación

Como se mencionó en la sección anterior, existe una percepción distinta sobre las causas de rechazo en las solicitudes:

1. Los acreditados finales consideran que son: i) falta de garantías, ii) falta de historial crediticio, iii) no cumplir con el perfil solicitado, iv) falta de fiador o aval, v) rechazo del solicitante por elevada tasa de interés, vi) problemas con el Buró de Crédito, y vii) no poder comprobar ingresos.
2. Los ejecutivos de cuenta de los intermediarios financieros señalaron como causas de rechazo: i) el régimen de propiedad ejidal, ii) opinión negativa en Buró de crédito, iii) información financiera mal-presentada, iv) no contar con registro en el SAT, y v) inconsistencias entre la información financiera y las declaraciones al SAT.
3. El personal de FIRA (Directores Regionales, residentes estatales y promotores) mencionaron como principales: i) falta de garantías, ii) opinión negativa en el Buró de Crédito o en el SUSTRAE⁹⁶, iii) mal historial crediticio, iv) falta de documentación solicitada, v) no cumplir con el perfil solicitado, vi) no poder comprobar ingresos y vii) rechazo del solicitante de crédito por considerar elevada la tasa de interés.

Como se puede apreciar, aunque algunas causas son comunes, existen diferencias en las opiniones entre los actores, lo cual ocasiona reprocesos y demoras para la obtención de los créditos.

2.3.1.5 Limitantes para incorporar nuevos acreditados.

FIRA ha desarrollado los siguientes proyectos estratégicos: Metodología de Promoción, la Plataforma de Crédito, el Fortalecimiento del modelo parafinanciero y el Fortalecimiento del PDP. A través de estos proyectos se está difundiendo la oferta de productos y programas desarrollados por FIRA e instrumentados por los IFs.

Recomendaciones puntuales.

Las recomendaciones para este hallazgo se atienden con las recomendaciones planteadas para la atención de las brechas, para fines de facilitar la lectura se enuncian nuevamente, indicando el apartado donde se desarrollaron:

Para promover la incorporación de nuevos acreditados se recomienda:

1. Incentivar a los IFBs para que promuevan entre las empresas tractoras, masificadores y las que participan en el PDP la incorporación de un porcentaje mínimo de nuevos acreditados, a través de estímulos como: i) ampliación en la cobertura de la garantía y ii) reducción en el costo de la comisión por uso de esta, véase apartado II.2.3.1.a
2. Fomentar entre las SOCAPs la adopción de sistemas informáticos homologados, véase los apartados I.4.6 y II.2.3.1.b de este documento.

⁹⁶ Sistema Sujetos de Crédito y Técnicos Registrados con Antecedentes Especiales. En este sistema se registran a los acreditados finales que hayan quebrantado algún crédito con garantía de FIRA.

3. Realizar una prueba piloto para el desarrollo de corresponsalías, empleando teléfonos satelitales como medio de transmisión en las transacciones electrónicas de la recepción y pago de recursos en las comunidades rurales, véase apartado II.2.3.1.b
4. Difundir los nuevos productos y servicios para las SOFOMES, que FIRA emitió en las Condiciones del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 69) y las Condiciones del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 38), para que tengan conocimiento de las oportunidades de negocio que puede significar para ellos el hacer uso de los productos de FIRA entre los productores de su región, véase apartado II.2.3.1.b.

El contexto de la recomendación

Como se mostró en la Tabla 2, existe una interrelación entre las brechas y hallazgos, por lo cual las acciones que se implementan para su atención impactan en ambos niveles, por lo cual, en este apartado se concentran las recomendaciones que provienen de la sección anterior para demostrar que con ellas se atiende este hallazgo.

Las mejores prácticas internacionales observadas en Colombia y Perú muestran el uso de descuentos en la comisión por el uso de la garantía como un mecanismo para generar los incentivos y orientar las acciones de los IFs, en particular, para la colocación de créditos en zonas rurales y zonas rurales dispersas.

2.3.1.6 Fortalecimiento a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

FIRA desarrolló el proyecto estratégico Programa de Agricultura Familiar, en el cual se planteó una reingeniería para ampliar y optimizar la interacción con las SOCAPs. La experiencia internacional en Chile, Colombia y Perú muestra que el desarrollo de estos IFNBs es una mejor práctica para llegar a los productores rurales, por lo cual se reiteran las recomendaciones del apartado II.3.8 de este capítulo.

2.3.1.7 Uso de Tecnologías de la Información.

La atención de este hallazgo se integra por varios elementos: a) el desarrollo de infraestructura en las localidades rurales, lo cual corresponde a las compañías de telefonía terrestre y móvil, por lo cual está más allá de las atribuciones de FIRA, b) la capacitación para el uso de aplicaciones móviles y banca por internet, lo cual fue abordado en el apartado anterior para la atención de las brechas generacional en el uso de tecnologías de la información, educación financiera, y uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles y confianza, y c) la protección al consumidor de servicios financieros a través de la orientación sobre las instancias a las cuales acudir en caso de quejas.

Recomendaciones puntuales.

Se reiteran las recomendaciones para su atención en el marco de la competencia de FIRA:

1. Desarrollar tutoriales en forma de cápsulas para explicar el uso de la banca móvil en lenguaje ciudadano, empleando para ello personal de FIRA o encargando su desarrollo a personas con experiencia en temas de comunicación.
2. Incorporar dentro de la Metodología de Promoción un apartado para capacitar a los promotores sobre la orientación que deben brindar a los acreditados y acreditados finales sobre las instancias a las cuales pueden acudir en caso de quejas por los productos y servicios financieros.

El contexto de la recomendación

Durante los grupos de enfoque con los acreditados finales, las personas mayores de 50 años las cuales eran mayoría señalaron que: a) tenían “miedo” de usar las aplicaciones móviles, b) no sabían cómo usarlas y c) desconfiaban de los ejecutivos de cuenta porque al pedir orientación, “les quitaban su teléfono y les pedían sus claves para hacer las operaciones”.

En Brasil, el Banco Central desarrollo una solución de banca móvil que facilita e incentiva el uso de este servicio, dando realce la incorporación de tutoriales. Se identificó como mejor práctica porque su plataforma integra la contratación de productos de crédito, opciones para la cobertura de riesgos y contratación de seguros, además de que permite el envío de información, la carga de georreferencias e imágenes sobre los predios, y los servicios de banca digital que están disponibles en un cajero: transferencias y pago de servicios.

2.3.1.8 Protección al consumidor.

Durante los grupos de enfoque y las encuestas aplicadas en línea, los acreditados finales manifestaron que acuden de forma indistinta ante PROFECO y la CONDUSEF para presentar quejas sobre los productos y servicios financieros. Por lo cual, se reitera la recomendación del hallazgo anterior: la metodología de capacitación debe incluir un apartado en el que los promotores orienten a los productores sobre las instancias ante las cuales pueden presentar quejas por los productos y servicios financieros.

La mejor práctica internacional observada en los ocho países analizados en el entregable anterior muestra que la Banca de Desarrollo sólo toma conocimiento de las quejas y su atención, pero no participa en la resolución de estas entre los IFs y los usuarios de servicios financieros, por lo cual su función debe ser orientar sobre las instancias a las cuales pueden acudir para presentar sus quejas o reclamos.

FIRA ha desarrollado distintas plataformas donde los IFs ofrecen sus productos a los productores, se recomienda incluir un apartado donde se indiquen las instancias donde pueden presentar quejas por los servicios prestados y que especifique claramente que FIRA no es responsable por la calidad

de los servicios prestados por los IFs, y que su función sólo es facilitar la concurrencia de agentes en el mercado.

Recomendaciones puntuales.

1. Establecer los términos y condiciones por el uso de las plataformas que FIRA ponga a disposición de los IFs y productores, señalando que no es responsable por los servicios prestados en ellas.
2. Incluir en todas las plataformas un módulo que indique los canales para la presentación de quejas por los servicios prestados por los IFs y en su caso, los derechos de los consumidores.
3. Establecer los alcances por el uso de la información contenida en plataformas como AGRITECH, las cuales sirven como un Hub para integrar la información de distintas fuentes y que contribuyen a la toma de decisiones por parte de los agentes, señalando claramente el responsable de la captura de información.

2.3.1.9 Visión a 10 años sobre la inclusión financiera.

Las opiniones recabadas entre los actores entrevistados presentan áreas de oportunidad que rebasan las atribuciones y competencias de FIRA, tales como: incrementar la infraestructura de sucursales, integrar a la red de corresponsales a las tiendas Diconsa, que el Banco del Bienestar funja como administrador de corresponsales, masificar el cobro digital, fortalecer el papel de los programas sociales para que se paguen a través de transferencias bancarias, impulsar la dispersión de nómina por la banca y fomentar el ahorro desde la edad escolar. Sin embargo, existen otras en las cuales FIRA concurre con otros actores para su realización: fomentar la operación con microfinancieras, promover la asociación entre productores, diseñar productos financieros para el campo en función de la región y difundir los servicios de la CONDUSEF. Estos temas han sido abordados en los apartados anteriores, por lo cual no se considera que deban realizarse recomendaciones adicionales.

2.3.2 Hallazgos donde FIRA interviene directamente y que fueron atendidos.

De igual manera que, en el apartado anterior, los siguientes cinco hallazgos fueron resultado del trabajo de campo, y su atención compete a FIRA.

2.3.2.1 Definición de inclusión financiera.

Recomendación puntual.

Valorar por FIRA la inclusión como parte de su Metodología de Promoción la definición de inclusión financiera con sus cuatro dimensiones principales (acceso, uso, protección al consumidor y educación financiera) y que la difunda entre todos los participantes con los que tiene relación: personal de FIRA, productores, ejecutivos de cuenta y personal de otras dependencias del Gobierno Federal, para alinear la visión y los esfuerzos hacia el mismo objetivo.

2.3.2.2 Promoción.

Recomendación puntual.

FIRA desarrolló un proyecto estratégico enfocado a la estandarización de la Metodología de Promoción, conforme a su calendario de ejecución, este se implementó en el primer semestre de 2022, por lo cual, se considera que este hallazgo ya fue atendido y requiere de un proceso de maduración para detectar áreas de mejora.

2.3.2.3 Atención a mujeres y grupos vulnerables.

Recomendación puntual.

En las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 38) se incorporó el Programa de Financiamiento a Mujeres, se sugiere que se dé una promoción intensiva para darlo a conocer entre la población de FIRA para incentivar su uso y se reitera la recomendación transversal para que en todos los programas se señale que existe un componente específico para mujeres y se incorpore uno para grupos vulnerables.

2.3.2.4 Garantías.

FIRA desarrollo una reingeniería de su normatividad, procesos y sistemas, lo cual se refleja en las Condiciones del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 38), los cuales consideraron las mejores prácticas internacionales y nacionales, así como las necesidades de los productores detectadas en años anteriores.

Recomendación puntual.

Sólo se reitera la recomendación de valorar la creación de un esquema de subastas de garantías para la asignación de coberturas entre los IFs, como se mencionó en las recomendaciones transversales. Esta mejor práctica internacional se observó en Perú, Chile y México a través de Nafinsa entre 2003 y 2018.

2.3.2.5 Fortalecimiento de paraфинancieras.

Dada la importancia de estas empresas, FIRA realizó el Proyecto Estratégico Fortalecimiento del Modelo paraфинanciero, el cual contribuyó a realizar ajustes en la normatividad, las cuales se encuentran plasmadas en la edición 69 de las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros, y la edición 38 de las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros.

Recomendación puntual.

Extrapolar el Proyecto Estratégico para el Fortalecimiento del PDP, que permite estandarizar los procesos operativos y proporcionar herramientas tecnológicas que contribuyan a mejorar las actividades de evaluación, seguimiento, monitoreo y supervisión de los acreditados; por lo cual existe un componente técnico que permite la toma de decisiones y no sólo se basa en criterios subjetivos, esto representa un avance importante. Este modelo podría hacerse extensivo para Fortalecer la Operación de las Parafinancieras. Durante el trabajo de campo se observó que, aunque su modelo de negocios tiene elementos comunes en la parte administrativa que corresponden a cualquier empresa, no cuentan con criterios técnicos para decidir si un productor cuenta con las capacidades para integrarse a la parafinanciera, por lo cual su ingreso depende de recomendaciones personales o valoraciones que en ocasiones pueden ser subjetivas. Sin embargo, en todos los casos mencionaron que realizan una visita a la unidad de producción, por lo cual, se podrían aplicar parámetros técnicos del PDP para ver si cuenta con los requisitos mínimos para poder producir y con base en ello valorar su incorporación al esquema parafinanciero.

2.4 Recapitulación de las recomendaciones con base en las dimensiones de Inclusión Financiera.

El estudio realizó una revisión exhaustiva de los programas, productos financieros y proyectos estratégicos, comparándolos con las mejores prácticas nacionales e internacionales. Sin embargo, se considera oportuno indicar en esta sección como las recomendaciones de acciones puntuales se alinean con las dimensiones de la Inclusión Financiera, ya que ello es tema primordial de este estudio.

Esta sección se divide en cuatro apartados, los cuales corresponden a las dimensiones de la Inclusión Financiera. El primero compila las recomendaciones enfocadas en el acceso a los productos y servicios financieros. El segundo se enfoca aquellas recomendaciones que propician el uso permanente de los productos y servicios financieros. El tercero aborda los planteamientos enfocados en la educación financiera. El último, plantea las recomendaciones enfocadas en la protección al consumidor de servicios financieros.

2.4.1. Dimensión acceso a productos y servicios financieros formales.

Esta dimensión abarca dos vertientes, la primera enfocada en la posibilidad de que los consumidores puedan contratar productos y servicios con los IFs, y la segunda centrada en la difusión de información para reducir las asimetrías de mercado y reducir los riesgos.

Se observa que se generaron 11 recomendaciones clasificadas bajo esta dimensión:

1. Creación de un nuevo producto de inclusión financiera (IFNB): Desarrollar un producto de crédito para los acreditados finales que cumplan con dos condiciones:
 - i. Que manifieste que cuenta a lo más con una cuenta de débito activa.
 - ii. Que no cuente con historial crediticio.

2. Creación de un producto de inclusión financiera a través de IFNB (SOCAPS): Desarrollar un producto de crédito que se pueda otorgar con base en un depósito en garantía.
3. Creación de un nuevo producto de inclusión financiera para que a través de los IFNB se pueda otorgar Microfinanciamiento para amas de casa emprendedoras, con las siguientes características:
 - a) Dirigido a mujeres amas de casa o que formen parte de una unidad de producción rural, independientemente de su estado civil. Preferentemente que habiten en zonas rurales o cuya unidad de producción se encuentre en una zona rural
 - b) Destino: Venta al menudeo por catálogo, comercio al por menor de comida y bienes de primera necesidad, cría de animales menores, entre otros, y en zonas rurales.
 - c) Monto: Productores con unidades de baja escala con monto de crédito de hasta 10,000 UDIS para capital de trabajo por acreditado final y de hasta 20,000 UDI por contrato.
 - d) Tipo de apoyo: Cobertura con garantía FIRA sujeto a las condiciones de operación. Curso básico de contabilidad.
4. Creación de un nuevo producto de inclusión financiera para que a través de los IFNB se pueda otorgar crédito a los jóvenes rurales:
 - a) Dirigido a personas físicas de 18 a 24 años de los estratos E1 a E3.
 - b) Personas morales (E1 a E3): Con participación accionaria del 51% en una persona moral y/o universo de productores. Al menos el 75% tengan 25 años o menos al momento de contratar el crédito.
5. Elaboración de material para difundir entre los promotores de FIRA y los ejecutivos de los IF los programas, productos y estrategias relacionados con la gestión y protección de recursos naturales, como ProSostenible.
6. Elaboración de material para difundir entre los promotores de FIRA y los ejecutivos de los IF los programas, productos y estrategias relacionados con:
 - a) El aprovechamiento de recursos pesqueros y acuícolas.
 - b) La reconversión productiva hacia productos de exportación y/o mayor valor agregado, acordes con las zonas y los microclimas.
 - c) La recuperación de suelos, la conservación de recursos naturales y el uso eficiente del agua.
7. Creación de un modelo de riesgo compartido para el cobro por el uso de garantías: Donde el cobro de la comisión sea el máximo entre el costo normal por el uso de la garantía y un porcentaje de la tasa de interés que los IF cargan al acreditado.
8. Ampliación de corresponsalías.
 - Promover un convenio de colaboración entre FIRA, IFB/IFNB y empresas Fintech como Yastás para desarrollar corresponsalías para depósitos y pagos de financiamientos en comunidades rurales y que empleen servicios de telefonía satelital.

