

A group of four people (three men and one woman) are seated around a table in a meeting. They appear to be engaged in a discussion. The image is overlaid with a semi-transparent teal color. The text is centered and reads:

Análisis de brecha de la estrategia de FIRA en materia de Inclusión Financiera

Resultados del estudio

Althria Consulting Group S.A. de C.V.

Agenda

- 1 Etapas de la consultoría
- 2 Resultados por etapa
- 3 Mejores prácticas de FIRA
- 4 Recomendaciones puntuales



I. Etapas de la Consultoría



2. Resultados por etapa

Etapa I: Brechas en inclusión financiera

1. Asimetría de información.
2. Infraestructura financiera.
3. Acceso al crédito para la población.
4. Educación financiera.
5. Confianza: seguridad de las transacciones y protección al consumidor.
6. Empresarialidad.
7. Uso de transacciones electrónicas mediante dispositivos móviles.
8. Género.
9. Desarrollo regional.
10. Percepción de alto riesgo del sector primario y rural.
11. Generacional para el uso de transacciones financieras a través de medios digitales.

Etapa 2. Trabajos de campo

- Análisis cualitativo: Chis, Jal, NL y Son.
 - 17 Entrevistas semiestructuradas personal de FIRA (DR, Residentes estatales y promotores).
 - 13 Entrevistas con ejecutivos de cuenta de intermediarios financieros.
 - 7 Grupos de enfoque con acreditados.
 - 19 observaciones directas por usuario simulado.Entrevistas con personal de FIRA (DG, DGACR y DGAP) y funcionarios en el ámbito nacional: SADER, Economía, INAES, CNBV y ABM.
- Análisis cuantitativo:
 - 100 encuestas a personal de FIRA de las 5 regiones.
 - 93 acreditados finales de las 5 regiones y todos los estratos.
 - 31 ejecutivos de cuenta de intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

2. Resultados por etapa

Etapa 2. Hallazgos de los trabajos de campo

1. **No hay una definición uniforme de inclusión financiera.** CNBV: acceso, uso, educación financiera y protección al consumidor.
2. **Diferencias en el perfil de los acreditados:** i) el tipo de actividad, de autoconsumo o rentable, ii) nivel de empresarialidad, y iii) tipo de infraestructura entre regiones.
3. **Estrategias de promoción.** Los promotores preparan materiales con base en los insumos disponibles, pero estaba en desarrollo un proyecto estratégico para la Metodología de Promoción.
4. **Capacitación:** organización de productores, estructuración de proyectos para el sector, y operación de parafinancieras (normatividad y procesos para la obtención de créditos), pero sujeto a restricciones de tiempo, porque la labor principal es colocación de crédito.
5. **Requisitos de los IFs para otorgar crédito:** i) Monto mínimo de proyectos, ii) interés en sectores o actividades específicas, iii) comprobación de ingresos, estados financieros y flujos del proyecto, y iv) diferencias entre criterios por regiones sobre propiedad de la tierra. Por ejemplo: en las regiones Norte y Noroeste se observa que algunos proyectos se desarrollan en terrenos propiedad del estado y otorgados en comodato para usufructo; en tanto que en las regiones Sur y Sureste: se pide comprobar la propiedad de la tierra y cuando son ejidos lo consideran de riesgo.

