



**ESTUDIO PARA EL H. CONGRESO DE LA UNIÓN EN
CUMPLIMIENTO DEL ARTÍCULO 55 BIS 2 DE LA LEY DE
INSTITUCIONES DE CRÉDITO**

Preparado Para Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura



7 de Abril de 2011

Coordinadores de la Evaluación:

Dr. José Reyes Sánchez

Mtro. Raúl Abreu Lastra

Investigadores:

Mtra. Tatiana Salomón Navarrete

Lic. Paloma Merodio Gómez

Lic. Juan Carlos López Bórquez

Este documento es confidencial y está autorizado su uso exclusivamente para el cliente al que está dirigido. Cualquier copia, reproducción o distribución sin la autorización de FIRA o de la Universidad Autónoma Chapingo está estrictamente prohibida.

Resumen Ejecutivo

El presente informe contiene los resultados de la evaluación de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA), llevada a cabo con el objetivo de dar cumplimiento a lo señalado en el artículo 55 Bis 2 de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC), el cual establece que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) deberá publicar anualmente dos estudios realizados a instituciones de la banca de desarrollo o fideicomisos públicos de fomento económico, con el propósito de evaluar que:

- i) Promueven el financiamiento a los sectores que definen sus leyes orgánicas y contratos constitutivos que los intermediarios financieros no atienden;
- ii) Cuenten con mecanismos para canalizar a los intermediarios financieros privados, a quienes ya pueden ser sujetos de crédito por parte de esos intermediarios, y
- iii) Armonicen acciones con otras entidades del sector público para hacer un uso más efectivo de los recursos.

Los principales resultados derivados del análisis se muestran a continuación:

- i) Promoción del financiamiento a los sectores que definen sus leyes orgánicas y contratos constitutivos, que los intermediarios financieros privados no atienden.

FIRA promueve el financiamiento a los sectores que definen sus leyes orgánicas, particularmente, a las personas físicas o morales para la producción, acopio y distribución de bienes y servicios de o para los sectores agropecuario, forestal o pesquero, así como de la agroindustria y de otras actividades conexas o afines o que desarrollen en el medio rural. Lo anterior, haciendo énfasis en el sector de la población con menor acceso al crédito, ubicada en las áreas rurales del país.

De esta manera, para lograr lo antes mencionado, el modelo FIRA se enfoca en dos vertientes: la primera de ellas a desarrollar la oferta de servicios financieros rurales y la segunda fortaleciendo la demanda con instrumentos de administración de riesgo. Ejemplo de esto, es que la canalización de recursos de FIRA a través de Intermediarios Financieros (IF), la cual creció en 78.5% en el período 2005-2010, alcanzando un monto de 88,627 millones de pesos en descuento. Asimismo, en 2010 se asignaron 14,318 millones de pesos en garantías sin fondeo, observando un crecimiento de casi 132.0% a partir del 2005. Es decir, en el año 2010 se canalizó un monto total de 102,945 millones de pesos en servicios de descuento y garantía.

Dentro de los datos analizados, se observó que los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB) muestran una distribución significativamente diferente en comparación con los Intermediarios Financieros Bancarios (IFB), otorgando un mayor porcentaje de su total a sectores de interés para FIRA como productores PD1 y PD2, el sector femenino, y la región sur y sureste del país. Lo anterior es deseable, ya que FIRA busca impulsar el otorgamiento de recursos dentro de los estratos y zonas del país que comúnmente no son atendidos por los Intermediarios Financieros Bancarios (IFB).

En este sentido, los IFNB muestran un mayor facilidad que los Intermediarios Financieros Bancarios (IFB) para penetrar en el sur y sureste del país, canalizando en estas regiones aproximadamente el 37.0% del total de sus recursos en descuento, mientras que los IF canalizan sólo el 18.0% de sus recursos en descuento en estas zonas. Finalmente, la evidencia muestra que la participación de los IFNB en la región sur y sureste ha aumentado durante el período 2005-2010.

Con respecto al número de beneficiarios, a través del servicio de descuento y garantías sin fondeo, FIRA benefició a 1.69 millones de socios de descuento y garantías sin fondeo en 2010. En cuanto al servicio de descuento se observa un aumento del 3.0% en el número de productores financiados, pasando de 1.59 millones en 2009 a 1.64 millones de beneficiarios de descuento en 2010. En el caso de Garantías Sin Fondeo también se observa un aumento significativo en el número de beneficiarios (7.0% con respecto a 2009). La información disponible muestra que los productores PD1 representaron el 45.7% del total de beneficiarios de descuento en 2010, recibiendo el 18.3% de los 88.6 millones de pesos financiados. Esto, es consistente con los créditos de bajo monto solicitados por este estrato.

Del total de beneficiarios financiados por FIRA en 2010, 48.9% se encontraba en la región Sur del país y recibieron 18.3% del monto total financiado. En 2009, los beneficiarios del Sur representaron al 45.8% del total de beneficiarios y recibieron el 19.9% del monto total financiado en 2009. Los productores PD1 que recibieron el servicio de garantías en la región Sur representaron 38.5% y 27.2% del total de beneficiarios en 2009 y 2010, respectivamente.

Por su parte, en la región Norte se muestra mayor concentración de productores tipo PD1 (en 2009, 81.0% y en 2010, 79.9% del total de esta región). Esta región concentró 20% del monto financiado total en los años de estudio.

En lo referente a las actividades económicas realizadas por los productores beneficiados por FIRA a través del fondeo otorgado por FIRA se financiaron a más de

570 mil productores con actividad primaria en 2010. En cuanto a los servicios de garantía sin fondeo otorgados por FIRA en 2010, el porcentaje de beneficiarios con actividades primarias (78.0%) fue mayor que en descuento (34.8%). El 37.0% de los beneficiarios de garantías sin fondeo se dedican a la agricultura y los beneficiarios en la rama de agricultura representaron el 66.6% del monto total en 2010. De esta manera es posible afirmar que FIRA cumple con lo establecido en la fracción I del artículo 55 bis 2 de la LIC.

- ii) Cuentan con mecanismos para canalizar a los intermediarios financieros privados a quienes pueden ser sujetos de crédito por parte de esos intermediarios.

Es a través del servicio de garantías y de los apoyos financieros y tecnológicos que FIRA ha buscado fortalecer a los productores y a las Instituciones Financieras. Esto, con la finalidad de que los posibles sujetos de crédito sean atendidos por instituciones financieras privadas. Así, los resultados muestran que los beneficiarios de los productos y servicios FIRA atendidos a través de IFNB han venido en aumento a partir de 2005. Por ejemplo, los beneficiarios de descuento atendidos por IFNB pasaron de representar el 10.0% del total de beneficiarios en 2005 a representar el 31.0% en 2010. En tanto, el número de beneficiarios atendidos por IFNB en los servicios de garantías aumentó significativamente, ya que alcanzó 80.0% en 2010. Dentro de los beneficiarios con financiamiento en 2010, los tipo PD1 fueron atendidos en un mayor porcentaje por IFNB (35.2%), le siguen los PD3 (33.3% de los beneficiarios) y los PD2 (27.2%).

El crecimiento del Servicio de Garantías Sin Fondeo, el cual ha sido de 131.0% en los últimos 5 años. Debido a que el Sector Agrícola presenta grandes riesgos, los Intermediarios Financieros (IF) muestran aversión para asumir al 100% este tipo de riesgos y otorgar crédito al sector primario. De esta forma, los servicios de garantía FIRA fomentan e impulsan mayores montos de fondeo hacia este sector. Aunque la cobertura efectiva de los Servicios de Garantía es parcial, cubre tanto capital como intereses. Las garantías multiplican e inducen canales de distribución de crédito y fomentan el desarrollo de intermediarios financieros que amplíen la oferta de crédito de forma sustentable.

Del total de beneficiarios de descuento, en 2009 y 2010 el 36.0% y 41.0%, respectivamente solicitaron únicamente el servicio de fondeo. El objetivo del Servicio de Garantía es disminuir la percepción del riesgo de los IF para que otorguen un mayor número de servicios (incluido el crédito). Los beneficiarios del servicio de garantía FEGA, representaron en 2010 el 59.0% del total de los beneficiarios de los servicios de fondeo. De los beneficiarios del servicio de garantía sin fondeo el 28.0% contrataron el

servicio de garantía FEGA en 2010, el porcentaje restante fue cubierto con garantía de otros fondos, ejemplo de esto es el FONAGA. Los beneficiarios del servicio de garantías con fondeo en 2009 y 2010 fueron principalmente productores PD1, 66.0% y 62.0%, respectivamente.

En cuanto al segundo mecanismo aquí analizado que FIRA utiliza para canalizar a los posibles sujetos de crédito a los intermediarios financieros privados, se encuentra los apoyos financieros y tecnológicos. Así, se observa que el apoyo financiero de fortalecimiento de sujetos de crédito (SIEBAN) se concentró en actividades primarias, ya que el objetivo principal de este programa es fortalecer a los productores del campo mexicano.

Por el lado de apoyos tecnológicos es interesante notar que la modalidad de apoyo tecnológico “Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología” es la que cuenta con un mayor monto de participación de apoyos otorgados por FIRA en 2009 y 2010. Ésta modalidad y el Servicio de Asistencia Técnica Integral (SATI), conforman 92.9% del total del monto de los apoyos tecnológicos de FIRA en ambos años. Al igual que en el monto de apoyo tecnológico, la mayoría de los beneficiarios se concentra en la modalidad SATI y Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología.

Así, la evidencia muestra que los cambios tecnológicos (conocimiento y tecnologías) aumentan la productividad y rentabilidad de los negocios. De esta manera, FIRA fomenta la adopción de estos componentes en las unidades de producción atendidas por la institución.

Aunado a lo anterior, los apoyos financieros fomentan la incorporación de nuevos sujetos de crédito al Sistema Financiero Mexicano. Esto, al cubrir parte de los costos de transacción del Intermediario Financiero cuando este atiende a pequeños productores. De esta manera, es posible afirmar que los instrumentos de fomento de FIRA (garantías y apoyos) permiten canalizar a posibles sujetos de crédito a los Intermediarios Financieros privados y al mismo tiempo fomentar el desarrollo del campo en México.

- iii) Armonicen acciones con otras entidades del sector público para hacer un uso más efectivo de los recursos.

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) a través de los 69 programas especiales algunos de ellos en colaboración con la Secretaría de Economía (SE), Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación

(SAGARPA) tienen el propósito de impulsar el desarrollo dentro del sector rural mediante la armonización y esquemas de complementariedad de acciones y recursos.

Así, los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural son prioritarios para el desarrollo del país, sin embargo los productores agropecuarios enfrentan numerosas limitantes dadas las condiciones del campo mexicano, lo que lleva a la imperante necesidad de un uso efectivo de los recursos gubernamentales.

Por ejemplo, entre los programas especiales de colaboración FIRA y SAGARPA se busca incrementar el crédito formal a los productores de ingresos medios y bajos, en las regiones más marginadas del país. Esto, a través del Fondo Nacional de Garantías de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural (FONAGA), el cual ha sido implementado con gran éxito y tiene como objetivo otorgar garantías complementarias para hacer sujetos de crédito formal a los productores de menor desarrollo ante los Intermediarios Financieros. El programa se enmarca en una estrategia integral de apoyos dirigidos a pequeños productores, regiones Sur-Sureste y el crédito para inversión fija y ha presentado resultados positivos.

En 2010, se registró un avance de reserva FONAGA de 1,332 millones de pesos y un avance de financiamiento asociado de 22,483 millones de pesos, lo cual implica que en 2010 por cada peso de reserva FONAGA se detonaron 17 pesos de crédito a pequeños productores rurales. Asimismo, se observa que en 2010 los productores de ingresos medios y bajos (PD1 y PD2) recibieron 79.2% de los recursos de este programa, y los beneficiarios se concentraron en 58.8% en la región Sur-Sureste del país.

Adicionalmente, se observa que el FONAGA focaliza su atención a los cultivos estratégicos en México, tal es el caso de maíz y la caña de azúcar, los cuales concentraron el mayor porcentaje de los recursos canalizados a través del citado programa, le siguen en orden de importancia el trigo y frijol. Asimismo, en 2010 del total del financiamiento de FONAGA el 76.7% correspondió a Intermediarios Financieros Bancarios y el resto a Intermediarios Financieros No Bancarios.

De 2009 a 2010 se observó un aumento de 10.4 puntos porcentuales en la participación de Intermediarios Financieros Bancarios respecto al total de los recursos canalizados por FONAGA. Lo anterior, implica que los IFB muestran mayor interés en operar este programa, debido a que se promueve una mayor canalización del crédito y se reduce los requerimientos de capitalización. Finalmente, se observa que el FONAGA ha contribuido a reducir el riesgo de los Intermediarios Financieros al cubrir con garantía los créditos a pequeños productores.

Otro ejemplo que se analiza en el presente estudio de evaluación es el Programa Trópico Húmedo, el cual es de suma importancia para el desarrollo integral del campo mexicano. Así, se encuentra en focalizado a la región sur-sureste del país y tiene como objetivo complementar la inversión privada y el financiamiento de mediano y largo plazo destinado a cultivos perennes y otras actividades económicas del sector rural con potencial de producción y mercado, preferentemente bajo un esquema de desarrollo de proveedores, a través de recursos que reducen el apalancamiento crediticio.

Debido a que este programa opera de marzo a marzo de cada año la información analizada en este estudio se centra en el año 2009. Así, con la información disponible se observa que en 2009 se apoyaron 169 proyectos y se detonaron inversiones por 1,613 millones de pesos. De éstos, 899 millones de pesos corresponden al crédito otorgado por FIRA, 269 millones de pesos corresponden a subsidio SAGARPA y 445 millones de pesos a la aportación de los productores beneficiados. Así, por cada peso otorgado en subsidio SAGARPA se detonaron 6 pesos en inversión. Del total de apoyos otorgados a través de este programa 84.2% se concentra en productores de bajos y medios ingresos (PD1 y PD2).

De la misma forma, con respecto al número de beneficiarios 89.4% son Productores de bajos ingresos (PD1). Los apoyos se concentraron en las líneas de producción prioritarias tales como son los cultivos perennes: palma de aceite, hule, pimienta, cítricos, piña, vainilla, jatropha y palma de coco; así como en los cultivos anuales de arroz y soya. Cabe señalar, que el que 72.7% de los beneficiarios se concentraron en la certificación de café y recibieron 25.1% del monto destinado a este producto, seguidos por los beneficiarios de Palma de aceite y de los productores de arroz. En relación con la atención a las áreas prioritarias, el programa tiene el objetivo de elevar los proyectos productivos en 9 entidades federativas de la zona del Trópico Húmedo en México, concentrando 87.9% de los recursos en los estados de Chiapas, Oaxaca y Veracruz.

Finalmente, FIRA también trabaja en colaboración con SAGARPA en el Proyecto Estratégico de Tecnificación del Riego. La evidencia muestra que uno de los principales usuarios del agua en México es el sector agropecuario, el cual utiliza el 76.7% del agua extraída (60,571.9 millones de metros cúbicos) de un total 78,949.5 millones de metros cúbicos. Este sector muestra un uso poco eficiente con pérdidas globales hasta del 51.0% del agua extraída (30,891.7 millones de metros cúbicos). De esta manera, el Proyecto de Tecnificación del Riego tiene como objetivo fomentar la producción de

alimentos, realizando un uso sustentable de la cuenca y acuíferos, mediante la tecnificación del riego que permita el uso más eficiente y productivo del agua.

Así, en 2010 a través de este programa se propuso detonar inversiones por 700 millones de pesos, de los cuáles, 300 millones de pesos corresponden a subsidio SAGARPA, 350 millones a financiamiento FIRA y 50 millones de pesos a la aportación de los productores. Asimismo, en relación con el número de hectáreas beneficiadas, la meta planteada fue beneficiar 22 mil hectáreas con riego tecnificado, así como a 1,500 productores a través de este programa, metas que fueron cumplidas y superadas ya que se beneficiaron 25,913 hectáreas y 1,611 productores.

En relación a los resultados de ese programa en cuanto a la población atendida, en el año 2010, el 54.6% de los productores fueron PD1 y PD2, productores de ingresos bajos y medios. Sin embargo, llama la atención que en el período 2009 a 2010 se observó una disminución en el número de productores beneficiados de 3,157 productores en 2009 a 1,611 en 2010, lo cual resulta en una disminución de casi un 50%. Lo anterior, es posible explicarlo por los techos presupuestales planteados para operar en coordinación en ambas instituciones.

A través del análisis realizado es posible concluir que las acciones y estrategias de FIRA cumplen con lo estipulado en las fracciones del Art.55 Bis 2 antes citadas. Asimismo, estas acciones se encuentran en línea con los objetivos y estrategias plasmadas en el Plan Estratégico de FIRA 2007-2012.

Índice

1. Introducción	1
1.1. Objetivo del Informe	1
2. FIRA: Estrategia, Servicios y Programas de Apoyo	3
2.1. Servicios de FIRA	5
2.2. Apoyos de Fomento Financiero y Tecnológico	7
2.2.1. Apoyos de Fomento Financiero	9
2.2.2. Apoyos de Fomento Tecnológico	12
2.2.3. Dirección de las Políticas de FIRA con Relación a los Apoyos Financieros y Tecnológicos	16
3. Caracterización de la Cartera FIRA	20
3.1. Penetración Financiera de FIRA	20
3.2. Intermediarios Financieros	21
3.2.1. Intermediarios Financieros: Bancarios y No Bancarios	22
3.2.2. Composición de los IFNB	22
3.3. Inclusión Financiera	25
3.4. Canalización del Crédito Otorgado por FIRA	26
3.4.1. Descuento	27
3.4.1.1. Descuento por Región	28
3.4.1.2. Descuento por Actividad y Rama	30
3.4.1.3. Descuento por Tipo de Crédito	32
3.4.1.4. Descuento por Estrato	34
3.4.2. Garantías	34
3.4.2.1. Garantías por Región	36
3.4.2.2. Garantía por Actividad Y Rama	39
3.4.2.3. Garantías por Tipo de Crédito	42
3.4.2.4. Garantías por Estrato	43

4. Caracterización de la Cartera FIRA: Personas Físicas	45
4.1. Región	47
4.2. Actividad	48
4.3. Cadena Productiva	51
4.4. Tipo de crédito	55
4.5. Intermediarios Financieros Bancarios y No Bancarios	56
5. Canalización a Intermediarios Privados: Servicios de Garantías	58
5.1. Servicio de Garantía (FEGA)	58
5.1.1. Funciones del Servicio de Garantía (FEGA)	59
5.1.2. Etapas del Servicio de Garantía	60
5.1.3. Elegibilidad, Conceptos de Cobertura y Precios del Servicio	63
5.1.4. Cambios en las Condiciones de Operación de FEGA	65
5.2. Esquemas de Garantía FIRA	67
5.2.1. Garantía Efectiva	72
6. Canalización a intermediarios privados: Apoyos	78
6.1. Apoyos Financieros	78
6.1.1. Tasas de Interés: Montos y Beneficiarios	78
6.1.2. Prima	82
6.1.3. SIEBAN	84
6.2. Apoyos Tecnológicos	86
6.2.1. Distribución de los Recursos hacia la Asistencia Técnica	87
6.2.2. Montos	90
6.2.3. Beneficiarios	91
7. Armonización con Otras Entidades del Sector Público	93
7.1. Programas Especiales FIRA	93
7.2. Colaboración con SAGARPA	94

7.2.1.	FONAGA	95
7.2.1.1.	Características del Programa	95
7.2.1.2.	Resultados del Programa	97
7.2.2.	Proyecto Estratégico para el Desarrollo Rural Sustentable de la Región Sur-Sureste de México-Trópico Húmedo: Trópico Húmedo	103
7.2.2.1.	Características del Programa	103
7.2.2.2.	Resultados del Programa	105
7.2.3.	Proyecto Estratégico de Tecnificación del Riego	107
7.2.3.1.	Características del Programa	108
7.2.3.2.	Resultados del Programa	109
8.	Evolución y Desempeño de FIRA	113
8.1.	Resultados de las Evaluaciones de Impacto 2008 y 2009	114
8.2.	Resultados de las Acciones de FIRA en los años 2009 y 2010	116
8.3.	Cumplimiento con el Artículo 55 Bis 2 De la Ley de Instituciones de Crédito (LIC)	122
8.4.	Recomendaciones	133
Anexo 1: Beneficiarios de Descuento FIRA 2010		135
Anexo 2: Beneficiarios de Garantías Sin Fondo 2010		136
Anexo 3: Lineamientos del Plan Estratégico de FIRA		137
Anexo 4: Objetivos y Características de los Programas de Apoyo Financieros que Otorgan los Programas de FIRA 2010		139
Anexo 5: Objetivos y Característica de los Programas de Apoyo Tecnológico que Otorgan los Programas de FIRA 2010		141
Glosario		144
Bibliografía		152

1. INTRODUCCIÓN

El presente documento realiza un análisis acerca de las acciones y resultados de la estrategia de canalización y uso de los recursos de los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) para el desarrollo del sector agropecuario, forestal y pesquero. Lo anterior, con el objetivo de cumplir con el mandato establecido en el Artículo 55 bis 2 de la Ley de Instituciones de Crédito.

De esta manera, en la sección 2 de este documento se realiza un breve análisis acerca de la estrategia de FIRA, de los servicios y de los programas de apoyo que ofrece la institución. En la sección 3 titulada Caracterización de la Cartera, se ofrece una descripción y análisis de la penetración financiera, de las características de los intermediarios financieros con los que colabora FIRA, así como la caracterización y evolución del crédito canalizado a través de los Intermediarios Financieros Bancarios (IFB) y No Bancarios (IFNB).

La sección 4 titulada Caracterización de la Cartera FIRA: Personas Físicas se presenta una descripción y caracterización de la población atendida por FIRA. En la sección 5 se examina las diversas acciones y mecanismos que lleva a cabo FIRA para canalizar a sus usuarios a instituciones financieras privadas, vía Garantías a las Instituciones Financieras.

En la sección 6 se realiza un análisis de las acciones realizadas por FIRA para canalizar a los beneficiarios a instituciones privadas, pero mediante el fortalecimiento de las capacidades de los individuos vía apoyos financieros y tecnológicos. Posteriormente en la sección 7 se detallan las diferentes acciones que lleva a cabo FIRA con otras entidades del sector público para hacer un uso más efectivo de los recursos, particularmente con el Fondo Nacional de Garantías (FONAGA), el programa de Tecnificación de Riego y el Programa Estratégico para el Desarrollo Rural Sustentable de la Región Sur-Sureste de México (Trópico Húmedo).

Finalmente, en la sección 8 se analizan los hallazgos más relevantes de las evaluaciones externas más recientes de la institución y un diagnóstico de los resultados de las acciones de FIRA en 2009 y 2010. De igual forma, se incluyen las recomendaciones derivadas del estudio de evaluación.

1.1. OBJETIVO DEL INFORME

De acuerdo con lo establecido en el Artículo 55 bis 2 de la Ley de Instituciones de Crédito (LIC) el presente estudio tiene por objetivo evaluar los programas y acciones realizadas por FIRA a fin de verificar que:

- a) Promueven el financiamiento a las personas físicas o morales para la producción, acopio y distribución de bienes y servicios de o para los sectores agropecuario, forestal o pesquero, así como de la agroindustria y de otras actividades conexas o afines o que se desarrollen en el medio rural.

- b) Cuentan con mecanismos para canalizar a intermediarios financieros privados a quienes ya pueden ser sujetos de crédito por parte de esos intermediarios financieros.
- c) Armonizan acciones con otras entidades del sector público para hacer un uso más efectivo de los recursos

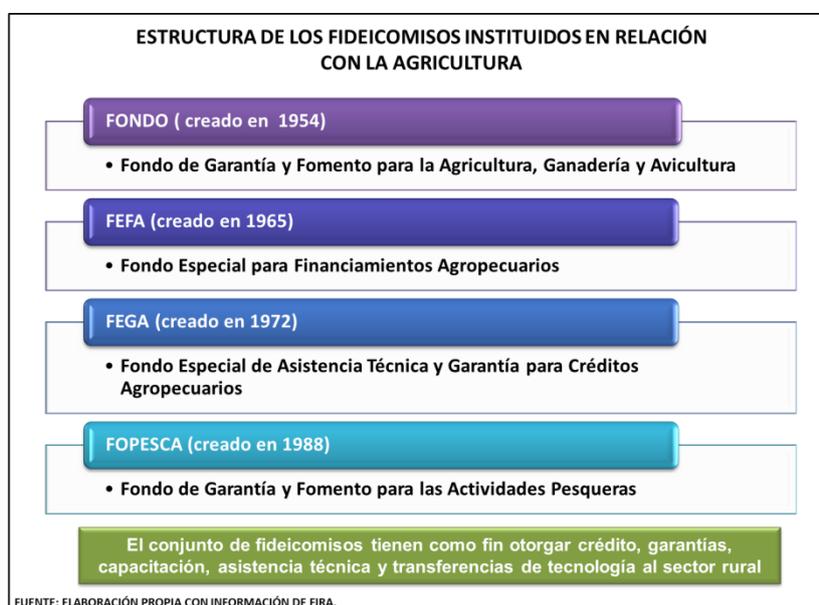
Para lograr los objetivos mencionados se desarrollaron las siguientes actividades:

- Descripción de la situación actual de FIRA. Incluyendo la estrategia de FIRA, oferta de servicios, programas de apoyos vigente y el tipo de población objetivo de acuerdo a los distintos servicios otorgados. (Sección 2).
- Caracterización de la cartera vigente de FIRA. Identificando el tipo de intermediarios financieros a través de los cuales se canalizan los recursos y el perfil de los beneficiarios considerando los sectores y actividades atendidas, tipos de intermediario, tipo de crédito, tipo de productores atendidos, distribución geográfica, así como los montos de garantías otorgadas y los esquemas de tales garantías. (Secciones 3 y 4)
- Análisis de los esquemas y programas que implementa FIRA para canalizar clientes a intermediarios financieros privados. Incluyendo los esquemas de garantía, así como la asistencia técnica y capacitación para el desarrollo de capacidades. (Sección 5 y 6)
- Evaluación de los resultados de las acciones que FIRA ha implementado con otras entidades del sector público para un uso efectivo de los recursos. El análisis se concentra en particular en el Fondo Nacional de Garantías de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural (FONAGA), Programa de Tecnificación de Riego (FIRA-SAGARPA) y el Programa de Trópico Húmedo (FIRA-SAGARPA) (Sección 7).

2. FIRA: ESTRATEGIA, SERVICIOS Y PROGRAMAS DE APOYO

Los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) son un conjunto de fondos de fomento constituidos por el Gobierno Federal a partir de 1954, como fideicomitente, y el Banco de México, como fiduciario, con el fin de celebrar operaciones de crédito y descuento y otorgar garantías de crédito, de o para los sectores: agropecuario, forestal y pesquero, así como de la agroindustria y de otras actividades conexas o afines, que se desarrollen en el medio rural; asimismo, tiene como objetivo fomentar el otorgamiento de servicios de capacitación, asistencia técnica y transferencia de tecnología a dichas actividades.

La canalización de apoyos al sector rural y pesquero se realiza a través de los cuatro fideicomisos que integran FIRA.



Estos cuatro fideicomisos forman parte del sistema financiero mexicano y operan como banca de segundo piso a través de las instituciones financieras autorizadas para operar con FIRA. Tales instituciones pueden otorgar créditos directamente al beneficiario final o a un intermediario (dispensor) que haga llegar el crédito a los productores. Asimismo, FIRA otorga apoyos a productores, organizaciones económicas, empresas, intermediarios financieros o empresas y prestadores de servicios especializados para actividades de capacitación, asistencia técnica, consultoría y transferencia de tecnología dentro de los sectores objetivos de FIRA.

FIRA tiene 56 años atendiendo al sector agropecuario, forestal y pesquero en las fases de producción, comercialización, agroindustria y actividades conexas. De esta forma, la institución promueve el financiamiento a los sectores que definen sus leyes orgánicas a través del servicio de fondeo, garantía sin fondeo y apoyos financieros y tecnológicos.

Los sectores agropecuario, forestal y pesquero son estratégicos y prioritarios para el desarrollo del país.¹ Es por ello que los recursos gubernamentales destinados al desarrollo rural deben ser utilizados de manera eficiente para atender la problemática que enfrentan gran parte de los productores en estos sectores.

Entre los puntos a atender más importantes se encuentran: los bajos niveles de organización y de capitalización, acceso insuficiente a servicios financieros y tecnológicos, deterioro de los recursos naturales, baja capacidad para la inserción sostenible de los productos agropecuarios en los mercados, dificultad de reincorporarse a las actividades productivas ante la ocurrencia de contingencias climatológicas e Insuficiente profesionalización de las organizaciones sociales y económicas.

Aunado a lo anterior, cabe hacer mención que uno de los principales factores para el crecimiento económico es la profundidad de los servicios financieros.² De esta manera, FIRA ha delineado en su plan estratégico (2007-2012) ampliar la cobertura y profundidad de los servicios financieros en el sector rural.³

Asimismo, con el fin de *“contribuir al desarrollo sostenible y competitivo del campo mexicano, con servicios financieros y tecnológicos innovadores para mejorar la calidad de vida de sus habitantes”*, FIRA canaliza sus recursos a los sectores, estratos y regiones prioritarios apoyando a los Intermediarios Financieros, mediante los servicios de préstamo, descuento y garantía con y sin fondeo para que éstos a su vez otorguen créditos a personas físicas y morales.