- Suscribir convenios con la ABM y la ASOFOM para desarrollar un producto llave en mano para financiar corresponsales para zonas rurales.
 - Desarrollar corresponsalías a través de las gasolineras en carretera que tengan asociada una tienda de conveniencia para atender a la población en la región.
9. Creación de un apoyo de ampliación de cobertura para la inclusión financiera: Incentivar a los IFB para que promuevan entre las empresas tractoras, masificadoras, y las que participan en el Programa de Desarrollo de Proveedores, la incorporación de un porcentaje mínimo de 10% de nuevos acreditados cuando la empresa solicitante pertenezca a los Estratos E1 a E4 de FIRA.
10. Difundir entre los acreditados finales las causas de rechazo en las solicitudes de crédito:
- Difundir los requisitos y documentos para acceder a un financiamiento en la página electrónica de FIRA, en las sesiones de promoción y carteles en las oficinas de FIRA.
 - Poner énfasis en las causas de rechazo mencionadas por los IFs: i) el régimen de propiedad ejidal, ii) opinión negativa en Buró de crédito, iii) información financiera mal-presentada, iv) no contar con registro en el SAT, y v) inconsistencias entre la información financiera y las declaraciones al SAT; y por el personal de FIRA: i) opinión negativa en el SUSTRAE y ii) no poder demostrar los ingresos.
11. Incluir en la plataforma de seguros la opción para que pueda estar disponible en algunas lenguas y dialectos.

2.4.2. Dimensión uso permanente de productos y servicios financieros formales.

El uso permanente de los productos y servicios financieros implica que los productores puedan emplearlos de forma habitual en sus actividades cotidianas y no de forma extraordinaria.

Se generaron siete recomendaciones que se pueden clasificar dentro de esta dimensión:

1. Creación de un apoyo de ampliación de cobertura para la inclusión financiera para incentivar a los IFB para que promuevan entre las empresas tractoras, masificadoras, y las que participan en el Programa de Desarrollo de Proveedores, la incorporación de un porcentaje mínimo de 10% de nuevos acreditados cuando la empresa solicitante pertenezca a los Estratos E1 a E4 de FIRA.
2. Creación de un apoyo para integrar los sistemas de las SOCAP: Deducir un porcentaje del costo por el uso de la garantía a las SOCAPs cuando estas desarrollen un sistema informático que estandarice los procesos y la interoperabilidad entre al menos 3 SOCAPs de la misma región o estado.
3. Construir una batería de capacitación en línea para los IF:
 - Brindar capacitación a los ejecutivos de cuenta y al personal de los comités de riesgo de los IF sobre los programas de FIRA.
 - Capacitar a los IFs sobre el esquema de operación de las parafinancieras, destacando las adecuaciones realizadas para su fortalecimiento. Estos cursos deberán incluir los siguientes temas de las parafinancieras:
 - Comercialización.

- Gobernanza y gobierno Corporativo.
 - Agricultura por contrato.
 - Riesgo y evaluación.
4. Construir una batería de capacitación en línea (parafinancieras):
 - a) Difundir las mejores prácticas de las parafinancieras más exitosas a través de cápsulas informativas.
 - b) Promover encuentros virtuales para difundir las mejores prácticas entre los directivos de las parafinancieras.
 - c) Desarrollar cursos de capacitación a distancia para personal de las parafinancieras en los siguientes temas:
 - Evaluación de proyectos.
 - Evaluación de cartera.
 - Gobierno Corporativo.
 - Análisis de riesgos.
 5. Creación de un esquema de subastas de garantías empleando la subasta holandesa y asignado coberturas de garantía a aquellos IFs que soliciten los menores porcentajes de garantía y/o reduzcan las tasas de interés para los productores.
 6. Creación de tableros de control para la estructuración, seguimiento y acompañamiento de proyectos; el uso de estos tableros contribuirá a la planeación y seguimiento del monitoreo de los proyectos en campo de forma sistemática.
 7. Coberturas de tipo de cambio. Poner a disposición de los acreditados finales coberturas de tipo de cambio que complementen a las coberturas de precios de productos en el mercado de futuros.

2.4.3. Dimensión educación financiera.

En esta dimensión se incluyen aspectos de capacitación tanto para productores, como para ejecutivos de cuenta de los IFs, personal de las parafinancieras y de FIRA.

1. Difundir la definición de inclusión financiera entre todo el personal de FIRA: incluir como parte de la Metodología de Promoción la definición de inclusión financiera con sus cuatro dimensiones principales (acceso, uso permanente, protección al consumidor y educación financiera) para alinear la visión y los esfuerzos hacia el mismo objetivo.
2. Construir una batería de capacitación en línea (SOCAP), grabando cápsulas informativas con la experiencia y mejores prácticas para que puedan ser adoptadas en otras regiones.
3. Construir una batería de capacitación en línea (productores) con temas de contabilidad básica, lo cual permitirá llevar un registro de sus operaciones y con ello podrían acceder a créditos de los IFs.
4. Creación de contenido digital para abatir la brecha de educación financiera y la brecha generacional en el uso de Tecnologías de la Información:
 - a) Desarrollo de contenidos como cápsulas informativas para distintos rangos de edad:

- Sin producción profesional, dinámicos y desarrollada con lenguaje ciudadano.
 - Considerar un tema a la vez y poco texto.
- b) Crear videos cortos de máximo 3 minutos para que puedan ser compartidos vía WhatsApp.
- Deben ser entretenidos y con situaciones con las cuales las personas se identifiquen.
 - Una opción de bajo costo, para ambas propuestas es emplear capital humano de servicio social de las carreras de Ciencias de la Comunicación, Diseño Gráfico, Administración y/o Economía para desarrollar contenidos y pautas. Con lo cual podrían acreditar su servicio social.

12. Generar una batería de capacitación en línea para personal de FIRA, ejecutivos de cuenta bancarios y los productores, en los siguientes temas:

- Desarrollo de litorales y proyectos acuícolas.
- Reconversión productiva.

2.4.4. Dimensión protección al consumidor.

En esta dimensión se incluyen tanto la información sobre los derechos del consumidor de productos y servicios financieros, como los procedimientos para la atención de quejas.

3. Módulo de quejas. Incluir en la plataforma de seguros un módulo que dirija a los productores asegurados a los canales de queja para el seguimiento de la problemática presentada e información sobre la manera como esta se atiende.
4. Elaborar una nota acerca de la interpretación para FIRA de la estrategia 5 con el fin de publicarla en la página de internet de FIRA.

Actualmente, la Estrategia 5 del Objetivo Prioritario 1 del PI 2020 – 2024 de FIRA dice:

“Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ”.

3. Conclusiones del capítulo.

En la primera sección del capítulo se presentaron los instrumentos empleados por la Banca de Desarrollo en los ocho países analizados en la etapa anterior, en otras instituciones de la Banca de Desarrollo en México, y los empleados por FIRA que se señalan en las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 69) y las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 38). Ambos documentos integran los ajustes en normatividad, procesos y sistemas que fueron desarrollados a la par de este estudio a través de los 30 proyectos estratégicos. Esto brinda la certeza de que se contó con la última información para la determinación de las propuestas de mejora. Es importante mencionar que la mayoría de las propuestas de recomendación que preliminarmente determinó el equipo consultor a lo largo del estudio, se encontraron atendidas con la última edición de estos documentos y de los proyectos estratégicos. Se reconocen, además, las mejores prácticas que FIRA está implementando dentro de sus estrategias, programas y productos. Se realizaron recomendaciones para productos específicos con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales y recomendaciones transversales cuando involucran a más de un programa o producto y/o grupo poblacional.

En la segunda sección se presentaron las 11 brechas y los hallazgos obtenidos durante las etapas anteriores, así como la vinculación entre estas; señalando la situación que guardan y en su caso, las áreas de oportunidad y recomendaciones propuestas para su atención.

Es importante señalar que FIRA contribuye a la atención de las brechas de inclusión financiera, pero no es el único actor responsable de su resolución. Por ejemplo, las brechas de infraestructura financiera, educación financiera, transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles y confianza, involucran la participación de diversos actores de los sectores público y privado. Con base en esto, se consideró qué brecha había sido atendida por FIRA cuando implementó las acciones a su alcance en su tramo de control.

El análisis de las políticas y estrategias que se emplean por la Banca de Desarrollo en México y los ocho países analizados permitió identificar los siguientes 18 instrumentos:

1. Fondeo a IFs.
2. Otorgamiento de créditos con el respaldo de los subsidios aprobados al productor.
3. Porcentaje de garantías con las que la Banca de Desarrollo respalda los créditos de los productores.
4. Reducción o descuento en puntos porcentuales de la tasa de interés, para hacer accesible el crédito a grupos de población o zonas geográficas.
5. Subastas de garantías entre IFs.
6. Cobro por el uso de la garantía al IF.
7. Cobro por el uso de la garantía al acreditado.
8. Cobro de prima de riesgo al IF sobre el historial de reclamos y quebrantos del IF como reconocimiento a su comportamiento.
9. Cobro por el uso de la garantía proporcional a la tasa de interés del IF al acreditado.

10. Apoyos diferenciados con base en zonas geográficas o zonas de excepción y violencia de guerrilla con base en descuentos en puntos porcentuales a la tasa de interés.
11. Topes en el monto de la garantía o descuento en puntos porcentuales para grandes empresas, y al rebasar este monto se aplican los criterios del mercado.
12. Incentivos para impulsar el desarrollo de los esquemas asociativos
13. Subsidios a la tasa de interés, pago de puntos porcentuales al IF en apoyo al acreditado.
14. Subsidios a seguros para cubrir riesgos por siniestros.
15. Incentivos para la participación de mujeres, jóvenes y grupos vulnerables a través del porcentaje de la cobertura de garantías, bonificación, descuento de puntos porcentuales a tasa de interés.
16. Capacitación o asistencia técnica subsidiada.
17. Bonificación de tasa de interés a través del depósito de recursos a la cuenta de los beneficiarios como bono por el cumplimiento de los pagos durante el año.
18. Bursatilización, emisión de títulos con el derecho de cobro sobre los flujos futuros, respaldados con garantías de la Banca de Desarrollo.

De estos instrumentos FIRA emplea los siguientes:

1. Fondeo a IFs.
2. Otorgamiento de créditos con el respaldo de los subsidios aprobados al productor.
3. Porcentaje de garantías con las que la Banca de Desarrollo respalda los créditos de los productores.
4. Reducción o descuento en puntos porcentuales de la tasa de interés, para hacer accesible el crédito a grupos de población o zonas geográficas.
5. Cobro por el uso de la garantía al IF con tasa fija anual en función de su historial de quebrantos.
6. Cobro de prima de riesgo al IF sobre el historial de reclamos y quebrantos del IF como reconocimiento a su comportamiento.
7. Tope o monto máximo de crédito para ser cubierto por la garantía de FIRA para grandes empresas; al rebasar este monto, se aplican las condiciones de mercado.
8. Impulso a los esquemas asociativos.
9. Bonificación de puntos porcentuales al acreditado.
10. Capacitación o asistencia técnica subsidiada.
11. Bonificación de tasa de interés a través del depósito de recursos a la cuenta de los beneficiarios como estímulo al cumplimiento de los pagos durante el año.
12. Bursatilización, emisión de títulos con el derecho de cobro sobre los flujos futuros, respaldados con garantías de la Banca de Desarrollo.

Además, se presentó una breve descripción de los instrumentos que FIRA podría utilizar dentro de sus estrategias, programas y productos:

1. Subastas de garantías.
2. Cobro por el uso de la garantía al acreditado.
3. Cobro por el uso de la garantía proporcional a la tasa de interés del IF al acreditado.

4. Apoyos diferenciados con base en zonas geográficas o zonas de excepción y violencia de guerrilla con base en descuentos en puntos porcentuales a la tasa de interés.
5. Subsidios a seguros para cubrir riesgos por siniestros.
6. Incentivos para la participación de mujeres, jóvenes y grupos vulnerables a través del porcentaje de la cobertura de garantías, bonificación, descuento de puntos porcentuales a tasa de interés.

Así mismo se señaló que FIRA tiene las siguientes siete mejores prácticas:

1. Estructuración, seguimiento y acompañamiento de proyectos.
2. La operación con parafinancieras, masificadoras y entidades financieras.
3. Primas diferenciadas por los servicios de garantía en IFs con base en su historial crediticio.
4. Contratación de seguros para cobertura de créditos.
5. Uso de drones para el monitoreo de cultivos, supervisión y recuperación de pagos de garantía.
6. Reestructuración de proyectos para productores afectados por desastres naturales.
7. Reducción en el costo del uso de la garantía o exención para grupos de población cuando se consideren como prioritarios.

Se propusieron recomendaciones a los siguientes productos y proyectos estratégicos específicos de FIRA con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales.

1. Programa Especial de acceso al Financiamiento: Productores de la Población Prioritaria.
2. Programa de Financiamiento a la Agricultura Familiar.
3. Plataforma de Seguros.
4. Plataforma de coberturas de precios.

Así mismo, se propusieron recomendaciones transversales para los siguientes temas:

1. Subasta de garantías.
2. Transición a un esquema de garantías de riesgo compartido.
3. Diseño de una acción transversal para mujeres y jóvenes.
4. Difusión de los productos financieros existentes que contribuyen a la gestión y protección de recursos naturales, el desarrollo de litorales, proyectos acuícolas y la reconversión productiva.
5. Protección al consumidor.
6. Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
7. Desarrollo de corresponsales en zonas rurales.
8. Evaluación de resultados de la reingeniería de normas, procesos y sistemas de FIRA.

Las recomendaciones arriba mencionadas tienen el propósito de fortalecer y optimizar servicios y productos financieros de FIRA orientados a mejorar la inclusión financiera y abatir las principales barreras de esta en el medio rural.

En la sección dos se analizaron las 11 brechas de inclusión financiera que se detectaron desde la Etapa I, así como los 14 hallazgos que se observaron en los trabajos de campo de la Etapa II; y se estableció la vinculación entre ambos para explicar su correlación entre sí, el resultados de este

análisis mostró que las causas de las brechas son multifactoriales con relación a los hallazgos, por lo cual, su atención depende de un conjunto de acciones y actores adicionales al área de influencia de FIRA. Es decir, en el ámbito de su población objetivo, las acciones de FIRA contribuyen a la atención de las brechas, pero no son el único responsable de su solución y FIRA, como parte de la Banca de Desarrollo puede inducir, incentivar y promover acciones en los IFs que son las instituciones que otorgan los créditos a los acreditados y acreditados finales.

1. Brechas que por su naturaleza rebasa la capacidad de acción de FIRA y/o no cuenta con las atribuciones necesarias para su atención:
 - i. Brecha de infraestructura financiera.
 - ii. Brecha de confianza.
 - iii. Brecha por el uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles.
2. Brechas en las cuales FIRA contribuye a través de sus programas y esquemas de fondeo o garantía:
 - i. Brecha de asimetría en información.
 - ii. Brecha de empresarialidad.
 - iii. Brecha de género.
3. Brechas donde interviene FIRA pero que aún presentan áreas de oportunidad:
 - i. Brecha de acceso al crédito formal.
 - ii. Brecha de educación financiera.
 - iii. Brecha generacional en el uso de tecnologías de la información.
 - iv. Brecha de desarrollo regional.
 - v. Brecha de percepción de alto riesgo del sector rural.

En tanto que, el tercer apartado presentó los hallazgos divididos en dos en el primero se incluyeron los hallazgos en los cuales FIRA participa, pero no es el responsable único de su atención, y en el segundo, aquellos donde FIRA interviene directamente y que fueron atendidos como parte de su proceso de reingeniería interna.

1. Hallazgos donde FIRA participa, pero no es responsable único.
 - i. Perfiles de acreditados.
 - ii. Necesidades de capacitación para personal de los IFs.
 - iii. Requisitos de intermediarios financieros (IFs) para otorgamiento de crédito.
 - iv. Causas de rechazo de las solicitudes de crédito.
 - v. Limitantes para incorporar nuevos acreditados.
 - vi. Fortalecimiento a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
 - vii. Uso de tecnologías de la información.
 - viii. Protección al consumidor.
 - ix. Visión a 10 años sobre la inclusión financiera.
2. Hallazgos donde FIRA interviene directamente y que fueron atendidos.
 - i. Definición de inclusión financiera.
 - ii. Promoción.
 - iii. Atención a mujeres y grupos vulnerables.
 - iv. Garantías.

v. Fortalecimiento de paraфинancieras, tractoras y masificadoras.