2. Resultados por etapa

Etapa 2. Hallazgos de los trabajos de campo

6. **Causas de rechazo.** Diferencias en la percepción entre ejecutivos de cuenta de los IFs, personal de FIRA (Directores Regionales, residentes estatales, agentes y promotores) y acreditados finales de FIRA.
7. **Atención a mujeres y grupos vulnerables.** No son visibles para la población, sólo uno de cada tres sabe que existen y hacen referencia a los productos Pyme (tarjetas de crédito, créditos personales y seguros).
8. **Limitantes para la incorporación de nuevos acreditados:** i) perfil de los acreditados, ii) cobertura de los IFs, iii) tiempos de respuesta acorde con los tiempos de siembra y cosecha, iv) cobertura de infraestructura física, v) cobertura de internet para servicios digitales, y vi) obtención de firma electrónica por parte de productores.
9. **Difusión del respaldo de garantías,** percepción de IFs: dar a conocer el respaldo de FIRA puede ser adverso.
10. **Importancia de las Cajas de Ahorro y Préstamo:** en algunas localidades y municipios son el único IF.
11. **Esquema de Parafinancieras, Tractoras y Masificadoras: Factor crítico de éxito para FIRA.**
12. **Uso de TICs:** limitada o inexistente en localidades rurales y desconfianza de los usuarios.
13. **Protección al consumidor:** los acreditados no tienen claro a quien acudir (Profeco, FIRA o CONDUSEF).

2. Resultados por etapa

Hallazgos 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 Préstamos	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	0	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	0

Fuente: Elaboración propia con base en los entregables A de la Etapa I y C de la Etapa II del presente estudio.

2. Resultados por etapa

Etapa 3. Mejores prácticas internacionales

Empleadas por FIRA

- Estructuración, seguimiento y acompañamiento de proyectos.
- Fortalecimiento al modelo parafinanciero
- Primas diferenciadas por los servicios de garantía con base en el historial del IF.
- Contratación de seguros de cobertura de créditos.
- Uso de drones para monitoreo de cultivos, supervisión y recuperación del pago de garantía a través de los IFs.
- Reestructuración de proyectos para productores afectados por desastres naturales.
- Reducción en el costo del uso de la garantía o excepción para grupos de población cuando se consideren prioritarios.

No empleadas actualmente por FIRA

- Subastas de garantías.
- Cobro por uso de la garantía al acreditado final.
- Cobro por el uso de la garantía proporcional a la tasa de interés del IF al acreditado.
- Apoyos diferenciados con base en zonas geográficas en estado de excepción o violencia por guerrillas.
- Subsidios a seguros para cubrir riesgos por siniestros.
- Incentivos para la participación de mujeres, jóvenes o grupos vulnerables.
 - Aunque existe un producto financiero para mujeres, la evidencia empírica recabada en campo muestra que no es visible para la población.
 - La mejor práctica observada es hacerlo transversal y visible para segmentos de población.



3. Mejores prácticas de FIRA

3. Mejores prácticas observadas en FIRA (sin recomendaciones)

1. Primas diferenciadas por servicios de garantía en IFs con base en su historial crediticio

- Práctica observada en **India y México**.
- El **costo** por uso de la garantía se actualiza con base en el **historial de quebrantos y reclamos** del IF.

2. Uso de drones para el monitoreo de cultivos, supervisión y recuperación de pagos de garantía por los IFs

- Las **Condiciones de Operación** del Servicio de Garantía entre **FEGA** y los intermediarios Financieros permite que la **supervisión y recuperación de la garantía utilice como evidencia válida las imágenes satelitales o drones**.
- El INEGI establece las normas para la actualización de la cartografía y con base en esta se conforman las capas de información en las plataformas con datos georreferenciados.
- Los costos por vuelos fotogramétricos o uso de imágenes satelitales son elevados y tienen una precisión de +/- 500 metros en zonas rurales.
- En tanto que el uso de drones tiene costos más accesibles para empresas y organizaciones, las fotografías tomadas con drones profesionales tienen una precisión de +/- 3 cm.

3. Mejores prácticas observadas en FIRA (sin recomendaciones)

3. Reestructuración de proyectos para productores afectados por desastres naturales.

- El Programa de FIRA es **permanente y se implementa de inmediato**, lo cual contribuye a la reactivación de las zonas afectadas.
- En los países analizados, sólo Uruguay consideró un programa temporal para el COVID.
- En México, **NAFINSA** cuenta con un programa de atención, sujeto a **requisitos similares a los de un crédito** y requiere del **levantamiento de un Censo** por el Gobierno del Estado o la Secretaría de Economía.