Por otra parte, el plan estratégico de FIRA 2007-2012 plantea acciones claramente definidas para alcanzar su principal objetivo: la canalización y uso de los recursos para el desarrollo del sector agropecuario, forestal y pesquero.

Así, la Institución contempla cinco líneas estratégicas prioritarias:⁴

1. Enfocar la atención en pequeños productores que no cuentan con acceso al crédito.
2. Fortalecer la estructuración y el acompañamiento de proyectos de inversión de pequeños productores con servicios de capacitación y asistencia técnica.
3. Ampliar los flujos de fondeo a través de intermediarios financieros rurales.

¹Plan Nacional de Desarrollo, 2007-2012.

²Levine: Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda, 1997.

³ Plan estratégico FIRA, 2007-2012.

⁴ El detalle de cada una de estas estrategias se encuentra en el Anexo A.

4. Promover que intermediarios financieros privados atiendan con sus propios recursos a productores que ya cuentan con historial crediticio.
5. Preservar el patrimonio institucional.



2.1. SERVICIOS DE FIRA

En su calidad de Fideicomisos Públicos de Fomento, FIRA canaliza sus recursos a las actividades de producción primaria del campo mexicano, a través de Intermediarios Financieros Bancarios (IFB) e Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB), los cuales pueden apoyarse en otras instituciones tales como: Organizaciones Auxiliares de Crédito, Agentes PROCREA y Agentes Parafinancieros.⁵

En este sentido, los servicios de FIRA consideran el otorgar fondeo (con tasas de interés fijas o variables); garantías con y sin fondeo; apoyos financieros y tecnológicos y Programas Especiales. Lo anterior, con el fin de alcanzar un mayor desarrollo de los mercados financieros rurales desde el segundo piso, creación de valor en las redes productivas del sector rural y el acceso de los pequeños productores del sector al financiamiento. A continuación se describen las características de los servicios mencionados y sus objetivos correspondientes:⁶

1. **Servicio de Fondeo.** Se otorga en dos modalidades de operación: Descuento y Préstamo.

⁵ Los Intermediarios Financieros, son denominados genéricamente como aquellos con los que FIRA está autorizado para operar, y tienen autorizadas líneas de crédito para realizar operaciones de préstamo y descuento.

⁶ FIRA. "Normas y Políticas de Crédito". 2010

- El servicio de descuento se refiere a los recursos crediticios al intermediario financiero, para el otorgamiento de créditos a sus acreditados, cuyo sustento son los contratos y, en caso, pagarés suscritos por los acreditados a favor del intermediario financiero.
 - El servicio de préstamos consiste en los recursos crediticios canalizados al intermediario financiero para cubrir sus necesidades de crédito. El sustento de esta operación son los pagarés que el intermediario financiero suscribe a favor de Banco de México.
2. **Servicio de Garantía.** Se otorga a los intermediarios financieros autorizados a recibir este servicio para respaldar la recuperación parcial de los créditos que conceda, ya sea con recursos de FIRA o recursos propios, a su clientela elegible y que no sean cubiertos a su vencimiento. Este servicio no funciona como seguro, ni como condonación de adeudos, porque persiste la obligación de pago por el acreditado y de recuperación por el intermediario financiero.
 3. **Canalización de Apoyos de Fomento Financiero.** Este tipo de apoyos se refieren a la asignación de recursos fiscales y patrimoniales que se otorgan para fomentar el desarrollo de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural.
 4. **Canalización de Apoyos de Fomento Tecnológico.** Este tipo de apoyos se refiere a la asignación de recursos fiscales y patrimoniales que se otorgan a los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural para fomentar su desarrollo a través de apoyos, cuotas o reembolsos otorgados en forma gratuita para el fortalecimiento de los productores, organizaciones económicas, empresas, e intermediarios financieros.
 5. **Programas Especiales.** Programas que se refiere a los esquemas o productos especializados y al Fondo Nacional de Garantías (FONAGA).
 - Esquemas o productos estructurados. Productos adecuados a las necesidades financieras de cada acreditado, actividad o proyecto. Son operaciones tendientes a identificar y bajar el riesgo implícito y se pueden realizar, diseñando y aprovechando los productos disponibles en el mercado: opciones, derivados, bursatilización, coberturas, créditos sindicados, contratos de compra-venta, entre otros.
 - Fondo Nacional de Garantías (FONAGA). Fondo administrado por FIRA que garantiza los créditos que otorgan los intermediarios financieros a los productores rurales, buscando privilegiar las necesidades de crédito de largo plazo de los productores de menores ingresos dando prioridad a las regiones de menor desarrollo.

2.2. APOYOS DE FOMENTO FINANCIERO Y TECNOLÓGICO

En términos de los contratos de los fideicomisos, y de las Reglas de Operación de los Programas que Canalizan Apoyos para el Fomento Financiero y Tecnológico a los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural a través de los Fideicomisos que integran FIRA, se podrán otorgar apoyos para el fomento financiero y tecnológico, a los intermediarios financieros, organizaciones económicas y productores.

El otorgamiento de los apoyos está sujeto a los recursos presupuestales conforme a lo aprobado en el Presupuesto de Egresos de la Federación del año correspondiente. Asimismo, está sujeto a los términos aprobados por los Comités Técnicos de FIRA, y conforme a lo publicado en las Reglas de Operación de los Programas que Canalizan Apoyos para el Fomento Financiero y Tecnológico a los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural a través de los fideicomisos que integran FIRA y actualizaciones que se publiquen. FIRA destinará recursos a cada uno de los programas de fomento financiero y/o tecnológico incluidos en estas Condiciones, los cuales podrán ser redistribuidos en función de la demanda que se observe.

En el siguiente esquema se muestra la estructura actual de los diez apoyos provistos por FIRA. Como se observa existen tres objetivos generales: fortalecer a productores, mejorar el desempeño de intermediarios financieros y vincular a productores con intermediarios financieros, cada uno de estos objetivos engloba un conjunto de programas con fines específicos.



En específico los programas de apoyos financieros y tecnológicos se centran en lo siguiente:

- Financiamiento con tasa de interés en moneda nacional a los intermediarios financieros o al productor por debajo de la observada en

el mercado, entendiéndose para estos fines la tasa de interés equivalente a la TIIE como la tasa de interés de mercado. El objetivo principal es facilitar el acceso al crédito a pequeños productores rurales y bajar los costos de financiamiento al acreditado final.

- Asignación de recursos a los intermediarios financieros para facilitar el financiamiento formal a productores de menor nivel de desarrollo.
- Apoyos a las primas cobradas por el Servicio de Garantía para fomentar el desarrollo de los productores PD1, PD2 y PD3, conforme a las “Reglas de Operación de los Apoyos financieros y tecnológicos de FIRA”, con el objetivo de promover el otorgamiento de créditos refaccionarios y de avío, a fin de capitalizar y ampliar el flujo de recursos a los sectores prioritarios de FIRA, así como, aminorar los costos de financiamiento al acreditado final.
- Asignación de recursos a través de un nuevo esquema de cobertura de precios que tiene como fin promover que la población objetivo acceda a instrumentos de administración de riesgos, este esquema consta de reembolsos directos.
- Estímulos, apoyos, cuotas o reembolsos otorgados en forma gratuita para la formación de sujetos de crédito, fortalecimiento de los intermediarios financieros no bancarios y de los proyectos de inversión a través de la asistencia técnica, captación empresarial y transferencia de tecnología. Dichos estímulos se dirigen a productores del sector que se encuentren en los estratos determinados en las Reglas de Operación y organizaciones económicas, empresas, intermediarios financieros y empresas de servicios especializados que favorezca al sector.

De acuerdo con lo anterior, serán elegibles de financiarse con recursos FIRA, las siguientes actividades:

1. Producción primaria de los sectores agropecuario, forestal y pesquero.
2. Agroindustriales, tales como el manejo, beneficio, acondicionamiento, conservación, transformación o almacenamiento de los productos de origen nacional derivados del sector agropecuario, forestal y pesquero. Para el caso de la industria refresquera, cervecera, del calzado, textil, inmobiliaria, de celulosa, de papel y tiendas de autoservicio, se les podrá financiar hasta el valor de sus compras anuales de productos del sector agropecuario, forestal y pesquero nacional, sin que se rebasen los 30 millones de UDIS de saldo de financiamiento por empresa.
3. Comercialización al mayoreo de productos del sector agropecuario, forestal, pesquero y los derivados de la actividad agroindustrial elegible.

4. La producción y proveeduría de bienes de capital, insumos y servicios para la producción primaria, así como para las agroindustriales y de comercialización al mayoreo, por el monto equivalente al valor de las ventas anuales comprobadas por empresa, sin rebasar 30 millones de UDIS de saldo de financiamiento.
5. Cualquier otra actividad económica que se desarrolle en localidades con población de hasta 50,000 habitantes.

En cuanto a los acreditados elegibles para recibir crédito con recursos de FIRA, estos son las personas físicas o morales constituidas de conformidad con las leyes mexicanas, dedicadas a las actividades elegibles señaladas anteriormente y que reúnan los requisitos definidos por el Intermediario Financiero acreditante para beneficiarse y obligarse por el crédito.

Para fines de estratificación, los acreditados finales se clasifican por su nivel de ingresos, de la siguiente manera:

1. Productores en Desarrollo 1 (PD1): Aquéllos cuyo Ingreso Neto Anual no rebasa 1,000 veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones.
2. Productores en Desarrollo 2 (PD2): Aquéllos cuyo Ingreso Neto Anual es mayor de 1,000 y hasta 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones.
3. Productores en Desarrollo 3 (PD3): Aquéllos cuyo Ingreso Neto Anual supera 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones.

Las condiciones anteriores se sujetan a la norma aprobada por los Comités Técnicos de FIRA y a las normas contenidas en las disposiciones, manuales y procedimientos de operación expedidos por los fideicomisos. Del mismo modo tales condiciones estarán sujetas a los criterios emitidos por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) en su carácter de coordinador sectorial, y a las normas emitidas por el Banco de México; así como a lo estipulado entre los fideicomisos y los intermediarios financieros participantes.

2.2.1. APOYOS DE FOMENTO FINANCIERO

Los programas de apoyo financiero permiten financiamiento en condiciones preferenciales para productores PD1 y PD2 del Sector Rural y Pesquero del país, que sean sujetos de créditos de avío y refaccionario, para la producción primaria, industrialización y prestación de servicios en los sectores agropecuario, forestal y/o pesquero y productores de cualquier nivel de ingreso, elegibles en el “Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales” de FIRA.

Este tipo de servicio consta de la asignación de recursos fiscales, y patrimoniales que se otorgan para fomentar el desarrollo de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural a través de:

1. Apoyo para la Formación de Sujetos de Crédito (SIEBAN).
2. Apoyo en Tasa de Interés.
3. Apoyo para la adquisición de cobertura de precios.
4. Apoyos a las primas cobradas por el Servicio de Garantías.

Dentro del primer objetivo general: Vincular a Productores con Intermediarios Financieros, se encuentran englobados los cuatro apoyos financieros otorgados por FIRA, los cuales se describen de manera resumida a continuación:⁷

1. Apoyo para la Formación de Sujetos de Crédito (SIEBAN)

- **Objetivo Específico:** Facilitar el acceso al financiamiento formal a productores con requerimiento de crédito de hasta 33,000 UDI para la actividad primaria.
- **Población Objetivo:** Intermediarios Financieros autorizados para operar en forma directa con FIRA que canalicen financiamiento para la actividad primaria exclusivamente, con requerimientos de crédito de hasta 33,000 UDI. El enfoque de FIRA se concentrará en que los créditos sean destinados a productores elegibles de los estratos PD1 y PD2 con actividad primaria.
- **Concepto de Apoyo:** Apoyo para facilitar el acceso al financiamiento a productores PD1 y PD2, a través del otorgamiento de recursos a los Intermediarios Financieros de la Población Objetivo, excepto Agentes PROCREA, para compensar el costo de transacción derivado de atender este tipo de operaciones

2. Apoyos en Tasa de Interés

- **Objetivo Específico:** Otorgar a los productores PD1 que sean sujetos de crédito de los Intermediarios Financieros financiamiento en condiciones preferenciales. Otorgar a los productores elegibles en los Programas

⁷ Para mayor referencia dirigirse a las tablas en el Anexo 4.

Especiales autorizados por FIRA acceso a financiamiento en condiciones preferenciales.

- Población Objetivo: Productores PD1 del Sector Agropecuario, Forestal y Pesquero del país que sean sujetos de crédito para créditos de avío y/o capital de trabajo y para conceptos de refaccionario, otorgados para la actividad primaria en los sectores agropecuario, forestal y pesquero. Productores de cualquier nivel de ingreso, elegibles en el “Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales” de FIRA.
- Concepto de Apoyo: Financiamiento a tasa de interés preferencial de acuerdo en créditos para conceptos de avío y/o capital de trabajo y para conceptos de refaccionario para productores PD1, el financiamiento podrá ser hasta el equivalente a 160,000 UDI por Socio Activo y por cada uno de los proyectos en que éste participe. Los productores PD2 y PD3 serán elegibles para créditos en condiciones preferenciales al amparo del Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales.

3. Apoyo para la Adquisición de Cobertura de Precios

- Objetivo Específico: Promover que la población objetivo acceda a instrumentos de administración de riesgos, mediante el otorgamiento de apoyos para contratar esquemas de cobertura contra cambios en los precios internacionales que afecten el costo o el precio.
- Población Objetivo: Personas físicas o morales que se dediquen a actividades primarias en el Sector Agropecuario, Forestal y Pesquero, que sean sujetos de crédito de financiamientos para la producción primaria en los sectores elegibles. También se apoyan las etapas de procesamiento, comercialización y/o consumo, siempre y cuando se trate de: Empresas de los productores primarios que procesen y/o comercialicen su propia producción. Procesadores y comercializadores incluidos en un programa de desarrollo de proveedores.
- Concepto de Apoyo: reembolsos directos para apoyar parte del costo de los Esquemas de Cobertura contra cambios en los precios que afectan el costo de los insumos y/o precio de venta de los bienes de los Productores del Sector Agropecuario, Forestal y Pesquero.
- Sector Agrícola, Pesquero y Pecuario: Hasta 50% del costo de la cobertura (excluyendo comisiones de correduría) sin rebasar 15,000 UDIS por socio activo por año para el caso del sector agrícola y pesquero y para el caso del sector pecuario sin rebasar 55,000 UDIS por año.

4. Apoyos a las Primas del Servicio de Garantías

- **Objetivo Específico:** Otorgar el apoyo al precio por el Servicio de Garantía a productores para incentivar el crédito, y promover el flujo de recursos hacia las regiones y tipos de crédito prioritarios de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural.
- **Población Objetivo:** Productores PD1 y PD2 de todo el país que contraten créditos refaccionarios con servicio de garantía de FIRA. Productores PD1 y PD2 de la región Sur-Sureste que contraten créditos de avío y/o capital de trabajo con Servicio de Garantía de FIRA. Productores PD3 que contraten créditos refaccionarios con Servicio de Garantía de FIRA y cuyo saldo de cartera sea equivalente hasta 10 millones de UDIS.
- **Concepto de Apoyo:** El FEGA cobrará a los intermediarios financieros por el Servicio de Garantía del crédito que se otorgue a productores PD1, PD2 y PD3 elegibles, un precio preferencial equivalente al 50% del precio normal del Servicio de Garantía FIRA en los créditos refaccionarios, así como en los créditos de avío y/o capital de trabajo en la región Sur-Sureste.

2.2.2. APOYOS DE FOMENTO TECNOLÓGICO

Este tipo de servicios consta de asignación de recursos fiscales y patrimoniales que se otorgan a los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural para fomentar su desarrollo a través de apoyos, cuotas o reembolsos otorgados en forma gratuita para el fortalecimiento de los productores, organizaciones económicas, empresas, así como intermediarios financieros y empresas de servicios especializados que apoyen al sector.

Así los apoyos tecnológicos están integrados por:

1. Programa para el Fortalecimiento de las Competencias para Intermediarios Financieros No Bancarios y Empresas Parafinancieras.
2. Apoyo para la Expansión de Estructuras de Promoción de Negocios con FIRA.
3. Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología.
4. Servicios de Asistencia Técnica Integral (SATI).
5. Programa para el Fortalecimiento de Competencias a Empresas, Organizaciones Económicas, Empresas de Servicios Especializados y Organizaciones de Productores.

6. Promoción al Financiamiento y Desarrollo Tecnológico.

Dentro del segundo objetivo general de los apoyos otorgados por FIRA: Mejorar el Desempeño de Intermediarios Financieros, se encuentran englobados los dos primeros apoyos tecnológicos mencionados, los cuales a continuación se describen de manera resumida:⁸

1. Programa para Fortalecimiento de las Competencias para Intermediarios Financieros No Bancarios y Empresas Parafinancieras

- **Objetivo Específico:** fortalecer las competencias financieras y empresariales de la población objetivo, para lograr una mayor penetración y expansión de los servicios financieros en el Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural.
- **Población Objetivo:** Intermediarios Financieros No Bancarios autorizados para operar en forma directa con FIRA. Empresas Parafinancieras que hayan canalizado recursos financieros de FIRA por un monto de descuento mayor de un millón de UDI en el período de 12 meses anteriores a la solicitud.
- **Concepto de Apoyo:** contratación de servicios profesionales para calificación corporativa de crédito y/o como administrador de activos financieros; servicios profesionales de consultoría y capacitación. Contratación de servicios de tecnologías de información. Contratación de servicios profesionales para la formulación de su plan de negocios, estrategias de mercadotecnia y de promoción, administración de recursos humanos y materiales.

2. Apoyo para la Expansión de Estructuras de Promoción de Negocios con FIRA

- **Objetivo Específico:** mayor penetración y expansión de los servicios financieros en el Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, desarrollando un programa de operación de crédito adicional con FIRA en los estratos PD1 y PD2.
- **Población Objetivo:** Intermediarios Financieros autorizados para operar en forma directa con FIRA.

⁸ Para mayor referencia dirigirse a las tablas en el Anexo 4.

- Concepto de Apoyo: contratación y/o subcontratación de Empresas o Prestadores de Servicios Especializados calificados o habilitados por FIRA y/o promotores ejecutivos para la ejecución del programa de operación de descuento y garantía sin fondeo en los estratos PD1 y PD2.

Dentro del tercer objetivo general de los apoyos otorgados por FIRA: Fortalecer a Productores, se encuentran englobados los siguientes cuatro apoyos tecnológicos que a continuación se describen de manera resumida:⁹

3. Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología.

- Objetivo Específico: atender las necesidades y demandas de capacitación y transferencia de tecnología de la población objetivo, inducir el desarrollo de los mercados de servicios de capacitación y transferencia de tecnología en el Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, y la generación y fortalecimiento de Empresas o Prestadores de Servicios Especializados
- Población Objetivo: productores PD1 y PD2; Productores PD3 con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI que participen en programas de interés para FIRA; Organizaciones Económicas, Empresa o Prestador de Servicios Especializados, Intermediarios Financieros, Empresas, Organizaciones de Productores, técnicos, jóvenes y estudiantes que participen en apoyo al Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural. Apoyos para estudiantes mayores de edad, del último año de estudios en carreras afines al Sector y jóvenes de poblaciones rurales que participen en la integración y ejecución de proyectos productivos en el Sector.
- Concepto de Apoyo: eventos de capacitación en cursos, talleres, seminarios, foros, congresos, conferencias, diplomados y capacitación virtual, estancias de capacitación y viajes de observación.

4. Servicios de Asistencia Técnica Integral (SATI).

- Objetivo Específico: Contratación del servicio de asesoría y consultoría para la formación y operación de unidades de negocio. Apoyar a empresas de servicios especializados para la generación de esquemas de negocio en proyectos de inversión que involucren financiamiento para acreditados de los estratos PD1 y PD2; y PD3 con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI. Expansión de la estructura de las empresas e integración y articulación de redes de valor.

⁹Para mayor referencia dirigirse a las tablas en el Anexo 5.

- Población Objetivo: Productores PD1, PD2; así como productores PD3 con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI que realizan alguna de las siguientes actividades: producción, acopio, comercialización o industrialización de bienes y/o servicios del Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural. Organizaciones Económicas. Organizaciones de Productores. Empresas o Prestadores de Servicios Especializados.
- Concepto de Apoyo: Contratación del servicio de asesoría y consultoría para la formación y operación de unidades de negocio. Apoyar a empresas de servicios especializados para la generación de esquemas de negocio en proyectos de inversión que involucren financiamiento para acreditados de los estratos PD1 y PD2; y PD3 con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI. Expansión de la estructura y apoyos para integración y articulación de redes de valor.

5. Programa para Fortalecimiento de Competencias a Empresas, Organizaciones Económicas, Empresas de Servicios Especializados y Organizaciones de Productores.

- Objetivo Específico: Fortalecer las competencias productiva, tecnológica, financiera y empresarial para la integración de las empresas y organizaciones a las redes de valor en que participan. Elevar la eficiencia de las Empresas o Prestadores de Servicios Especializados y aumentar la competitividad de las redes de valor.
- Población Objetivo: Organizaciones Económicas, Empresas de Servicios Especializados y Organizaciones de Productores; Empresas e Industria Relacionada con el Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI.
- Concepto de Apoyo: Desarrollo de proveedores, certificación de productos, procesos, y competencias, investigación y desarrollo de mercados, tecnología de información, gastos asociados a los trámites de constitución de empresas, registros de operación directa con FIRA, diseño e implementación de proyectos y diagnóstico de productividad y competitividad.

6. Promoción al Financiamiento y Desarrollo Tecnológico.

- Objetivo Específico: Incrementar la difusión de los programas y servicios financieros y tecnológicos de FIRA, de los intermediarios financieros y otras entidades que atienden a la población objetivo de FIRA.
- Población Objetivo: Productores del Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, Empresas de Servicios Especializados e Intermediarios

Financieros que asistan a los eventos de promoción al financiamiento y desarrollo tecnológico, realizados por iniciativa de FIRA, Intermediarios Financieros, las Empresas Parafinancieras que operen descuentos con FIRA, las Instituciones de Investigación y entidades educativas con las que FIRA tenga convenio de colaboración.

- Concepto de Apoyo: Apoyo para cubrir costos directos para la realización de eventos de promoción de programas y servicios financieros y tecnológicos de FIRA.

2.2.3. DIRECCIÓN DE LAS POLÍTICAS DE FIRA CON RELACIÓN A LOS APOYOS FINANCIEROS Y TECNOLÓGICOS

La dirección de las políticas de FIRA se ven reflejadas tanto en su plan estratégico 2007-2012 como en los cambios más recientes en las Reglas de Operación de los Apoyos Financieros y Tecnológicos 2009-2010. Durante el ejercicio 2009 (cambios del 2008 al 2009) no se registraron cambios notables en los programas de apoyo descritos en las Reglas de Operación (RO). Sin embargo, se simplificaron los manuales y las condiciones de operación al integrarse en un solo documento de 70 circulares técnicas. Dentro de los cambios más relevantes en el marco normativo de la institución en 2009 y 2010, con la finalidad de ajustar los lineamientos con los objetivos y el plan estratégico de FIRA se encuentra lo siguiente:

Principales Cambios en Apoyos Financieros:

1. Cambios en Apoyos Financieros (Apoyos para Formación de Sujetos de Crédito SIEBAN):

- Cambios en el destino de los apoyos, sólo para actividad primaria y se elimina el SIEBAN especial.
- Incorporación de la caña de azúcar para recibir apoyo tradicional.
- El Crédito PROCAMPO o cualquier esquema que represente anticipo de subsidios o apoyos de alguna instancia de Gobierno no será elegido para recibir el apoyo.
- Continuación de temporalidad de 3 años para el apoyo SIEBAN.
- Eliminación de apoyos para créditos operados por Agentes Procreas.
- Eliminación de créditos al amparo del Programa de Financiamiento Rural, Microcrédito, así como de Programas y Productos Estructurados.

Objetivo: Fortalecer e incrementar los apoyos para la actividad primaria de manera que los productores no sólo tengan un bajo nivel de desarrollo y altos costos

de transacción de atenderlos, sino que también se encuentren realizando actividades primarias. Adicionalmente, a través de los cambios mencionados se espera mayor participación de intermediarios financieros, mejor impacto de atención a productores de ingresos bajos y mayor rentabilidad de los Intermediarios Financieros.

2. Incorporación de un nuevo programa llamado Apoyo para Adquisición de Cobertura de Precios:

- Creación de una nueva modalidad de apoyo financiero que consiste en reembolsos para apoyar la adquisición de cobertura de precios.
- Definición de la población objetivo como personas físicas y morales con actividades primarias de sectores elegibles.
- Definición de montos de apoyo: Agrícola y pesquero será de hasta el 50% del costo sin rebasar 15 mil UDI/socio por año.
- Pecuario será de hasta el 50% del costo sin rebasar 55 mil UDI/socio por año. Podrán destinarse hasta 15 mil UDI para cobertura de insumos.

Objetivo: Fomentar y fortalecer la cultura de administración de riesgos entre los productores y empresarios del sector agropecuario, forestal y pesquero.

3. Simplificación y mejor focalización de los apoyos:

- Se simplifica la comprobación a través de recibos oficiales en apoyo a productores.
- Los solicitantes no deberán estar registrados en bases de datos de FIRA con malos antecedentes (SAS y SUSTRAE)
- Los beneficiarios no deben estar registrados en la base de datos de castigos y quebrantos a la Banca de Desarrollo.

Objetivo: Fomentar que el pago de apoyos sea más oportuno y simple y el proceso sea más transparente, ya que no será necesario que los beneficiarios soliciten comprobantes fiscales a terceros. De igual forma, se tiene como objetivo a través de los mecanismos mencionados, evitar que FIRA asuma obligaciones fiscales que no le corresponden cuando los proveedores de servicios expiden comprobantes fiscales a nombre de FEFA o FEGA por servicios que recibieron los beneficiarios.

Principales Cambios en Apoyos Tecnológicos:

1. Incorporación de nuevos Apoyos Tecnológicos:

- Se adicionaron los apoyos para fortalecer el desarrollo de proveedores y proyectos; así como para la integración.

Objetivo: acercar y desarrollar proveedores para la actividad primaria e impulsar la conversión de productores a proveedores de la agroindustria.

2. Introducción de una nueva modalidad: Asistencia Técnica Integral para la Integración y Articulación de Redes de Valor.

- Por proyectos de integración se apoya con un máximo de 200 mil UDI.
- Se establece que el programa de trabajo debe tener un período de hasta tres años por proyecto de red de valor.

Objetivo: Fomentar la integración de redes de valor con el apoyo de Empresas de Servicios Especializados estableciéndose mayores oportunidades de desarrollo de proveedores, propiciándose la planificación de oferta y demanda, la mejora de precios de productos de la red y el desarrollo de proyectos con acompañamiento en beneficio de los productores.

3. Mejora de la modalidad Fortalecimiento de Competencias (Productores):

- Se actualiza el porcentaje de apoyo hasta el 50% para la contratación de consultoría, sin rebasar las 200 mil UDI, Asimismo, se impulsa el esquema de desarrollo de proveedores (integración de redes), se podrá apoyar hasta el 90% sin rebasar 200,000 UDI. Finalmente, se incorpora apoyo para el Mecanismo de Desarrollo Limpio (MDL) o Proyectos de Mercado de Carbono. Puede otorgarse hasta el 90%.

Objetivo: Mejorar la competitividad de las empresas de productores, contar con una mejor cartera de servicios y aumentar la competitividad, facilitando las relaciones de negocio al combinar la función de productor y proveedor de materias primas para la agroindustria, adicionalmente se tiene como meta inducir la inversión con fines de continuar con la conservación del medio ambiente.

4. Actualización de las condiciones de Apoyo para la Expansión de Estructuras de Promoción de Negocios con FIRA:

- La condición de apoyo se podrá reembolsar sólo para el número de técnicos que de manera global se justifiquen, siempre que se cumpla con el monto base y proporción de crédito refaccionario establecida por promotor.

Objetivo: Controlar y expandir el mercado de servicios financieros y tecnológicos, focalizando los apoyos para el desarrollo de proyectos de inversión en regiones y productores prioritarios para FIRA.

5. Nuevo alcance de los apoyos para capacitación:

- Ampliación de la población objetivo hacia jóvenes rurales.

Objetivo: Ampliar la capacitación a jóvenes rurales para inducir el arraigo y apoyar el desarrollo de nuevos empresarios rurales de sectores prioritarios FIRA, así como fomentar la formación de técnicos con sensibilidad y conocimiento para desarrollar su profesión con productores del sector rural. Asimismo, se incrementó el monto en estancias de capacitación hasta 1250 UDI por mes por estudiante y hasta 6 meses. Finalmente, se amplió la temporalidad hasta 30 días para diplomados.

6. Simplificación y mejor focalización de los apoyos:

- Simplificación de la comprobación a través de recibos oficiales en apoyo a productores, así como la simplificación de requisitos.