Se recomendó valorar la pertinencia de realizar una evaluación de resultados de la reingeniería de normas, procesos y sistemas de FIRA, con el propósito valorar sus mejoras y en su caso detectar áreas de oportunidad.

Durante los últimos dos años, FIRA realizó una reingeniería profunda a través de 30 proyectos estratégicos, los cuales implicaron redefinir procesos, aprovechar bases de datos contenidas en sus sistemas informáticos y adecuar su normatividad; esto generó una adecuación a sus productos de Fondeo y Garantía; que les está permitiendo cumplir con el Objetivo Prioritario 1: *“Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala”*⁹⁷ de su PI 2020 – 2024.

En este capítulo se presentaron las áreas de oportunidad detectadas tanto en el análisis de gabinete, como en el trabajo de campo, que se enunciaron como recomendaciones para fortalecer los esfuerzos de FIRA para ampliar la inclusión financiera en México.

⁹⁷ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Programa Institucional 2020-2024 de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Diario Oficial de la Federación. 13 de noviembre de 2020.

Capítulo 6. Conclusiones.

FIRA, como una institución de la Banca de Desarrollo del Gobierno Mexicano, tiene la responsabilidad de diseñar soluciones financieras integrales para hacer llegar los recursos que requieren los productores independientemente de las limitantes de conectividad, infraestructura y de los objetivos de la banca múltiple, así como proporcionar el acompañamiento necesario para la concreción de los proyectos de sus acreditados y que los recursos económicos empleados para ello se transformen en beneficios sociales que incrementen el bienestar de sus familias.

Para atender este propósito FIRA publicó su Programa Institucional 2020-2024 donde estableció los objetivos, estrategias, acciones y metas para para ampliar su oferta de servicios, fortalecer la inclusión financiera en el sector agropecuario, forestal y pesquero, fomentar la productividad y apoyar su sostenibilidad, a través de los siguientes objetivos prioritarios:

1. Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala.
2. Promover el incremento en la productividad y eficiencia en todos los eslabones de las cadenas de valor del campo.
3. Contribuir al desarrollo de un sector agropecuario, forestal y pesquero responsable y sostenible.

El presente estudio “*Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera*”, que tiene como propósito contribuir al cumplimiento del Objetivo Estratégico 1, se estructuró con la información contenida en los documentos proporcionados por FIRA, con la información pública obtenida por la consultoría, y por la recolectada en los trabajos de campo: Esta información fue clasificada, sistematizada, analizada y utilizada para responder a los objetivos del estudio.

Primero se establecieron las 11 brechas, después se elaboraron los instrumentos para la recolección de información que fueron aplicados durante los trabajos de campo en enero de 2022. La recolección de información de campo se realizó en los estados de Chiapas, Jalisco, Nuevo León y Sonora e incluyó la aplicación de cuestionarios en línea y la realización de entrevistas de forma digital con servidores públicos en Michoacán, Yucatán y Ciudad de México. Además, se recabó información mediante entrevistas a profundidad, grupos de enfoque y observación directa participativa a través de usuario simulado en sucursales de los IFs. Derivado de este ejercicio se obtuvieron los 14 hallazgos que se presentan en este estudio.

Para completar el análisis, se revisaron las políticas, estrategias, programas y productos que emplean ocho países con características similares a México para identificar las mejores prácticas en materia de inclusión financiera e identificar las brechas que existen entre las naciones revisadas, México y FIRA. Para este análisis se tomaron como referencia las cinco estrategias que integran el Objetivo Prioritario 1 de FIRA.

Con estos elementos se determinaron las mejores prácticas en Inclusión Financiera, identificando las que aplica FIRA, así como las que se proponen que incorporar para optimizar su funcionamiento.

De manera específica, los resultados de este estudio muestran que:

1. la heterogeneidad del país se observa en los servicios de la banca, a mayor desarrollo económico, mayor infraestructura y conectividad, y mayor número de personas bancarizadas;
2. se observa un círculo vicioso en las regiones Sur y Sureste, la falta de desarrollo económico desalienta la creación de infraestructura bancaria y a la inversa;
3. aunque existen 54 millones de personas que cuentan con al menos un producto financiero, de estas, 31.3 millones cuenta con al menos una cuenta de ahorro para el retiro, pero no necesariamente acceden a productos de crédito;
4. se observan problemas generacionales; tales como el rechazo a las transacciones digitales y esto constituye un área de oportunidad que puede ser atendido con educación financiera; y
5. mientras que en las localidades con más de 15 mil habitantes el porcentaje de hombres con cuenta bancaria es el 55%, sólo el 48% de las mujeres posee una cuenta; en tanto que, en localidades con menos de 15 mil habitantes, el 42% de las mujeres tiene una cuenta, esto puede estar asociado con el efecto migratorio y de remesas, ya que los hombres en edad productiva migran en busca de oportunidades de ingreso y envían recursos a las mujeres.

La inclusión financiera en el medio rural mexicano presenta las siguientes características:

1. la estratificación del sector, señalando que FAO – SADER, la ENA y FIRA establecen una definición de estratos en función de sus propios objetivos, pero en todos, existe como denominador común de los estratos más bajos: el nivel de educación, productividad y acceso limitado al financiamiento;
2. el nivel de educación, tecnificación y acceso al crédito aumenta conforme los estratos van siendo más altos;
3. las cajas de ahorro siguen siendo la principal fuente de financiamiento en el sector rural, aunque ha disminuido su participación en los últimos 10 años;
4. alrededor de 8 de cada 100 productores reciben un crédito;
5. dos fuentes importantes de financiamiento en el sector son los proveedores y quienes compran la producción;
6. las principales causas de rechazo son: no poder comprobar ingresos, la falta de documentación solicitada, la falta de garantías y la elevada tasa de interés;
7. entre las razones para no solicitar créditos se encuentran: evitar endeudarse, las altas tasas de interés y el desinterés en solicitar créditos; y

Como resultado del Análisis del Diagnóstico FAO – SAGARPA, la Encuesta Nacional Agropecuaria 2012 a 2019, la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018, Global Findex, el Microscopio Global 2019, la Política Nacional de Inclusión Financiera, y el Programa Institucional 2020 – 2024 de FIRA, se detectaron las siguientes brechas en materia de inclusión financiera en el sector agroalimentario y rural de México:

1. “Brecha de asimetría en información”.
2. “Brecha de infraestructura financiera”.

3. “Brecha de acceso al crédito formal o informal”.
4. “Brecha en educación financiera”.
5. “Brecha de confianza”.
6. “Brecha de empresariedad”.
7. “Brecha por el uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles”.
8. “Brecha de género”.

Como resultado del análisis realizado por el equipo consultor, se señalan estas brechas adicionales:

9. “Brecha de desarrollo regional”.
10. “Brecha generacional para el uso de transacciones financieras a través de medios digitales”.
11. “Brecha por percepción de alto riesgo del sector primario y rural”.

El trabajo de campo contempló el análisis cualitativo y el análisis cuantitativo.

De la evaluación cualitativa realizada se constató que FIRA cuenta con una estrategia diseñada y estructurada que parte de un conocimiento del territorio, de las actividades productivas relacionadas con el sector primario y el agroindustrial; que igualmente tiene identificados a los productores, los organismos masificadores que los integran, y a los intermediarios financieros, bancarios y no bancarios, que se encuentran en el estado, región, municipio o localidad y que tienen entre sus objetivos la canalización de financiamiento para detonar proyectos productivos.

En lo que se refiere a otros participantes del sector público y privado, se observa que el concepto de inclusión financiera está asociado con el acceso al financiamiento, pero cada uno lo enfoca a su participación institucional: es decir, los Intermediarios Financieros Bancarios y la ABM lo abordan desde una perspectiva de oferta de servicios; mientras que el personal del sector público se enfoca en la población objetivo que atiende; mientras que el personal de la CNBV emplea la definición de la Política Nacional de Inclusión Financiera, a la cual se alinea el PI de FIRA 2020 – 2024. .

Para realizar sus funciones, FIRA ha dividido al país en cinco regiones para su atención, a través de Residencias Estatales, agencias y promotores, que tienen entre sus funciones difundir los productos de FIRA a las empresas masificadoras y los productores; así como atender a los intermediarios financieros para actualizarlos sobre los productos de FIRA y establecer nuevas sinergias, e incorporar a los nuevos a su red; asesorar a los productores en la integración de proyectos, impartir cursos de educación financiera para transmitirles la información que les permita hacer un uso más intensivo de las herramientas financieras diseñadas para su atención. Dada la cantidad de actividades que realizan y la dispersión geográfica de los productores en las entidades federativas, los Residentes, Agencias y promotores deben priorizar sus actividades, enfocándose en aquellas con mayor incidencia para el cumplimiento de sus metas. Por lo cual, se ha privilegiado la atención grupal apoyándose en empresas tractoras, masificadoras y parafinancieras, para integrar a los productores en proyectos viables y correctamente estructurados que sean de interés para los intermediarios financieros. Independientemente al número de promotores que tiene cada Residencia Estatal y Agencia, ellos tratan de atender al mayor número posible de productores con la asesoría que requieren para poder acceder al financiamiento para sus iniciativas productivas.

El objetivo principal de los promotores es cumplir la meta que les asignan en materia de monto de crédito y acreditados finales, por lo que cualquier actividad adicional a ella, la realizan en función

del tiempo disponible con los mecanismos que les aseguren un mayor impacto en su población objetivo. Sin embargo, enfrentan como restricción operativa la inseguridad en algunas localidades, lo cual les impide atender presencialmente a algunos productores.

FIRA forma parte de la banca de desarrollo o de segundo piso, por lo cual, aporta garantías a los Intermediarios Financieros Bancarios y No Bancarios, para respaldar las solicitudes de crédito de los productores; así como para implementar proyectos especiales que contribuyan a detonar el desarrollo económico de algunas zonas o actividades productivas. No obstante, los créditos se otorgan conforme a las normas, políticas y criterios de cada institución financiera; para las instituciones bancarias, la inclusión financiera no es prioritaria, y sí, el monto de los recursos colocados, por lo que el número de ejecutivos especializados asignados a esta estrategia es muy limitado y más aún, cuando se trata del sector agropecuario. Esto confirma que la estrategia implementada por los promotores, priorizando esquemas de atención grupal es adecuada para incrementar la inclusión financiera.

En lo que se refiere a las instituciones bancarias, se observa que éstas han identificado distintos nichos de mercado, con base en lo cual, considerando proyectos a partir de ciertos montos y con diferentes intervalos de crédito, tales como: 10, 35 o 70 MDP; los cuales deben estar respaldados con base en un proyecto viable, sujeto a requisitos, entre los que destacan la presentación de sus estados financieros, la consulta ante Buró de Crédito y las garantías. Dado que los productores con unidades productivas de menor tamaño no pueden acceder de forma directa a estos montos de crédito y muchos de ellos no cubren algunos de los requisitos solicitados. La estrategia implementada es de masificación del crédito a través de diferentes figuras, tales como: paraфинancieras, comercializadoras y grandes empresas. Los Intermediarios Financieros Bancarios otorgan líneas de crédito a estas organizaciones, quienes las dispersan entre los productores, ya sea a través de insumos o de transferencias en numerario.

Los Intermediarios Financieros No Bancarios, conformados principalmente por SOFOMES y Cajas de Ahorro y Préstamo, ambos tipos de instituciones reciben líneas de crédito de Intermediarios Financieros Bancarios, las cuales están respaldadas con garantías de FIRA. Esto implica que existe un margen de intermediación, por tanto, en la medida que las Cajas de Ahorro y Préstamo puedan otorgar créditos con garantías de FIRA de manera directa, el costo del financiamiento se reducirá para los acreditados finales.

La legislación actual no permite que las SOFOMES puedan captar depósitos de particulares, por lo cual se financian a través de créditos bancarios. Actualmente, los montos de créditos que otorgan son menores a 60,000 pesos y van dirigidos a clientes que han tenido en años anteriores y que han demostrado su capacidad de pago.

Las Cajas de Ahorro y Préstamo constituyen el principal Intermediario Financiero No Bancario para la atención de productores, en particular, son muy importantes para la atención de productores en la Región Occidente. En algunos municipios del país son el único Intermediario Financiero que atiende a la población de la región. Estas empresas están evolucionando para incorporar tarjetas de débito, aplicaciones móviles para la transferencia y pago de servicios, cajeros automáticos y practicajas (dispositivos que reciben dinero, permiten realizar pagos y retirar efectivo). El financiamiento que otorgan va dirigido a productores del estrato E1, aunque tienen capacidad de

financiar proyectos para los estratos E2 a E3, pero los productores deben estar asociados a la Caja de Ahorro y Préstamo. La aportación para ingresar como socio suele ser de 1,000 pesos y fomentan la captación de recursos de los ahorradores.

Aunque las mujeres representan más del 50% de los asociados en Cajas de Ahorro y Préstamo, no son las principales receptoras de los préstamos para el sector agroindustrial. La observación directa a través de usuario simulado sugiere que pueden existir diferencias en los niveles de crédito y opciones de financiamiento que se ofrecen a mujeres y hombres, recibiendo estos últimos alternativas más amplias y mayores montos. Por lo cual, deberían fomentar la difusión de los esquemas que contribuyan a reducir las brechas entre estos grupos de población.

Con base en la información recolectada del personal de los Intermediarios Financieros para el análisis cuantitativo se desprende que no existen productos diferenciados para mujeres, indígenas, zonas de alta y muy alta marginación y adultos mayores; pero sí, por estados con base en los programas especiales que cada Intermediario Financiero aplica.

Derivado del análisis cualitativo que es congruente con el análisis cuantitativo, se observó lo siguiente:

- La relación personal es algo que privilegian los productores y les genera confianza, tanto para integrarse a esquemas de producción, como para compartir su documentación con un ejecutivo de cuenta.
- En lo que se refiere a tecnología, su uso está en función de la edad del productor; a mayor edad, menor uso de esta. Los acreditados cuentan con teléfono celular, que generalmente utilizan para aplicaciones como WhatsApp y Facebook, pero no banca móvil, porque no existe conectividad en sus localidades, es intermitente o la señal es débil, por tanto, sus transacciones bancarias las realizan en sucursales que generalmente se encuentran lejos de sus localidades, y acuden a retirar dinero de los cajeros automáticos para pagar en efectivo, dado que los comercios en su región no aceptan pagos electrónicos.
- Aunque los acreditados tienen interés en aprender acerca de la educación financiera, pocos son los que toman cursos sobre el tema. Prefieren los cursos presenciales a los cursos en línea, porque pueden aclarar sus dudas con el instructor. Los cursos de capacitación son proporcionados por FIRA, otras instituciones públicas o Intermediarios Financieros.
- Existen cursos de capacitación en materia de educación financiera desarrollados por distintas organizaciones públicas y privadas, los cuales están disponibles en internet de forma pública. Por lo cual se concluye que no se requiere el desarrollo de nuevos cursos, sino la coordinación para el uso de los ya existentes. Sin embargo, en los Grupos de Enfoque con Acreditados Finales, estos manifestaron que prefieren los cursos presenciales y dado que las comunidades rurales no cuentan con servicios de internet o estos son intermitentes, la opción de impartir cursos en línea para atender a esta población se considera como poco viable.
- Las principales causas por las cuales se rechazan las solicitudes de crédito son: i) tener antecedentes negativos en Buró de Crédito, ii) tener antecedentes negativos en el SUSTRAE, iii) proporcionar información financiera incompleto o errónea, iv) no poder demostrar la tenencia de la tierra, y v) falta de garantías o aval.

- Los acreditados finales manifestaron sentirse más seguros realizando sus operaciones bancarias usando sucursales bancarias y medios físicos, con respecto a medios digitales.