4. Reducción en el costo del uso de la garantía o exención para grupos de población cuando se consideren como prioritarios

- En **FIRA** como en la Banca de Desarrollo de **Colombia y Perú se cobra a los IFs por el uso de la garantía**.
- En estos países el costo está 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**.
- En FIRA el FONAGA contribuye a reducir el costo de la Garantía como un mecanismo para la **atracción de créditos a las zonas rurales**.

3. Mejores prácticas de FIRA (con recomendaciones de mejora)

5. Estructuración, seguimiento y acompañamiento de proyectos

Acciones de mejora en curso

- La **estandarización de la metodología de promoción**, integración y seguimiento de proyectos.
- **Visitas de supervisión aleatorias** que realizan los promotores, agentes, residentes estatales y/o directores regionales.

Acciones puntuales de mejora

- La **conformación de tableros de control para monitorear los proyectos de forma sistemática**.
- Con base en el tablero de control, establecer un programa de visitas de supervisión.
- Los resultados de la supervisión podrían integrarse como una capa de información en las **plataformas de Georreferenciación de predios y AGRITECH de FIRA**; 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

- Objetivo: contribuir a **eficientar los tiempos de los promotores**.
- Se observó como **mejor práctica de un Director Regional de FIRA, como un documento en Excel, que contenía información sobre las tareas por Residencia Estatal y Agencias por región**.
- **Tres indicadores:**
 - Monto de los créditos colocados.
 - Número de acreditados finales ligados a los créditos
 - Actividades de promoción y supervisión programadas por semana.
- Monitorea los avances semanalmente.
- En Brasil existe una plataforma conceptualmente similar a AGRITECH de FIRA, la cual concentra toda la información.

3. Mejores prácticas de FIRA (con recomendaciones de mejora)

6. Parafinancieras, tractoras y masificadoras

Acciones de mejora en curso

- Se actualizaron las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FIRA y los Intermediarios Financieros y las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros.

Acciones puntuales de mejora

- i. Incentivar el uso del modelo parafinanciero a través de esquemas diferenciados de apoyos específicos que motiven a los productores a su adopción, bajo la premisa de que este esquema tiene una mayor probabilidad de que los proyectos que ejecuten sean exitosos, en comparación con el esquema individual.
- ii. Capacitar a los IFs sobre el esquema de operación de las parafinancieras, destacando las adecuaciones realizadas para su fortalecimiento.
- iii. Promover los encuentros entre parafinancieras para compartir sus experiencias y áreas de oportunidad para integrar cadenas de valor.
- iv. Difundir las parafinancieras que operan en las regiones para que los productores conozcan alternativas y puedan elegir con cual trabajar.

El contexto de la recomendación

- Objetivo: promover las mejores prácticas nacionales en el uso del modelo parafinanciero y estandarizar los procesos internos de las parafinancieras, incrementar la captación de nuevos productores y el volumen de crédito.
- Trabajos de campo mostraron 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 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.

3. Mejores prácticas de FIRA (con recomendaciones de mejora)

7. Contratación de seguros para la cobertura de créditos

Acciones en curso

- La **contratación de seguro** para cobertura de riesgo de la producción o infraestructura como **fuentes de pago del crédito**.
- **Desarrollo del proyecto estratégico del Portal para la comparación de seguros**.

Acciones puntuales de mejora

- 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).
- 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.
- 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

- Objetivo: **promover la inclusión financiera para productores cuya lengua materna no es español**.
- En México más de 6 millones de personas hablan alguna lengua indígena, la población se concentra en los estados de Chiapas, Oaxaca, Veracruz, Puebla, Yucatán, Guerrero, Estado de México, Hidalgo, San Luis Potosí, Quintana Roo y Michoacán.
- Ambas prácticas se observan en el portal que desarrolló el **Ministerio de Agricultura de India**.
- **En Chile**, el Ministerio de Agricultura también la desarrolló, y se incluyen diferentes tipos de riesgos.
- 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**.