Objetivo: Efectuar la deducción del gasto, tomando en cuenta que el productor contará con un comprobante expedido por el prestador del servicio a nombre del beneficiario del apoyo. De igual forma se espera asegurar que los apoyos lleguen a beneficiarios que son cumplidos e invierten recursos para mejorar su productividad y competitividad.

3. CARACTERIZACIÓN DE LA CARTERA FIRA

El desarrollo financiero en México presenta diferentes niveles de integración financiera en sus 2,456 municipios. De acuerdo con la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), 1,404 municipios no cuentan con algún tipo de sucursal financiera para proveer créditos que impulsen el desarrollo económico, representando más de la mitad de los municipios del país (57.2%).¹⁰ La marginación financiera en municipios principalmente rurales se debe al alto costo de brindarles servicio, el alto nivel de morosidad debido a un pobre desarrollo económico, la marginación geográfica y el alto costo de las tasas de interés, las cuales pueden disuadir a clientes potenciales.

Dada la necesidad de instituciones financieras en la mayor parte del país, FIRA canaliza fondos a través de intermediarios financieros privados (IF) para ampliar la inclusión financiera en zonas marginadas. Al utilizar la estructura de entidades financieras privadas, donde FIRA financia parte del crédito y/o de las garantías necesarias, se incentiva a intermediarios financieros a ampliar sus servicios a perfiles o zonas que en otras circunstancias no consideraría.

Así, los esfuerzos de FIRA al financiamiento del campo mexicano representaron en 2010 el 55.0% del crédito destinado al PIB primario. Específicamente se otorgó 88,627 millones de pesos en servicio de descuento (de los cuales 59,359 millones de pesos estuvieron garantizados). Adicionalmente, se canalizó un monto de 14,318 millones de pesos en Garantías Sin Fondo (GSF) en el 2010.

Los productos y servicios FIRA promueven la expansión de servicios financieros. Por ejemplo, en municipios rurales de hasta 5,000 habitantes, el indicador geográfico de número de sucursales por cada 10,000 adultos pasa de 0.54 a 1.45.¹¹ Lo anterior, ha permitido brindar herramientas financieras a zonas marginadas.

Finalmente, la distribución de recursos a través de intermediarios financieros no bancarios permite concentrar recursos en zonas geográficas, perfiles, rama y tipo de créditos de interés para FIRA.

3.1. PENETRACIÓN FINANCIERA DE FIRA

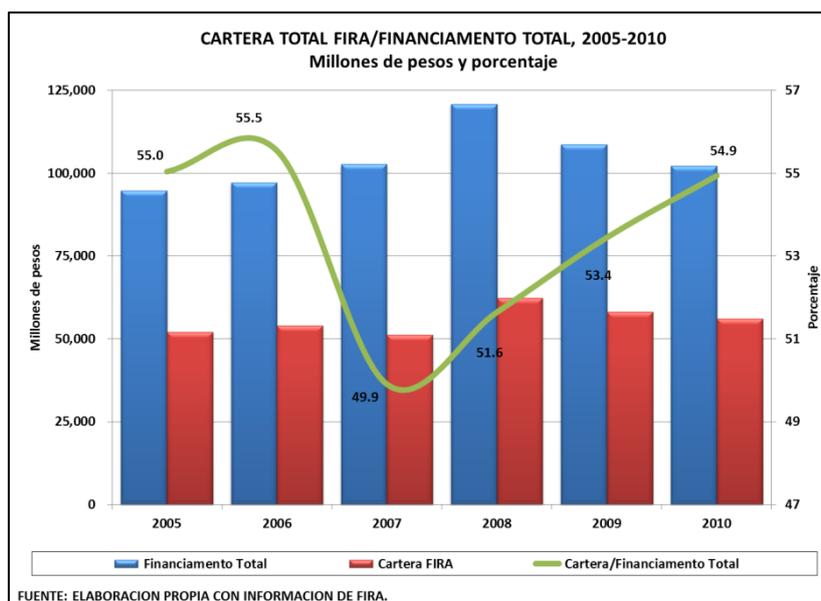
De acuerdo con información del INEGI, el Banco de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y FIRA, se determinó que por cada peso producido en el PIB del sector primario, aproximadamente 11 centavos fueron financiados por FIRA (54.9% del financiamiento total). El total financiado fueron veinte centavos de cada peso. Además de FIRA, en 2010 el financiamiento provino de la Banca Comercial, la cual aportó 31, 595 millones de pesos (31.6%), de Financiera Rural con 13,279 millones de

¹⁰Comisión Nacional Bancaria y de Valores: Segundo Reporte de Inclusión Financiera, 2010.

¹¹Uniceder: Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos, 2009.

pesos (13.3%), de los Bancos de Desarrollo con 115 millones de pesos (0.1%) y del Exterior con 24 millones de pesos (0.02%).

La participación de la cartera FIRA respecto al total destinado al sector osciló alrededor del 53.0% en el periodo 2005-2010, la cual cambió de 41,027 millones de pesos en el 2005 a 54,882 millones de pesos en el 2010.¹²



3.2. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS

La vasta red de sucursales de los intermediarios financieros bancarios (IFB) en el país facilita incluir a más productores. Sin embargo, los IFB no han alcanzado mayor presencia en los municipios del país, particularmente, en los rurales (hasta 50,000 habitantes). Lo anterior, es posible explicarlo por los altos costos de transacción para el IFB. Así, a partir de 2004 se realizaron cambios en la normatividad de FIRA con el fin de permitir operar de manera directa con Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB). Estos cambios permitieron incrementar la inclusión financiera a partir de la complementación de la canalización de fondeo y las garantías entre la banca múltiple y los intermediarios financieros no bancarios.

De esta forma los intermediarios financieros que pueden operar de manera directa en 2010 con FIRA para canalizar los recursos a los acreditados finales son:

- Instituciones de Banca Múltiple
- Empresas de Factoraje Financiero
- Almacenes Generales de Depósito

¹² La información de esta sub-sección utiliza información hasta el tercer trimestre del 2010

- Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLÉS)
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES)
- Agentes Procrea
- Uniones de Crédito
- Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (COOPERATIVAS)
- Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS).
- Arrendadoras Financieras
- Otros Intermediarios Financieros que autoricen los Comités Técnicos.

Las instituciones que pertenecen a la banca múltiple son catalogadas como Intermediarias Financieras Bancarias, mientras que los demás intermediarios financieros son catalogados como no bancarios. Además de estas instituciones financieras privadas, FIRA también participa con la organización gubernamental Financiera Rural.

3.2.1. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS: BANCARIOS Y NO BANCARIOS

La canalización de recursos en 2010 a través de Intermediarios Financieros Bancarios (IFB) fue de 70,227 millones de pesos en descuento (79.2% del descuento total FIRA). Del monto total descontado a través de la banca, el 64.1% estuvo garantizado (45,024 millones de pesos), adicionalmente se otorgaron 8,923 millones de pesos en garantías sin fondeo (62.3% del total garantías de sin fondeo FIRA).

En tanto, a través de los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB) se otorgaron 18,280 millones de pesos en descuento en el 2010 (20.6% del descuento total FIRA), del cual el 77.9% fue cubierto en garantía (14,335 millones de pesos). Adicionalmente, FIRA cubrió con garantía sin fondeo 130 millones de pesos (0.9% del total garantías sin fondeo FIRA).

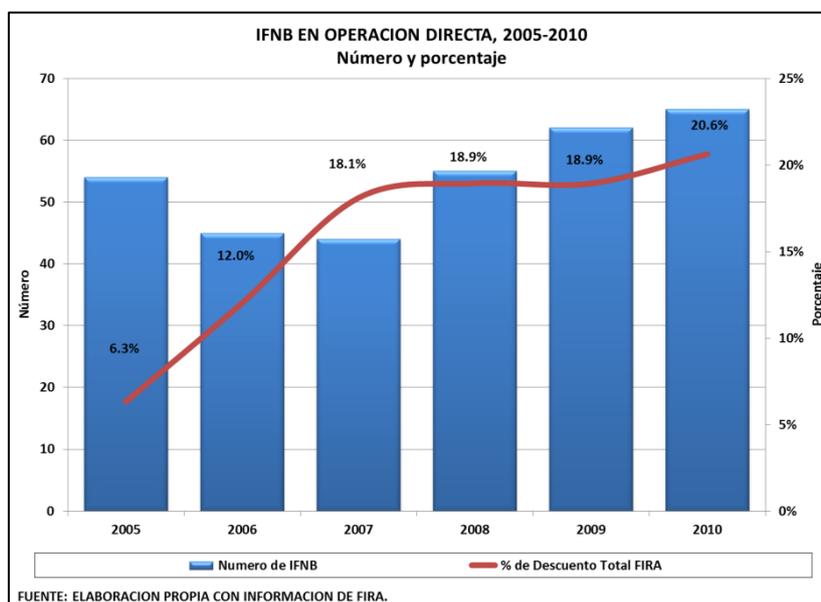
Finalmente, Financiera Rural con recursos de FIRA en 2010 otorgó 121 millones de pesos de descuento (0.1% del descuento total FIRA), garantizando el 98.0% del citado descuento. Asimismo, FIRA cubrió con garantía sin fondeo 5,265 millones de pesos (36.8% del total garantías sin fondeo FIRA). De acuerdo con los registros, en 2010 la Financiera Rural obtuvo fondeo de FIRA por primera vez.

3.2.2. COMPOSICIÓN DE LOS IFNB

Los IFNB han mostrado una mayor capacidad para canalizar recursos a sectores y productores, que la banca comercial no ha logrado atender. Por ello, la evolución en número, y en participación en el descuento y garantía sin fondeo de los IFNB con FIRA es de importancia.

Así, en 2005 los IFNB en operación directa con FIRA fueron 54 y canalizaron el 6.3% del total de recursos de descuento de FIRA. Por otra parte, en 2010 los IFNB ascendieron a 65 y distribuyeron el 20.6% del descuento de FIRA. Es decir, en 5 años,

incrementaron 14.3 puntos porcentuales su participación en el descuento total de FIRA.



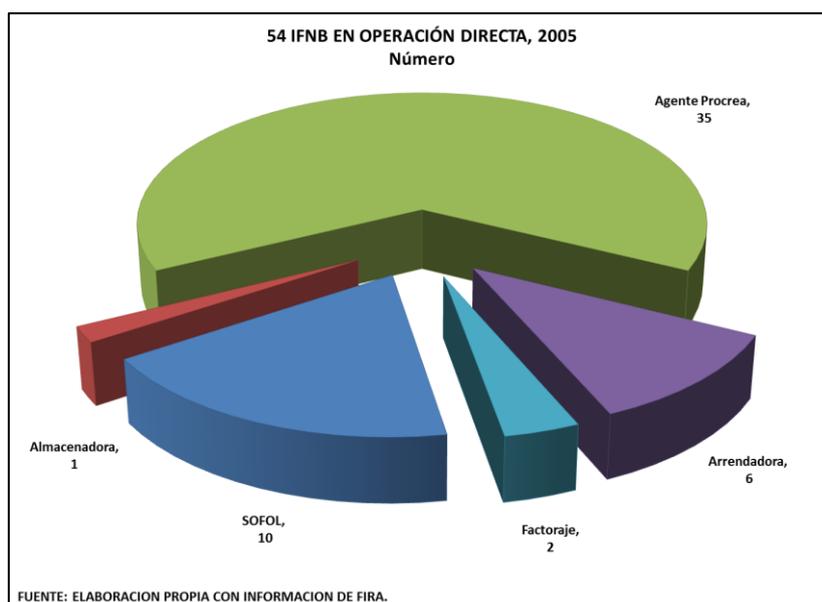
Dentro del espectro de los IFNB existe una categorización importante, que consiste en que sean regulados o no regulados. La distinción radica en el tipo de obligaciones que tiene la institución financiera con respecto a la Comisión Nacional de Banca y Valores (CNBV). Aquellas instituciones financieras que pueden captar recursos del público, están obligados por ley a enviar reportes a la CNBV. En cambio, las instituciones financieras que no captan recursos del público, y obtienen recursos de sus socios u otras fuentes como FIRA, no tienen la obligación de reportar sus actividades a la CNBV.

Por otra parte, las instituciones financieras no reguladas deben registrarse con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Sin embargo no existe de manera concentrada información sobre las operaciones financieras de estos intermediarios (como el monto de recursos dispersados, y tasas activas y pasivas de interés). De esta manera, al no existir un organismo que concentre información de las actividades de los IFNB no reguladas, se dificulta el análisis de sus actividades.

En el año 2010 operaron con FIRA 46 instituciones financieras no reguladas, mientras que 19 fueron reguladas. Las SOFOMES fueron el tipo predominante de los IFNB no regulados, así como las asociaciones civiles. Los IFNB regulados son principalmente Uniones de Crédito y SOFOLES.¹³

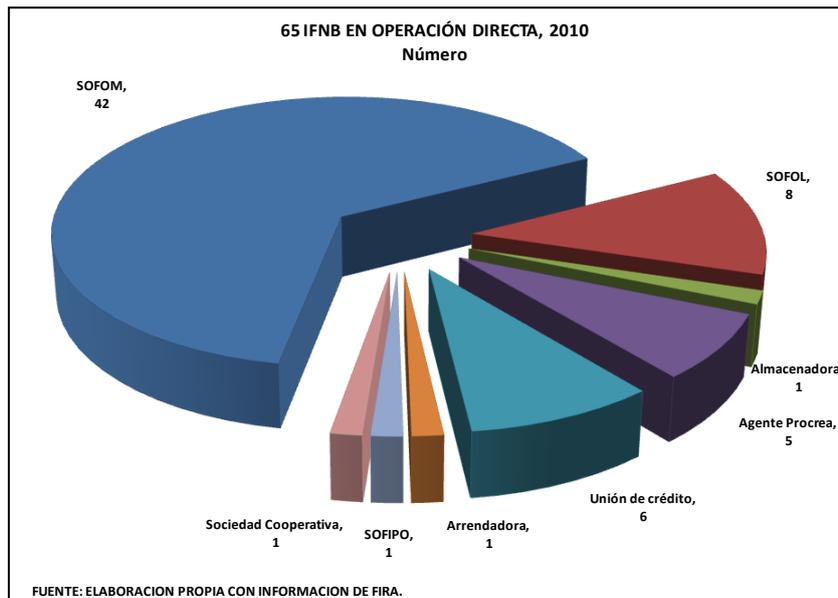
¹³ Las Instituciones Financieras No Reguladas, como son las SOFOMES o las A.C. no tienen la obligación de entregar reportes de operación a la CNBV, pero si deben registrarse ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Las Instituciones Financieras No Reguladas o Intermediarios Financieros No

Como se observa en las siguientes dos gráficas, la composición (en términos de forma jurídica) de los IFNB en operación directa con FIRA ha cambiado drásticamente en el periodo 2005-2010. Esto se debe principalmente a la creación jurídica de las SOFOMES (Sociedad Financiera de Objeto Múltiple). En el año 2005 operaban 54 IFNB con FIRA, donde predominaban las SOFOLES (10 activas) y agentes Procrea (35 activos). En contraste, en 2010 el número de IFNB aumentó a 65, de los cuales 42 eran SOFOMES; convirtiéndose así, cuatro años después de su creación, en el principal vehículo de FIRA para profundizar el acceso financiero en regiones y productores prioritarios.¹⁴



Bancarios (IFNB) no pueden captar recursos del público, pero si pueden dar préstamos con el capital de sus socios.

¹⁴ La S.O.F.O.M. fue creada jurídicamente el año 2006, como entidad financiera a través de la obtención de recursos mediante el fondeo en instituciones financieras y/o emisiones públicas de deuda. Le está permitido otorgar crédito al público de diversos sectores y realizar operaciones de arrendamiento financiero y/o factoraje financiero. Una SOFOM no puede captar recursos del público, y no requiere de la autorización del gobierno federal para constituirse, ni es regulada por la CNBV. Posee las mismas ventajas fiscales y procesales que tenía una SOFOL, arrendadora o empresa de factoraje, adicionándosele algunas ventajas civiles al ser empresas mercantiles.



Con respecto a las garantías sin fondeo (GSF), cinco IFNB usaron dicho servicio en 2010. Así, FIRA cubrió operaciones sin fondeo por 130 millones de pesos (0.9% del total de GSF,). Los IFNB no cuentan con una fuente de captación de recursos del público. Esto los incentiva a busca recursos de sus propios socios, o de otras fuentes de fondeo como FIRA. Por ello existe un número mayor de IFNB en operación directa con el servicio de descuento que con en el servicio de garantía sin fondeo. Sin embargo, cabe resaltar que dos IFNB representan el 93.2% del total de los recursos de GSF por IFNB, con un monto de 120.9 millones de pesos.¹⁵

3.3. INCLUSIÓN FINANCIERA

Aumentar la inclusión financiera consiste en facilitar el acceso a servicios financieros, propiciar su uso en frecuencia, aumentar su número, y mejorar la calidad de los servicios en términos de costos, plazos, montos y disponibilidad. Como se discutió previamente, el 57.2% de los municipios carecen de servicios financieros, lo cual representa una insuficiencia para estos municipios de una herramienta vital para el crecimiento económico.¹⁶

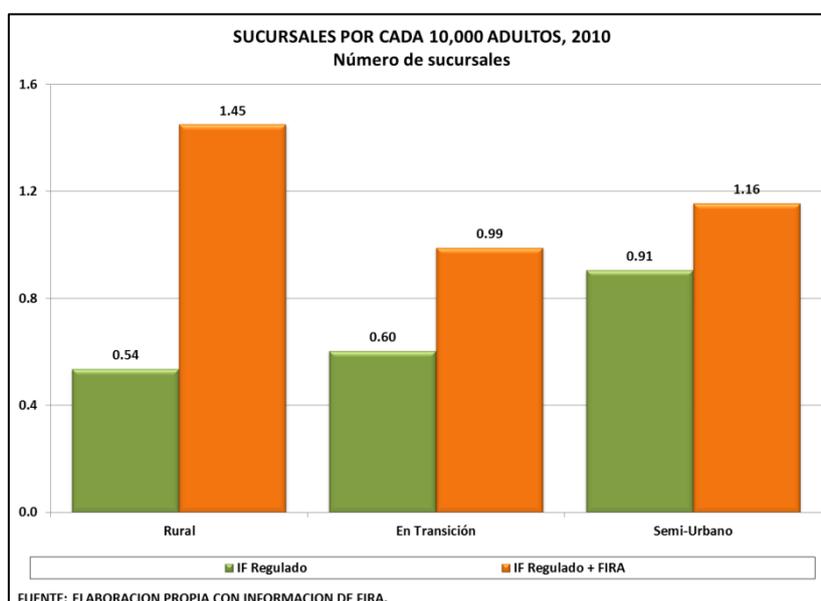
La canalización de recursos de FIRA a intermediarios financieros logró una mayor inclusión financiera en municipios rurales, en transición y semi-urbanos, los cuales tienen un grado mayor de marginación. De acuerdo con la CNBV, en los municipios rurales (hasta 5,000 habitantes) existen en promedio 0.54 sucursales por cada 10,000 adultos. Sin embargo, si se incluyen las sucursales financieras registradas con la CNBV y el número de sucursales de IFNB con apoyo FIRA, se alcanza una

¹⁵Una de estas entidades financieras es una SOFOL, la otra es una SOFOM.

¹⁶Comisión Nacional Bancaria y de Valores: Segundo Reporte de Inclusión Financiera, 2010.

cobertura de 1.45 sucursales por cada 10,000 adultos en municipios rurales. Es decir, existen 0.91 sucursales adicionales por cada 10,000 adultos.

Los municipios en transición cuentan con 0.60 sucursales en promedio registradas con la CNBV, mientras que si se suman también las sucursales de IFNB con apoyo FIRA estos municipios cuentan con 0.99 sucursales por cada 10,000 habitantes. Finalmente, un municipio semi-urbano cuenta con 0.91 sucursales en promedio registradas con la CNBV, mientras que con las sucursales de IFNB con apoyo de FIRA se alcanza una cobertura de 1.16 sucursales por 10,000 habitantes. Cabe resaltar que el aumento en número de sucursales disminuye a mayor grado de urbanidad. Los IFNB con apoyo FIRA tienen un mayor impacto en municipios rurales (0.91 sucursales más) a comparación de municipios semi-urbanos (0.25 sucursales más). Esto puede observarse en la siguiente gráfica.



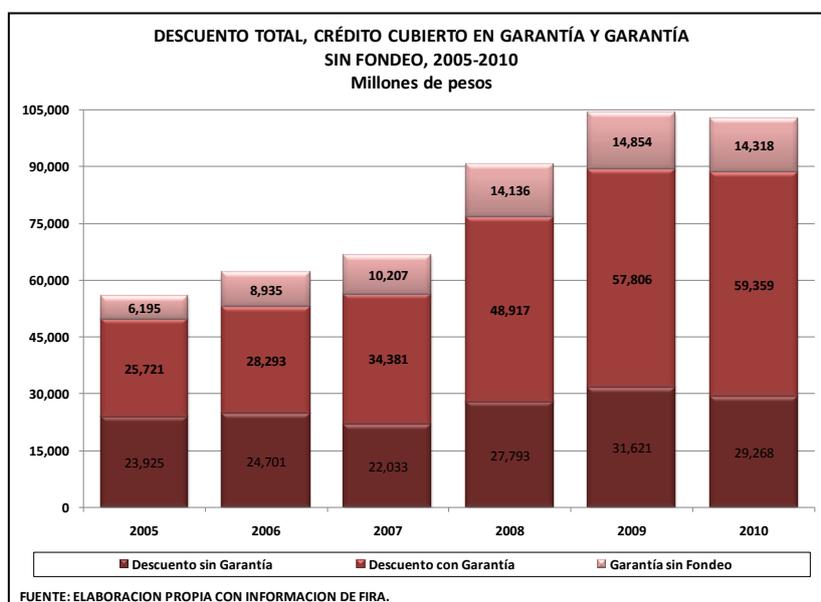
3.4. CANALIZACIÓN DEL CRÉDITO OTORGADO POR FIRA

Los pequeños y medianos productores agropecuarios del país frecuentemente encuentran dificultades para obtener financiamiento. Lo anterior se debe, entre otras causas, a que la rentabilidad de su actividad no es lo suficientemente alta, a la falta de garantías, a una limitada capacidad de distribución, y a riesgos específicos relacionados con la actividad productiva. Al no tener acceso a financiamiento, sus prospectos de crecimiento se ven limitados, cayendo en un círculo vicioso donde no pueden incrementar su rentabilidad por la ausencia de acceso a crédito, lo cual les impide obtener financiamiento en el futuro.¹⁷

¹⁷Del Angel Mobarak: Transformaciones del Crédito Agropecuario. El caso de FIRA en perspectiva histórica., 2005.

Para ayudar a romper este círculo, FIRA canaliza fondeo a través de los intermediarios financieros con el fin de ampliar la oferta de crédito disponible, e incrementar los créditos otorgados a personas físicas y morales del campo mexicano. De esta forma, los Intermediarios Financieros (IF) juegan un papel fundamental al incluir una población con escaso acceso a crédito, una vez que tienen el puente de FIRA para llegar a ellos.¹⁸

Durante el año 2010 FIRA otorgó a través de los Intermediarios Financieros (IF) un monto total de 102,945 millones de pesos. Del total, el 86.1% se distribuyó a través del servicio de descuento (88,627 millones de pesos), el cual estuvo garantizado en un 66.9% (59,359 millones de pesos). Adicionalmente, el 13.9% corresponde a el servicio de GSF (14,318 millones de pesos). Cabe destacar que en el periodo 2005-2010 la Tasa Media Anual de Crecimiento (TMAC) fue mayor para el Servicio de Garantías con y sin fondeo (18.2%) que para el Servicio de Descuento (12.3%).



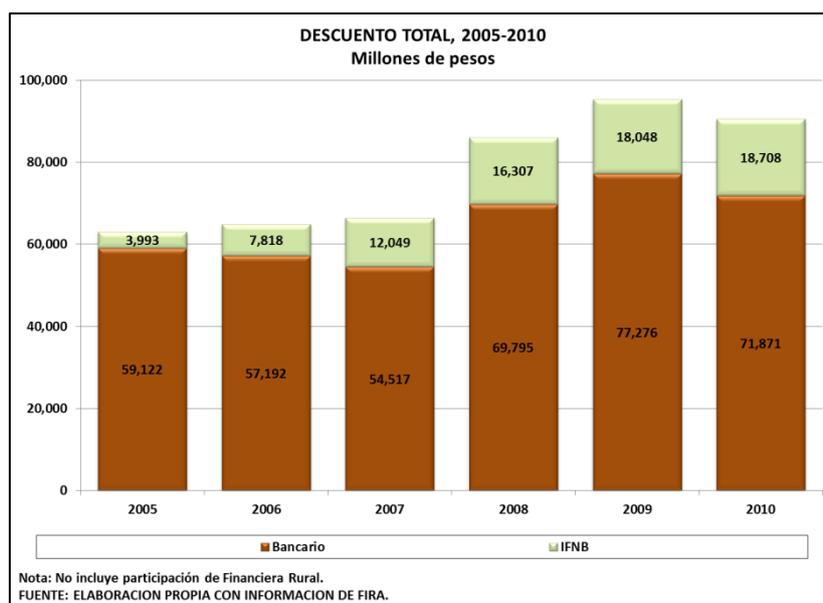
3.4.1. DESCUENTO

En el 2010, FIRA canalizó 88,627 millones de pesos a través de IFB, IFNB y Financiera Rural.¹⁹ Esto representa un crecimiento del 78.5% respecto al 2005, cuando se otorgaron 49,646 millones de pesos.

¹⁸ El fondeo de FIRA puede ser en moneda nacional o dólares de los Estados Unidos de América.

¹⁹ Financiera Rural aportó 121 millones en el 2010, y dado que la escala de las gráficas es mucho mayor, no se incluyó en ninguna gráfica relacionada al servicio de descuento.

El sector bancario canalizó 70,227 millones de pesos en el 2010, lo cual es un aumento del 51.0% respecto al monto de 46,506 millones de pesos que se otorgó en el 2005. Del mismo modo, los IFNB incrementaron su operación casi cinco veces, otorgando 3,141 millones de pesos en 2005 e incrementando a 18,280 millones de pesos en 2010. Financiera Rural otorgó descuento por primera vez en 2010, con la cantidad de 121 millones de pesos. Estos resultados van en línea con el objetivo de FIRA de ampliar los flujos de fondeo a través de intermediarios financieros privados.²⁰



3.4.1.1. DESCUENTO POR REGIÓN

El desarrollo económico no es homogéneo en el país, y el tipo de producción agropecuaria varía de acuerdo a las condiciones climáticas, tipo de suelo y vocación productiva. Asimismo, existen localidades en condiciones de marginación en el toda la República Mexicana, aunque se concentra en mayor grado en el Sur y Sureste del país.

De acuerdo con el análisis, en 2010 se descontaron en la región Occidente del país 26,621 millones de pesos (30.0%), en Noroeste 22,695 millones de pesos (25.0%); en Norte 18,194 millones de pesos (20.5%); en Sur 15,619 millones de pesos (17.6%); y en Sureste 6,018 millones de pesos (6.8%).²¹

²⁰ Plan estratégico FIRA, 2007-2012.

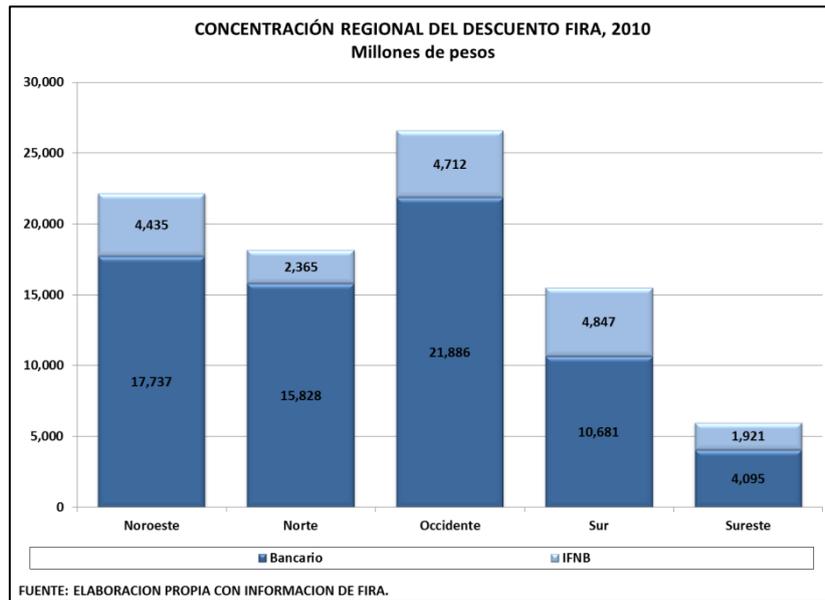
²¹ La regionalización FIRA se dividen en:

Noroeste: Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa.

Norte: Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Durango.

Occidente: Jalisco, Michoacán, Colima, Guanajuato, Aguascalientes, Zacatecas, San Luis Potosí, Querétaro, Nayarit.

Sur: Edo. De México, Hidalgo, Puebla, Guerrero, Oaxaca, Morelos, Tlaxcala, Veracruz, Distrito Federal.