Se encontró una diferencia entre el análisis cualitativo y cuantitativo en lo relativo a los productos de crédito para el sector agropecuario y rural diseñado para mujeres: mientras que en las entrevistas semiestructurada con los ejecutivos de cuenta especializados en el sector agroindustrial y los Grupos de Enfoque con Acreditados Finales, estos mencionaron que no conocen productos de crédito con características diferentes para mujeres, salvo alguna mención en las entrevistas semiestructuradas con el personal de FIRA, todos coincidieron que la práctica no se aplican. Esto muestra consistencia con la información recabada para el análisis cuantitativo a través de las encuestas aplicadas a Acreditados Finales, en las cuales se menciona que tampoco conocen sobre este tipo de esquemas. Sin embargo, en las encuestas aplicadas al personal de FIRA, se mencionó que existen y operan esquemas diferenciados para mujeres, los cuales incluyen menores requisitos, mayores garantías por parte el Gobierno y menores tasas de interés. Una posible explicación es que, los productos existen a nivel de planeación, pero en la práctica no existen esquemas diferenciados para promover la inclusión financiera de mujeres, indígenas, personas de la tercera edad o grupos vulnerables. Las instituciones financieras se centran en el proyecto, no en las personas.

Las instituciones que manejan programas con transferencias o con esquemas de garantía o contragarantía que apoyan a la población objetivo considerada por FIRA, tienen sinergias con ella, donde suman sus recursos con la experiencia e infraestructura y red de articulación construida por FIRA de para multiplicar el número de beneficiarios.

La CNBV indicó que coordina la política nacional de inclusión financiera a través de Consejo Nacional de Inclusión Financiera (CONAIF), y da un seguimiento a los objetivos, estrategias y acciones que la integran. Indicando como acciones relevantes para abatir las brechas: el establecimiento de sucursales, el establecimiento de la banca a través de corresponsales, la digitalización del pago de servicios y el de realizar las transferencias de los apoyos de los programas sociales a través de cuentas bancarias.

Finalmente, el organismo que integra a los bancos señaló que realiza acciones en materia de educación y capacitación financiera, pero que cada institución diseña y aplica sus estrategias para fomentar la inclusión financiera.

El trabajo de campo permitió conocer la mecánica operativa de FIRA, su relación con otras instancias gubernamentales, con los intermediarios financieros, su atención a su población objetivo, y detectar las áreas de oportunidad que en el último entregable del estudio servirán de sustento para emitir recomendaciones que permitan a la institución identificar brechas y oportunidades para la implementación de servicios, productos y programas en materia de inclusión financiera.

FIRA diseño y ejecutó 30 proyectos estratégicos para lograr cumplir con los tres objetivos establecidos en su Programa Institucional. De ellos 22 están vinculados al Objetivo Prioritario 1, sus 5 estrategias y 12 acciones puntuales

El diagnóstico de las acciones puntuales y su vinculación con los proyectos partió del análisis de: a) el propósito y alcance del proyecto, b) la consistencia entre la estrategia que atiende el proyecto en su diseño, y c) la acción puntual con la que se vinculaba. Como resultado de ello, se concluye que 22

proyectos, que en su diseño deben contribuir a las cinco estrategias, tienen vinculación con al menos una acción puntual.

La estrategia 1: Diseñar productos financieros que se adapten a las necesidades de las y los productores para incrementar la inclusión financiera, particularmente la de grupos vulnerables y mujeres, se compone seis acciones puntuales:

1. Diseñar y acercar productos de crédito que se adapten a las condiciones de flujo de ingresos de los proyectos y que incorporen y repliquen las mejores prácticas identificadas.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 6, 10, 11, 12 y 21. Mientras que los proyectos 1 y 10 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 2, 6, 12 y 21 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir. En tanto que el proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los siete proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de metodologías, plataformas, compilación y análisis de bases de datos.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos responden a necesidades manifestadas por al menos uno de los grupos de actores clave: personal de FIRA, ejecutivos de cuenta bancarios y acreditados finales.
2. Diseñar productos de garantía que compartan el riesgo de financiar proyectos.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 17 y 21. Mientras que el proyecto 17 se encuentran concluido y en fase de implementación, el 21 ha completado la fase de diagnóstico y está próximo a concluir.
 - Los dos proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de la modificación de las reglas de operación de los distintos programas con los que trabaja FIRA y la adecuación del servicio de garantías; para reducir los montos de garantía.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos dan respuesta a los requerimientos señalados en el trabajo de campo.
3. Apalancar los productos y servicios con los estímulos disponibles del sector público o de otras fuentes.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 5, 12 y 17. Mientras que los proyectos 5 y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, el proyecto 12 ha completado la fase de diagnóstico y está próximo a concluir.
 - Los tres proyectos contribuyen al logro de la acción puntual mediante: la aportación a los programas de garantía que se instrumentan con las Secretarías de Economía, Agricultura y Desarrollo Rural, así como con los gobiernos de los estados. Estos recursos contribuyen a conformar fondos que permiten aportar garantías a los IFs para respaldar los créditos que estos otorgan.

- La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos son consistentes con las prácticas para la operación de programas de garantías.
4. Apoyar la estructuración de proyectos para que cumplan los requisitos para ser financiados a través de la red de oficinas de la Institución.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 1 y 12. Mientras que el proyecto 1 está concluido y en fase de implementación, el proyecto 12 ha completado la fase de diagnóstico y está próximo a concluir.
 - Los dos proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de las metodologías para la estructuración de proyectos.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo demuestra que los proyectos responden a una necesidad manifiesta de los productores.
 5. Impulsar la generación de un historial crediticio a través de cuentas bancarias y otros servicios para que sea sostenible el acceso a servicios financieros mediante él.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 7, 10 y 11. Mientras que los proyectos 7 y 10 se encuentran concluidos y en fase de implementación. El proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los tres proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de la integración de bases de datos y el desarrollo de plataformas que permitan aprovechar la información de diferentes fuentes, tanto internas como externas.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos están alineados al PI de FIRA.
 6. Desarrollar programas y esquemas de financiamiento y garantía que involucren un mayor número de intermediarios financieros que atienden MIPYMES, población rural y grupos en situación de vulnerabilidad (mujeres, así como municipios con alta y muy alta marginación, con presencia indígena).
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 6 y 17. Mientras que el proyecto 17 se encuentra concluido y en fase de implementación, los proyectos 2 y 6 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los tres proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de programas y esquemas de financiamiento para incorporar IFs y atender grupos vulnerables.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos responden a una necesidad observada durante los trabajos de campo, dado que a nivel nacional un tercio de los encuestados mediante instrumentos cuantitativos mencionó que les habían ofrecido o participado en programas con condiciones preferentes para mujeres o grupos vulnerables. En tanto que, durante el análisis cualitativo los participantes mencionaron que no conocían sobre estos esquemas de apoyo.

Lo anterior hace patente que se requiere de un mayor número de IFs para que estos esquemas puedan llegar a un mayor número de productores.

Con base en lo anterior se concluye que FIRA ha cumplido con la estrategia a través del fortalecimiento de los productos de crédito existentes y la creación de nuevos esquemas que respondan a los requerimientos de los productores e IFs, incorporando esquemas que atiendan a grupos vulnerables.

La estrategia 2: Fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores, se compone de dos acciones puntuales:

1. Promover que los intermediarios financieros mejoren sus capacidades para atender a pequeños productores mediante la capacitación permanente y el esquema de operación de las paraфинancieras.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 1, 3, 6, 7, 8, 9, 18, 19, 21, 22 y 27. Mientras que los proyectos 1, 7 y 22 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 3, 6, 8, 9, 18, 19, 21 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los once proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de metodologías, adecuaciones a la normatividad, optimización de procesos, compilación de bases de datos y el desarrollo de plataformas para su análisis y aprovechamiento.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo permite concluir que los proyectos son consistentes con el PI de FIRA.
2. Ampliar la red de intermediarios financieros a través de la incorporación de nuevos participantes en la operación con FIRA, eficientando los procesos para su admisión.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 9, 11, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 y 27. Mientras que los proyectos 17, 20 y 22 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 2, 9, 18, 19, 21, 23 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir. En tanto que el proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los 11 proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de ajustes normativos, rediseño de procesos y la explotación de información a través de plataformas.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos responden a necesidades manifestadas por al menos uno de los grupos de actores clave: personal de FIRA, ejecutivos de cuenta bancarios y acreditados finales.

Con base en lo anterior se concluye que FIRA ha instrumentado acciones y proyectos estratégicos para fortalecer los canales a través de los cuales se ofrecen los servicios financieros a las y los productores, aprovechando las tecnologías de la información para conformar plataformas que contribuyan a reducir los tiempos de respuesta en la atención a los productores.

La estrategia 3: Abatir las barreras de información y falta de colateral respecto a las y los productores, se compone de una acción puntual:

1. Fomentar la generación de herramientas paramétricas de perfilamiento crediticio e información alternativas (geoespacial, *open banking*, etc.).
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 17, 21, 23, 25 y 27. Mientras que los proyectos 7, 10, y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 2, 3, 4, 6, 8, 9, 21, 23, 25 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir. En tanto que el proyecto 11 se encuentra en fase de planeación para su desarrollo.
 - Los 14 proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de ajustes en la normatividad de FIRA, los procesos, y la firma de acuerdos de colaboración que permitan tener acceso a las bases de datos para su uso.
 - La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo muestra que los proyectos son consistentes con el PI de FIRA y contribuyen a abatir las barreras de información y falta de colateral para los productores.

La estrategia 4: Incentivar entre las y los productores el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos, se compone de dos acciones puntuales:

1. Desarrollar herramientas que faciliten la comparación de la oferta y contratación de productos de seguro.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 8, 9, 14, 17 y 27. Mientras que los proyectos 14 y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 8, 9 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los cinco proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través del desarrollo de metodologías, plataformas, compilación y análisis de bases de datos.
 - La evidencia empírica recabada a través de los análisis cualitativo y cuantitativo ofrece información que permite demostrar que los proyectos son complementarios y permiten la integración entre las bases de datos que alimentarán las distintas plataformas y la disponibilidad de la información que tendrán los IFs y los productores
2. Facilitar el acceso de los pequeños productores a instrumentos de cobertura de precios mediante la concentración de la demanda para disminuir costos y la oferta de productos desarrollados para tal fin.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 8, 9, 17 y 27. Mientras que el proyecto 17 se encuentra concluido y en fase de implementación, los proyectos 8, 9 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - Los cuatro proyectos contribuyen al logro de la acción puntual a través de la adecuación tanto de aspectos normativos, como operativos; tales como: la modificación a las reglas de operación, los procesos y el uso de la información a través de las plataformas que está desarrollando FIRA.

- La evidencia empírica recabada a través del análisis cualitativo demuestra que los proyectos son consistentes con el PI de FIRA.

Con base en lo anterior se concluye que FIRA ha instrumentado acciones y proyectos estratégicos para incentivar el uso de servicios financieros para la gestión de riesgos, realizando ajustes a la normatividad y procesos para aprovechar las tecnologías de la información en la conformación de plataformas que contribuyan a reducir los tiempos de respuesta en la atención a los productores.

La estrategia 5: Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros, se compone de una acción puntual:

1. Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ.
 - Para el cumplimiento de esta línea de acción FIRA se apoyó en los proyectos estratégicos: 8, 9, 10, 17, 25 y 27. Mientras que los proyectos 10 y 17 se encuentran concluidos y en fase de implementación, los proyectos 8, 9, 25 y 27 han completado la fase de diagnóstico y están próximos a concluir.
 - En la presentación sobre los proyectos estratégicos de FIRA se indica que seis proyectos estratégicos antes señalados contribuyen al logro de la acción puntual. Sin embargo, con base en su descripción y avance en los planes de trabajo de estos proyectos, la empresa consultora no observó la relación entre estos y la acción puntual.

En el caso del Proyecto Estratégico “23. *Concentración de actividades en el FONDO*”, sus acciones están orientadas a la reestructuración de procesos de tipo administrativo que buscan la eficiencia al interior de la institución, por lo cual no se encontró evidencia que lo vincule al Objetivo Prioritario 1.

Durante el proceso de análisis se valoró: a) el propósito del proyecto, b) grado de avance, c) plan de trabajo y actividades para su implementación, y d) la evidencia empírica recabada en campo a través de muestreo cualitativo y cuantitativo.

Sin embargo, con base en el análisis de la información disponible, los resultados del trabajo de campo, no se encontraron elementos para vincular la estrategia prioritaria “5. *Impulsar entre los intermediarios financieros la protección y educación financiera del usuario de los servicios financieros,*” y su acción puntual “1. *Asegurar que los productos y servicios ofrecidos contemplen las mejores prácticas de protección al consumidor a través de supervisiones de gabinete e in situ*”; con seis Proyectos Estratégicos, ya que estos se tratan principalmente del desarrollo de plataformas para proporcionar información que contribuya a la toma de decisiones, por lo que no se aprecia cómo aseguren el cumplimiento de esta acción puntual.

Durante los trabajos de campo y el levantamiento de la muestra cuantitativa se encontró evidencia sobre la atención y protección a los consumidores. Tanto los promotores de FIRA, como los acreditados finales conocen o han presentado inconformidades ante diversas instancias: CONDUSEF, FIRA e Intermediarios Financieros. Por lo cual, se desprende que sí existen mecanismos para la atención de inconformidades y protección al consumidor.

A diciembre de 2021, ocho de los 21 proyectos estratégicos se encuentran concluidos y, conforme a su plan de trabajo, se espera que los restantes concluyan en el transcurso del año 2022.

Con base en el análisis de la relación encontrada entre el trabajo de campo y el avance de los proyectos prioritarios se concluye que el diseño y plan de implementación de los proyectos estratégicos están alineados con la operación en cuatro de las cinco estrategias del Objetivo Prioritario 1.

Aunque en el ámbito Internacional no hay una definición única sobre la Inclusión Financiera, la Alianza por la Inclusión Financiera identifica tres elementos básicos: acceso, uso y calidad; su desempeño se puede medir a través de indicadores asociados a cada elemento, es decir; la posibilidad de contratar productos y servicios con instituciones financieras, emplearlos de manera rutinaria y que estos respondan a las necesidades de los consumidores de estos servicios.

En 2007, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Corporación Financiera Andina y The Economist Intelligence Unit iniciaron con la medición para evaluar las políticas, estrategias y acciones que impulsan o inhiben la Inclusión Financiera en los países. Actualmente, el Banco Mundial y The Economist Unit elaboran el Microscopio Global, el cual incluye a 55 países y emplea cinco enfoques de investigación: 1) apoyo de las políticas y el gobierno, 2) estabilidad e integridad, 3) productos y puntos de venta, 4) protección al consumidor, y 5) infraestructura. Mediante indicadores e índices compuestos clasifica a los países con base en la puntuación que obtuvieron.

Los países en los primeros lugares del Monitor Global emplean esta referencia para destacar sus logros en inclusión financiera. Los casos de Colombia, Perú, Argentina, Brasil e India han desarrollado una estrategia o política nacional de inclusión financiera, la cual coordina a distintos sectores de la sociedad alienando sus esfuerzos para trabajar de manera conjunta en el logro de los objetivos. En el caso de Uruguay, se publicó una Ley de Inclusión Financiera, la cual hace obligatorias las acciones en la materia y genera incentivos para que gradualmente dejen de emplear efectivo y todas operaciones sean mediante transacciones electrónicas.

Chile y Kenia son casos particulares, ya que no cuentan con una estrategia, política o documento institucional sobre inclusión financiera, pero aplican encuestas para medir la inclusión financiera en sus países.

Los ocho países analizados están realizando acciones progresivas para atender los requerimientos de la población con menores ingresos y en zonas rurales.

Por otra parte, países como Brasil y Kenia han promovido esquemas regulatorios que permitan realizar pagos a través de teléfonos celulares. El caso de Kenia aparece como referencia, dado que no cuenta con una estrategia de inclusión financiera, pero a través de una aplicación celular ligada a una cuenta bancaria ha logrado que el 70% de su población (21 de 30 millones de personas) pueda realizar operaciones financieras e incluso recibir remesas de otros países en su continente.

Para cumplir con los cuatro objetivos prioritarios de su Programa Institucional 2020-2024, instrumentó una reingeniería en sus procesos, actualizando su normatividad, creando nuevas metodologías y desarrollando plataformas a través de 30 proyectos estratégicos, los cuales se

combinan y de manera holística contribuyen a orientar las políticas públicas para desarrollo del sector agroindustrial del país. En particular 22 de estos proyectos contribuyen a logro del Objetivo Prioritario 1⁹⁸ de FIRA, y con el apoyo de estos se fortalecerán los productos que actualmente opera la institución y se crearán nuevos para responder a las necesidades de su población objetivo.