4. Recomendaciones puntuales

- ✓ A. Programas y proyectos
- ✓ B. Acciones transversales
- ✓ C. Atención de brechas
- ✓ D. Atención de hallazgos
- ✓ E. Atención de brechas y hallazgos que rebasan atribuciones de FIRA

4. Recomendaciones puntuales: A. Programas y proyectos

A1. Programa Especial de Acceso al Financiamiento: Productores de la Población Prioritaria

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

- i. **Desarrollar un producto de crédito con los IFBs 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 una línea de crédito de hasta 150,000 pesos mexicanos (el monto se propone con base en la experiencia internacional de Perú).
 - **Dos requisitos básicos: no tener más de una cuenta de débito en una Institución del Sistema Financiero Mexicano y contar con una calificación no negativa en el Buró de Crédito.** Optativamente, se podría incluir el requisito de ingresos brutos anuales menores a una cantidad que determine el área de riesgos de FIRA, con base en las estadísticas disponibles.
- ii. **Diseñar un producto de crédito con IFs 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.

- **El objetivo es generar un esquema que permita incluir en el sistema financiero a la población sin historial crediticio, principalmente a la del ámbito rural.** La 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.
- Los promotores buscan de forma activa la captación de nuevos acreditados, ya que es un indicador de desempeño.
- **Los ejecutivos de cuenta de los IFs 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 solicitan a los productores generar historial en otras instituciones mediante crédito para la Adquisición de Bienes de Consumo Duradero (ABCD) o una tarjeta de crédito básica y/o los estados de cuenta de dos años para mostrar flujos.
- **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.
- **En Colombia, FINAGRO desarrolló el producto Línea Especial de Crédito (LEC) Inclusión Financiera para pequeños productores 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.

4. Recomendaciones puntuales: A. Programas y proyectos

A2. Programa Financiamiento a la Agricultura Familiar

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

Emplear el esquema marco del PROAF y desarrollar un producto para amas de casa como lo hacen en Colombia para atender las necesidades detectadas en campo a través de las SOCAPs.

Las mujeres son las principales clientes de estos IFNBs, pero no hay un producto para ellas.

Modalidades de Garantías FONAGA.

A. Inclusión financiera.

A.4. Microcréditos para amas de casa.

Promover crédito a las mujeres amas de casa, 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**.

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.

Personas elegibles de crédito

- 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.
- 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 PRONAF, pero al hacerlo visible se espera que aumente la demanda de crédito del número de mujeres que se encuentran como acreditadas finales.

- El objetivo es generar un esquema para amas de casa que son las principales socias y ahorradoras de las SOCAPs y hacer visibles los productos para este segmento, aunque son las mejores clientes en depósitos no cuenta con historial crediticio.
- Sus principales actividades productivas son: 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 de este siglo la **Secretaría de Economía creó** el Programa de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), el cual **conformó el Fondo de Microfinanciamiento a Mujeres Rurales (FOMMUR)**. En sus inicios se planteó como una acción afirmativa para dar visibilidad a las mujeres. **La creación de un producto específico para mujeres aumentó el número de solicitantes y rebasó los recursos presupuestales** para la creación de microfinancieras. 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 mencionaron que desconocen la existencia de productos para mujeres en los IFs y sólo 1 de cada 3 personas encuestadas mencionaron conocer algún producto para el segmento, generalmente se asocia a tarjetas de crédito, créditos personales y seguros.
- Experiencia internacional:
- **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.**
- **Brasil:** en el marco del Programa Nacional de Fortalecimiento a la Agricultura Familiar (PRONAF), se diseñó un producto denominado Mujer (Mulher) Rural, para la mujer agricultora para actividades como cría de cerdos, conejos y gallinas; corrección de acidez en suelos, recuperación de pastos y malezas.