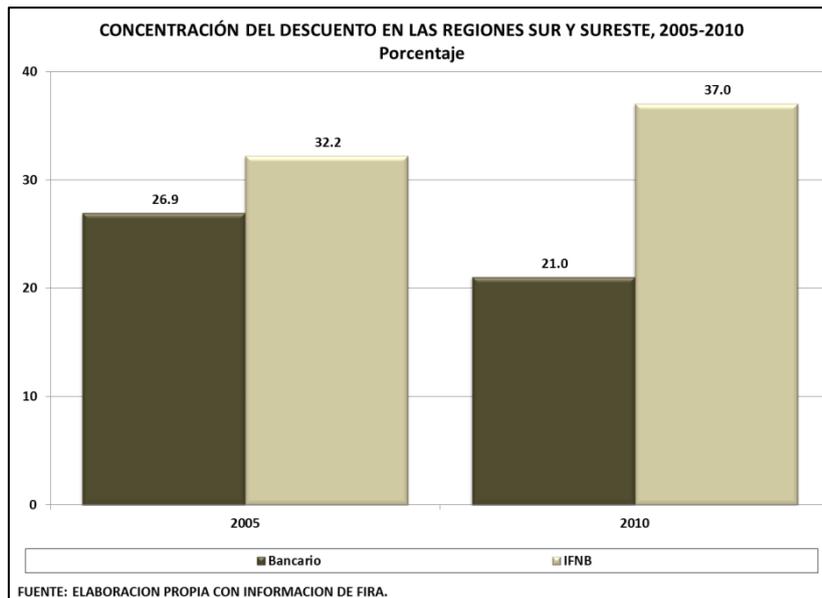


Los IFB y los IFNB muestran diferentes distribuciones de créditos por región. Los IFNB muestran una mayor penetración el sur y sureste del país, donde se encuentran estados como Oaxaca, Chiapas y Guerrero. Del monto total otorgado por IFNB el 37.0% se distribuyen en el Sur y Sureste, mostrando una mayor habilidad para alcanzar una región marginada. Esto es de importancia dado que al contar con un mayor grado de marginalización el Sur y el Sureste del país éstas son regiones prioritarias para FIRA.

En comparación, el 21.0% de los recursos otorgados por los IFB se canalizan al sur y sureste del país.

La concentración de recursos en estas regiones ha incrementado 4.8 puntos porcentuales desde 2005 para el caso de los IFNB. Sin embargo para IFB se observa una disminución de 5.9 puntos porcentuales.

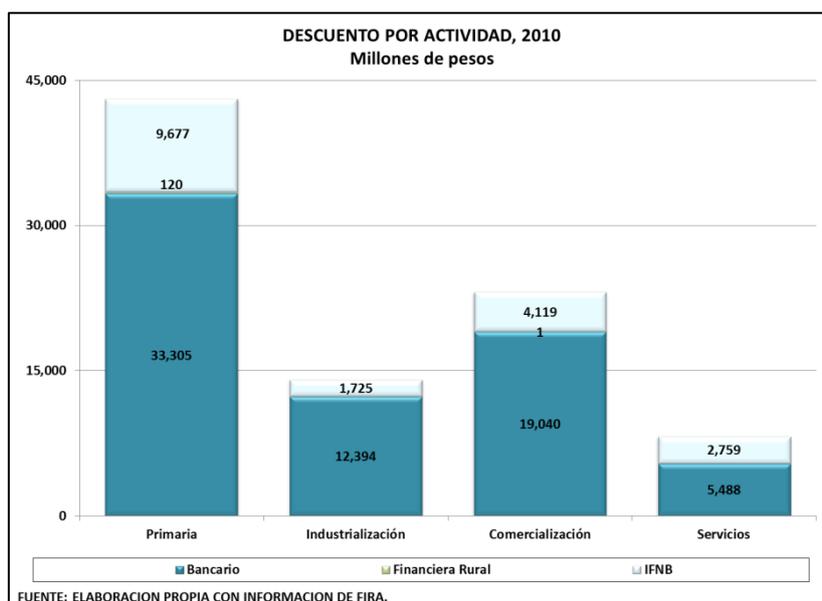
Sureste: Tabasco, Yucatán, Chiapas, Campeche, Quintana Roo.



3.4.1.2. DESCUENTO POR ACTIVIDAD Y RAMA

Actividad

En 2010, el descuento FIRA por actividad se distribuyó de la siguiente manera: 43,102 millones de pesos al sector Primario (48.6%), seguido por Comercialización con 23,159 millones (26.1%); el sector Industrial con 14,118 millones (15.9%); y el sector de Servicios con 8,248 millones (9.3%).



En 2010 el descuento de los IFB al sector Primario representó el 47.4% del total bancario. En tanto, el descuento de IFNB al sector primario representó el 52.9% del total IFNB. En contraste, el sector Primario recibió el 99.3% del total de Financiera Rural, aunque cabe recordar Financiera Rural otorgó el 0.1% del descuento total.

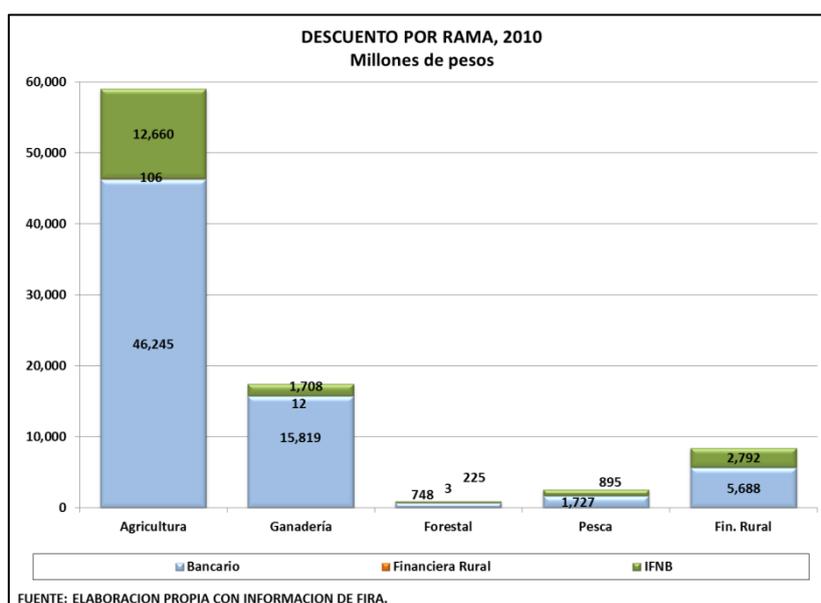
El descuento de los IFB es casi el doble en industrialización que de los IFNB. Es decir, la actividad industrial representó del 17.6% del total bancario, en comparación con el 9.4% del total IFNB. Por otra parte, la Comercialización constituyó el 27.1% del total bancario, y el 22.5% del total IFNB.

Finalmente, el sector de servicios muestra una mayor concentración por parte de los IFNB. El sector de servicios recibió 15.1% del total IFNB, contra el 7.8% del total bancario.

Rama

FIRA contempla como ramas productivas a la agricultura, Ganadería, Pesca, Forestal y Financiamiento rural. Lo anterior, atendiendo a los cambios de su población objetivo. Así, dado que el 71% de los ingresos de los pequeños productores provienen de actividades no agropecuarias, se estableció el Financiamiento Rural, con el fin de financiar cualquier actividad lícita en el medio rural, diferente de los sectores agropecuario, forestal y pesquero, siempre y cuando fueran proyectos viables técnica y financieramente, y que se desarrollen en poblaciones que no excedan 50,000 habitantes, siendo sujetos de crédito las personas físicas o morales legalmente constituidas.

En 2010 el descuento FIRA para la rama agrícola ascendió a 59,011 millones de pesos (66.6% del descuento total FIRA), donde se concentra una cantidad considerable de productores pequeños y medianos. En ganadería se colocaron 17,538 millones de pesos (19.8% del descuento total FIRA), 976 millones de pesos en la rama forestal (1.1% del descuento total FIRA), 2,622 millones de pesos en pesca (3.0% del descuento total FIRA) y 8,480 millones se otorgaron en financiamiento rural (9.6% del descuento total FIRA).



Los IF concentran la mayor parte de los recursos obtenidos de FIRA en la rama de agricultura, pero muestran una significativa diferencia para el resto de las ramas. La agricultura recibió el 65.9% del total bancario, comparado el 69.3% del total IFNB y Financiera Rural otorgó el 87.5% de su total.

En cuanto a ganadería, el descuento concentrado en esta rama es el 22.5% del total bancario, comparado con el 9.3% del total IFNB, y el 9.7% del total de Financiera Rural.

Finalmente cabe destacar que ni los IFNB, ni Financiera Rural otorgaron descuento para fines de pesca, solo los IFB otorgaron 895 millones (2.5% del descuento total bancario).

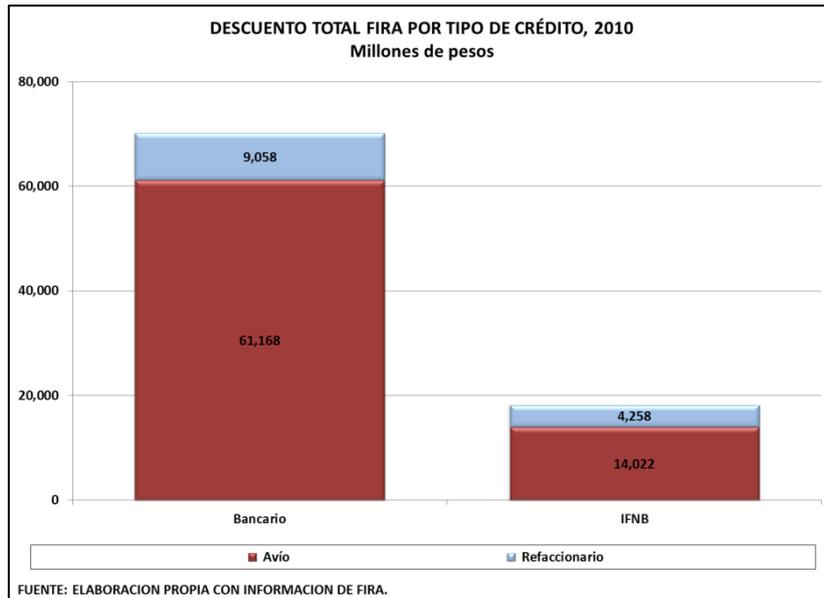
3.4.1.3. DESCUENTO POR TIPO DE CRÉDITO

El uso dado a los créditos FIRA es de vital importancia ya que su uso adecuado puede ser un factor de impulso para generar un mayor valor de producción, aumentando el bienestar del beneficiario y contribuyendo con ello al desarrollo económico de la comunidad dónde se otorga. Como se muestra en la Evaluación Externa de FIRA de 2009, el 85% de los beneficiarios indica haber utilizado el crédito FIRA para comprar insumos orientados a la producción.²²

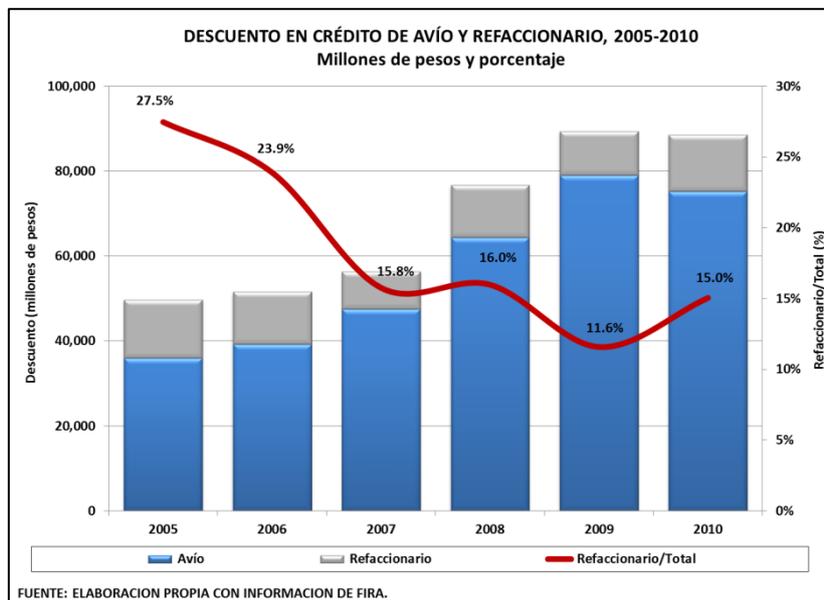
En el año 2010 el descuento otorgado por FIRA para créditos por concepto de avío fue 75,291 millones de pesos (85.0%), mientras que por concepto refaccionario se otorgaron 13,336 millones de pesos (15.0%).²³ De estos montos, la banca canalizó 61,168 millones de pesos por concepto de avío (87.1%); y 9,058 millones de pesos por concepto refaccionario (12.9%). Los IFNB otorgaron 14,022 millones de pesos por concepto de avío (76.7%); y 4,258 millones de pesos por concepto refaccionario (23.3%). Estos datos muestran que los IFNB otorgan una mayor proporción de créditos por concepto refaccionario.

²²Uniceder: Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos, 2009.

²³ No se otorgó ningún crédito factoraje.



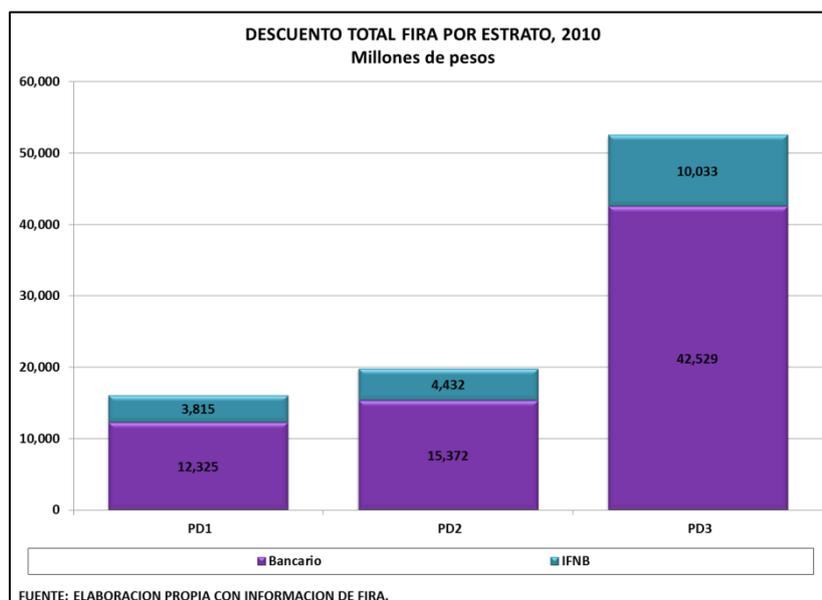
La siguiente gráfica exhibe el porcentaje de crédito refaccionario en las modalidades de descuento desde el 2005, año en el que se otorgaron 36,008 millones de pesos (72.5%) por concepto de avío, y 13,638 millones (27.5%) por crédito refaccionario. Al respecto, es importante considerar que los créditos por concepto refaccionario son de largo plazo y generalmente por montos promedio mayores a los créditos por concepto de avío. Esto crea un riesgo financiero mayor, lo cual pudiera limitar su expansión.



3.4.1.4. DESCUENTO POR ESTRATO

Los productores prioritarios para FIRA son los pequeños productores (PD1 y PD2), por lo cual se busca facilitar el acceso al crédito a este tipo de productores, e impulsar su desarrollo económico.²⁴ Así, en 2010 los PD1 recibieron 16,261 millones de pesos (18.4% del descuento total FIRA), los PD2 recibieron 19,804 millones de pesos (22.3% del descuento total FIRA), y los PD3 recibieron 52,562 millones de pesos (59.3% del descuento total FIRA).

Es importante destacar que una diferencia significativa entre los IF es que el sector bancario concentró el 39.4% de su monto en PD1 y PD2, en comparación los IFNB otorgaron el 45.1% de su monto a este tipo de productores. También es de importancia que del total del descuento canalizado a PD1 los IFNB otorgaron el 23.6%. En tanto, para PD2 los IFNB otorgaron el 22.4% del total a dicho estrato y del 19.0% del descuento a PD3. Esto indica los IFNB permiten una mayor profundidad de los servicios financieros al financiar en mayor medida a los pequeños productores.

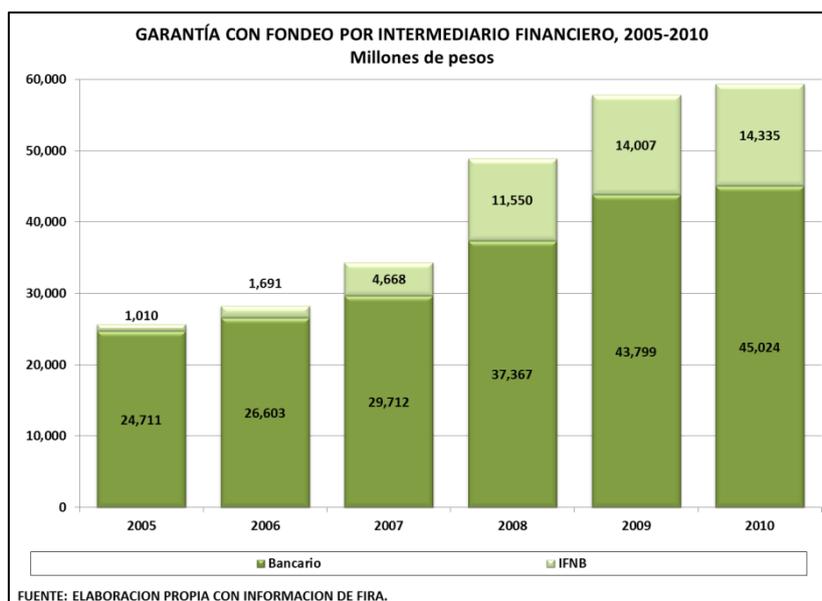


3.4.2. GARANTÍAS

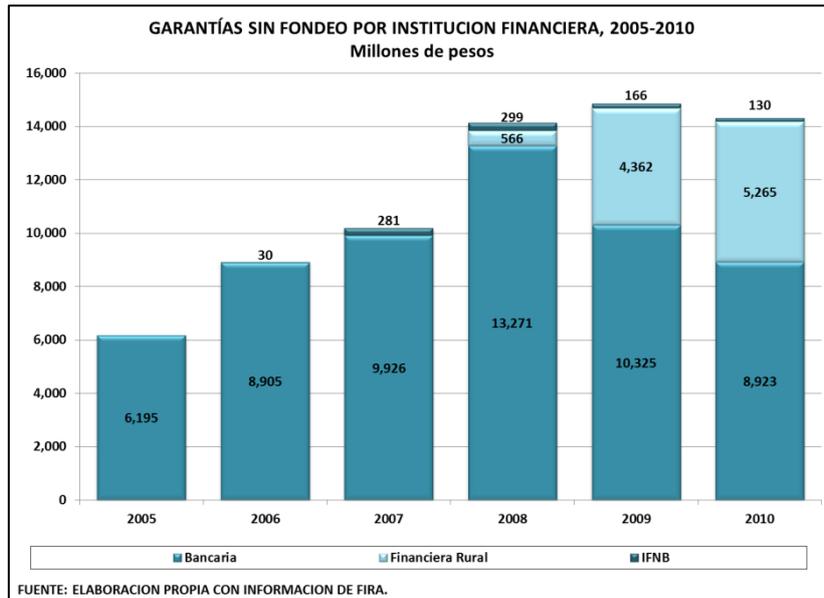
Del total de crédito en servicio de descuento, FIRA garantizó 60,749 millones de pesos (66.9% del total FIRA). El servicio de garantía con fondeo (GCF) vía la banca fue de 45,024 millones de pesos (64.1% del total bancario), y vía IFNB fue de 14,335

²⁴ Los beneficiarios de los créditos FIRA son clasificados como productores en desarrollo uno (PD1) si cuentan con un ingreso neto anual menor a 1,000 salarios mínimos en la región de inversión, como productores en desarrollo dos (PD2) si cuentan con un ingreso neto anual entre 1,000 y hasta 3,000 salarios mínimos en la región de inversión, o como productores en desarrollo tres (PD3) si cuentan con un ingreso neto anual superior a 3,000 salarios mínimos en la región de inversión.

millones de pesos (77.9% del total IFNB). Esto representa, durante el periodo 2005-2010 un aumento de descuento garantizado total FIRA de 15.1 puntos porcentuales, del cual aumentó en 10.9 puntos porcentuales para el crédito vía instituciones bancarias, y 45.7 puntos porcentuales para el crédito vía IFNB. Esto puede verse en la siguiente gráfica. El monto de garantía con fondeo aumentó 1.3 veces en el periodo 2005-2010, un incremento de 33,638 millones de pesos.



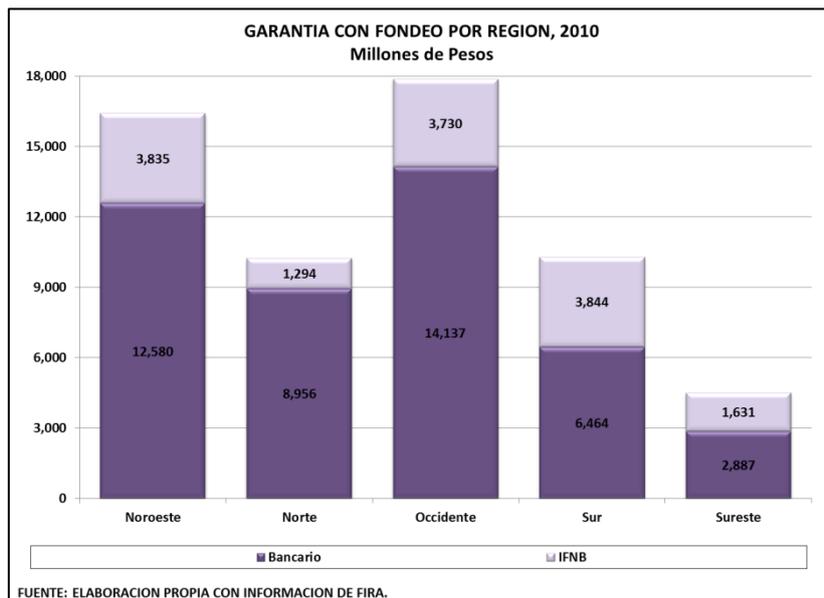
FIRA otorga adicionalmente el servicio de GSF, el cual tiene la intención de promover la utilización de recursos propios de las instituciones financieras, y de cubrir la necesidad de disminución de riesgo para estas operaciones. Así, en 2010 FIRA garantizó 14,318 millones de pesos bajo el servicio de GSF. De este monto, al sector bancario se garantizaron operaciones por 8,923 millones de pesos (62.3%), a Financiera Rural por 5,265 millones de pesos (37.7%) y a los IFNB 130 millones de pesos (0.9%). Esto representa un aumento de 131.1% entre el 2005 y el 2010.



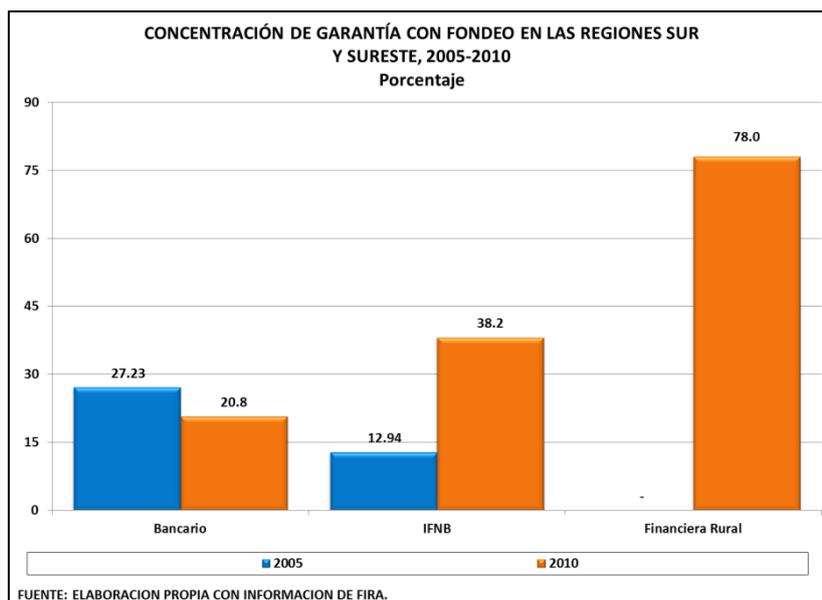
3.4.2.1. GARANTÍAS POR REGIÓN

El descuento garantizado canalizado a través de intermediarios bancarios fue de 14,137 millones de pesos para el Occidente (31.4%); 12,580 millones de pesos para el Noroeste (27.9%); 8,956 millones de pesos para el Norte (19.9%); 6,464 millones de pesos para el Sur (14.4%); y 2,887 millones de pesos para el Sureste (6.4%).

En tanto, el descuento garantizado canalizado a través de IFNB fue de 3,844 millones de pesos al Sur (26.8%); 3,835 millones de pesos al Noroeste (26.8%); 3,730 millones de pesos al Occidente (26.0%); 1,631 millones de pesos al Sureste (11.4%); y 1,294 millones de pesos al Norte (9.0%).

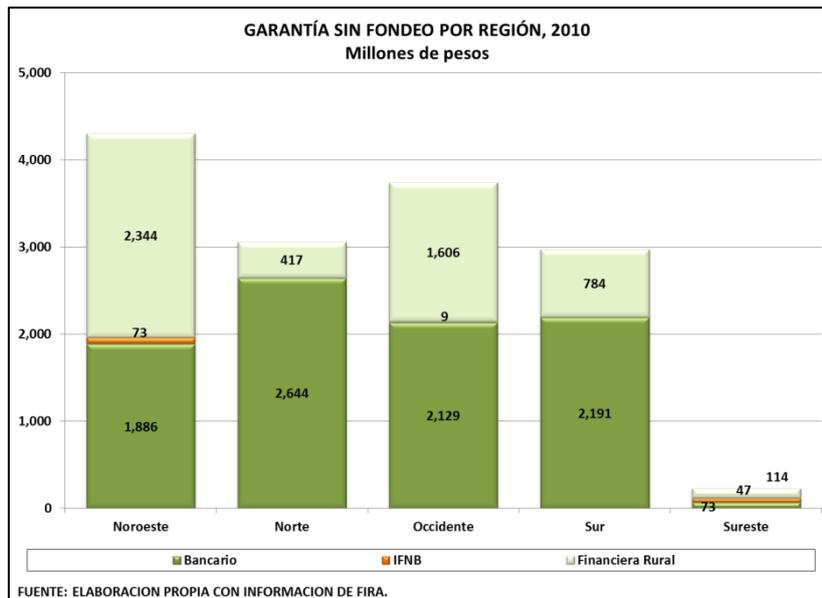


Las garantías con fondeo por intermediarios financieros bancarios aumentaron en la región Sur y Sureste en 2,620 millones de pesos en el periodo 2005-2010. Sin embargo, como porcentaje del total de IF bancarios, en el mismo periodo la participación en el Sur y Sureste disminuyó 6.5 puntos porcentuales. Simultáneamente, los IFNB aumentaron su participación de garantías con fondeo en 25.3 puntos porcentuales en el Sur y Sureste, aumentando 5,345 millones de pesos. Financiera Rural canalizó el 77.0% de su descuento garantizado en el sur y sureste, 91 millones de pesos.



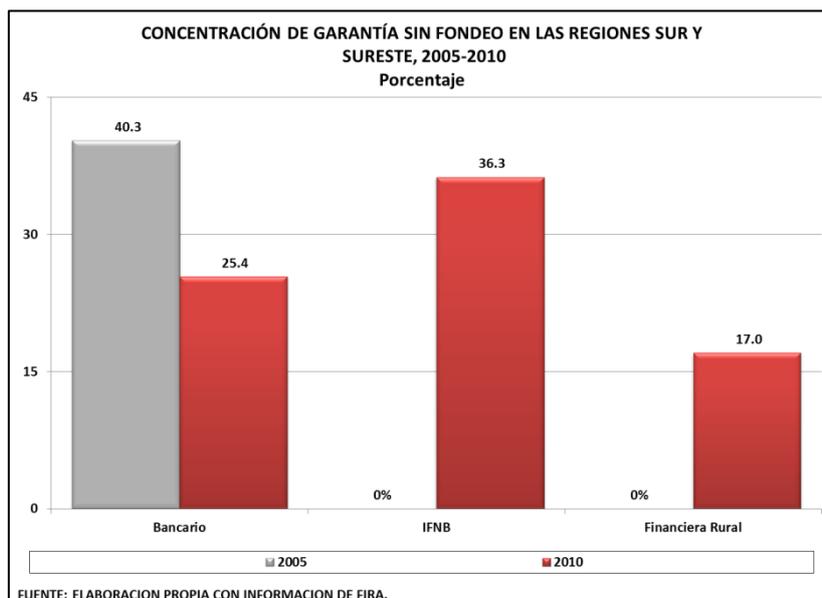
Con respecto a las garantías sin fondeo, FIRA garantizó a IFB en el Norte 2,644 millones de pesos (29.6% del total); en el Occidente 2,129 millones de pesos (23.9% del total); en el Noreste 1,886 millones de pesos (21.1% del total) y en el Sur 2,191 millones de pesos (24.6%), y en el Sureste se garantizaron 73 millones de pesos (0.8%). Los IFNB se concentraron en el norte y occidente del país, con 73 millones de pesos de GSF en el Norte (56.5%), y 9 millones de pesos en el Occidente (7.4%).