En este capítulo, se hizo el análisis comparativo entre los productos de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales, identificando las brechas que se señalaron en cada caso.

Se consideró una mejor práctica cuando se repite en más de un país y/o existen políticas innovadoras, que mejoran las que actualmente se están realizando. Por lo cual, el análisis de brechas es una recopilación de áreas de oportunidad que pueden contribuir a que las buenas prácticas de FIRA se conviertan en mejores prácticas. Cuando se encontró una mejor práctica, que guarda relación con la estrategia, pero no es equiparable con algún producto o proyecto de FIRA, se enlistó al final de cada estrategia. En el caso particular de la estrategia 5, no se encontró correspondencia con ninguno de los proyectos de FIRA, por lo cual se presentan las mejores prácticas de cada uno de los países revisados y no la brecha.

El análisis realizado consideró los elementos fundamentales de la mejor práctica y no la descripción cuantitativa de esta, es decir, se ponderó el uso del instrumento y no la magnitud del instrumento, por ejemplo: medido en porcentaje de cobertura, puntos porcentuales de descuento o bonificación.

Se resumen a continuación las mejores prácticas de FIRA, las brechas encontradas y los productos innovadores de FIRA, salvo en la estrategia 5, donde se mencionan las mejores prácticas nacionales e internacionales y algunos resultados del trabajo de campo obtenidos en la Etapa II de este estudio.

El equipo consultor identificó como mejores prácticas que emplea FIRA en sus programas, productos y esquemas, los siguientes:

1. Los productos financieros que cuentan con Fondeo o Garantías de FIRA consideran los ciclos productivos para determinar los plazos de amortización de los créditos.
2. El Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales.
3. El IF paga por el servicio de garantía y no lo puede trasladar al acreditado o acreditado final.
4. Se cobra una prima de riesgo al IF asociada a su historial de quebrantos y garantías reclamadas.
5. El uso del porcentaje de coberturas de garantía como instrumento para generar incentivos.
6. El esquema de garantías a segundas pérdidas para microcréditos.
7. Un programa que considera como fuente de pago los subsidios autorizados a los productores, por lo cual, el financiamiento se recibe en el tiempo necesario para la ejecución del proyecto.
8. El uso de bonificaciones en puntos porcentuales que se depositan a la cuenta del acreditado final para reconocer el cumplimiento del calendario y compromisos de pago.
9. La bursatilización de portafolios de créditos para el financiamiento de los IFs.

⁹⁸ Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala.

10. El establecer montos y porcentajes máximos de cobertura para los proyectos que cuentan con el respaldo de FIRA.
11. El conformar un esquema para reducir la volatilidad de precios a través de la reconversión productiva.
12. El desarrollo de productos financieros y programas enfocados a proyectos de larga maduración, tales como: el financiamiento de cultivos perennes y proyectos de larga maduración, así como infraestructura hidráulica.
13. La creación de un programa de apoyo a proyectos sostenibles, el cual respalda créditos a proyectos que generen beneficios al medio ambiente y/o mejoren la capacidad de mitigación y/o adaptación al cambio climático.
14. Esquemas de capacitación y educación financiera como parte del programa de mujeres.
15. Acompañamiento para la estructuración y conformación de proyectos mediante una metodología estandarizada.
16. Fortalecimiento al modelo parafinanciero. Este modelo es endémico de México, y se ha convertido en uno de los esquemas operativos importantes para la estructuración, seguimiento y recuperación de créditos, este modelo permite la asociación de productores para la obtención de financiamiento y coberturas.
17. FIRA realizó una reingeniería de procesos, normas y sistemas para fortalecer su relación con las SOCAPs y posicionarlas entre su población objetivo como una fuente de apoyos más sólida.
18. La contratación de créditos tiene como uno de sus requisitos la contratación de un seguro sobre la producción.
19. FIRA cuenta con dos productos financieros: a) el esquema de cobertura de precios a través de Fondeo y, b) un programa de cobertura de riesgo en precios a través de garantías.

Estas mejores prácticas, tienen acciones de mejora que se presentarán en el siguiente entregable con el propósito de que se fortalezcan en beneficio de la población objetivo de FIRA.

FIRA ha desarrollado programas y productos innovadores y de los cuales no se encontraron elementos de comparación con las prácticas de otros países. En sí mismos, conforman elementos disruptivos para atender necesidades y requerimientos operativos de los IFs, empresas y productores del sector agroindustrial.

Con base en el análisis de las prácticas nacionales e internacionales, el equipo consultor identifica como programas y productos innovadores implementados por FIRA, a los siguientes:

1. Programas y productos estructurados.
2. Garantías para incrementar la productividad y sostenibilidad.
3. Garantía para Grandes Empresas con baja probabilidad de incumplimiento.
4. Garantía para créditos sindicados a través de un Banco Agente.
5. Garantía FIRA de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO).
6. Programa Especial de Garantía de Pago Oportuno para proyectos de inversión (GPO).
7. Garantía FIRA Pago en Firme.
8. Fondo de Garantías para el Uso Eficiente del Agua (FONAGUA).

9. Programa especial de apoyo a la pequeña y mediana empresa orientada a la venta al menudeo.
10. Garantía para las compras consolidadas de insumos.
11. Servicios financieros a IFNB mediante Intermediarios Financieros en operación directa.
12. Garantía FIRA con respaldo de fondos de garantía de fuentes distintas a FIRA.
13. Garantía FIRA irrevocable para emisiones de deuda de IFNB.

Como resultado del análisis, se identificaron las brechas entre las acciones de FIRA y las mejores prácticas nacionales e internacionales, resultando las que se enlistan a continuación:

1. El esquema de subastas de garantías.
2. Una reingeniería para hacer autosustentable el esquema de garantías.
3. La acumulación de incentivos, medida en descuento de puntos porcentuales, a la población que se aplica (mujeres, jóvenes, zonas de atención prioritaria, indígenas).
4. Créditos preaprobados para nuevos productores que no cuentan con historial crediticio, y no tienen problemas con el buró de crédito.
5. Fomentar el asociacionismo para la conformación de cadenas de valor y la integración productiva a través de esquemas de financiamiento y garantía para respaldar el otorgamiento de créditos.
6. Un esquema que promueva la posibilidad de financiar créditos con problemas de cobro, independiente de la causa de este. Actualmente, existe un programa para créditos en condiciones emergentes.
7. Actualmente, FIRA respalda los créditos otorgados para desarrollar prototipos comerciales innovadores que provienen de un proyecto de innovación en fase de escala comercial. Sin embargo, se podría respaldar el financiamiento a las actividades de producción y prestación de servicios a nivel comercial.
8. En otros países los apoyos para mujeres y jóvenes forma parte de los programas, en tanto que FIRA diseño un programa específico para mujeres lo que circunscribe los apoyos a este programa.
9. En otros países se diseñan programas para apoyar sectores específicos que son prioritarios en el contexto de su desarrollo económico, por ejemplo: ganadería y leche para Argentina, Perú y Uruguay; acuicultura y pesca para Chile; y cadenas de valor en productos de Brasil.
10. La Plataforma de Seguros de FIRA debe contar con un módulo de seguimiento y que permita generar indicadores.
11. Dado que los productores no necesariamente hablan español, la plataforma de seguros debería estar disponible en los principales idiomas que se hablan en el país.
12. Existen diferentes coberturas de seguro en función del tipo de riesgo que cubren (biológicos, sanitarios, climáticos, geológicos, incendio o daños por infraestructura (corto circuito o tuberías) y transportación, entre otros), la plataforma debe permitir comparar al menos tres productos en la medida de lo posible.
13. Las aseguradoras que operan en México y tienen productos en otros países deberían estar incluidas en la plataforma.
14. Los productos financieros para cobertura de riesgo en precios no ofrecen cobertura de riesgo en el tipo de cambio.

15. Los productos financieros de FIRA no consideran los contratos que comprometen la venta de la producción como un elemento para evaluar el riesgo.

Es oportuno señalar que en lo relativo a la estrategia 3, FIRA está desarrollando e implementado las siguientes plataformas: crédito, georreferenciación de predios, *Open Banking*, Asesoría Inteligente y AGRITECH; para desarrollar herramientas paramétricas y de inteligencia de negocios que contribuirán a la toma de decisiones, tanto de los IFs, como de los productores y del personal de FIRA. A mayo de 2022, las plataformas aún se encontraban en fase de desarrollo, por lo cual no se pueden determinar sus alcances y compararlas con plataformas en otros países, las cuales se encuentran en producción. Por lo tanto, no se cuenta con elementos para desarrollar un análisis de brecha, lo que se puede afirmar es que, salvo Kenia, los otros siete países se encuentran enfocados en el diseño de herramientas que les permitan aprovechar las bases de datos con estas herramientas.

Finalmente, en lo concerniente a la estrategia 5, FIRA no cuenta con atribuciones para incidir sobre la resolución de las quejas presentadas por los consumidores afectados, ya que recaen en la CONDUSEF. De la experiencia de los trabajos de campo, y de las encuestas realizadas vía internet se concluye que no existe un consenso claro de la instancia a quien deben acudir los afectados para presentar su queja. Sin embargo, se realizó el análisis de los ocho países y se encontraron como mejores prácticas:

1. La presentación de la queja ante el propio intermediario financiero.
2. La búsqueda de conciliación ante una autoridad.
3. El juicio por un ombudsman con facultad para tomar la decisión final.
4. Que las personas con debilidad visual puedan recibir los estados de cuenta en Braille y acceder a cajeros con auriculares, que contengan alertas auditivas.
5. Establecer los derechos del consumidor de servicios financieros antes, durante y después de recibir los servicios financieros.
6. Indicar en los contratos de productos financieros la instancia ante la cual se presentan las quejas.
7. En el caso de plataformas, que estén disponibles en los principales idiomas del país.

La Banca de Desarrollo es el motor para generar programas y productos que apoyen la producción del campo y el desarrollo de las zonas rurales. Se observa que los países hacen uso de las siguientes herramientas a través de la Banca de Desarrollo: 1) fondeo a IFs, 2) financiamiento para adelantar flujos futuros de subsidios, 3) porcentaje de cobertura de garantías para respaldar los créditos de los productores, 4) reducción o descuento en puntos porcentuales de la tasa de interés, 5) subastas de garantías, 6) cobro por el uso de la garantía al IF, 7) cobro por el uso de la garantía al acreditado, 8) cobro de prima de riesgo al IF sobre el historial de reclamos y quebrantos, 9) cobro por el uso de la garantía proporcional a la tasa de interés del IF al acreditado, 10) reducción en el costo del uso de la garantía, 11) apoyos diferenciados con base en Zonas de Atención Prioritaria o zonas geográficas, 12) topes en el monto de la garantía o descuento en puntos porcentuales para grandes empresas, 13) incentivar los esquemas asociativos, 14) subsidios a la tasa de interés, 14) subsidios a seguros para cubrir riesgos por siniestros, 15) incentivos para la participación de mujeres, jóvenes y grupos

vulnerables, 16) capacitación o asistencia técnica, 17) bonificación por el cumplimiento de los pagos durante el año, y 18) bursatilización.

Este conjunto de instrumentos constituye los grados de libertad para diseñar programas y productos que atiendan las necesidades específicas de la población objetivo y contribuyan a fortalecer el desarrollo regional y las vocaciones productivas del país.

En capítulo cuatro del presente documento se presentaron los instrumentos empleados por la Banca de Desarrollo en los ocho países analizados, en otras instituciones de la Banca de Desarrollo en México, y los empleados por FIRA que se señalan en las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 69) y las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros (edición 38). Ambos documentos integran los ajustes en normatividad, procesos y sistemas que fueron desarrollados a la par de este estudio a través de los 30 proyectos estratégicos. Esto brinda la certeza de que se contó con la última información para la determinación de las propuestas de mejora. Es importante mencionar que la mayoría de las propuestas de recomendación que preliminarmente determinó el equipo consultor a lo largo del estudio, se encontraron atendidas con la última edición de estos documentos y de los proyectos estratégicos. Se reconocen, además, las mejores prácticas que FIRA está implementando dentro de sus estrategias, programas y productos. Se realizaron recomendaciones para productos específicos con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales y recomendaciones transversales cuando involucran a más de un programa o producto y/o grupo poblacional.

En el segundo capítulo se presentaron las 11 brechas y los hallazgos obtenidos durante los trabajos de campo, así como la vinculación entre estas; señalando la situación que guardan y en su caso, las áreas de oportunidad y recomendaciones propuestas para su atención.

Es importante señalar que FIRA contribuye a la atención de las brechas de inclusión financiera, pero no es el único actor responsable de su resolución. Por ejemplo, las brechas de infraestructura financiera, educación financiera, transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles y confianza, involucran la participación de diversos actores de los sectores público y privado. Con base en esto, se consideró qué brecha había sido atendida por FIRA cuando implementó las acciones a su alcance en su tramo de control.

El análisis de las políticas y estrategias que se emplean por la Banca de Desarrollo en México y los ocho países analizados permitió identificar los siguientes 18 instrumentos:

1. Fondeo a IFs.
2. Otorgamiento de créditos con el respaldo de los subsidios aprobados al productor.
3. Porcentaje de garantías con las que la Banca de Desarrollo respalda los créditos de los productores.
4. Reducción o descuento en puntos porcentuales de la tasa de interés, para hacer accesible el crédito a grupos de población o zonas geográficas.
5. Subastas de garantías entre IFs.
6. Cobro por el uso de la garantía al IF.
7. Cobro por el uso de la garantía al acreditado.

8. Cobro de prima de riesgo al IF sobre el historial de reclamos y quebrantos del IF como reconocimiento a su comportamiento.
9. Cobro por el uso de la garantía proporcional a la tasa de interés del IF al acreditado.
10. Apoyos diferenciados con base en Zonas de Atención Prioritaria o zonas geográficas o zonas de excepción y violencia de guerrilla con base en descuentos en puntos porcentuales a la tasa de interés.
11. Topes en el monto de la garantía o descuento en puntos porcentuales para grandes empresas, y al rebasar este monto se aplican los criterios del mercado.
12. Incentivos para impulsar el desarrollo de los esquemas asociativos
13. Subsidios a la tasa de interés, pago de puntos porcentuales al IF en apoyo al acreditado.
14. Subsidios a seguros para cubrir riesgos por siniestros.
15. Incentivos para la participación de mujeres, jóvenes y grupos vulnerables a través del porcentaje de la cobertura de garantías, bonificación, descuento de puntos porcentuales a tasa de interés.
16. Capacitación o asistencia técnica subsidiada.
17. Bonificación de tasa de interés a través del depósito de recursos a la cuenta de los beneficiarios como bono por el cumplimiento de los pagos durante el año.
18. Bursatilización, emisión de títulos con el derecho de cobro sobre los flujos futuros, respaldados con garantías de la Banca de Desarrollo.

De estos instrumentos FIRA emplea los siguientes:

1. Fondeo a IFs.
2. Otorgamiento de créditos con el respaldo de los subsidios aprobados al productor.
3. Porcentaje de garantías con las que la Banca de Desarrollo respalda los créditos de los productores.
4. Reducción o descuento en puntos porcentuales de la tasa de interés, para hacer accesible el crédito a grupos de población o zonas geográficas.
5. Cobro por el uso de la garantía al IF con tasa fija anual en función de su historial de quebrantos.
6. Cobro de prima de riesgo al IF sobre el historial de reclamos y quebrantos del IF como reconocimiento a su comportamiento.
7. Tope o monto máximo de crédito para ser cubierto por la garantía de FIRA para grandes empresas; al rebasar este monto, se aplican las condiciones de mercado.
8. Impulso a los esquemas asociativos.
9. Bonificación de puntos porcentuales al acreditado.
10. Capacitación o asistencia técnica subsidiada.
11. Bonificación de tasa de interés a través del depósito de recursos a la cuenta de los beneficiarios como estímulo al cumplimiento de los pagos durante el año.
12. Bursatilización, emisión de títulos con el derecho de cobro sobre los flujos futuros, respaldados con garantías de la Banca de Desarrollo.