4. Recomendaciones puntuales: A. Programas y proyectos

A3. Plataforma de seguros

Recomendación puntual

- a) **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.
- b) **Contribuir a generar indicadores que le permitan a FIRA monitorear el uso de las coberturas**. Se recomienda incluir al menos los siguientes indicadores:
 - i. Prima emitida por hectárea asegurada.
 - ii. Prima emitida por cada 1,000 pesos de capital asegurado.
 - iii. Capital asegurado por hectárea asegurada, en miles de pesos.
 - iv. Siniestros pagados sobre primas emitidas (%).
- c) La **información debe estar vinculada a la Plataforma Georreferencia** de predios para que se pueda incorporar como capa de información.
- d) La plataforma debería tener **opción de consultar la información en diferentes lenguas o dialectos indígenas** para que sea accesible a una mayor población.
- e) Al menos, debe contar con información de las siguientes aseguradoras: Mapfre, Axxa, Allianz, SURA y HDI, las cuales operan con productos de seguro en Argentina, Chile, India y Uruguay.
- f) Procurar 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

- El objetivo es 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.

4. Recomendaciones puntuales: A. Programas y proyectos

A4. Plataforma de cobertura de precios

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

Valorar la inclusión de coberturas de tipo de cambio que complementen a las coberturas de precios de productos en el mercado de futuros.

- El objetivo 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.

4. Recomendaciones puntuales: B.Transversales

B1. Subasta de garantías

Recomendación puntual

FIRA puede valorar el uso de este instrumento para la asignación de las coberturas de garantía entre IFs, por las siguientes razones:

- a) **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.
- b) **Al reducir el porcentaje de las garantías requeridas**, se amplía la cantidad de recursos disponibles para ofrecer cobertura a otros IFs.
- c) **Induce la participación de más intermediarios al hacerlos competir dentro de un segmento.**
- d) Transparenta la asignación de recursos de cobertura entre IFs.

El contexto de la recomendación

- El objetivo 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 NAFINSA 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 contribuyera 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.**

4. Recomendaciones puntuales: B.Transversales

B2. Transición a un esquema de primas por riesgo compartido

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

Valorar la participación de FIRA en la prima de riesgo que los IFs cobra 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.

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.

- El modelo de garantías que emplea FIRA es usado por la Banca de Desarrollo en casi todos países estudiados: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, India, Perú y Uruguay.
- Sin embargo, en México, se observó que Nafinsa realizó una innovación sobre su modelo de operación en el esquema de garantías. A partir de 2018, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público eliminó los recursos que se otorgaban a la Secretaría de Economía y con los cuales se fondeaban las garantías que otorgaba Nafinsa. 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.
- Componentes principales del modelo:
 - Simplificación de procesos y tiempos de respuesta.
 - Eliminación de la revisión de cada producto desarrollado por los IFs y transición a un esquema de directrices generales, requisitos mínimos y enfoque por segmentos.
 - Supervisión basado en muestreo aleatorio para la generación de alertas tempranas sobre la operación e integración de expedientes.
 - Participación en la prima de riesgo que se cobra al cliente por parte del IF. Anteriormente la comisión por el uso de la garantía era fija y el IF podía determinar distintas tasas para el cliente en función de su valoración de riesgo. En el esquema actual, a mayor tasa de interés, mayor riesgo, y mayor costo por el uso de la garantía.
- El esquema fomenta la reducción de las tasas de interés hacia los clientes que emplean las garantías.

4. Recomendaciones puntuales: B.Transversales

B3. Diseño de una acción transversal para mujeres y jóvenes

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

A. Crear un programa específico para jóvenes.

Emplear los esquemas existentes y aprovecharlos para atender un segmento específico.

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.

Un servicio de garantía para los jóvenes productores (hombres y mujeres en un rango de edad de 18 a 24 años) 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 PROAF 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.

B. Considerar una acción transversal en todos los programas para atender a mujeres como grupo de población y en su caso otorgar bonificaciones o incentivos para fomentar su participación

- 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). Los productos financieros establecen que son para personas mayores de 18 años, por lo cual, implícitamente se incluye a los jóvenes rurales, quienes están sujetos a las directrices del programa o producto financiero.
- La evidencia empírica recolecta 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**.
- 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.
- Es necesario que el personal técnico de FIRA revise la elasticidad de la demanda de crédito respecto a la cobertura de la garantía, es decir, la magnitud del incentivo para tener efecto.