Las GSF otorgadas por FIRA a través de la Financiera Rural en 2010 ascendió a 2,344 millones de pesos en el Noroeste (44.5%); 1,606 millones de pesos en el Occidente (30.5%); 784 millones de pesos en el Sur (14.9%); 417 millones de pesos en el Norte (7.9%); y 114 millones de pesos en el Sureste (2.2%).



En el caso de GSF se observa, de forma similar al servicio de descuento, una mayor habilidad de los IFNB para incluir financieramente a la región Sureste y Sur del país, ya que del monto total en GSF a IFNB el 36.3% se concentró en esta región. Sin embargo, cabe resaltar que del monto total de GSF, la participación de los IFNB es de 0.9% del total, es decir, 130 millones de pesos.

Por su parte, la GSF a través de la banca comercial fue de 2,264 millones de pesos en el Sur y Sureste, una cantidad de 230 millones de pesos menor al 2005, y el porcentaje del total bancario otorgado al Sur y Sureste disminuyó del 40.3% a 25.4% en este mismo período. En tanto, 2010 Financiera Rural con garantía FIRA aportó el 17.0% del monto de su GSF a esta región, 897 millones de pesos.



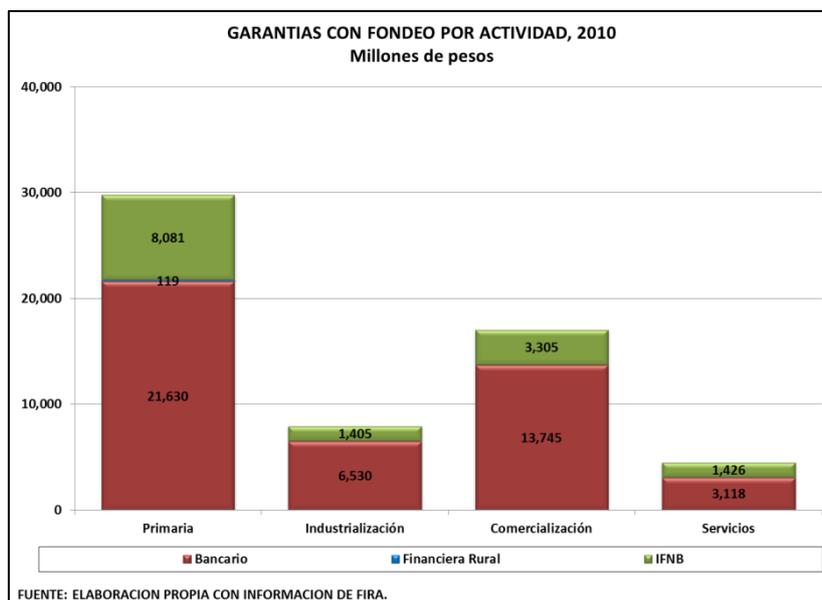
3.4.2.2. GARANTÍA POR ACTIVIDAD Y RAMA

Actividad

Las garantías con fondeo por actividad en 2010 para el sector primario ascendió a 29,830 millones de pesos (50.3%); a industrialización 7,935 millones de pesos (13.4%); a comercialización 17,050 millones de pesos (28.7%); y servicios por 4,545 millones de pesos (7.7%).

Los intermediarios financieros muestran diferentes concentraciones de descuento en cada uno de los sectores de actividad. Financiera Rural distribuyó recursos únicamente en el sector primario con 119 millones de pesos canalizado. La actividad primaria recibió el 48.0% del total bancario, y el 56.8% del total IFNB; industrialización recibió el 14.5% del total bancario, y el 9.9% del total IFNB; en comercialización se distribuyó el 30.5% del total bancario y el 23.2% de total IFNB; y en servicios se canalizó el 6.9% del total bancario y el 7.7% del total IFNB.

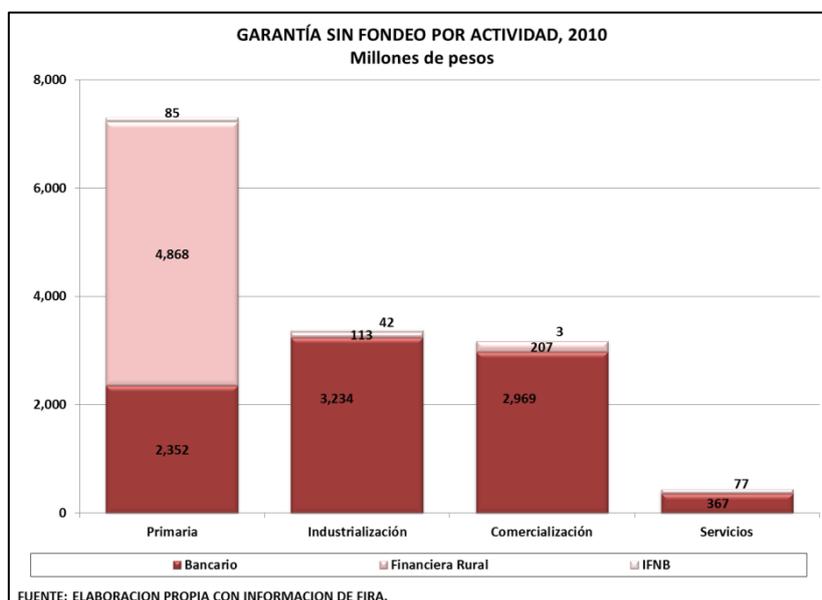
Así, puede observarse en los datos una mayor demanda de garantías con fondeo por parte de las IFNB para la actividad primaria, y servicios, y una mayor demanda bancaria para comercialización e industrialización.



Las garantías sin fondeo se concentraron en la actividad primaria con 7,305 millones de pesos, el 51.0% del total. En industrialización con 3,389 millones de pesos (23.7% del total FIRA); comercialización con 3,179 millones de pesos (22.2% del total FIRA); y servicios con 445 millones de pesos (3.1% del total FIRA).

La distribución de garantías sin fondeo muestra una considerable variación de acuerdo al intermediario financiero. Por ejemplo, las GSF a través de Financiera Rural el sector primario representó el 92.5% de su total. En cambio, a través de los IFNB el sector primario representó de su total el 65.3% y 32.4% para actividades de

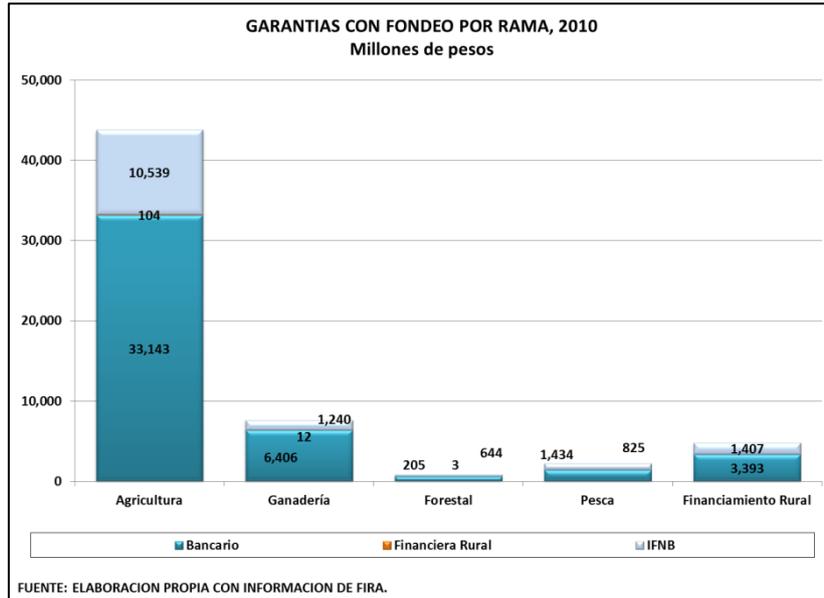
industrialización. Los IF bancarios canalizaron para actividades del sector primario el 26.4%, para industrialización el 36.2% y para comercialización 33.3%.



Rama

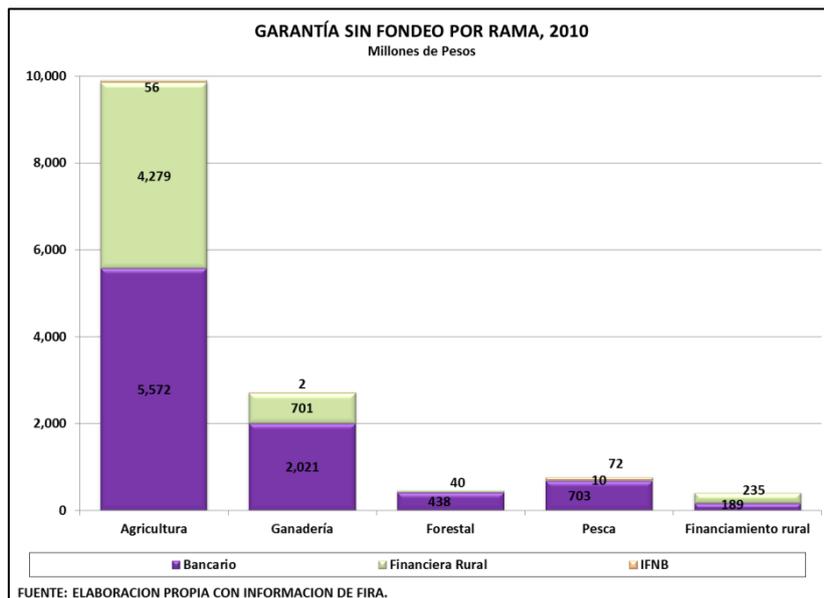
Las garantías con fondeo vía los intermediarios financieros se canalizaron principalmente a la rama de agricultura con 43,786 millones de pesos (73.8% del total FIRA); a ganadería con 7,661 millones de pesos (12.9% del total FIRA); Forestal con 852 millones de pesos (1.4% del total FIRA); pesca con 2,260 millones de pesos (3.8% del total FIRA); y Financiamiento Rural con 4,800 millones de pesos (8.1% del total FIRA).

Los IF bancarios y no bancarios muestran una distribución similar en garantías con fondeo por rama. Las ramas donde difieren es en ganadería, la cual obtiene el 14.2% del total bancario contra el 8.7% del total IFNB; y pesca que obtiene el 3.2% del total bancario contra el 5.8% del total IFNB. Agricultura recibió de los IF bancarios y no bancarios en promedio un porcentaje de 73.9%; Forestal 1.4%; y Financiamiento Rural 8.7%.



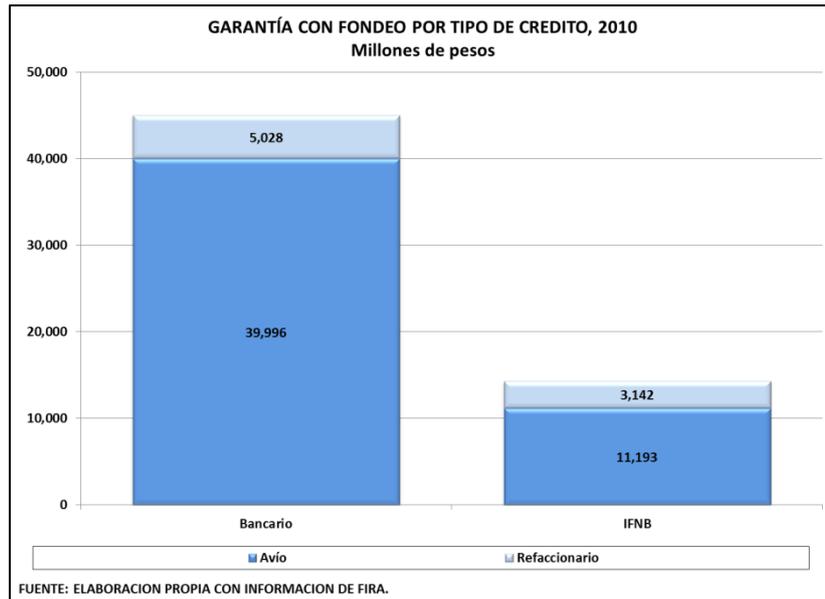
Las garantías sin fondeo para la rama de agricultura ascendió a 9,907 millones de pesos (el 69.2% del total). Para ganadería 2,724 millones de pesos (19.9% del total FIRA); para forestal 478 millones de pesos (3.3% del total FIRA); para pesca 786 millones de pesos (5.5%); y para Financiamiento Rural 423 millones de pesos (3.0% del total FIRA).

La GSF por IF presentó una marcada diferencia, ya que a través de los IFNB FIRA garantizó el 55.6% en pesca, y el 42.9% para agricultura. Lo anterior, del total de GSF cubierto para IFNB. En tanto, a través de IF bancarios se garantizaron para pesca el 7.9% de su total, y el 62.4% de su total para agricultura. Finalmente para ganadería se otorgó el 22.7% del total bancario, y el 1.5% del total IFNB.

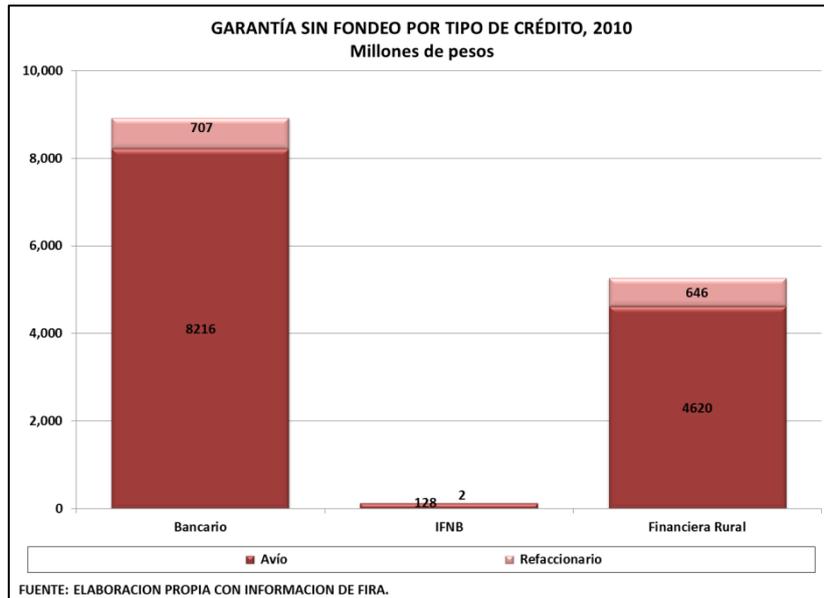


3.4.2.3. GARANTÍAS POR TIPO DE CRÉDITO

Con respecto a las garantías con fondeo, los intermediarios bancarios recibieron 39,996 millones de pesos en crédito por concepto de avío (88.8% del total bancario), y 5,028 millones de pesos por concepto refaccionario (11.2% del total bancario). Los IFNB recibieron 11,193 millones de pesos por concepto de avío (78.1% del total IFNB), y 3,142 millones de pesos por concepto refaccionario (21.9% del total IFNB). Financiera Rural recibió de FIRA 99.7 millones de pesos por concepto de avío.

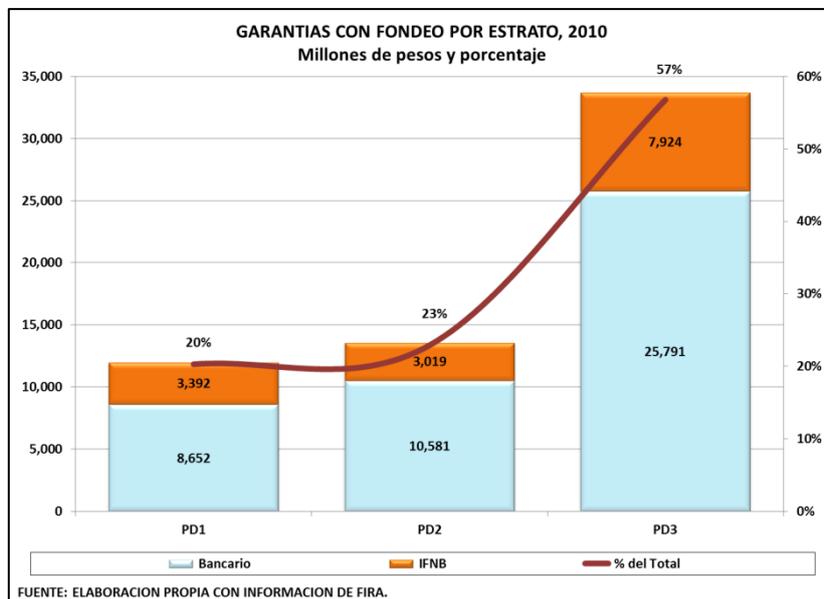


El tipo de crédito predominante de las GSF fue por concepto de avío, con 12,964 millones de pesos (91%). A través de la banca comercial se garantizaron para avío 8,216 millones de pesos (92.1%); y 707 millones de pesos por refaccionario (7.9%). A través de la Financiera Rural se garantizó 4,620 millones de pesos para avío (87.7% de su total); y 646 millones de pesos por refaccionario (12.3% de su total), y los IFNB 128 millones de pesos para avío (98.8%); y 2 millones por refaccionario (1.2%).



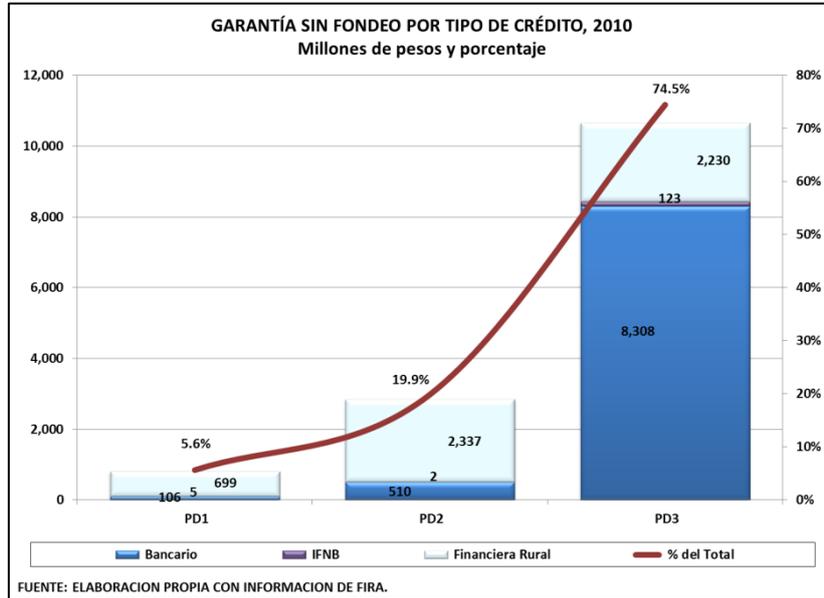
3.4.2.4. GARANTÍAS POR ESTRATO

Las garantías con fondeo canalizadas a través de intermediarios bancarios fue de 8,652 millones para PD1 (19.2%); 10,581 millones para PD2 (23,5%); y de 25,791 millones para PD3 (57.3%). En tanto, los IFNB otorgaron 3,392 millones a PD1 (23.7%); 3,019 millones a PD2 (21.1%); y 7,924 millones a PD3 (55.3%).



En cuanto a las garantías sin fondeo se refiere, a través de los IF bancarios se garantizaron 106 millones de pesos para PD1 (1.2% del total bancario), 510 millones de pesos para PD2 (5.7% del total bancario) y 8,308 millones de pesos para PD3 (93.1% del total bancario). En tanto, a través de los IFNB 7 millones de pesos para PD1 y PD2 (4.8% del total IFNB), y 123 millones de pesos para PD3 (95.2%).

Finalmente, a través de Financiera Rural se garantizó 2,230 millones de pesos para PD3 (42.4% del total Financiera Rural); 2,337 millones de pesos para PD2 (44.4%); y 699 millones de pesos para PD1 (13.3%). La siguiente gráfica muestra los datos, y el porcentaje total recibido por estrato.



4. CARACTERIZACIÓN DE LA CARTERA FIRA: PERSONAS FÍSICAS

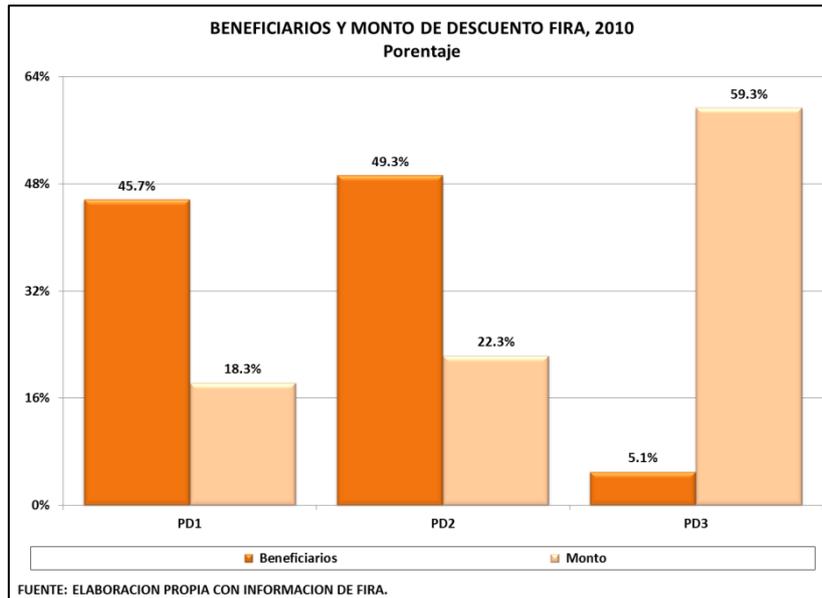
Los acreditados finales financiados con recursos FIRA en operaciones de Fondeo a través de los intermediarios financieros, y aquellos cuyos créditos están respaldados con el Servicio de Garantía, son el objeto de estudio de esta parte del análisis. Es decir, en esta sección el análisis se centra en las personas físicas o morales constituidas de conformidad con las leyes de la República Mexicana, que reúnan los requisitos definidos por el intermediario acreditante para beneficiarse y obligarse por el crédito, así como los criterios de elegibilidad para créditos con recursos FIRA.

Para efecto del otorgamiento de apoyos de fomento tecnológico y financiero, de acuerdo con las Reglas de Operación de FIRA son beneficiarios las personas físicas o morales señaladas como población objetivo en cada uno de los programas de apoyos de fomento tecnológico y apoyos financieros.²⁵

Como se ha mencionado, FIRA canaliza recursos a través del servicio de fondeo y garantiza operaciones de crédito al campo mexicano mediante el servicio de garantías con y sin fondeo. En el 2010, se benefició a un total de 1.69 millones de socios, esto es un aumento de 3.0% respecto a 2009. En cuanto a los productores con servicio de garantía, se benefició a 49,305 en 2009 y 52,862 en 2010, lo que representó un aumento de 7.2%.

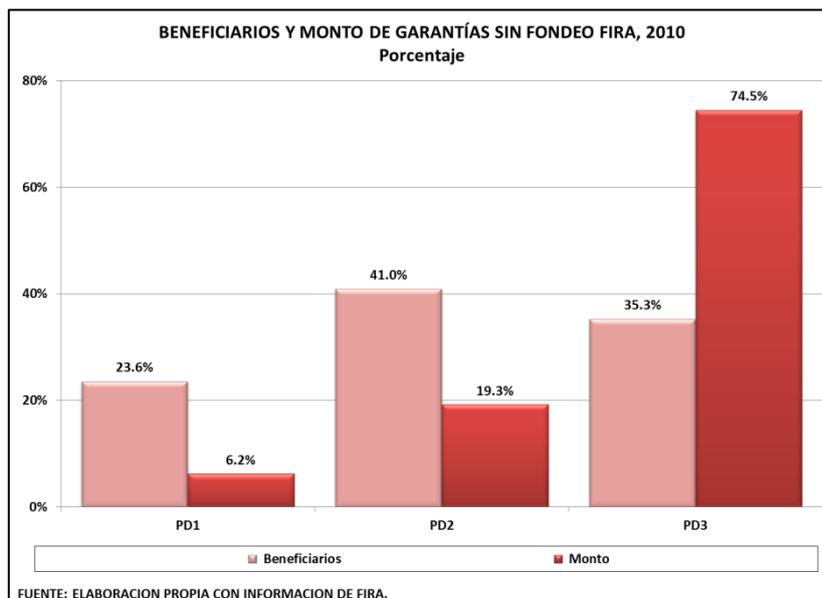
La información disponible muestra que los productores PD1 representaron el 45.7% del total de beneficiarios de descuento en 2010, lo que indica que FIRA cumple con la estrategia de enfocar atención en pequeños productores que no cuenten con acceso al crédito. Éstos recibieron 18.3% de los 88,627 millones de pesos financiados. En el caso de los productores PD3, sucede lo contrario; representan 5.1% de los beneficiados de fondeo de FIRA, y concentran el 59.3% del financiamiento.

²⁵Diario Oficial de la Nación: Reglas de operación de los programas que canalizan apoyos para el fomento financiero y tecnológico a los sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural a través de los fideicomisos que integran FIRA., 2010.



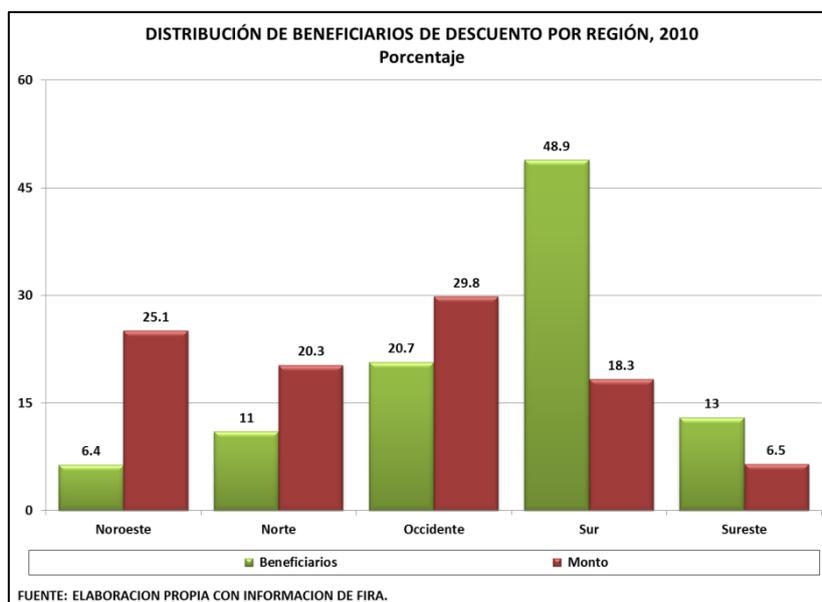
Los beneficiarios PD3 obtuvieron 74.5% de los 14,653 millones de monto de garantías sin fondeo en 2010. A diferencia de los beneficiarios de descuento donde la mayoría son PD1, los beneficiarios de garantías sin fondeo se concentran en beneficiarios tipo PD2 (41.0%), le siguen los beneficiarios PD3 (35.3%) y por último los beneficiarios PD1 (23.6%) quienes recibieron el 6.2% del total del monto en garantía sin fondeo en 2010.

Los beneficiarios de garantías sin fondeo en 2009, fueron 49,305 y se distribuyen de manera similar a 2010 siendo mayoritarios los productores PD2 con 43.6% del total de beneficiarios de garantías sin fondeo.



4.1. REGIÓN

Se observan diferencias entre el número de productores y el monto recibido por tipo de productor a nivel región. Del total de beneficiarios financiados por FIRA en 2010, 48.9% se encontraba en la región Sur del país y recibieron 18.3% del monto total financiado. En 2009, los beneficiarios del Sur representaron al 45.8% del total de beneficiarios y recibieron el 19.9% del monto total financiado en 2009. Es decir, de 2009 a 2010 se observó una disminución en la concentración de productores apoyados en la región Sur del país pero aumentó el porcentaje que recibieron del monto total financiado.



Los productores PD1 de la región Sur representaron 38.5% y 27.2% del total de beneficiarios en 2009 y 2010, respectivamente. Por su parte, la región Norte, es la región con mayor concentración de productores tipo PD1, 81.0% y 79.9% en ambos años. Esta región concentró 20% del monto financiado total en los años de estudio. La región Sureste es la que concentró el menor porcentaje de los montos en 2009 y 2010, 8.0% y 6.5% respectivamente. La región con menor número de beneficiarios es la región Noroeste con 6.0% y 6.4% del total de beneficiarios en 2009 y 2010, respectivamente.

BENEFICIARIOS 2009					
Porcentaje del total por región					
Productores	Noroeste	Norte	Occidente	Sur	Sureste
PD1	52.3	81.0	51.5	38.0	79.6
PD2	27.1	11.0	41.0	60.3	16.4
PD3	20.7	7.0	7.5	1.2	4.0
BENEFICIARIOS 2010					
Porcentaje del total por región					
Productores	Noroeste	Norte	Occidente	Sur	Sureste
PD1	49.7	79.9	48.4	27.2	79.7
PD2	29.2	10.3	43.3	71.7	17.1
PD3	21.1	9.8	8.2	1.1	3.1

Nota: Incluye beneficiarios apertura 2010/2009 y tipo apertura normal.