Además, se presentó una breve descripción de los instrumentos que FIRA podría utilizar dentro de sus estrategias, programas y productos:

1. Subastas de garantías.
2. Cobro por el uso de la garantía al acreditado.
3. Cobro por el uso de la garantía proporcional a la tasa de interés del IF al acreditado.
4. Apoyos diferenciados con base en Zonas de Atención Prioritaria o zonas geográficas o zonas de excepción y violencia de guerrilla con base en descuentos en puntos porcentuales a la tasa de interés.
5. Subsidios a seguros para cubrir riesgos por siniestros.
6. Incentivos para la participación de mujeres, jóvenes y grupos vulnerables a través del porcentaje de la cobertura de garantías, bonificación, descuento de puntos porcentuales a tasa de interés.

Así mismo se señaló que FIRA tiene las siguientes siete mejores prácticas:

1. Estructuración, seguimiento y acompañamiento de proyectos.
2. La operación con parafinancieras, masificadoras y entidades financieras.
3. Primas diferenciadas por los servicios de garantía en IFs con base en su historial crediticio.
4. Contratación de seguros para cobertura de créditos.
5. Uso de drones para el monitoreo de cultivos, supervisión y recuperación de pagos de garantía.
6. Reestructuración de proyectos para productores afectados por desastres naturales.
7. Reducción en el costo del uso de la garantía o exención para grupos de población cuando se consideren como prioritarios.

Se propusieron recomendaciones a los siguientes productos y proyectos estratégicos específicos de FIRA con base en las mejores prácticas nacionales e internacionales.

1. Programa Especial de acceso al Financiamiento: Productores de la Población Prioritaria.
2. Programa de Financiamiento a la Agricultura Familiar.
3. Plataforma de Seguros.
4. Plataforma de coberturas de precios.

Así mismo, se propusieron recomendaciones transversales para los siguientes temas:

1. Subasta de garantías.
2. Transición a un esquema autosustentable de garantías.
3. Diseño de una acción transversal para mujeres y jóvenes.
4. Creación de un producto financiero que contribuya a la gestión y protección de recursos naturales.
5. Protección al consumidor.
6. Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
7. Desarrollo de corresponsales en zonas rurales.
8. Evaluación de resultados de la reingeniería de normas, procesos y sistemas de FIRA.

Las recomendaciones arriba mencionadas tienen el propósito de fortalecer y optimizar servicios y productos financieros de FIRA orientados a mejorar la inclusión financiera y abatir las principales barreras de esta en el medio rural.

Asimismo se analizaron las 11 brechas de inclusión financiera que se detectaron en el capítulo I I, así como los 14 hallazgos que se observaron en los trabajos de campo del capítulo II; y se estableció la vinculación entre ambos para explicar su correlación entre sí, el resultados de este análisis mostró que las causas de las brechas son multifactoriales con relación a los hallazgos, por lo cual, su atención depende de un conjunto de acciones y actores adicionales al área de influencia de FIRA. Es decir, en el ámbito de su población objetivo, las acciones de FIRA contribuyen a la atención de las brechas, pero no son el único responsable de su solución y FIRA, como parte de la Banca de Desarrollo puede inducir, incentivar y promover acciones en los IFs que son las instituciones que otorgan los créditos a los acreditados y acreditados finales.

Las brechas analizadas se dividieron en tres bloques:

1. Brechas que por su naturaleza rebasa la capacidad de acción de FIRA y/o no cuenta con las atribuciones necesarias para su atención:
 - i. Brecha de infraestructura financiera.
 - ii. Brecha de confianza.
 - iii. Brecha por el uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles.
2. Brechas en las cuales FIRA contribuye a través de sus programas y esquemas de fondeo o garantía:
 - i. Brecha de asimetría en información.
 - ii. Brecha de empresarialidad.
 - iii. Brecha de género.
3. Brechas donde interviene FIRA pero que aún presentan áreas de oportunidad:
 - i. Brecha de acceso al crédito formal.
 - ii. Brecha de educación financiera.
 - iii. Brecha generacional en el uso de tecnologías de la información.
 - iv. Brecha de desarrollo regional.
 - v. Brecha de percepción de alto riesgo del sector rural.

Finalmente se presentaron los hallazgos divididos en dos apartados; en el primero se incluyeron los hallazgos en los cuales FIRA participa, pero no es el responsable único de su atención, y en el segundo apartado, aquellos donde FIRA interviene directamente y que fueron atendidos como parte de su proceso de reingeniería interna.

1. Hallazgos donde FIRA participa, pero no es responsable único.
 - i. Perfiles de acreditados.
 - ii. Necesidades de capacitación para personal de los IFs.
 - iii. Requisitos de intermediarios financieros (IFs) para otorgamiento de crédito.
 - iv. Causas de rechazo de las solicitudes de crédito.
 - v. Limitantes para incorporar nuevos acreditados.
 - vi. Fortalecimiento a las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.
 - vii. Uso de tecnologías de la información.
 - viii. Protección al consumidor.
 - ix. Visión a 10 años sobre la inclusión financiera.

2. Hallazgos donde FIRA interviene directamente y que fueron atendidos.
 - i. Definición de inclusión financiera.
 - ii. Promoción.
 - iii. Atención a mujeres y grupos vulnerables.
 - iv. Garantías.
 - v. Fortalecimiento de parafinancieras, tractoras y masificadoras.

Se recomienda valorar la pertinencia de realizar una evaluación de resultados de la reingeniería de normas, procesos y sistemas de FIRA, con el propósito valorar sus mejoras y en su caso detectar áreas de oportunidad.

Durante los últimos dos años, FIRA realizó una reingeniería profunda a través de 30 proyectos estratégicos, los cuales implicaron redefinir procesos, aprovechar bases de datos contenidas en sus sistemas informáticos y adecuar su normatividad; esto generó una adecuación a sus productos de Fondeo y Garantía; que les está permitiendo cumplir con el Objetivo Prioritario 1: *“Fomentar la inclusión financiera y abatir las barreras de acceso a servicios financieros de las y los productores con énfasis en los de menor escala”*⁹⁹ de su PI 2020 – 2024.

⁹⁹ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Programa Institucional 2020-2024 de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Diario Oficial de la Federación. 13 de noviembre de 2020.

Bibliografía.

Agrobanco. (2022). CrediFácil con FIFPPA – Retorna a Agrobanco. <https://www.agrobanco.com.pe/credifacil-con-fifppa-retorna-a-agrobanco/>

Agrobanco. (2022). Crédito Agrícola / Preguntas / 1. ¿Cómo se benefician los pequeños productores miembros de una asociación a través del crédito agrícola?. <https://www.agrobanco.com.pe/credito/credito-agricola/>

Agrobanco. (2022). Crédito Pecuario / Preguntas / 1. ¿A quién va dirigido el crédito Pecuario (Gana más Ganadero)?. <https://www.agrobanco.com.pe/credito/credito-pecuario/>

Agrobanco. (2022). Créditos para la actividad agropecuaria. <https://www.agrobanco.com.pe/productos-y-servicios/>

Agrobanco. (2022). Fondo Agroperú. <https://www.agrobanco.com.pe/fondo-agroperu/>

Agrobanco. (2022). Fondo para la Inclusión Financiera del Pequeño Productor Agropecuario (FIFPPA) <https://www.agrobanco.com.pe/credifacil-con-fifppa-retorna-a-agrobanco/>

Agrobanco. (2022). Fondo para la Inclusión Financiera del Pequeño Productor Agropecuario (FIFPPA). <https://www.agrobanco.com.pe/fifppa/>

Agrobanco. (2022). Seguros. <https://www.agrobanco.com.pe/credifacil-con-fifppa-retorna-a-agrobanco/>

AGROBANCO. (2022). Fondo Agroperú. <https://www.agrobanco.com.pe/fondo-agroperu/>

Agrobanco. (2022). Seguro Agrícola. <https://www.agrobanco.com.pe/productos-y-servicios/seguo-agricola/>

AGROBANCO. (2022). Campaña Deuda Cero. <https://www.agrobanco.com.pe/campana-deuda-cero/>

AGROBANCO. Servicios Financieros para el Perú Rural. (2021). Reglamento de tarifario general. <https://www.agrobanco.com.pe/wp-content/uploads/2017/07/Reglamento-del-Tarifario-General-Portal.pdf>

AgroNación. (2022). Tarjeta de Crédito AgroNación. <https://www.agronacion.com.ar/Socios/Beneficios>

Agroseguros. Ministerio de Agricultura de Chile. (2022). Normas de suscripción y simulación de subsidio. <https://simuladores.agroseguros.gob.cl/>

Alliance for Financial Inclusion. (2013). Measuring Financial Inclusion: Core Set of Financial Inclusion Indicators. Financial Inclusion Data Working Group, Alliance for Financial Inclusion. Guidelines. <https://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/fidwg-core-set-measuring-fi.pdf#:~:text=While%20policymakers%20agree%20that%20it%20is%20important%20to,collection%20mechanisms%20while%20others%20have%20none%20at%20all>

Alliance for Financial Inclusion. (2015). National Financial Inclusion Strategies. Current state of practice. https://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/fisplg-state_of_practice.pdf

Alliance for Financial Inclusion. (2017). Defining Financial Inclusion. https://www.afi-global.org/wp-content/uploads/publications/2017-07/FIS_GN_28_AW_digital.pdf.

Anda, Kania. (2021). La evolución de la Banca Abierta en India. <https://thepaypers.com/expert-opinion/the-evolution-of-open-banking-in-india-2--1253344>

AntSolutions, Uruguay. (2019). Primera Bolsa de Futuros y Opciones. <https://www.ufex.com.uy/>

Asamblea General. (2015). Resolución aprobada por la Asamblea General el 25 de septiembre de 2015. 70/1. Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Organización de las Naciones Unidas. https://unctad.org/system/files/official-document/ares70d1_es.pdf

Asobancaria. (2019). Estrategia de inclusión financiera en Colombia 2019 – 2022. 15 de octubre de 2019. https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/semana-economica-edicion-1206_min.pdf

Banco Central de Uruguay. (2022). ¿Qué es la Central de Riesgos Crediticios? https://www.bcu.gub.uy/Servicios-Financieros-SSF/Paginas/Central_Riesgos.aspx

Banco Central de Uruguay. (2021). ¿Qué cambios se vienen en los bancos y otros actores financieros en Uruguay? <https://www.elpais.com.uy/negocios/noticias/cambios-vienen-bancos-otros-actores-financieros-uruguay.html>

Banco Central do Brasil. (2012). Action Plan to Strengthen the Institutional Environment. https://www.bcb.gov.br/Nor/relinclin/Brazil_Financial_Inclusion_Action_Plan.pdf

Banco Central do Brasil. (2015). Relatório de Inclusão Financeira. <https://www.bcb.gov.br/Nor/relinclin/RIF2015.pdf>

Banco Central do Brasil. (2022). Boleta de produtos rurais – RCP. <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicos/credito/credito-para-custeio/cpr#/>

Banco Central do Brasil. (2022). Cálculo de custos de Pronamp de crédito rural. <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicos/credito/credito-para-custeio/pronamp-custeio#/>

Banco Central do Brasil. (2022). Cálculo de custos digitais. <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicos/credito/bb-custeio-digital#/>

Banco Central do Brasil. (2022). Crédito de custos rurais. <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicos/credito/credito-para-custeio#/>

Banco Central do Brasil. (2022). Crédito de Inversión Rural - Agro Digital. <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicos/aplicativos-agro/bb-investimento-agro-digital#/>

Banco Central do Brasil. (2022). Crédito Rural. <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/creditorural>

Banco Central do Brasil. (2022). Derechos y deberes de los consumidores financieros. <https://www.bcb.gov.br/cidadaniafinanceira/direitosdeveres>

Banco Central do Brasil. (2022). FGPP - Financiación para la Garantía de Precio al Productor. [https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicios/credito/comercializar-sua-producao/financiamento-de-garantia-de-precos-ao-produtor-\(fgpp\)#/](https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicios/credito/comercializar-sua-producao/financiamento-de-garantia-de-precos-ao-produtor-(fgpp)#/)

Banco Central do Brasil. (2022). Mapa GeoRural. <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicios/aplicativos-agro/geo-mapa-rural#/>

Banco Central do Brasil. (2022). Opciones de Agro BB. <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicios/protecao/opcoes-agro-bb#/>

Banco Central do Brasil. (2022). Proagro. <https://www.bb.com.br/pbb/pagina-inicial/agronegocios/agronegocio---produtos-e-servicios/Proagro#/>

Banco Central Do Brasil. (2020). Crédito Rural. <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/creditorural>

Banco Central do Brasil. (2021). Banca Abierta. <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/openbanking>

Banco Central do Brasil. (2022). Laboratorio de Innovaciones Financieras y Tecnológicas (LIFT). <https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/lift>

Banco del Bienestar. (2018). Día Internacional de los Pueblos Indígenas. <https://www.gob.mx/bancodelbienestar/es/articulos/dia-internacional-de-los-pueblos-indigenas-169811?idiom=es>

Banco del Estado de Chile (Banco Estado). (2022). Crédito Agrícola. <https://www.bancoestado.cl/imagenes/microempresas/productos/financiamiento/financiamiento-para-tu-negocio/financiamiento-agricola.asp>

Banco del Estado de Chile (Banco Estado). (2022). Crédito Pesca Artesanal y Acuicultores de Pequeña Escala. <https://www.bancoestado.cl/imagenes/microempresas/productos/financiamiento/financiamiento-para-tu-negocio/financiamiento-pesca-artesanal-y-acuicultores.asp>

Banco Estado de Chile. (2022). FOGAPE, para el pequeño empresario. <https://www.bancoestado.cl/imagenes/pequenas-empresas/productos/fondos-de-garantia/fogape.asp>

Banco Estado, Chile. (2022). Crédito Agrícola. <https://www.bancoestado.cl/imagenes/microempresas/productos/financiamiento/financiamiento-para-tu-negocio/financiamiento-agricola.asp>

Banco Mundial. 20 de abril de 2018. Inclusión financiera. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>

Banco Nación de Argentina. (2022). AgroNación. <https://www.agronacion.com.ar/Socios/Beneficios>

BBVA Research. (2021). Anuario de Migración y Remesas México 2020. <https://www.bbva.com/publicaciones/anuario-de-migracion-y-remesas-mexico-2020/>

BID. (2022). México coloca el primer Bono Social de Género emitido por FIRA en el mercado bursátil. <https://www.iadb.org/es/noticias/mexico-coloca-el-primer-bono-social-de-genero-emitido-por-fira-en-el-mercado-bursatil>

BNDES o banco nacional do desenvolvimento, Brasil. (2022). Mujer Pronaf. <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/pronaf-mulher!/ut/p/z1/rZLBcspwElafpQeOWDJlBnoj1DW18diO68bokhEgQB0jESHs5O0rqA9tJ3EmM9VptfqlfdbAQKOGAh65hXVXAp6MvuUzB693SKKQzRNFsnUgbuDv93tdjdRAG8jAL4xgohllfvwAEkFzoVtcgzUTBukcuOs11n48OLFjLhlmw5IKKnNOGCS07C564gGIntOpWijYmKntRDACml2hpN2pZmp4vM15AVInwNgrcG6XM8-xEabQptmM2hgGRYaCwPMRvjZzwy253evyvW4NTketo3VlBFFd21yUEhztmw0OfTEwkNFyk0e9bgPBPAXojNmln0RxgGACv95jGG637tztHTh3rkKkmA1j9EGJptv7hyGcZRgNF9NF4F7FdzgkRqe3h88VlsP7nB853mJqfDFAD9zdgEHlVVjPtv-g-OKR-LVSWa f2ooMtc3aBUrmWJq0iuTrrVuu88WtODlcpmMICeVPE8yZTLtwEUqPeDsuGavQh3RFf01MAxfq1XLzszp3xKgbQ6N777YJHtxld82UeavNU4Ql-4pld/dz/d5/L2dBIS9nQSEh/>

BNDES o banco nacional do desenvolvimento, Brasil. (2022). Pronaf Bioeconomía. https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/produto/pronaf-bioeconomia!/ut/p/z1/tZJBk5owFMcSw8cMcEEgd4otVLFUde1Si47CQZIRxI2RO1--wbqYadj7fTQHDivLy z 7 fCyDgAlifF1FRI5Skj3vOyeQI2MySNMZEnsu8MdzswvVmG6ZolWCwHwrgH1YMAXn8 hsggBTStKYGOZNH3r0I2RlhzsXgwIG1argDSyGpLARTuDSqc-BJYjp2bqtVpWljoIsj2FzUhawkwoXiipGkF7hbYQR5B7jHkUo9DFE1zYbcJc6vmeO47KyAuDKOKM3Tp6YJk8bnj-t5Yt07FeJsvK2gKmdoUsFTjc8W0LxVxVjBQkoa_sOAw39CtO8hWdvzMEvSCMMMfnnyYbx-fkJTPEdwO74VZNFimulVzFz0RTGaZL5eLrwZhG6FTwgk1uywTsyi3UAN376KQgyq_DZB_uL4Fewk0o39u9t3Fw6cC-Oin26-PGkgHQQta85Jrr0VnbdG1M2310oAOv1-tooDmq1GXEtM20PRyITc-0E4bfJTvwO55vgQV5T6tWnR3W7xKgbXZNiN5cwt4QFOsmYeHS-PmHn5twrgs!/dz/d5/L2dBIS9nQSEh/

BNDES. El banco de desarrollo de Brasil. (2011). XVI Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantía. http://costarica.redegarantias.com/documentos/presentaciones/tema1_marcelo_cardoso.pdf

Bolsa de Comercio de Rosario, Argentina. (2022). ¿Qué son y para qué sirven los Fondos de Garantía Públicos?. <https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/que-son-y-para>

Central Bank of Kenya. (2011). Financial Inclusion in Kenya. Survey results and analysis from FinAccess 2009. https://s3-eu-central-1.amazonaws.com/fsd-circle/wp-content/uploads/2015/08/30095804/11-06-27_finaccess_09_results_analysis.pdf

Central Sector Scheme, India. (2021). Financing facility Under “Agriculture Infrastructure Fund”. <https://agriinfra.dac.gov.in/Content/DocAttachment/FINALSchemeGuidelinesAIF.pdf>

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA). (2020). Reporte. La importancia de la Banca de Desarrollo en el Sector Agropecuario. Cámara de Diputados. Mayo 2020. Disponible en: http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/25BD_sector_agropecuario.pdf

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. (2019). El Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable al cuarto trimestre de 2018, Cámara de Diputados, México. http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/19/78PEC_IV_Trim_2018.pdf.