4. Recomendaciones puntuales: B.Transversales

B4. Creación de un producto financiero que contribuya a la gestión y protección de recursos naturales

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

Valorar un producto financiero para el otorgamiento de crédito 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 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 preferentemente para mujeres, dado que la recuperación de suelos son actividades necesarias que requieren tiempo y constancia en su ejecución.
- El proceso implica mezclar productos orgánicos o químicos con la tierra y dejar que reposen para que generen las reacciones químicas que corrijan la acidez.
- Este producto puede contribuir a reducir la brecha de género como en Brasil.
- 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 acuacultura.

4. Recomendaciones puntuales: B.Transversales

B5. Ajustar la redacción de la Estrategia 5 del Objetivo Prioritario 1 del PI 2020 – 2024 de FIRA

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

Ajustar la redacción de la Estrategia 5 del Objetivo Prioritario 1 del PI 2020 – 2024 de FIRA para quedar como sigue:

Tomar conocimiento de las resoluciones de las quejas presentadas por los productores ante los IFs y CONDUSEF para conocer los motivos de ellas y la atención brindada; y generar la estadística sobre los reclamos por IF y la recurrencia de estos.

Para ello se puede suscribir un convenio de colaboración con la CONDUSEF para obtener la información sobre las quejas presentadas y en su caso la resolución.

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

Implicaciones de la redacción actual:

- “Asegurar”; genera una obligación **directa y exigible para FIRA**.
- “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”.
- “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**.
- “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.

4. Recomendaciones puntuales: B.Transversales

B6. Promover la integración de SOCAPs mediante el uso de plataformas comunes

Recomendación puntual

- a) 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.
- b) 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.
- c) Analizar si es posible 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.

El contexto de la recomendación

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.

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).

4. Recomendaciones puntuales: B.Transversales

B7. Desarrollo de corresponsales en zonas rurales

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

- a) 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.
- b) Promover un convenio de colaboración entre un IFB y FIRA para que, al amparo del Programa de Financiamiento a la Modernización de Empresas de los Sectores Agroalimentario y Rural, desarrolle un producto financiero con un paquete llave en mano que otorgue 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.
- c) 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.

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.

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 México.

En los grupos de enfoque con productores de la región, mencionaron que acuden a la 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.

4. Recomendaciones puntuales: B.Transversales

B8. Evaluación de resultados de la reingeniería de normas, procesos y sistemas de FIRA

Recomendación puntual

Valorar la realización de una evaluación para medir el resultado de estas modificaciones en los siguientes aspectos:

- a) Número total de acreditados finales y monto asignado.
- b) Nuevos acreditados finales por segmento y mujeres.
- c) Número de nuevos IFNBs que fueron incorporados al esquema de FIRA.
- d) Tiempos de respuesta de los procesos (firma de contratos y autorización de expedientes de garantía).
- e) Porcentaje de coberturas reclamadas.
- f) El número de contratos firmados en cada nuevo producto.

4. Recomendaciones puntuales: C. Atención de brechas

C1. Brecha de Educación Financiera

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

Propuesta de estrategia:

- a) La apertura de una cuenta en Facebook y un canal de Tik Tok de FIRA con cápsulas informativas desarrolladas por su personal en distintos rangos de edad, sin producción profesional, dinámicos (con bailes o movimiento) y desarrollada con 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.
- e) 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.
- f) El desarrollo de contenido debería ser con base en creatividad y mediante un incentivo, que pueden ser días de asueto o premios en efectivo de 1,000 pesos, fomentando que haya mucha participación, alentada por muchos premios y con ello muchos videos para ser difundidos entre los acreditados de FIRA.

- 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:
 - i. Prevención de fraudes telefónicos.
 - ii. La importancia de resguardar la información sobre cuentas y claves de acceso.
 - iii. El ahorro y el valor del historial crediticio.
 - iv. El uso adecuado del crédito.
 - v. El flujo del dinero y los presupuestos.
- La conclusión de esta entrevista fue 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.