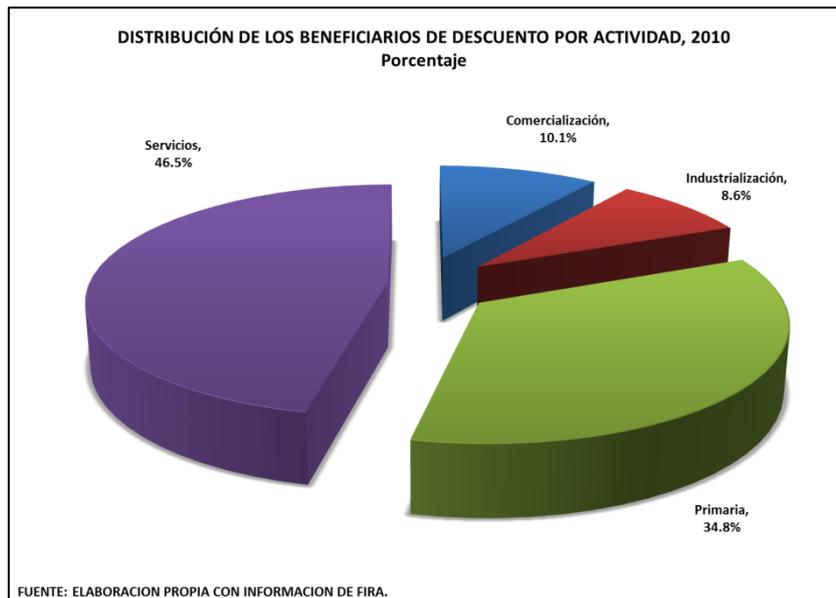
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

4.2. ACTIVIDAD

Además de enfocarse en los productores de bajos ingresos, FIRA fomenta el financiamiento al Sector Rural y Pesquero. Así, a través del fondeo otorgado por FIRA se financiaron a más de 570 mil productores con actividad primaria en 2010. Los socios beneficiados con los servicios de fondeo se dedicaron principalmente a actividades del sector servicios (46.5%), le siguen los beneficiarios con actividades primarias (34.8%), comercialización (10.1%) e industrialización (8.6%).

El 46.5% de los beneficiarios de descuento FIRA se dedican a actividades del sector servicios. El 9.3% del fondeo FIRA es destinado a este sector, lo que se compara con el 48.6% destinado al sector primario. Lo anterior, es resultado del programa de microcrédito de FIRA que permite financiar con bajos montos a personas que desarrollan actividades productivas en el sector rural. En tanto, del monto financiado total en 2010, 26.1% correspondió a comercialización y 15.9% a industrialización.

Los beneficiarios de descuento que se dedican a actividades del sector primario representa a 34.8% del total, los que se dedican a comercialización son 10.1% y los beneficiarios dedicados a la industrialización son 8.6% del total.



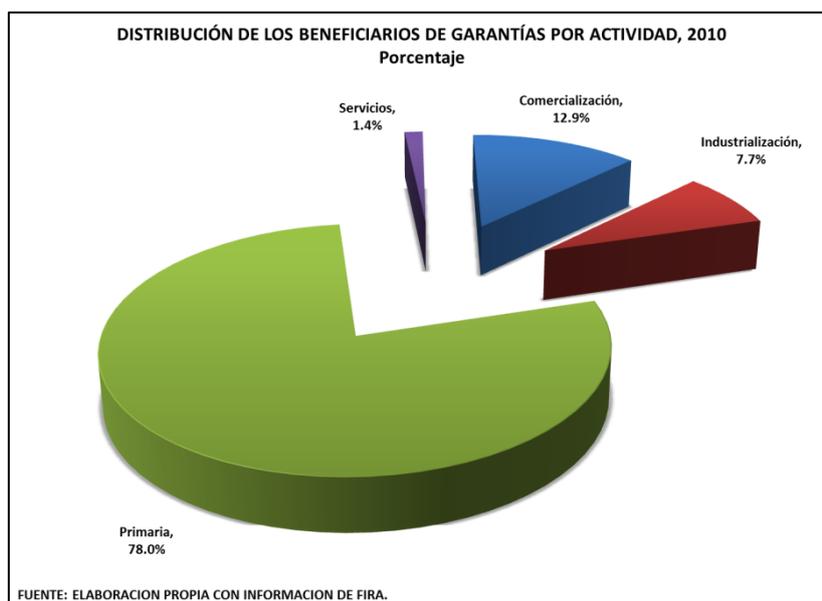
En 2010, la región Noroeste fue la que concentró un mayor porcentaje de beneficiarios de descuento en actividad primaria, ya que 80.0% de los beneficiarios de la región se dedicó a esta actividad. Es interesante notar que, dentro de los beneficiarios de descuento en la región Norte, 41.3% se dedicó a actividades de industrialización. A su vez es ésta región la que concentra un mayor número de beneficiarios de descuento con actividades de industrialización en 2010.

En cuanto a los servicios de garantía sin fondeo FIRA en 2010, el porcentaje de beneficiarios con actividades primarias (78.0%) fue mayor que en descuento (34.8%). Los servicios de garantía registraron un menor número de beneficiarios con actividades del sector servicios (1.4%) con respecto al total de beneficiarios con descuento en el sector servicios (46.5%) en 2010. La distribución de beneficiarios por actividad y región fue similar en 2009 para los beneficiarios de descuento.

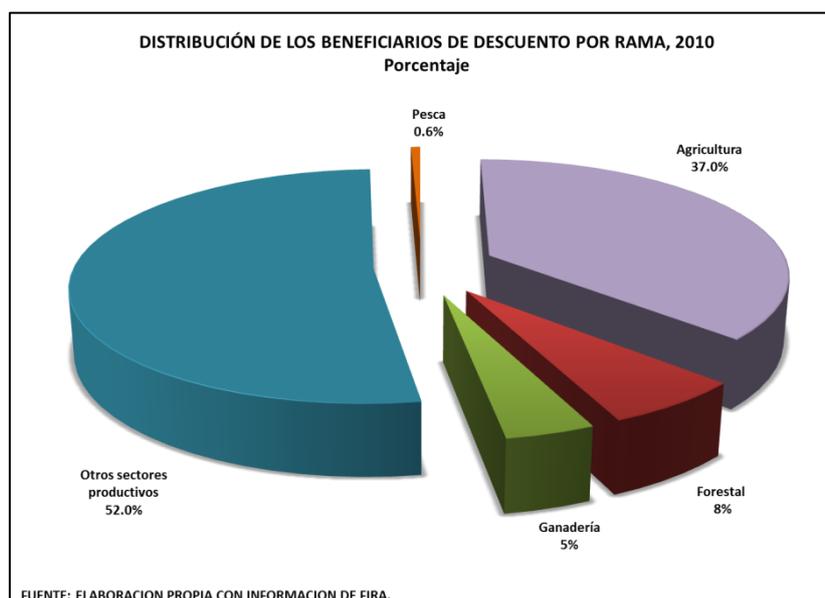
A pesar de que 78.0% de los beneficiarios del servicio de garantías con fondeo se dedican a actividades primarias, reciben 51.1% del monto total garantizado. Por otro lado, aunque sólo 7.7% de los beneficiarios de garantías sin fondeo se dedica a la industrialización, éstos representan el 23.5% del total de los recursos. Lo anterior, probablemente se deba a que la industrialización tiene un mayor valor agregado y posee un efecto multiplicador, por lo que se destina un mayor monto de los créditos a esta actividad. De lo anterior se observa que las garantías ofrecidas se podrían destinar a promover actividades de mayor valor agregado que estimulen a los productores de bajos ingresos a través de IFNB.

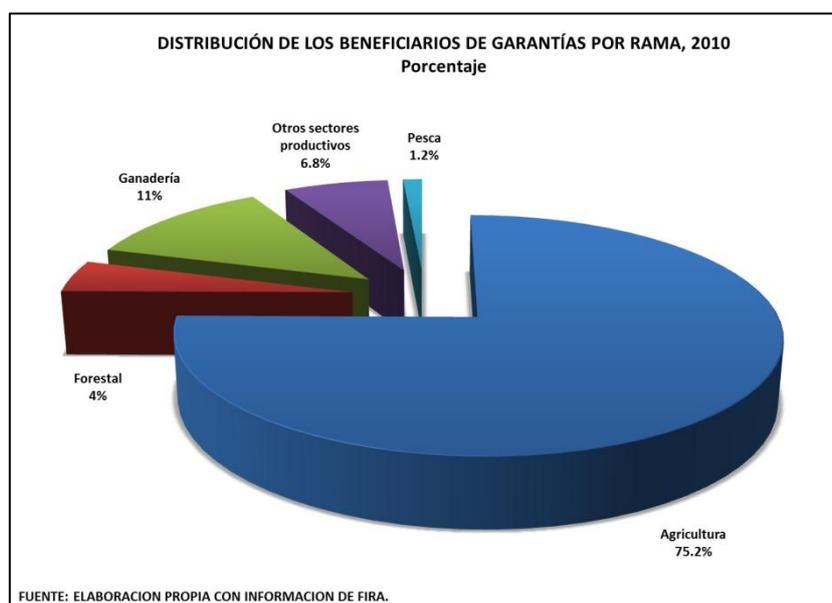
Al analizar la distribución de los beneficiarios de garantías sin fondeo por actividad y por región, en 2010, se observa que la región Norte fue la que concentró el 77.0% de los beneficiarios de la actividad primaria. Es relevante notar que, dentro de los beneficiarios de garantías sin fondeo en la región Sur, 19.3% se dedicó a actividades de industrialización. Ésta región la que concentra un mayor número de beneficiarios de garantías sin fondeo con actividades de industrialización en 2010. Sin embargo, la

distribución por actividad y región de los beneficiarios de garantías sin fondeo fue distinta en 2009, la región occidente concentró el mayor porcentaje de beneficiarios con actividades de industrialización (11.2%) y la región Sur concentró a 7.5% de los beneficiarios de la región en esta misma actividad. Para 2009, los beneficiarios de la región Noroeste fueron los que se dedicaron en mayor proporción a actividades primarias (87.3%).



Dentro de los socios beneficiados por los servicios de descuento en 2010, la mayor parte pertenecen a la rama otros sectores productivos (52.0%). El porcentaje de beneficiarios en la rama de agricultura que fueron beneficiados a través del servicio de garantías es mayor (75.2%) que en el descuento en 2010 (37.0%). Los beneficiarios dedicados a actividades de pesca son alrededor del uno por ciento, tanto en el servicio de garantía como en el descuento.





4.3. CADENA PRODUCTIVA

En esta sección se analizan las cadenas productivas financiadas por FIRA a través de descuento y garantías sin fondeo para 2010.²⁶ Los resultados del análisis muestran que existe una mayor concentración de los productores PD3 en actividades de industrialización y comercialización de distintas cadenas productivas, mientras que los productores PD1 se concentran en cadenas productivas con actividad primaria.

El hecho de que los productores con mayores ingresos se focalicen en actividades de mayor valor agregado, sugiere que los créditos a éstos son más rentables. Sin embargo, existen excepciones; sobresalen los productores tipo PD1 con servicios de fondeo de la cadena productiva del café que realizaron actividades de industrialización, generando un mayor valor agregado (3.5% de los productores tipo PD1).

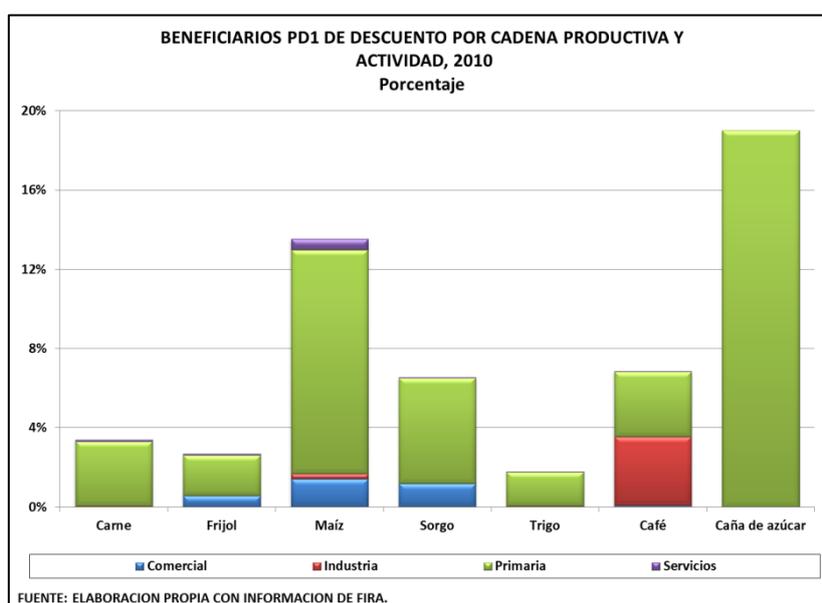
Los productores tipo PD2 se concentran en las actividades primarias de la cadena productiva de la caña de azúcar. Dentro de los productores beneficiarios de los servicios de fondeo, los productores tipo PD3 pertenecieron en un mayor porcentaje a actividades de comercialización en 2010; 7.3% de los productores tipo PD3 se dedicaron a actividades de comercialización de maíz.

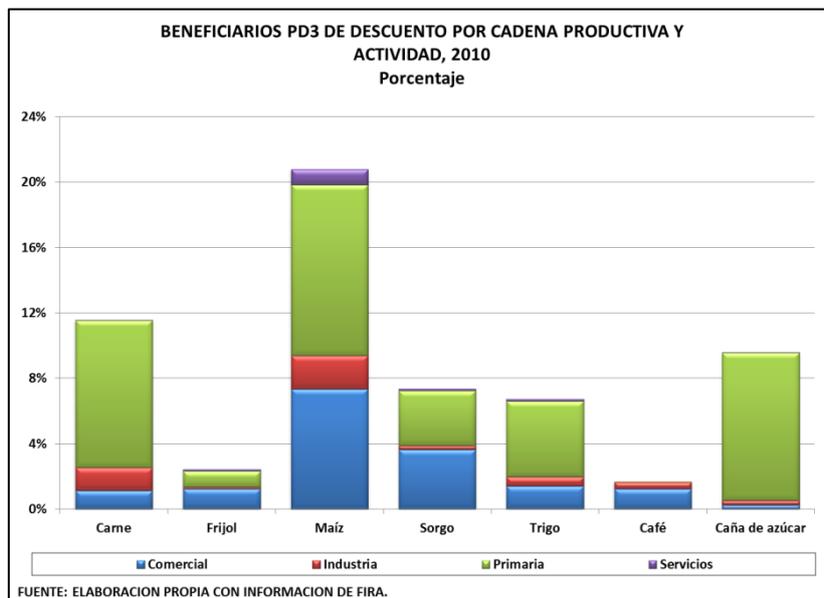
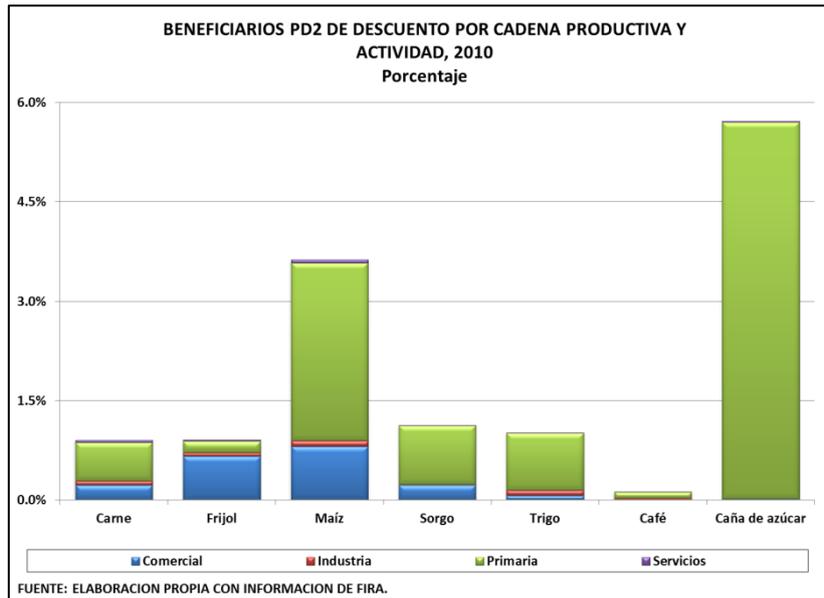
Se observa que, el porcentaje de beneficiarios en el sector servicios para distintas cadenas productivas es bajo y es aún menor en los productores con servicio de garantías (Ver gráficas). La gran mayoría de los beneficiarios ya sean PD1, PD2 o

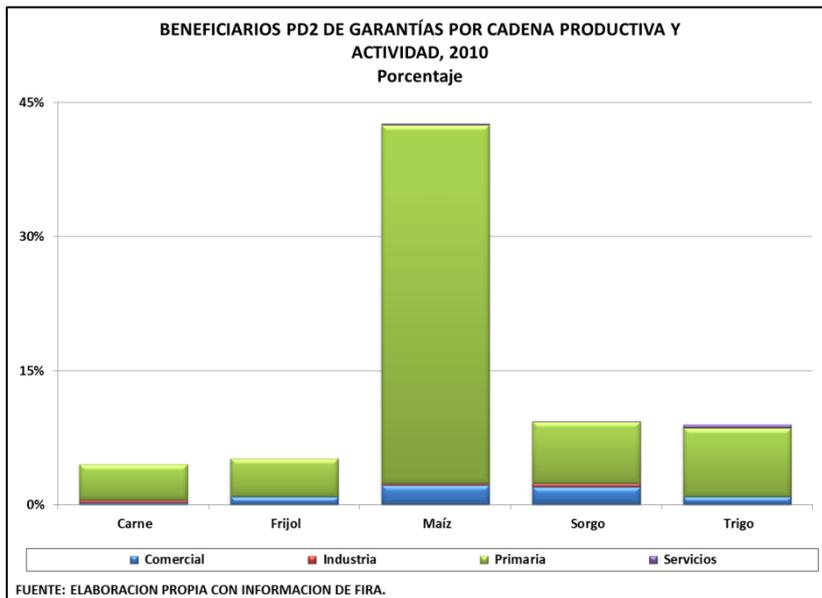
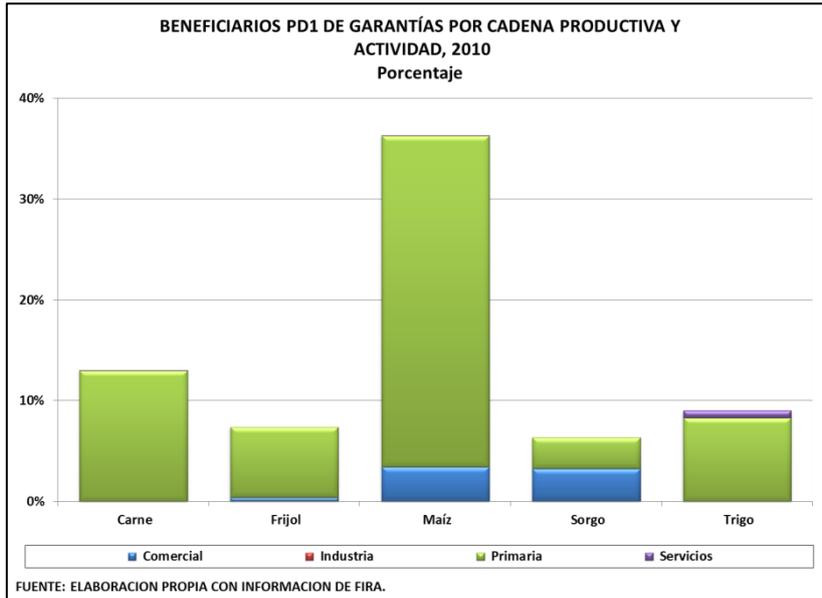
²⁶No se encontraron cambios significativos en la información analizada para 2009.

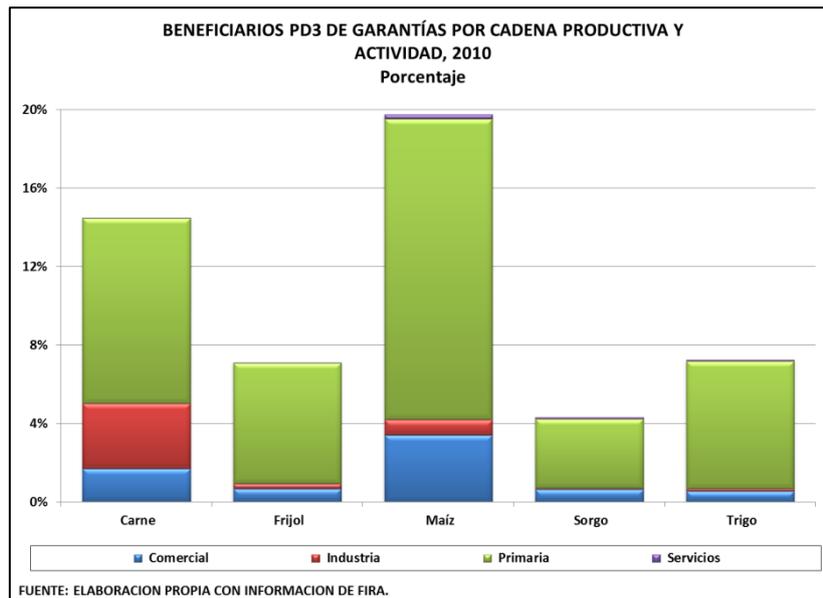
PD3 se dedicaron a actividades de poco valor agregado en el sector primario en 2010 siendo mayor el porcentaje de beneficiarios en el sector primario en el servicio de garantía sin fondeo. Sin embargo, existen beneficiarios de descuento en las cadenas del sorgo (3.6%) y el maíz (7.3%) que son comercializados por productores mayoritariamente PD3 y que agregan mayor valor a la producción.

En los servicios de garantía sin fondeo, el porcentaje de beneficiarios en actividades con mayor valor agregado es menor. Los productores PD1 se concentran en las actividades primarias de las cadenas productivas del maíz, carne, frijol, trigo y sorgo. Lo mismo sucede con los productores tipo PD2, en donde el 47.0% se dedica a actividades primarias de la cadena del maíz. Sin embargo, 3.3% de los productores tipo PD3 se dedicaron a actividades relacionadas con la industrialización de la carne y 3.4% de estos productores en la comercialización del maíz, agregando mayor valor a la producción en 2010.









4.4. TIPO DE CRÉDITO

Tanto en 2009 como en 2010, la mayoría de los créditos financiados por FIRA fueron créditos de avío para los tres tipos de productores PD1, PD2 y PD3.

En 2010, se redujeron los créditos de avío para todos los tipos de productores respecto al total de cada tipo. En sentido opuesto, aumentaron los créditos refaccionarios para los todos los tipos de productores, a pesar de que el crédito de avío se mantuvo como el principal tipo de crédito. Esto sugiere que en 2010, las inversiones fijas de los productores beneficiados fueron mayores que en el año inmediato anterior y se esperaría una mayor rentabilidad en los años venideros al aumentar la competitividad de los productores.

DESCUENTO POR TIPO DE CRÉDITO Y POR ESTRATO, 2009-2010				
Porcentaje				
Tipo de Productor	Crédito	2009	2010	Diferencia
PD1	Avío	90.0	88.0	-2.0
	Prendario	3.0	2.0	-1.0
	Refaccionario	7.0	10.0	3.0
PD2	Avío	95.0	95.0	0.0
	Prendario	2.0	2.0	0.0
	Refaccionario	3.0	4.0	0.0
PD3	Avío	75.0	72.0	-3.0
	Prendario	13.0	12.0	-2.0
	Refaccionario	12.0	16.0	4.0

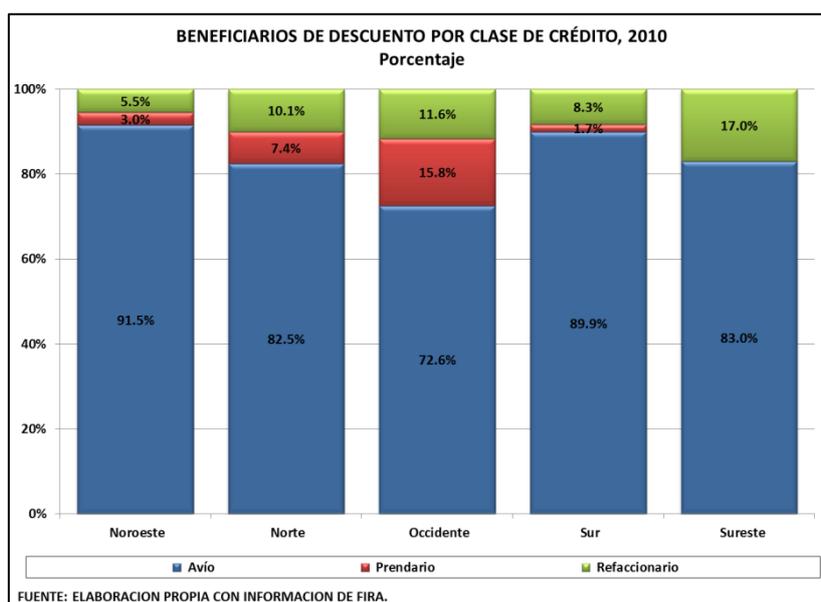
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

Los créditos refaccionarios también aumentaron en el servicio de garantía para los productores tipo PD1 (de 6.6% a 11.6%) y PD2 (de 6.0% a 6.4%). Sin embargo, los PD3 disminuyeron de 13.2% en 2009 a 9.3% en 2010. En este sentido, al aumentar los créditos refaccionarios, FIRA apoyó la mecanización de los productores de bajos ingresos por medio del financiamiento para la adquisición de activos fijos como maquinaria, equipo, implementos agrícolas, ganado, construcciones, entre otros.

GARANTÍAS POR TIPO DE CRÉDITO Y POR ESTRATO, 2009-2010				
Porcentaje				
Tipo de Productor	Crédito	2009	2010	Diferencia
PD1	Avío	92.5	84.9	-7.6
	Prendario	0.7	6.3	5.5
	Refaccionario	6.8	8.9	2.1
PD2	Avío	80.6	91.3	10.7
	Prendario	1.2	3.4	2.3
	Refaccionario	18.3	5.3	-13.0
PD3	Avío	77.6	29.9	-47.7
	Prendario	4.6	48.0	43.3
	Refaccionario	17.8	40.2	22.4

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

En todas las regiones del país, la mayoría de los beneficiarios obtuvo crédito por concepto de avío. La región Occidente, es la que tiene una mayor distribución en cuanto a la clase del crédito debido a que 15.8% de los beneficiarios cuenta con crédito prendario.²⁷ Los beneficiarios con crédito refaccionario son 17.0% de los beneficiarios de la región Sureste, 11.6% en Occidente, 10.1% en el Norte, 8.3% en el Sur y 5.5% en el Noreste.

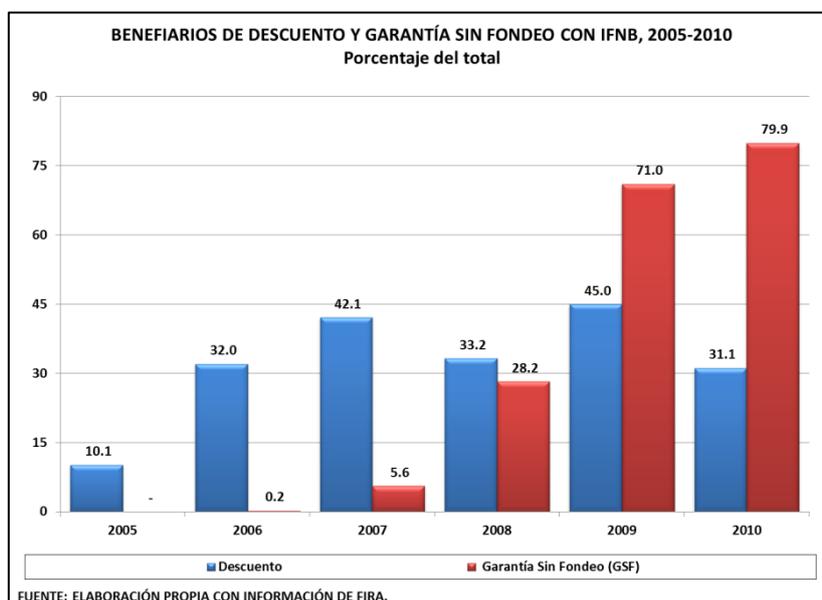


4.5. INTERMEDIARIOS FINANCIEROS BANCARIOS Y NO BANCARIOS

Los beneficiarios de descuento y garantías sin fondeo que son favorecidos a través de IFNB han venido en aumento a partir de 2005. Los beneficiarios de descuento atendidos por IFNB pasaron de 10.1% del total de beneficiarios en 2005 a

²⁷En la sección 3 el crédito prendario se incluía en el crédito de avío debido a la información disponible.