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. (2020). Instrumentos de crédito y financiamiento para el sector rural, Cámara de Diputados, México. http://www.cedrssa.gob.mx/post_instrumentos_de_-n-crn-dito-n-_y_-n-financiamiento-n-_para_el_-n-sector_rural-n.htm.

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria (CEDRSSA). (2020). Reporte. La importancia de la Banca de Desarrollo en el Sector Agropecuario. Cámara de Diputados. Mayo 2020. Disponible en: http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/25BD_sector_agropecuario.pdf

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. (2019). El Programa Especial Concurrente para el Desarrollo Rural Sustentable al cuarto trimestre de 2018, Cámara de Diputados, México. http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/19/78PEC_IV_Trim_2018.pdf.

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. (2020). Instrumentos de crédito y financiamiento para el sector rural, Cámara de Diputados, México. http://www.cedrssa.gob.mx/post_instrumentos_de_-n-crn-dito-n-_y_-n-financiamiento-n-_para_el_-n-sector_rural-n.htm.

Centro de Estudios para el Desarrollo Rural Sustentable y la Soberanía Alimentaria. (2020). Reporte. La importancia de la Banca de Desarrollo en el Sector Agropecuario. Mayo 2020. http://www.cedrssa.gob.mx/files/b/13/25BD_sector_agropecuario.pdf

Colorado – Lango, Jorge A., et al. (2021). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de Inclusión Financiera. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable B. Cuestionarios, entrevistas y estrategia de recolección.

Colorado – Lango, Jorge A., et al. (2021). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Etapa I: Reporte inicial y estrategia de recolección.

Colorado – Lango, Jorge A., et al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Etapa II: Implementación de la estrategia de recolección y diagnóstico de las acciones emprendidas por FIRA.

Colorado – Lango, Jorge A., et al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Etapa III: Informe de la brecha entre las estrategias de FIRA y las mejores prácticas en materia de Inclusión Financiera en México y otros países con características similares.

Colorado – Lango, Jorge A., et al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Etapa IV: Recomendación de acciones puntuales para optimizar los productos y servicios de FIRA dirigidos a satisfacer las necesidades en materia de inclusión financiera en el medio rural y agropecuario.

Colorado -Lango, Jorge A., et. al. (2022). Servicios de consultoría para el análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de inclusión financiera. Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura / Althria Consulting Group S.A. de C.V. Entregable C. Implementación de la estrategia.

Comisión Intersectorial para la Inclusión Financiera. (2016). Estrategia Nacional de Inclusión Financiera de Colombia. https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2017-07/ESTRATEGIA%20NACIONAL%20DE%20INCLUSI%C3%93N%20F_0.pdf

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2020). Innovación en Inclusión Financiera: La historia de M-PESA. https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/460911/Innovacion_en_Inclusion_Financiera_La_historia_de_M_PESA.pdf

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2020). Base de Datos de Inclusión Financiera. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/bases-de-datos-de-inclusion-financiera>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2020). Bases de Datos de Inclusión Financiera. Diciembre 2020. https://www.cnbv.gob.mx/Inclusi%C3%B3n/BasesDeDatos/Base_de_Datos_de_Inclusion_Financiera_202012.xlsm

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2020). Panorama Anual de Inclusión Financiera, con datos al cierre de 2019. Secretaría de Hacienda y Crédito Público. <https://www.gob.mx/cnbv/acciones-y-programas/divulgacion-de-inclusion-financiera-26625>

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2020). Política Nacional de Inclusión Financiera (PNIF) 2020-2024.

Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros. (2022). Catálogo Nacional de Productos y Servicios Financieros. Protección / Agrícola y animales / https://ifit.condusef.gob.mx/ifit/ftb_vista_comparativo.php

Competition Authority of Kenia. (2022). Consumer Protection. <https://cak.go.ke/what-we-do/consumer-protection/overview>

Consejo de Coordinación de la Inclusión Financiera de Argentina. (2017). Boletín Oficial del 28 de julio de 2017. Argentina. <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-121-2017-277457/texto>

Consejo Nacional de Población y Vivienda. (2021). Proyecciones de la Población de México y de las Entidades Federativas, 2016-2050. Proyecciones de la Población de los Municipios de México, 2015-2030 (Base 1 y base 2). <https://datos.gob.mx/busca/dataset/proyecciones-de-la-poblacion-de-mexico-y-de-las-entidades-federativas-2016-2050>

Consulta Mitofsky. (2017). Los mexicanos y el ahorro. Encuesta Nacional en Viviendas. Encuesta de marzo 2017. <http://consulta.mx/index.php/estudios-e-investigaciones/mexico-opina/item/954-losmexicanos-y-el-ahorro>

Coordinación General de Agricultura Dirección General de Gestión de Riesgos. (2022). Criterios Técnicos de Operación del Incentivo Reducción del Costo de Financiamiento. <https://fira.gob.mx/InfEspDtoXML/abrirArchivo.jsp?abreArc=98554>

Corbetta, Piergiorgio. (2007). Metodología y técnicas de investigación social. McGrawHill México.

CORFO, Chile. (2013). Requisitos para ser intermediario financiero en FOGAIN. <https://www.corfo.cl/sites/Satellite?blobcol=urldata&blobkey=id&blobtable=MungoBlobs&blobw+here=1475168752606&ssbinary=true>

CORFO, Chile. (2022). Fogain (Garantías Corfo para inversión y capital de trabajo). <https://www.corfo.cl>

Corona Lisboa, J. L. (2018). Investigación cualitativa: fundamentos epistemológicos, teóricos y metodológicos. [Qualitative research: epistemological, theoretical and methodological foundations] Vivat Academia. Revista de Comunicación, nº 144, 69-76. doi: <http://doi.org/10.15178/va.2018.144.69-76>. Recuperado de <http://www.vivatacademia.net/index.php/vivat/article/view/1087>

Corporación Financiera de Desarrollo S.A. (2022). Subastas de Montos Garantizados por Fondo FAE-Agro. <https://www.cofide.com.pe/COFIDE/uploads/medios/FAE-AGRO-001-2022-FINAL.pdf>

Corporación Financiera de Desarrollo S.A. COFIDE. (2022). Programa de subasta de montos garantizados por el fondo de apoyo empresarial al sector Agro. <https://www.cofide.com.pe/COFIDE/uploads/medios/SUBASTA-FAE-AGRO-001-2022.pdf>

Corporación Financiera de Desarrollo S.A. COFIDE. (2022). Programas de Apoyo Empresarial. <https://www.cofide.com.pe/detalles1.php?id=1>

Corporación Financiera de Desarrollo S.A. COFIDE. (2022). Relación con Inversionistas. <https://www.cofide.com.pe/index.php>

Credifama. (2022). Qué es. <https://credifama.com.uy/>

Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Enterprises (CGTMSE) of India. (2022). About CGTMSE. <https://www.cgtmse.in/Home/VS/3>

Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Enterprises. (2022). Credit Guarantee Fund Scheme for micro and Small Enterprises. India. https://www.cgtmse.in/Default/ViewFile/?id=1649286088244_CGTMSE%20-%20Scheme%20Document%20CGS%20I_updated%20as%20on%20March%2031,%202022.pdf&path=Page

De la Vega, Mario. (2013). Experiencia en Sistemas de Garantías en México. Seminario – Taller sobre Sistemas de Garantías en Centroamérica. El Salvador. https://www.sela.org/media/3200479/t023600005579-0-sp-stsdgec-din-06-13_presentacion_mario_de_la_vega.pdf

Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar, and Jake Hess. (2018). The Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution. Washington, D.C: Banco Mundial. <https://globalfindex.worldbank.org/>

Dirección de Desarrollo Rural Sostenible de Colombia. (2014) . Misión para la transformación del campo. <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Agriculturapequarioforestal%20y%20pesca/Definicion%20Categor%C3%ADas%20de%20Ruralidad.pdf>

Donoso M Deborah. (2022). El camino de América Latina por impulsar el *Open Banking* en medio del boom de las Fintech. <https://dfsud.com/peru/el-camino-de-america-latina-por-impulsar-el-open-banking>

E. Guanziroli Carlos. Y A. Basco Carlos. (2010). Construcción de políticas agrarias en Brasil: el caso del Programa de Fortalecimiento de la Agricultura Familiar (PRONAF). <https://repositorio.iica.int/bitstream/handle/11324/19764/CDBR22028579e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

EIU (Economist Intelligence Unit), (2019). Microscopio Global de 2019: El entorno propicio para la inclusión financiera; Nueva York, NY. https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=microscope2019

EIU (Economist Intelligence Unit). (2019). Microscopio Global de 2019: El entorno propicio para la inclusión financiera; Nueva York, NY. https://www.eiu.com/public/topical_report.aspx?campaignid=microscope2019



EL ECONOMISTA. (2022). Las parafinancieras, innovación rural. <https://www.economista.com.mx/opinion/Las-parafinancieras-innovacion-rural-20110831-0006.html>

Emprendimientos Corporativos S.A. (2022). *Open banking*: qué es y qué beneficios ofrece. <https://www.iprofesional.com/finanzas/351699-open-banking-que-es-y-que-beneficios-ofrece>

Equipo de Redactores Legis. (2021). Proyecto de *open banking* o finanzas abiertas en Colombia. <https://blog.legis.com.co/juridico/open-banking-o-finanzas-abiertas-en-colombia>

Fernandini Puga Manuel. Rodríguez Armas Juan Carlos. Schneider Talavera Christian. Domínguez Joaquín. (2020). Fondos y otros mecanismos de garantía para las MiPyme en América Latina y El Caribe. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Fondos-y-otros-mecanismos-de-garantia-para-las-MiPyme-en-America-Latina-y-el-Caribe.pdf>

Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura 2020 - 2024. (2020). Diario Oficial de la Federación (DOF). 13 de noviembre de 2020.

Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura. (2021). Proyectos Estratégicos. Avance: diciembre. Documento de trabajo.

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura FIRA. (2021). Condiciones de operación temporales para el financiamiento FIRA durante la contingencia por COVID-19. <https://www.fira.gob.mx/Nd/condicionesOpCOVID.jsp>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2019). Memorandum S.C. 116/2019. 19 de marzo de 2019.

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2019). Memorandum S.C. 324/2019. 5 de septiembre de 2019.

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Estructura Organizacional. <https://www.fira.gob.mx/Nd/Directorio.jsp>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Informe Anual 2019. <https://fira.gob.mx/Nd/InformeActividades.jsp>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Informe de Actividades 2020. <https://fira.gob.mx/Nd/InformeActividades.jsp>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Programa Institucional 2020 – 2024 de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Diario Oficial de la Federación. 13 de noviembre de 2020.

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. (2020). Programa Institucional 2020 – 2024. <https://www.fira.gob.mx/Files/resumenPI2020-2024.pdf>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. FIRA 2019. Estrategia de Sostenibilidad y Productos para la Promoción de proyectos de Energía Distribuida. https://www.labmexico.com/wp-content/uploads/2019/12/P2_FIRA_Presentacion_FIRA_TallerGeneracionDistribuida_005.pdf

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. FIRA. (2022). Crédito FIRA. <https://fira.gob.mx/Nd/FondeoFira.jsp>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. FIRA. (2022). Programa de Eficiencia Energética de FIRA Presentación para las Instituciones Financieras. [https://www.fira.gob.mx/Nd/PRE%20FIRA%20-%20IFs%20\(final\).pdf](https://www.fira.gob.mx/Nd/PRE%20FIRA%20-%20IFs%20(final).pdf)

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. FIRA. (2020). Programa de Financiamiento a la Modernización de Empresas de los Sectores Agroalimentario y Rural. <https://fira.gob.mx/Nd/ModernizacionEmpresas.jsp>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. FIRA. (2020). Crédito ganadero a la palabra. <https://www.fira.gob.mx/Nd/creditoALaPalabra.jsp>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. FIRA. (2013). “Programa de Apoyo a la Inversión en Equipamiento e Infraestructura 2013: Componente Agricultura Protegida”. <https://fira.gob.mx/InfEspDtoXML/abrirArchivo.jsp?abreArc=81088>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. FIRA. (2022). Catálogo de Conceptos de inversión elegibles (CIE) <https://www.fira.gob.mx/InfEspDtoXML/abrirArchivo.jsp?abreArc=88029>

Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura. Proyectos Estratégicos de FIRA, Alineados al Mapa de la Estrategia y Objetivos Prioritarios, que se desarrollan buscando contribuyan en el cumplimiento de las metas planteadas en el Plan Institucional 2020 - 2024. Documento de trabajo.

FINAGRO, Colombia. (2022). Intermediarios Financieros. <https://www.finagro.com.co/productos-y-servicios/intermediarios-financieros>

FINAGRO, Colombia. (2022). Manual de Servicios Finagro. https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKewihny2Nlsb3AhX5JUQIHRT8DAQQFnoECACQAQ&url=https%3A%2F%2Fwww.finagro.com.co%2Fsites%2Fdefault%2Ffiles%2Fnode%2Fcirculares%2Ffile%2Fcircular_p-1_capitulo_i.doc&usg=AOvVaw1d1xQzzbgwuTtOMHuSjhP8

Finagro. (2022). Portafolio de Servicios 2022. https://www.finagro.com.co/sites/default/files/portafolio_de_servicios_07.pdf

FINAGRO. (2022). Línea Especial de Crédito LEC Inclusión Financiera y Rural 2022. https://www.finagro.com.co/sites/default/files/lec_inclusion_financiera_rural.pdf

FINAGRO. (2022). Línea Especial de Crédito LEC Mujer Rural y Joven Rural 2022. https://www.finagro.com.co/sites/default/files/lec_mujer_y_joven_rural.pdf

FINAGRO. (2022). Línea Especial de Crédito LEC Sostenibilidad Agropecuaria y Negocios Verdes 2022.

https://www.finagro.com.co/sites/default/files/lec_sostenibilidad_agropecuaria_negocios_verdes.pdf

FINAGRO. (2022). Portafolio de servicios.

https://www.finagro.com.co/sites/default/files/portafolio_de_servicios_07.pdf

FINGARO. (2022). Incentivo al seguro agropecuario. <https://www.finagro.com.co/productos-y-servicios/incentivo-seguro-agropecuario>

FIRA. (2021). Informe de actividades 2020.

Flick, Uwe. (2018). An introduction to qualitative research. Sage. Reino Unido.