En los grupos focales con acreditados se observó que: i) tienen interés en aprender sobre educación financiera, ii) las personas mayores de 50 años prefieren la educación presencial para resolver dudas, iii) las localidades no cuentan con acceso a internet o la conexión es inestable, por lo cual consumen contenido de TikTok, Facebook o intercambian mensajes por WhatsApp, no pueden tomar cursos en YouTube, y iv) los términos técnicos complejos desalientan el aprendizaje y no concluyen los cursos.

En Argentina empresas como Mercado Pago se han posicionado como una Fintech que promueve la Inclusión Financiera con campañas en internet y televisión.

4. Recomendaciones puntuales: C. Atención de brechas

C2. Brecha Generacional en el uso de Tecnologías de la Información

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

Propuesta de estrategia:

- 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 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 TikTok 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 años; 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 con lo cual podrían acreditar su servicio social, esto podría operar en todas las entidades federativas del país y con ello se multiplicaría la generación de contenido de forma exponencial.
- f) **Temas de interés mencionados durante los grupos focales:**
 - i. ¿Cómo uso la banca móvil?
 - ii. ¿Cómo sé que la transferencia que hago?
 - iii. ¿Cómo sé que no estoy siendo víctima de un fraude?
 - iv. ¿Qué riesgos tengo al proporcionar mi información?
 - v. 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?
 - vi. ¿Con quién me quejo o adonde acudo?
- g) **Desarrollar un concurso entre alumnos de escuelas de educación superior** fomentando la participación y el uso de **#FIRA, #InclusionFinanciera, #Educación Financiera**, con temáticas cortas y divertidas: - ¡Mamá!, ¿Cómo te lo explico?

- 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 personales.
- OCDE (2020) “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 realizan las Semanas Nacionales de Inclusión Financiera con una visión integral en los aspectos educativo, informativo y comunicacional, con un enfoque hacia los niños y jóvenes. 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.**

4. Recomendaciones puntuales: C. Atención de brechas

C3. Brecha de Desarrollo Regional

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

A. Producto Financiero para la Reversión Productiva.

Reversión de cultivos tradicionales hacia productos de mayor valor agregado y/o enfocados a mercado de exportación.

La Subdirección de Desarrollo de Productos y Servicios debe valorar la creación de una vertiente aprovechando el esquema de reversión productiva empleada para reducir la volatilidad de precios.

B. Aprovechamiento de litorales.

La Subdirección de Pesca, Forestal y Redes de Valor junto con la Subdirección de Desarrollo de Productos y Servicios podrían considerar la creación de un producto para el desarrollo de acuicultura, y aprovechamiento racional y sustentable de litorales, empleando el esquema del PROAF, dentro de la Modalidad A, Inclusión Financiera.

Enfocado a pescadores y acuicultores para **fomentar la asociación y migrar de producción artesanal a pequeña y mediana escala.**

- Existen diferencias regionales en el país, que se manifiestan en el tipo de productos, perfil de los productores, disponibilidad de infraestructura y recursos naturales a su alcance. El personal de otras dependencias también mencionó la necesidad de desarrollar un esquema para migrar de productos tradicionales pero poco rentables o de alta siniestralidad a otros de mayor valor agregado: “... (Entrevistado 16) *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...*”
- El personal de las parafinancieras y los acreditados finales muestra diferencias en el grado de madurez 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 parafinanciera y los productores; enfocados en productos para los mercados de exportación.
- **Perú: Fondo Agroperú** diseñó diez programas para reactivar la economía rural que conlleve a desarrollar pequeños productores y esquemas asociativos. **Chile: cuenta con un Programa de Reversión 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.
- **Chile, 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 y cuyo **requisito principal es el conocimiento sobre la actividad productiva.**

4. Recomendaciones puntuales: C. Atención de brechas

C4. Brecha de percepción de alto riesgo del sector rural

Recomendación puntual

El contexto de la recomendación

Valorar que la plataforma Georreferencia de predios 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 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.
- 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.