31.1% en 2010. El número de beneficiarios atendidos por IFNB en los servicios de garantías aumentó significativamente, ya que alcanzó 79.9% en 2010.



Dentro de los beneficiarios con financiamiento en 2010, los tipo PD1 fueron atendidos en un mayor porcentaje por IFNB (35.2%), le siguen los PD3(33.3% de los beneficiarios) y los PD2 (27.2%). Dentro de los beneficiarios con servicio de garantías sin fondeo en 2010, el porcentaje de beneficiarios atendidos por IFNB es mayor que en descuento en todos los tipos de productores. Los beneficiarios tipo PD1, son atendidos en 88.9% por IFNB, los PD2 en 87.1% y los PD3 en 65.6%.

En el agregado, los beneficiarios de garantías sin fondeo son los que más se han visto beneficiados por IFNB, ya que de 2005 a 2010 atienden a más de la mitad de los beneficiarios. En ambos casos, descuento y garantías sin fondeo, son los productores de menores ingresos (PD1) lo que se benefician en mayor medida de los IFNB.

5. CANALIZACIÓN A INTERMEDIARIOS PRIVADOS: SERVICIOS DE GARANTÍAS

Con el fin de promover el desarrollo y elevar la competitividad en el campo mexicano, FIRA ofrece una serie de servicios que otorgan un apoyo integral a los productores del país, a través de elevar sus capacidades e integrarlos a los mercados globales, así como mejorar su productividad e ingresos.

De esta manera, FIRA contribuye a este fin mediante sus servicios de fondeo, garantías y la provisión de apoyos financieros y tecnológicos. La presente sección se enfoca en el servicio de garantías y en como FIRA ha fomentado una mayor canalización de recursos crediticios a los sectores de interés mediante este servicio. Es importante notar que es a través del Servicio de Garantías que FIRA ha logrado reducir la percepción del riesgo a los intermediarios financieros, facilitando el acceso al crédito institucional a productores y empresarios del campo mexicano.

El Servicio de Garantías es provisto a través del Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA) un fideicomiso FIRA. Su principal función es respaldar a los intermediarios financieros en la recuperación de los créditos ante el incumplimiento de sus clientes, garantizando la recuperación parcial, más no la total, de los créditos otorgados. Por medio de este servicio, FIRA impulsa una mayor canalización de los recursos a intermediarios privados, ya que se reducen los requerimientos de capitalización para los Intermediarios Financieros, se complementan las garantías de los productores y por lo tanto se fortalece la demanda de créditos.

El crecimiento tanto en GSF como en garantías con fondeo ha sido notable, ya que del 2005 al 2010 la TMAC para las garantías con fondeo y sin fondeo fue 18.2% en cada caso. Las garantías con fondeo pasaron de 25,721 millones de pesos en 2005 a 59,359 millones de pesos al cierre del 2010. Por su parte las GSF en 2005 se ubicaron en 6,195 millones de pesos, siendo 14,318 millones de pesos para 2010.

Existe un notable crecimiento en el crédito garantizado y no garantizado, lo cual sugiere que los intermediarios financieros han incrementado el otorgamiento de recursos crediticios al campo, debido en buena medida a la certidumbre que les representa el Servicio de Garantía en la inversión de recursos a los sectores de interés de FIRA.

Asimismo el Servicio de Garantías ha impulsado un mayor flujo de recursos al campo debido al efecto de disminución en los requerimientos de capitalización para los intermediarios financieros bancarios, los cuales se ven beneficiados al tener un mayor monto de recursos disponibles para otorgar nuevos financiamientos.

5.1. SERVICIO DE GARANTÍA (FEGA)

El Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA) tiene por objeto otorgar a personas físicas o morales garantías de crédito,

subsidios y otros servicios, directamente o a través de los IFB e IFNB que están autorizados para operar con el Fondo Especial para Financiamiento Agropecuario (FEFA). Esto, para la producción, acopio, y distribución de bienes y servicios de o para el campo mexicano, así como de la agroindustria y de otras actividades conexas o afines, o que se desarrollen en el medio rural.²⁸

El fin de este fondo es garantizar la recuperación parcial de créditos elegibles para FIRA que sean fondeados con recursos de los intermediarios o de los fideicomisos FIRA. Adicionalmente, en el caso de programas especiales que autorice el Comité Técnico de FEGA, podrán otorgarse garantías de crédito a otras entidades financieras.

5.1.1. FUNCIONES DEL SERVICIO DE GARANTÍA (FEGA)

Para cumplir con sus objetivos el FEGA se enfoca en realizar las siguientes funciones, las cuales son estipuladas en:²⁹

- Garantizar parcialmente a los Intermediarios Financieros y a Entidades, el cumplimiento de las obligaciones derivadas de los financiamientos que otorguen a Productores y a empresas que presten servicios de asistencia técnica, transferencia de tecnología, adiestramiento y administración a Productores. Así mismo, podrá garantizar parcialmente las obligaciones derivadas de financiamiento a cargo de los IFNB autorizados para operar con el Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA).³⁰
- Garantizar parcialmente los títulos que tengan como garantía créditos originados y/o administrados por los intermediarios y Entidades, y los títulos o vehículos financieros derivados de los procesos denominados de bursatilización, de créditos originados y/o administrados por ellos, o derivados de estos créditos.

²⁸ Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FEGA y los Intermediarios Financieros 2010

²⁹ Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FEGA y los Intermediarios Financieros 2010

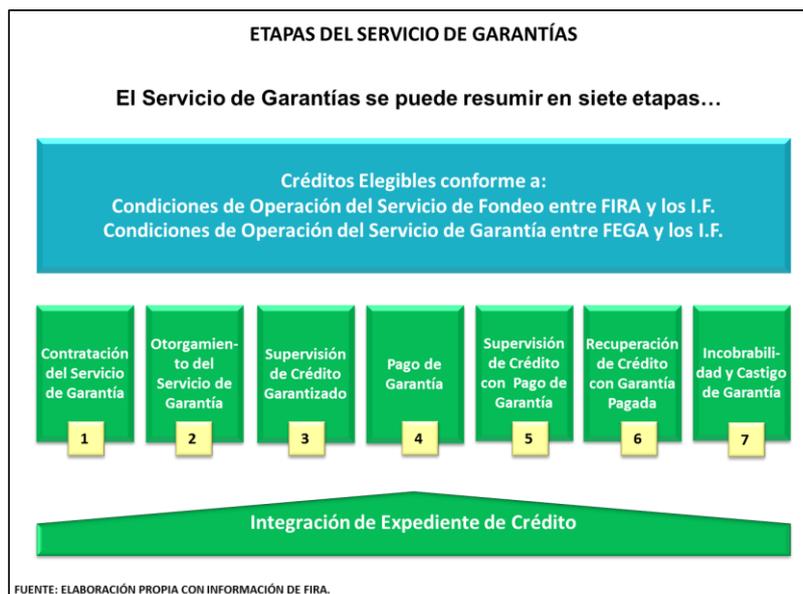
³⁰ De acuerdo con las Reglas de Operación del Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios (FEFA) el Fondo tendrá por objeto otorgar a personas físicas o morales, financiamiento, subsidios y otros servicios para la producción, acopio y distribución de bienes y servicios de o para los sectores agropecuario, forestal y pesquero, así como de la agroindustria y de otras actividades conexas o afines, o que se desarrollen en el medio rural. Asimismo, otorgará apoyos a las instituciones de crédito del país, a las sociedades financieras de objeto limitado y a los IFNB, a fin de facilitar la atención de las personas físicas o morales.

- Otorgar subsidios a los Productores y a los Intermediarios bajo las siguientes condiciones: se podrán otorgar subsidios a programas de asistencia técnica, capacitación y otro tipo de apoyos, a fin de que cumplan con los requisitos necesarios para ser acreditados de entidades financieras formales; de igual forma, el FEGA podrá otorgar subsidios a los intermediarios para la formación de sujetos de crédito y para gastos de operación para atender a Productores.
- Otorgar servicios a los Productores en los términos que se especifican a continuación: el FEGA podrá, a título oneroso, organizar, suministrar y sufragar los servicios de identificación, evaluación, asistencia técnica y supervisión requeridos para proyectos de los Productores. Así mismo, el FEGA promoverá la transferencia de tecnología para Productores, así como la organización de productores y empresarios en la elaboración de proyectos productivos, en la administración de riesgos y en el manejo de información especializada en relación con las actividades de los Productores.
- Realizar operaciones financieras conocidas como derivadas, en los términos y condiciones que autorice el Comité Técnico a propuesta del Fiduciario. Así como recibir recursos de FEFA y de otras fuentes nacionales e internacionales, por concepto de financiamiento, emisión de títulos de crédito y de donaciones. Adicionalmente se podrá realizar demás operaciones que de manera expresa acuerden el Fideicomitente y el Fiduciario, siempre que sean congruentes con el objeto de FEGA.

5.1.2. ETAPAS DEL SERVICIO DE GARANTÍA

De acuerdo con las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FEGA y los Intermediarios Financieros 2010, el servicio de garantías se puede resumir en siete etapas las cuales se esquematizan en el siguiente diagrama.³¹

³¹FIRA: Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FEGA y los Intermediarios Financieros, 2009.



Contratación del Servicio de Garantía. La primera etapa define que con el fin de recibir la cobertura del servicio es requisito que el Intermediario Financiero suscriba con FEGA el Contrato de Prestación del Servicio de Garantía, y previo a este proceso el Intermediario Financiero cuente con registro y línea de crédito vigente para operar en forma directa con FIRA.

1. **Otorgamiento del Servicio de Garantía.** En el caso de los IFB se podrá disponer de la cobertura del servicio dentro de los 30 días naturales siguientes a la fecha de la primera ministración del crédito, por su parte, en el caso de los IFNB deberán de contar con la autorización del servicio de garantía, y con la cobertura de portafolio³². Adicionalmente, deberán de contar con el registro de los créditos garantizados en un plazo máximo de 30 días naturales, a partir de la fecha de la primera ministración de cada crédito. El otorgamiento del servicio de garantías para los IF se sujeta a disposiciones comunes como: etapa de inicio de la cobertura, tipo de garantías, operaciones con respaldo, aseguramiento, reporte de calificación de cartera de crédito y calificación de ésta entre otros.

2. **Supervisión de Crédito Garantizado.** Los Intermediarios Financieros deberán supervisar y dar seguimiento a la inversión del financiamiento otorgado, informando a FEGA sobre la situación de los créditos garantizados en los casos que se identifique una disminución en la capacidad de pago, la cual ponga en riesgo la recuperación del crédito. Independientemente de lo

³² La cobertura de portafolio incluye todos los créditos que integran la cartera del Intermediario Financiero que sean elegibles de ser apoyados con recursos FIRA. Se requiere que todos los IFNB la obtengan para minimizar el riesgo, ya que de otra forma los IFNB podrían obtener garantía solo para los créditos de alto riesgo.

anterior, FEGA realizará supervisiones, tal proceso se concentra en la supervisión de operaciones de crédito con Empresas Parafinancieras, en caso de que el IF opere con una de éstas, y en los casos que se identifique incumplimientos a las normas y políticas de FIRA se cancelará el Servicio de Garantía para tales operaciones. En este caso cuando a más del 3% del número de créditos vigentes supervisados aplique la cancelación del Servicio de Garantía, FEGA realizará una supervisión más intensa que podrá llegar hasta la supervisión total de la cartera garantizada del IF.

3. **Pago de Garantía de Créditos.** El Intermediario Financiero tendrá derecho al pago de la garantía, en el momento en que considere que el incumplimiento en las obligaciones de pago por parte del acreditado es inminente (antes del vencimiento), o hasta 95 días naturales después de que cualquier obligación del crédito fue incumplida. Con respecto al procedimiento del pago de la garantía, la solicitud de pago deberá acompañarse de la documentación requerida de modo que FEGA realizará el pago conforme a la modalidad y porcentajes de garantías contratados. En el caso de pagos de garantías de créditos otorgados a empresas parafinancieras, FEGA otorgará el Servicio de Garantía sobre el incumplimiento de pago por parte de la Empresa Parafinanciera.
4. **Supervisión de Créditos con Garantías Pagadas.** En esta etapa FEGA supervisará los créditos para determinar si procede o no el pago de la garantía realizado. Una vez realizado el pago de la garantía, FEGA contará con un plazo de hasta 180 días naturales para realizar la supervisión del crédito con garantía pagada y determinar la procedencia del pago. El proceso de supervisión estará en función del monto de garantía pagada por crédito, el cual se transformará a UDIS: los créditos con garantía pagada de hasta 50,000 UDIS no serán objeto de supervisión salvo en caso de excepción, mientras que los créditos con garantía pagada mayor de 50,000 UDIS tendrán en todos los casos supervisiones de campo y gabinete por parte de FEGA. Si una vez supervisado el crédito se rescata el pago, FEGA cobrará al IF una pena sobre el monto rescatado.³³
5. **Recuperación de Crédito con Garantía Pagada.** En el caso de que FEGA pague garantía, se subrogará en los derechos del Intermediario Financiero por el importe que le haya cubierto más los intereses ordinarios y/o moratorios que se generen a partir de la fecha del pago de garantía, y hasta el momento de la recuperación total o castigo de la garantía pagada. Los IF continuarán obligados a recuperar el crédito con garantía pagada, tanto por capital como por los intereses ordinarios. Los procesos y tiempos de

³³La tasa de penalización será 2 veces la última Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) a plazo de 28 días.

recuperación de créditos con garantía pagada variaran en función del monto con garantía pagada, el cual se mide en UDIS, y podrá ser de hasta 25,000 UDIS, de 25,000 UDIS, hasta 250,000 UDIS o mayor a 250,000 UDIS.

6. **Incobrabilidad y Castigo de Créditos con Garantías Pagadas.** En los créditos con garantías pagadas por un importe de hasta 25,000 UDIS será facultad de los Intermediarios Financieros determinar la incobrabilidad del crédito conforme a lo señalado en las Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FEGA y los IF. De igual forma, en el caso de los créditos mayores a 25,000 UDIS, los IF deberán cumplir con las disposiciones descritas el Proceso de Recuperación en las Condiciones de Operación mencionadas. En todo caso el IF deberá acreditar que la incobrabilidad del crédito se sustenta en: la insolvencia del deudor y/o de las obligaciones de pago, en la inexistencia y/o desintegración del sujeto de crédito, y en la incosteabilidad de continuar con el proceso de recuperación.

5.1.3. ELEGIBILIDAD, CONCEPTOS DE COBERTURA Y PRECIOS DEL SERVICIO

Elegibilidad. Son elegibles del Servicio de Garantía aquellos créditos que cumplan con las “Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros” y que puedan ser otorgados con recursos de FIRA, o propios de los Intermediarios Financieros, excepto en los casos expuestos en las mismas condiciones.³⁴ Adicionalmente a los créditos señalados en las Condiciones de Operación son elegibles las reestructuras de crédito, y consolidaciones, que originalmente estuvieron garantizadas por FEGA, hasta por el porcentaje de cobertura nominal originalmente pactado, sin rebasar la cobertura efectiva original y siempre que el riesgo que asuma el Intermediario Financiero se mantenga al menos en el porcentaje original. Así mismo, son elegibles del Servicio de Garantía consolidaciones de pasivos que originalmente estuvieron garantizados por FEGA.³⁵

Conceptos de Cobertura. La cobertura es el porcentaje del saldo de crédito que FEGA otorga a los IF para cubrir eventuales incumplimientos de sus acreditados. Como se describe a continuación, en el caso de los IFNB la garantía efectiva máxima es del 50% en los programas tradicionales, mientras que para la banca comercial puede llegar a ser un máximo de 63%. De igual forma, en el caso de algunos programas especiales como es el caso del FONAGA la garantía efectiva puede ser de hasta el 80%.

³⁴ Para recibir la cobertura del Servicio de Garantía es requisito que el Intermediario Financiero (IF) suscriba con FEGA el Contrato de Prestación del Servicio de Garantía, y previo al proceso de contratación el IF debe contar con registro y línea de crédito vigente para operar en forma directa con FIRA.

³⁵FIRA: Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FEGA y los Intermediarios Financieros, 2009.

La Cobertura Nominal (CN) se define como el porcentaje de cobertura pactado entre un intermediario y FEGA. Mientras que la Cobertura Efectiva (CE) es el porcentaje máximo de riesgo que asume FEGA sobre el saldo del crédito, una vez deducidas las Garantías Líquidas.³⁶ La Cobertura Nominal será igual a la Cobertura Efectiva en los casos en los que contractualmente no se cuente con Garantía Líquida. La recuperación parcial de los créditos es garantizada por FEGA y variara conforme a los porcentajes de cobertura acordados (CN) y conforme a las Garantías Líquidas (GL).

La fórmula para obtener la cobertura efectiva de FEGA es:

$$CE = (100\% - \%GL) * \%CN$$

En el caso de la cobertura nominal, hasta del 50%, se aplicará a cualquier crédito elegible en Moneda Nacional o Dólares de los Estados Unidos de América, que otorgue un Intermediario Financiero, y existe la posibilidad de que se constituyan garantías líquidas en diferentes porcentajes aunque no es obligatoria tal constitución. En el caso de créditos a la Comercialización y Esquemas de Financiamiento Rural la cobertura máxima será hasta del 50%.

Los IFB pueden adquirir una cobertura nominal, a cualquier crédito elegible denominado en Moneda Nacional, hasta del 90% y efectiva hasta del 63%, considerando diferentes porcentajes de garantía líquida sin que ésta sea menor al 10% del monto total del crédito. Por otro lado, la garantía que los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB) puedan solicitar es de portafolio, hasta por un porcentaje de cobertura nominal del 50% en créditos elegibles de recibir el Servicio de Fondeo con FIRA. En caso de los Programas Especiales que así se autoricen, los IFNB podrán recibir una cobertura mayor al 50%.³⁷

Precio del Servicio de Garantía. El precio del servicio está determinado por un porcentaje, y define el importe que el intermediario Financiero deberá pagar para tener derecho a la cobertura del Servicio de Garantía. El FEGA cobrará precios diferentes a cada Intermediario Financiero por el Servicio de Garantía, y dependerán de la siniestralidad histórica que el Intermediario Financiero haya presentado con FEGA, y se ajustarán cada año conforme a la metodología autorizada por el Comité de Administración de Riesgos de FIRA. El pago del servicio se podrá realizar en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América. Cabe mencionar que los

³⁶ Las Garantías Líquidas son los recursos financieros de fácil realización, otorgados por los acreditados para cubrir el saldo del crédito garantizado por FEGA en caso de incumplimiento de un pago.

³⁷ En caso de requerirse porcentajes de cobertura diferentes a las establecidas en las "Condiciones de Operación del Servicio de Garantías entre FEGA y los IF", FEGA podrá otorgar autorizaciones específicas, así como el precio correspondiente del servicio a los Intermediarios Financieros.

precios del Servicio de Garantía, y forma de pago para Programas Especiales y otras coberturas solicitadas de manera específica por los intermediarios financieros, se determinarán casuísticamente por FEGA.

5.1.4. CAMBIOS EN LAS CONDICIONES DE OPERACIÓN DE FEGA

En los últimos años, se han hecho modificaciones al Servicio de Garantías con el fin de ofrecer un mejor servicio que genere valor agregado a las operaciones de los intermediarios, y que los incentive a canalizar mayores recursos crediticios al sector rural sin descuidar el riesgo institucional.

Entre los motivos más importantes por los cuales se realizaron modificaciones a las condiciones de operación del Servicio de Garantías se encuentran las siguientes: simplificar y facilitar la operación del servicio; ampliar la cobertura del servicio; dar mayor certidumbre a los intermediarios financieros de la cobertura del servicio; mejorar la administración del riesgo de los participantes (acreditados, intermediarios financieros y FIRA); orientar el otorgamiento de recursos crediticios a los sectores de interés institucional; y alinear la normativa de FIRA a prácticas bancarias sanas.

A continuación se presenta una tabla con el contenido de las principales modificaciones realizadas en el año 2009 y 2010, así como con el propósito de tal modificación.

PRINCIPALES MODIFICACIONES A LA NORMATIVA DE FEGA, 2009	
Modificación	Propósito de la Modificación
1. Cambio en el porcentaje de coberturas: Ampliación del 40 al 50% la cobertura para créditos en dólares	Objetivo: ampliar la cobertura del servicio para incentivar una mayor participación de los intermediarios financieros en apoyo a las empresas exportadoras especialmente.
2. Registro de socios activos: Otorgamiento de mayor flexibilidad en el registro de socios, en su caso, la pérdida del Servicio de Garantías procederá sólo para aquéllos que no se registren oportunamente o resulten no elegibles.	Objetivo: simplificar la operación del servicio, haciéndolo más atractivo para los intermediarios financieros.
3. Reinstalación del Servicio de Garantía: Se posibilita la reinstalación del servicio de garantía en las operaciones en que se cancele. La reinstalación es facultad de FEGA.	Objetivo: ofrecer a los Intermediarios Financieros la opción de recuperar el servicio en aquéllos casos en que se justifique.
4. Establecimiento de Saldo Máximo en Empresas Parafinancieras: Se establece un saldo máximo de financiamiento con garantía de hasta 8 veces el capital contable de las empresas parafinancieras.	Objetivo: establecer medidas prudenciales para mejorar la administración del riesgo de crédito tanto para los Intermediarios Financieros como para FIRA.
5. Ampliación del período para solicitar el pago de garantía: Se amplía el plazo para solicitar el pago de garantía hasta 95 días naturales después de que cualquier obligación del crédito fue incumplida, en lugar de los 5 días después de declarar el crédito en cartera vencida.	Objetivo: otorgar facilidades a los intermediarios para favorecer la recuperación de los financiamientos.
6. Ampliación de importes recuperados posteriores al pago de garantía: Se especifica el orden de prelación en recuperaciones de garantías pagadas.	Objetivo: mayor claridad del servicio.
7. Recuperación de Garantías: Se reduce documentación en recuperación vía judicial, la recuperación por otros ingresos, venta de activos y daciones incluirán un pago o dación antes de 180 días a partir del pago. Si la dación no cubre el adeudo a FEGA requiere autorización. Se precisan causales por las que FEGA puede rescatar garantías pagadas en casos con recuperación judicial. En el rango de 25,000-250,000 UDIS disminuye el plazo para recuperación extra judicial e inicio e la vía judicial.	Objetivo: alinear las acciones de recuperación de los créditos con garantías pagadas a las prácticas bancarias y dar mayor certidumbre a los Intermediarios Financieros sobre el respaldo del servicio.
8. Incobrabilidad del Crédito: Se especifica que en todos los casos el IF deberá acreditar que la incobrabilidad del crédito se sustenta en: insolvencia del deudor y/o de los obligados al pago, inexistencia y/o desintegración del sujeto de crédito e incosteabilidad de continuar con el proceso de recuperación.	Objetivo: dar mayor claridad respecto a la operación del servicio.
9. Enajenación de cartera de créditos con garantía pagada: Se modifican las facultades de autorización, ya que se hacen en función del monto de garantía pagada por crédito en lugar de la	Objetivo: mejorar la administración de riesgo para FIRA, haciendo énfasis en el importe de riesgo para FIRA.
10. Cancelación del Servicio de Garantía: Se precisa que si la aplicación del crédito es parcial, por causas no imputables al acreditado, se podrá dispensar la cancelación si el proyecto continúa siendo viable. De igual forma, se adiciona como causal de cancelación el incurrir en algún incumplimiento a lo establecido en la normativa, así como en la legislación aplicable.	Objetivo: ofrecer mayor flexibilidad en la operación del servicio y proteger a FIRA de posibles incumplimientos de los Intermediarios Financieros.
11. Registro de Créditos garantizados de IFNB: Se establecen 30 días para que los IFNB registren los créditos que integran su portafolio y sean elegibles con recursos FIRA. En caso de incumplimiento aplicará una penalización.	Objetivo: mejorar la administración de riesgo para FIRA al tener integrados los portafolios de los IFNB favoreciendo la dispersión del riesgo y cobro de un importe mayor por concepto de precio de servicio de garantía.
12. Elegibilidad del Servicio de Garantía: No son elegibles los créditos otorgados a: acreditados con pago de garantías pendientes de recuperar vía judicial o que generaron afectación patrimonial; personas morales constituidas por personas físicas con antecedentes negativos; personas físicas accionistas de personas morales con antecedentes negativos y adicionalmente los otorgados de origen por Banca de Desarrollo, Financiera Rural y Agentes PROCOREA.	Objetivo: privilegiar la canalización de recursos a los acreditados que han mantenido buenos antecedentes crediticios, reducir riesgo de crédito tanto para los IF como para FIRA y apego a las sanas prácticas bancarias.
13. Cálculo de Penalización: Se estandariza la penalización con lo establecido en el Servicio de Fondeo, cambia de TIEE a 2 veces TIEE por el período que dure el incumplimiento.	Objetivo: incentivar a los Intermediarios Financieros para que cuiden la originación, otorgamiento, supervisión, seguimiento y recuperación de los créditos.
14. Facultades de autorización: Se incrementa de 10 a 15 millones de UDIS la facultad de autorización del servicio de garantía a los IFNB calificados, que se encuentran registrados bajo las condiciones: línea de crédito hasta por el 25% del pasivo total del IFNB y línea de crédito por un importe superior al 25% del pasivo total del IFNB.	Objetivo: atender con oportunidad y suficiencia las necesidades de los clientes de los intermediarios, bajo criterios de administración de riesgo y privilegiar a los IFNB con mayores niveles de capitalización que fortalezcan su patrimonio.

FUENTE: MODIFICACIONES A LAS CONDICIONES DE OPERACION DEL SERVICIO DE GARANTIA ENTRE FEGA Y LOS IF 2007-2010.

PRINCIPALES MODIFICACIONES A LA NORMATIVA FEGA, 2010	
Modificación	Propósito de la Modificación
1. Establecimiento del límite de 3% de créditos vigentes con cancelación del servicio de FEGA: Cuando en más de 3% del número de créditos vigentes supervisados aplique la cancelación del Servicio de Garantías, considerando el período de 1 año calendario, FEGA utilizará una supervisión más intensa, la cual podrá llegar hasta la supervisión total de la cartera garantizada del Intermediario Financiero.	Objetivo: hacer énfasis con los Intermediarios Financieros respecto a la facultad que tiene FIRA de ampliar la supervisión de créditos garantizados cuando se identifiquen irregularidades por arriba de cierto nivel. Estas supervisiones adicionales son con cargo al IF.
2. Acotamiento de Cobertura Nominal hasta 50% para Financiamiento Rural: Se acota la cobertura nominal máxima en el Esquema de Financiamiento Rural al 50%.	Objetivo: priorizar el otorgamiento del servicio a las actividades sustantivas de FIRA.
3. Otorgamiento de Garantías Líquidas con Recursos de otras Fuentes: Se posibilita el otorgamiento de garantías líquidas con recursos de otras fuentes (recursos aportados por Gobierno Federal, Estatal y/o Municipal, proveedores y/o	Objetivo: facilitar la realización de proyectos de inversión en el sector rural y distribuir el riesgo entre diferentes participantes en los proyectos de inversión.
4. Establecimiento de Garantías Hipotecarias por IF: Se propone que el límite de crédito para aportar garantías hipotecarias aplique por intermediario financiero.	Objetivo: facilitar la aplicación de este criterio a los Intermediarios Financieros.
5. Establecimiento de Saldo Máximo de Financiamiento para Parafinancieras: Se precisa que el límite se obtendrá de los estados financieros que sirvieron como base para la evaluación del crédito y que el intermediario debe tener el respaldo documental.	Objetivo: homologar criterios con el fin de mejorar la administración del riesgo.
6. Modificaciones a las Condiciones del Análisis de Viabilidad: En operación con Cobertura Nominal mayor al 50% y monto mayor a 2 millones de UDIS, el estudio de crédito de los intermediarios debe cubrir con los requisitos de FIRA.	Objetivo: establecer requisitos mínimos de estudios de crédito para reducir el riesgo de crédito en la originación de las operaciones.
7. Modificaciones a las Condiciones de Recuperación por Vía Judicial: Se amplía el plazo de presentación de los informes trimestrales y se establece que la presentación de los informes se realizará a través de los sistemas que FEGA dé a conocer.	Objetivo: flexibilizar a los intermediarios financieros la entrega de información a FIRA.

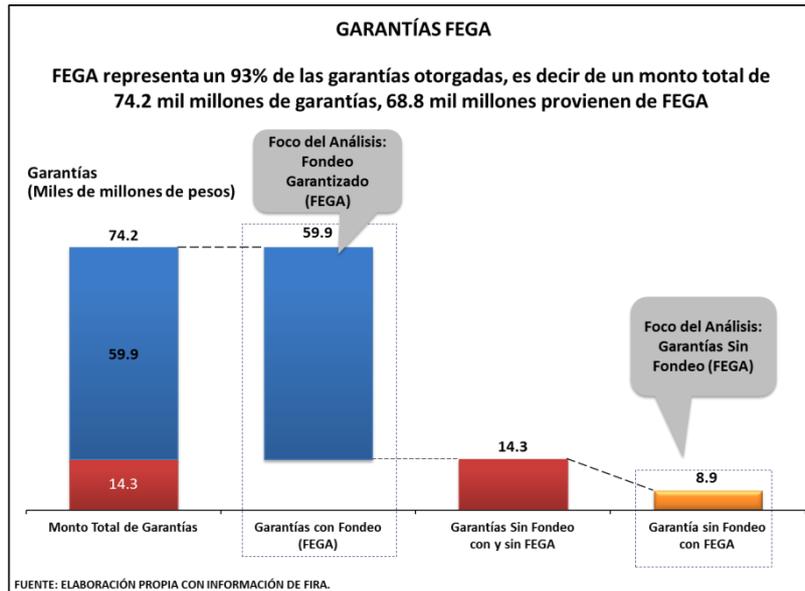
FUENTE: MODIFICACIONES A LAS CONDICIONES DE OPERACION DEL SERVICIO DE GARANTIA ENTRE FEGA Y LOS IF 2007-2010.