FOGEM. (2009). Aprueban Reglamento Operativo del Fondo de Garantía Empresarial.

<https://www.mef.gob.pe/en/por-instrumento/resolucion-ministerial/3639-r-m-n-159-2009-ef-15/file>

Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios, Chile. (2020). Líneas de créditos con garantía estatal

FOGAPE Covid-19. <https://www.fogape.cl/2020/05/18/preguntas-frecuentes/>

Fondo Nacional de Garantías de Colombia. (2020). Análisis de las movilizaciones.

https://www.fng.gov.co/ES/PDFs/Informe_Gestion_2020/An%C3%A1lisis%20de%20las%20Movilizaciones.pdf

Fondos de Garantías Uruguay. (2007). Siga micro. <https://www.siga.com.uy/garantias/siga-micro>

Fondos de Garantías, Uruguay. (2007). Siga Pymes.

<https://www.siga.com.uy/garantias/itemlist/category/15-siga-pymes>

Fondos de Garantías, Uruguay. (2020). Siga Emergencia. <https://www.siga.com.uy/garantias/siga-emergencia>

Gaceta Oficial del Estado de Chiapas. (2020). Esquema de Fomento a la Lechería Tropical FIRA/FEFA- Gobierno del Estado de Chiapas Lineamientos Específicos.

<https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKewjDrrbXl8z3AhXsiUQIHeiACGMQFnoECAMQAw&url=https%3A%2F%2Fwww.fira.gob.mx%2FInfEspDtoXML%2FabrirArchivo.jsp%3FabreArc%3D85674%23%3A~%3Atext%3DEl%2520%25E2%2580%259CEsquem a%2520FLT%252DChiapas%25E2%2580%259D%2520operar%25C3%25A1%2520a%2520nivel%2520del%2520Estado%2CPlan%2520Nacional%2520de%2520Desarrollo%25202019%252D&usg=AOvVaw1AB9wK28Yd1HVzHYDzNPJD>

Gaceta Oficial. Órgano del Gobierno del Estado de Veracruz de Ignacio de la Llave. (2020). Esquema de Fomento a la Lechería Tropical FIRA/FEFA- Gobierno de los Estados Lineamientos Específicos.

<http://www.veracruz.gob.mx/agropecuario/wp->

[content/uploads/sites/11/2021/01/LINEAMIENTOS-ESPEC%3%8DFICOS-DEL-ESQUEMA-DE-FOMENTO-A-la-lecher%3%ADa-tropical-06102020.pdf](https://www.dof.gob.mx/content/uploads/sites/11/2021/01/LINEAMIENTOS-ESPEC%3%8DFICOS-DEL-ESQUEMA-DE-FOMENTO-A-la-lecher%3%ADa-tropical-06102020.pdf)

Gobierno de México. (2019). Plan Nacional de Desarrollo 2019 – 2024. Diario Oficial de la Federación (DOF). 12 de julio de 2019. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5565599&fecha=12/07/2019

Gobierno de México. (2020). Decreto por el que se aprueba el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 2020 – 2024. DOF. 5 de agosto de 2020. https://www.dof.gob.mx/index_113.php?year=2020&month=08&day=05

INDAP, Chile. (2022). Programa de Financiamiento Crediticio para Jóvenes del Campo de Chile “Programa Emprende Joven Rural”. <https://www.indap.gob.cl/plataforma-de-servicios/programa-de-financiamiento-crediticio-para-jovenes-del-campo-de-chile>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2013). Encuesta Nacional Agropecuaria 2012.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2015). Encuesta Nacional Agropecuaria 2014.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2018). Encuesta Nacional Agropecuaria 2017.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2019). Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2018. <https://www.inegi.org.mx/programas/enif/2018/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2020). Encuesta Nacional Agropecuaria 2019.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2021). Resultados del Censo de Población y Vivienda 2020. Población, Cuestionario Básico, Etnicidad por entidad federativa y municipios.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía. (2021). Sistema de Cuentas Nacionales de México. Producto Interno Bruto Trimestral. Año Base 2013. Serie del primer trimestre de 1993 al segundo trimestre de 2021.

Instituto Nacional de los Pueblos Indígenas. (2015). Indicadores de los pueblos indígenas en México. Cuadro 11.1 Municipios según porcentaje de población indígena. <https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/239923/04-estimaciones-nacionales-por-entidad-federativa.pdf>

León Ricardo. Meza Sebastián. Araneda Tomás. Sánchez Silvana. Beas Pilar. (2020). Inclusión Financiera en Chile. <https://paisdigital.s3.amazonaws.com/wp-content/uploads/2020/10/21085830/Estudio-El-Futuro-del-Open-Banking-20-10-2020.pdf>

Lupana. (2022). Así avanza el *Open Banking* en Latam. <https://www.fintechile.org/noticias/asi-avanza-el-open-banking-en-latam>

MAPFRE Argentina. (2022). Seguros Agrarios. <https://www.mapfre.com.ar/seguros-agrarios/>

Martínez Sánchez Cristian. Universidad de La Salle, Bogotá. Villarreal Ramos Román Leonardo Universidad de La Salle, Bogotá. (2009). El microcrédito en el sector cooperativo colombiano.

Mas seguros, Uruguay. (2020). Seguros Agrícolas.
<http://www.masseguos.com.uy/seguros/seguros-agricolas/>

MasSeguros. (2022). Por qué elegirnos. <http://www.masseguos.com.uy/por-que-elegirnos/>

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca Argentina. (2022). Líneas de Financiamiento del Plan GANAR. <https://magyp.gob.ar/ganar/>

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca Argentina. (2022). Plan GanAr 22/23. <https://magyp.gob.ar/ganar/>

Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de Argentina. (2022). Fondo Fiduciario Nacional de Agroindustria. <https://www.argentina.gob.ar/agricultura/fondagro>

Ministerio de Economía de Argentina. (2020). Estrategia Nacional de inclusión Financiera 2020 – 2023. Página 4. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/enif_2020-23_vf_011220_con_prologo_1.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay. (2015). Uruguay: estrategia nacional de promoción de la inclusión financiera y la modernización del sistema de pagos. “Ley de Inclusión financiera: implementación, resultados y próximos pasos”. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/comunicacion/publicaciones/uruguay-estrategia-nacional-promocion-inclusion-financiera-0>

Ministerio de Economía y Finanzas de Uruguay. (2020). Objetivos e instrumentos del Programa de Inclusión Financiera. <https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/politicas-y-gestion/programas/objetivos-instrumentos-del-programa-inclusion-financiera-0>

Ministerio de Economía y Finanzas. (2019). Programa de inclusión Financiera: objetivos, herramientas y resultados. Diapositiva 4. https://www.gub.uy/ministerio-economia-finanzas/sites/ministerio-economia-finanzas/files/documentos/noticias/IF_Paysandu_nov_19.pdf

Ministerio de Economía y Hacienda de España. (2010). Los trabajos del G20 sobre inclusión financiera. II Jornada de Inclusión Financiera y Desarrollo: Regulación, Innovación y Educación. Diapositiva 10. https://es.slideshare.net/FundacionAfi/los-trabajos-del-g20-sobre-inclusion-financiera?from_action=save

Ministerio de Hacienda de Chile. (2014). Decreto 954. Crea la Comisión Asesora Presidencial denominada "Comisión Asesora para la Inclusión Financiera". <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1070730>

Ministerio para las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas de la India. (2022). Credit Guarantee Fund Scheme for Micro and Small Enterprises. https://msme.gov.in/sites/default/files/CredirGuranteeFundScheme_1.pdf

Nacional Financiera SNC. (2016). Etapa 2 Proceso de Incorporación. https://www.nafin.com/portalfn/content/intermediarios-financieros/requisitos-de-incorporacion/etapa_2.html

Nacional Financiera SNC. (2020). Proceso de Incorporación a la Red de Intermediarios de NAFIN. https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/intermediarios_financieros/pdf/etapa1/Criterios_de_Elegibilidad_para_incorporacio_769_n_a_NAFIN_-v2020.pdf

OECD. (2018). Financing SMEs and Entrepreneurs 2018. <https://www.oecd.org/cfe/smes/Highlights-Financing-SMEs-and-Entrepreneurs-2018.pdf>

OECD. (2019). Financing SMEs and Entrepreneurs 2019. <https://www.oecd.org/cfe/smes/Policy-Highlights-Scoreboard2019-Final-opt.pdf>

OECD. (2020). Financing SMEs and Entrepreneurs 2020. <https://www.oecd.org/cfe/smes/financing-smes-and-entrepreneurs-23065265.htm>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) y Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). (2014). Diagnóstico del Sector Rural y Pesquero de México 2012. <https://www.fao.org/3/bc980s/bc980s.pdf>

Organización de las Naciones Unidas. (2005). Decenio de las Naciones Unidas para la Alfabetización: la educación para todos. 2003 – 2012. <https://www.un.org/es/events/observances/alfabetizacion/youthandeducation.html#:~:text=Seg%C3%BAn%20el%20criterio%20de%20las,excelencia%2C%20un%20motivo%20de%20preocupaci%C3%B3n> .

Política Nacional de Inclusión Financiera de Perú. (2019). Diario Oficial del Bicentenario “El Peruano”. Lunes 5 de agosto de 2019. [https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/INCLUSION_FINANCIERA/ENIF_PNIF_PNIF_\(DS%20255-2019-EF\).pdf](https://www.sbs.gob.pe/Portals/0/jer/INCLUSION_FINANCIERA/ENIF_PNIF_PNIF_(DS%20255-2019-EF).pdf)

República Argentina Poder Ejecutivo Nacional. (2021). Encuesta de Seguros en los Sectores Agropecuario y Forestal 2020. https://100seguro.com.ar/wp-content/uploads/2021/06/Circ_SSN_Agro2020.pdf

Reserve Bank of India. (2022). The Reserve Bank - Integrated Ombudsman Scheme, 2021. https://www.rbi.org.in/Scripts/BS_PressReleaseDisplay.aspx?prid=52549

Rubio Leguia Normand. (2021). Alerta bancaria y Ley que protege de la usura a los consumidores de los servicios financieros. <https://rubio.pe/publicacionescont/alertabancaria-ley-que-protege-de-la-usura-a-los-consumidores-de-los-servicios-financieros/>

Sáenz, Karla y Tamez, Gerardo (Coordinadores). (2014). Métodos y técnicas cualitativas y cuantitativas aplicables a la investigación en ciencias sociales. Tirant Humanidades. México.

Scribano, A. (2000). Reflexiones epistemológicas sobre la investigación cualitativa en ciencias sociales Cinta moebio 8: 128-136. Disponible en: www.moebio.uchile.cl/08/scribano.html

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural (SADER). (2021). FONAGA: Garantías líquidas para la comercialización de frijol. <https://fira.gob.mx/Nd/FonagaFrijol.jsp>

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural SADER. (2022). Programa Especial de Financiamiento de Activos Fijo para Cultivos Perennes y Proyectos con Períodos de Larga Maduración. <https://www.fira.gob.mx/Nd/Perennes.jsp>

Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. (2021). Reglamento Interior de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. Diario Oficial de la Federación 3 de mayo de 2021.

Secretaría del Bienestar. (2018). Decreto por el que se formula la Declaratoria de las Zonas de Atención Prioritaria para el año 2019. Diario Oficial de la Federación del 28 de diciembre de 2018. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5547481&fecha=28/12/2018

Secretariado Ejecutivo del Sistema Nacional de Seguridad Pública. (2021). Datos abiertos de incidencia delictiva. Reportes de incidencia delictiva al mes de septiembre 2021 (Nueva metodología). <https://www.gob.mx/sesnsp/acciones-y-programas/datos-abiertos-de-incidencia-delictiva>

Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera. (2020). Panorama Agroalimentario 2020. Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural. Gobierno de México. https://nube.siap.gob.mx/gobmx_publicaciones_siap/

Servicio Nacional del Consumidor de Chile. (2022). Mediadores y árbitros financieros. <https://www.sernac.cl/portal/618/w3-propertyvalue-27766.html>

Sistema de Garantías para empresas (SiGa). (2022). Antecedentes. <https://www.sigacom.uy/nuestra-empresa/quienes-somos>

Sistema de Garantías para empresas. (2022). FOGALE. <https://www.sigacom.uy/garantias/fogale>

Sistema de Garantías para empresas. (2022). SiGa emergencia. <https://www.sigacom.uy/garantias/siga-emergencia>

Sistema de Garantías para empresas. (2022). SiGA Impulso. <https://www.sigacom.uy/garantias/siga-impulso>

Sistema de Garantías para empresas. (2022). SiGA Micro. <https://www.sigacom.uy/garantias/siga-micro>

Sistema de Garantías para empresas. (2022). SiGa Pymes. <https://www.sigacom.uy/garantias/siga>

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. (2019). Informe de Inclusión Financiera, en Chile 2019, Segunda versión, marzo de 2019. https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-38692_doc_pdf.pdf,

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras. (2019). Informe de Inclusión Financiera, en Chile 2019, Segunda versión, marzo de 2019. https://www.cmfchile.cl/portal/estadisticas/617/articles-38692_doc_pdf.pdf,

Superintendencia Financiera de Colombia. (2022). Defensor del Consumidor Financiero / Cartilla sobre el Defensor del Consumidor Financiero.

<https://www.superfinanciera.gov.co/inicio/consumidor-financiero/informacion-general/defensor-del-consumidor-financiero-10087421>

The Economist Intelligence Unit. (2017). Microscopio Global 2016. <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Microscopio-global-2016-An%C3%A1lisis-del-entorno-para-la-inclusi%C3%B3n-financiera.pdf>

The Economist Intelligence Unit. (2021) Microscopio Global 2020. [https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2020-11/SPANISH_EIU_Microscope_2020_proof_06%20\(1\).pdf](https://www.bancadelasoportunidades.gov.co/sites/default/files/2020-11/SPANISH_EIU_Microscope_2020_proof_06%20(1).pdf)

The Reserve Bank of India. (2020) National Strategy for Financial Inclusion. <https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs//PublicationReport/Pdfs/NSFIREPORT100119FF91DAA6B73B497A923CC11E0811776D.PDF>

The World Bank. (2022). Financial Inclusion. Financial inclusion is a key enabler to reducing poverty and boosting prosperity. Overview. <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview#1>

Troncos, C. y Daniele, E. (2003). Las entrevistas semiestructuradas como instrumentos de Recolección de datos: una aplicación en el campo de las Ciencias Naturales. Anuario Digital de Investigación Educativa. ISSN-e 2618-3862. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7015765>.

UDAAN, India. (2022). Credit Guarantee Fund Scheme for NBFCs. http://www.cgtmse.in:8080/files/CGS_NBFCs.pdf

UDAAN, India. (2022). Credit Guarantee Fund Trust for Micro and Small Enterprises. <https://www.cgtmse.in>

UDAAN, India. (2022). Credit Guarantee Fund Scheme for micro and Small Enterprises. https://www.cgtmse.in/Default/ViewFile/?id=1649286088244_CGTMSE%20-%20Scheme%20Document%20CGS%20I_updated%20as%20on%20March%2031,%202022.pdf&path=Page

Uruguay. Banco Central de Uruguay. (2022). Portal Usuario Financiero. Protección a los usuarios: consultas y denuncias. <https://usuariofinanciero.bcu.gub.uy/Paginas/Default.aspx>

Vargas García Allan Herminio. (2021). La inclusión financiera en el Perú. <https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&ved=2ahUKEwiK8ZGOi8b3AhX5J0QIHAM9CEMQFnoECCsQAQ&url=https%3A%2F%2Frevistasinvestigacion.unmsm.edu.pe%2Findex.php%2Fadministrativas%2Farticle%2Fdownload%2F20591%2F16750%2F70246&usq=AOvVaw1P6rqh6CUErzDORq4mY9qK>



Anexos.

Anexo A Instrumentos para la recolección de información.

Anexo B Resultados de las encuestas (Personal de FIRA, intermediarios financieros y acreditados finales).

Anexo C Principales productos financieros de los ocho países analizados.

Anexo D Productos y Programas operados por FIRA.

Anexo E Asociación entre estrategias, acciones prioritarias y productos operados por FIRA.

Anexo F Estrategias y acciones que forman parte de la Política o Programa de Inclusión Financiera en los ocho países analizados en este estudio.

Anexo G Resumen de las mejores prácticas nacionales.