4. Recomendaciones puntuales: D. Atención de hallazgos

D1. Necesidades de capacitación para personal de los IFs.

Recomendación puntual

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 valorar un esquema 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.

El contexto de la recomendación

- 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.

4. Recomendaciones de acciones puntuales: D. Atención de hallazgos

D2. Requisitos de IFs para otorgamiento de crédito.

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

- 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.
- 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.

4. Recomendaciones puntuales: D. Atención de hallazgos

D3. Causas de rechazo en las solicitudes de crédito

Recomendación puntual

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

Existe una percepción distinta sobre las causas de rechazo en las solicitudes:

- a) 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.
- b) **Los ejecutivos de cuenta de los intermediarios financieros señalaron:** 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.
- c) 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 SUSTRAE , 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.

4. Recomendaciones puntuales: D. Atención de hallazgos

D4. Fortalecimiento de parafinancieras

Recomendación puntual

Se recomienda **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.

El contexto de la recomendación

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.

4. Recomendaciones puntuales: D. Atención de hallazgos

D5. Definición de inclusión Financiera

Recomendación puntual

Incluir como parte de la Metodología de Promoción la definición de inclusión financiera con sus cuatro dimensiones principales (acceso, uso, protección al consumidor y educación financiera) 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.

El contexto de la recomendación

Cada entrevistado define inclusión financiera en su ámbito de operación: incorporación de nuevos acreditados, educación financiera, otorgamiento de créditos, acceso al financiamiento.

Se requiere homogenizar la definición de Inclusión Financiera.

4. Recomendaciones puntuales: E) Atención de Brechas que rebasan las atribuciones de FIRA

Infraestructura financiera

- La infraestructura y servicios financieros **en localidades con menos de 50,000 habitantes son insuficientes.**
- FIRA esta realizando una prueba piloto para **desarrollar corresponsales usando antenas satelitales.**
- FIRA puede desarrollar un producto financiero para generar un esquema llave en mano que contribuya a crear corresponsalías.
- Colombia implementó este esquema para ampliar la cobertura en zonas rurales y rurales dispersas.

Confianza

- Los **promotores de FIRA pueden brindar orientación** a los productores sobre las instancias a las cuales pueden acudir para proteger sus derechos o presentar reclamaciones.
- Se debe hacer explícito que **FIRA no tiene atribuciones para atender quejas o resolver conflictos** entre prestadores de productos y servicios financieros y los acreditados finales.

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.**

4. Recomendaciones puntuales: E) Atención de hallazgos donde FIRA contribuye pero no es responsable único

Perfil de los acreditados.

- Es la combinación de factores como: tipo de actividad, nivel de empresarialidad e infraestructura en las regiones.
- FIRA puede contribuir con transferencia de conocimiento en temas como educación financiera, procesos y gestión administrativa del PDP.
- La población no es homogénea, por lo cual, lo que funciona en una región no necesariamente se puede replicar en otras.

Necesidades de capacitación para los ejecutivos de cuenta de los IFs.

- FIRA puede desarrollar cursos en línea para capacitación a distancia sobre temas concretos u operativos, pero depende de otros para que el conocimiento se transfiera.

Requisitos de intermediarios financieros para el otorgamiento de créditos.

- Los IFs realizan valoraciones mediante sistemas paramétricos, pero hay políticas internas sobre actividades y tipos de proyectos que son interés de cada IF, los cuales pueden variar entre años, por lo cual se requiere tener una variable de ajuste que permita calibrar en los sistemas paramétricos que desarrolle FIRA.

4. Recomendaciones puntuales: E) Atención de hallazgos donde FIRA contribuye pero no es responsable único

Causas de rechazo de las solicitudes de crédito

- Se recomienda 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.
- Enfatizando 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.

Protección al consumidor

- a) 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.
- b) Incluir en todas las plataformas una sección 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.
- c) 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.

¡¡¡Gracias!!!

En Althria,
nos comprometemos
con el éxito de su proyecto.
Gracias.