5.2. ESQUEMAS DE GARANTÍA FIRA

El Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA) tendrá por fin garantizar la recuperación parcial de créditos elegibles para FIRA que sean fondeados con recursos de los intermediarios o de estos fideicomisos.

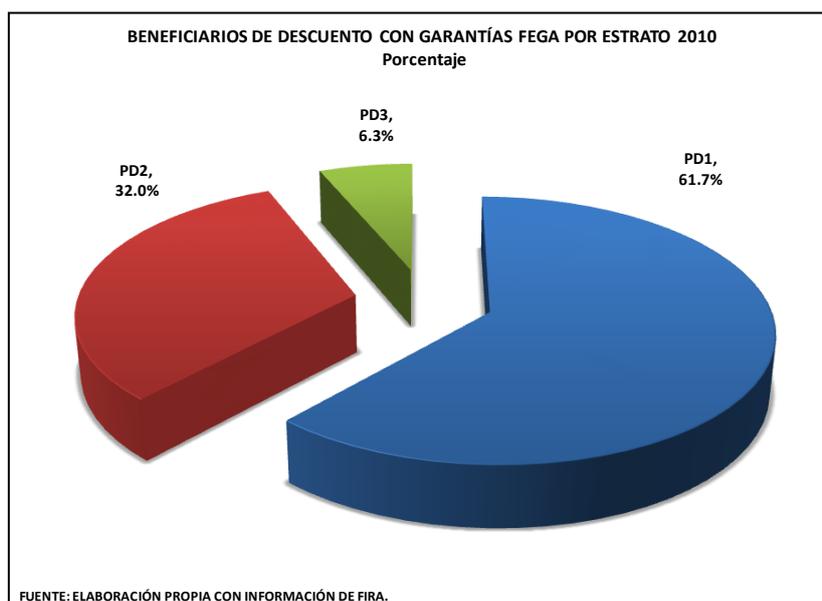
El servicio de garantías otorgado por FIRA representó 74.2 mil millones de pesos en 2010. De estos, 59.9 mil millones de pesos fueron fondeo garantizado y 14.3 mil millones de pesos garantías sin fondeo.³⁸ Dentro de las garantías sin fondeo, 8.9 mil millones de pesos corresponden a garantías FEGA. De acuerdo con la información disponible, se estima que en 2010 por cada peso en garantía con fondeo se duplica el financiamiento al campo mexicano. En tanto, para garantías sin fondeo el multiplicador (garantía-financiamiento) es de 3.6. Es decir, por cada peso comprometido bajo el esquema de GSF se generaron 3.6 pesos de financiamiento. A continuación se describirán las garantías con fondeo y sin fondeo de FEGA por región, rama, estrato, entre otras.

³⁸ Las garantías con fondeo presentadas corresponden a garantías FEGA.



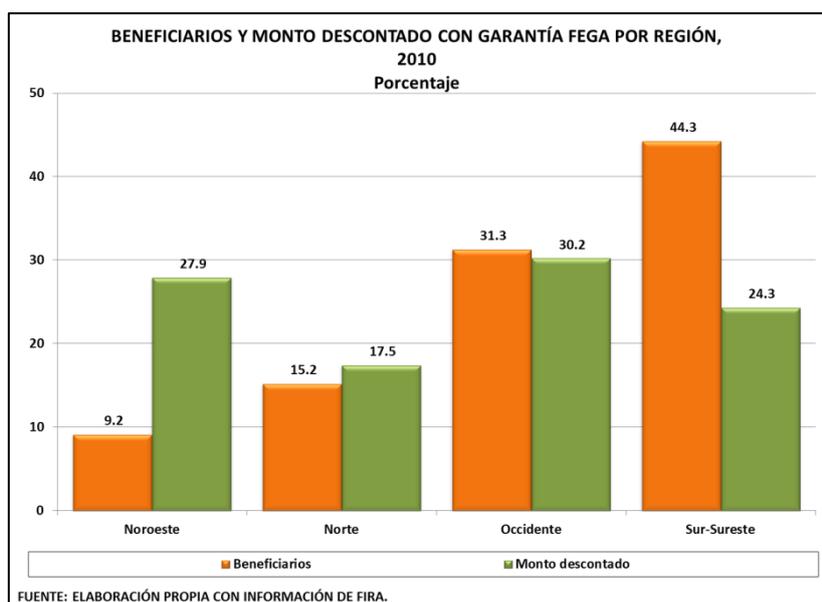
De esta manera, el servicio de garantía FEGA, fue destinado para el 59.2% de beneficiarios de fondeo en 2010 y 20.2% de los beneficiarios de GSF en 2010. A continuación se describen a estos beneficiarios que contrataron el servicio en cuanto a tipo de productor, la región de la República en donde se encuentran, así como por actividad y rama. De igual forma, se describe los montos de garantía con fondeo y en seguida a montos de GSF con servicio FEGA.

Los beneficiarios con servicio de garantía con fondeo fueron principalmente productores PD1, ya que se observa que en los dos últimos años la atención a productores se concentró en ellos el 65.6% en 2009 y el 61.7% en 2010. En cuanto al monto garantizado con fondeo, el mayor porcentaje se concentra en los productores tipo PD3 (56.2% y 57.1% en 2009 y 2010, respectivamente).

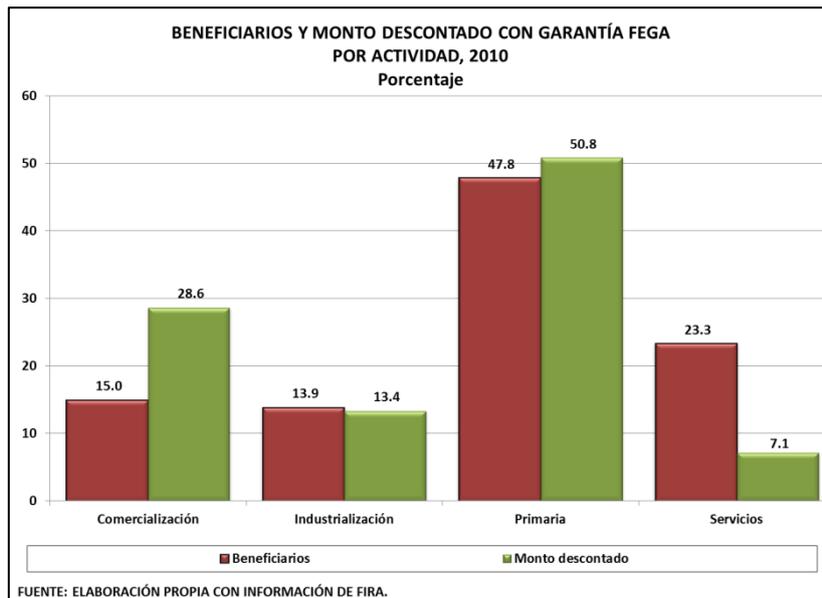


Los beneficiarios de descuento con servicio de garantía FEGA se ubicaron mayoritariamente, en 2009 y 2010, en la región Sur-Sureste con el mayor porcentaje de beneficiarios con servicio de garantías FEGA (51.5% y 44.3% en 2009 y 2010, respectivamente).

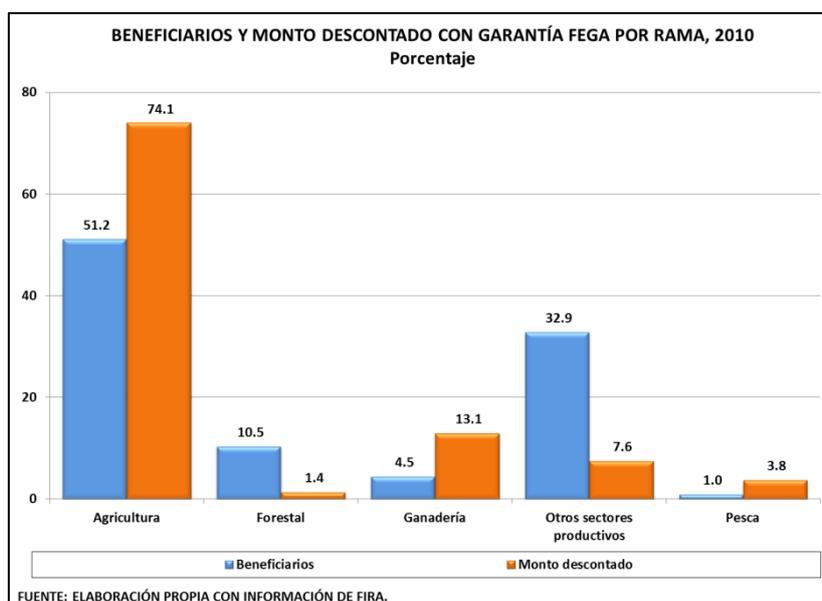
La distribución del monto de descuento con garantía por región es distinta a la distribución de los beneficiarios. En 2010, el monto descontado con servicios de garantía FEGA se concentró en el Occidente (30.2%), seguido del Noroeste (27.9%), Sur-Sureste (24.3%) y por último el Norte con 17.5% del monto descontado con garantía FEGA.



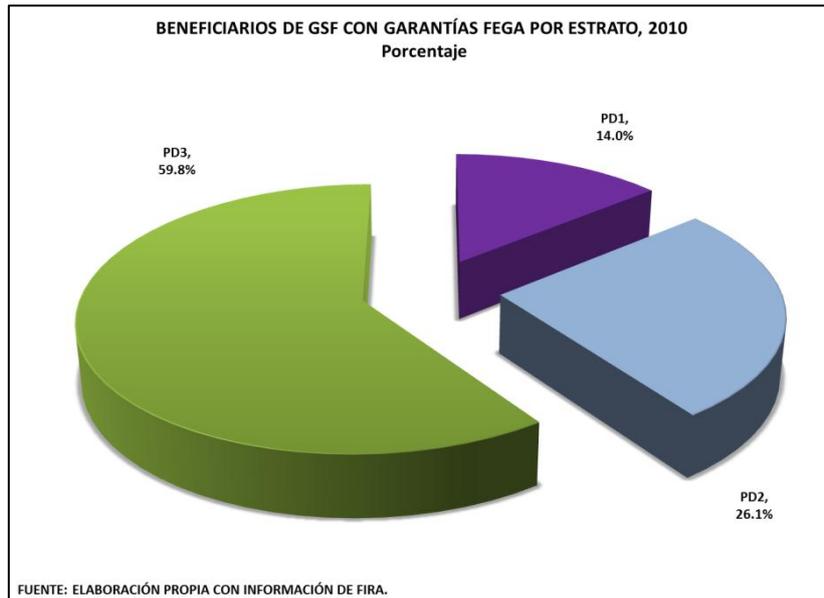
En 2010, el 50.8% del fondeo garantizado se destinó a actividades primarias. En tanto, el 47.8% del total de los beneficiarios de fondeo con servicios de garantía se dedicaron a actividades primarias. Los porcentajes son similares para 2009.



El monto descontado con garantía FEGA destinado a la agricultura fue de 74.1% en 2010, y los beneficiarios dedicados a esta actividad representaron a la mitad (51.2%) del total de beneficiarios de garantías con fondeo.

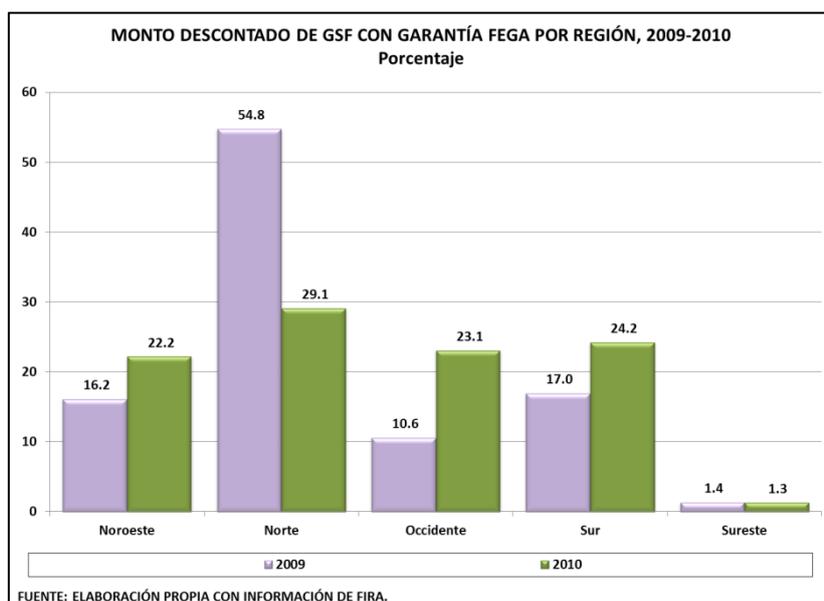


En cuanto a los beneficiarios de garantía FEGA sin fondeo fueron principalmente productores PD3, 40.3% y 59.8% en 2009 y 2010 respectivamente. En cuanto al monto garantizado con el servicio de garantía FEGA, también se concentra en los productores tipo PD3 (96.4% y 93.1% en 2009 y 2010, respectivamente). Es decir, a diferencia del fondeo garantizado con servicios de garantía FEGA donde los beneficiarios son mayoritariamente PD1, en el servicio de GSF tanto el monto como los beneficiarios se concentran en productores PD3.

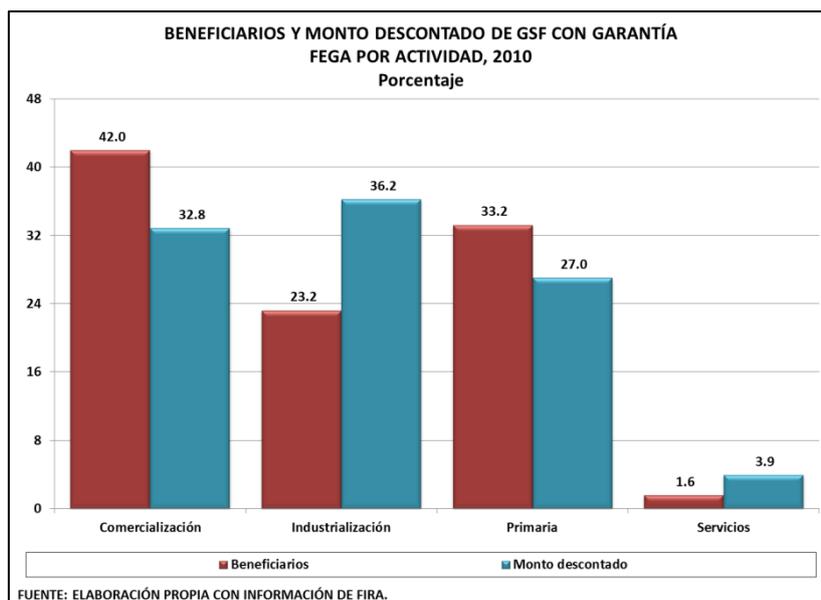


Los beneficiarios de garantías sin fondeo se ubicaron mayoritariamente en Occidente (43.2%) en 2010, mientras que en 2009 el mayor porcentaje de beneficiarios se encontraba en la región Sur (46.6%). En contraste, en ambos años la región Sureste es la que concentra, el menor porcentaje de beneficiarios con servicio de garantías FEGA (2.3% y 1.3% en 2009 y 2010, respectivamente).

La distribución del monto de garantía sin fondeo por región es distinta a la distribución de los beneficiarios. En 2010, el monto de garantía se concentró en el Norte (29.1%), seguido por el Sur (24.2%), Occidente (23.1%), Noroeste (22.2%) y por el último el Sureste con 1.3% del monto de garantía sin fondeo. De 2009 a 2010, se observó un cambio en la distribución del monto de garantía sin fondeo, ya que en el año 2009, la región Norte concentró el 54.8% del monto de garantía, disminuyendo a 29.1% en 2010.



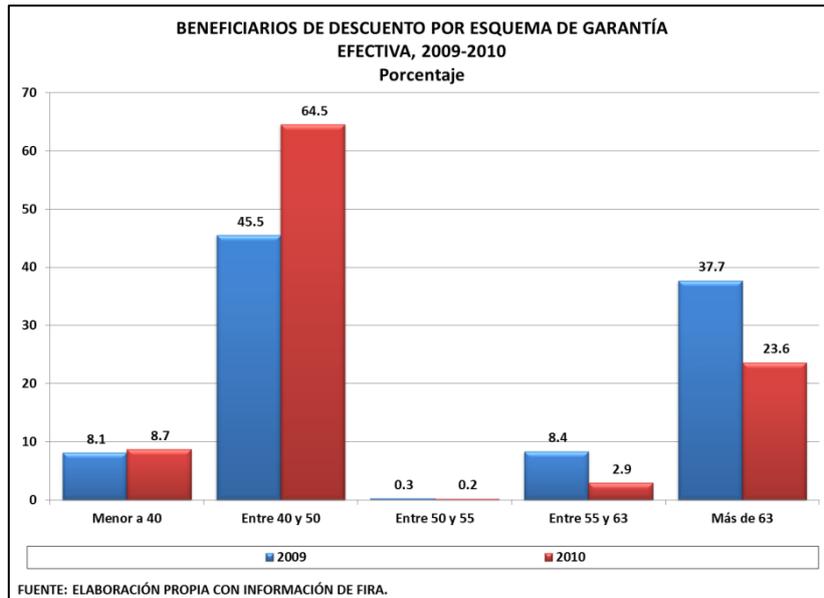
El monto y el número de beneficiarios dedicados a actividades primarias no representaron la mayoría de los servicios de garantía FEGA sin fondeo. Del total del monto en 2010 con servicio de garantía FEGA sin fondeo, 36.2% se destinó a actividades de industrialización, 32.8% a comercialización y 27.0% se destinó a actividades primarias. Lo mismo sucede con los beneficiarios ya que 42.0% del total de los beneficiarios de garantías FEGA sin fondeo se dedicaron a actividades de comercialización. Los porcentajes son similares para el 2009.



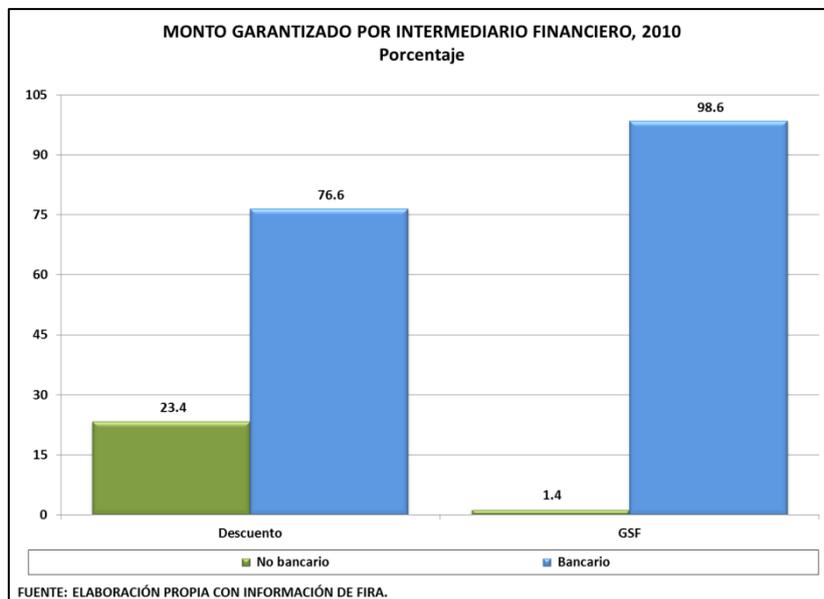
En cuanto a la rama de actividad, el monto de GSF con garantía FEGA destinado a la agricultura fue 62.0% en 2010, y los beneficiarios dedicados a esta actividad representaron más de la mitad (58.4%) del total de beneficiarios.

5.2.1. GARANTÍA EFECTIVA

La cobertura que FEGA otorga a los IF es el porcentaje del saldo del crédito que existe para cubrir los incumplimientos de los acreditados. En este apartado se describe la “Cobertura Efectiva” que es el porcentaje máximo de riesgo que asume FEGA sobre el saldo del crédito. A continuación se describe la información disponible del servicio de garantía FEGA, respecto a los créditos de garantía con fondeo y créditos de GSF contratado por el intermediario.

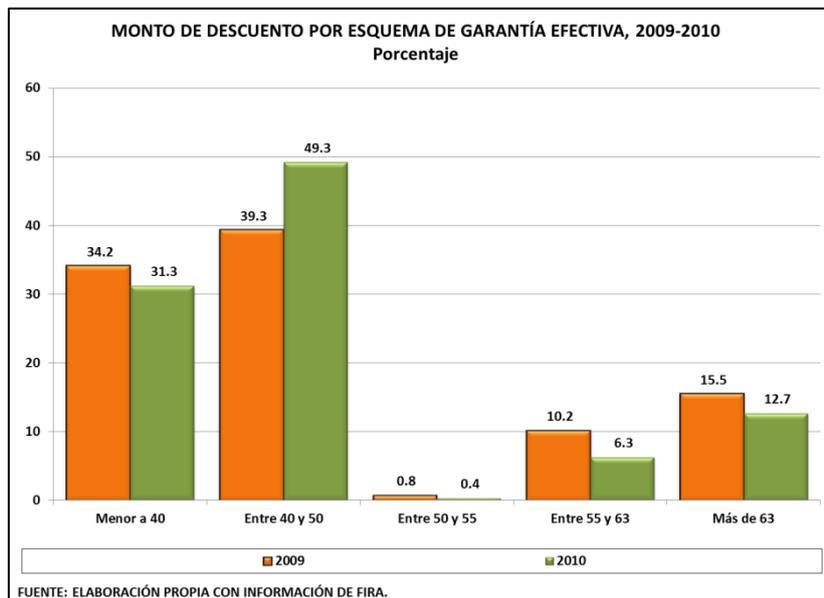


Los beneficiarios de descuento con esquema de garantía efectiva de entre 40% y 50% representaron a 45.5% y 64.5% de los beneficiarios de 2009 y 2010. Los beneficiarios con esquema de garantía efectiva mayor a 63% representaron 37.7% y 23.6% del total de beneficiarios de descuento en 2009 y 2010, respectivamente. Estos beneficiarios con cobertura mayor a 63% son los que cuentan con créditos autorizados bajo una garantía específica o un programa especial.³⁹



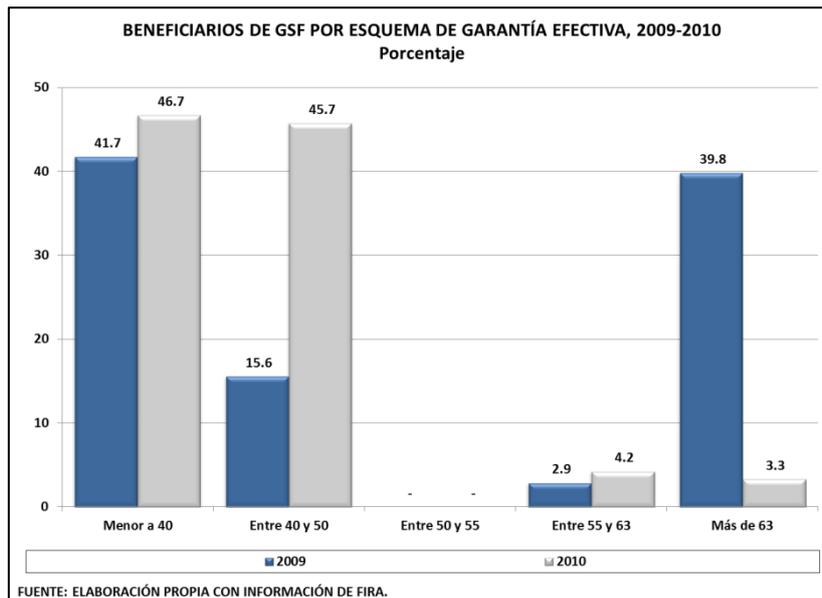
³⁹ En el numeral 5.3.5 de FIRA: Condiciones de operación del servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros, 2010. se establece que:” En caso de requerirse porcentajes de cobertura diferentes a las establecidas en este documento, FEAGA podrá otorgar, previa solicitud de dichos Intermediarios Financieros, autorizaciones específicas así como su correspondiente precio del servicio”.

Los IFB son los que mayor medida operaron garantía FEGA tanto con fondeo (76.6%) como sin fondeo (98.6%). Los IFNB reciben el 23.4% del monto de fondeo garantizado y el 1.4% del monto garantizado sin fondeo.



Por otra parte, la distribución del monto de fondeo con servicios de garantía es distinta a la distribución de los beneficiarios. El 12.7% del monto total con servicio de garantía FEGA tuvo un esquema de garantía efectiva mayor a 63% en 2010. De 2009 a 2010 se observó un aumento del monto con servicio de garantía FEGA con cobertura efectiva de entre 40% y 50%, ya que pasó de 39.3% del monto total descontado en 2009 al 49.3% en 2010.

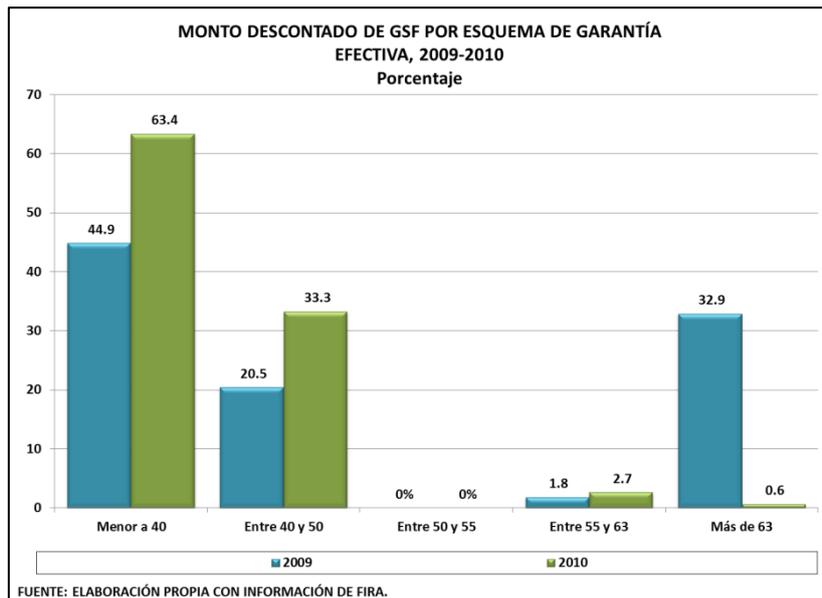
En 2010, la mayoría de los beneficiarios con garantías sin fondeo tuvieron un esquema de garantía menor a 40% (46.7% de los beneficiarios) y de entre 40% y 50% (45.7%). Mientras que en 2009, 39.8% de los beneficiarios tuvo un esquema de garantía mayor a 63%.



Por otro lado, la distribución del monto descontado de los servicios de GSF es distinta. El 63.4% del monto de los servicios de GSF en 2010 tuvo un esquema de garantía menor a 40%. Por su parte en 2009, se observó un porcentaje importante del monto de GSF con esquema de garantía efectiva mayor a 63% (32.9%), mientras que en 2010 el monto con este esquema de garantía FEGA disminuyó a 0.6%.

Por otra parte, cuando el Servicio de Garantía se solicita para garantizar créditos en donde se prevé la aplicación de algún Programa Especial, se considera lo indicado en dichos Programas Especiales relacionados en las Condiciones de Operación del Servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros, por lo que la cobertura puede ser mayor a 63%⁴⁰.

⁴⁰FIRA: Condiciones de operación del servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros, 2010.



Por otro lado, la distribución del monto de fondeo garantizado en 2010 se concentra en el esquema de garantía efectiva de entre 40% y 50% tanto para los Intermediarios financieros no bancarios como los bancarios. Las garantías sin fondeo, se concentran en esquemas de garantía efectiva menores a 40% tanto en el monto garantizado por IFNB como en los IFB.

Reducción en requerimientos de capitalización por Garantías

El servicio de Garantías ofrecido por FIRA reduce los requerimientos de capitalización de acuerdo al siguiente ejemplo.

REQUERIMIENTOS DE CAPITALIZACIÓN DEL SERVICIO DE GARANTÍAS		
Esquema de Garantía (%)	Requerimiento de Capitalización	Disminución (%)
40	5.44	-32
50	4.8	-40
55	4.48	-44
63	3.97	-50.4

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

Si se otorga el Servicio de Garantía con una cobertura efectiva del 40%, el Banco reduce su participación en el riesgo del 100% al 60%, esto se refleja en una disminución del requerimiento de capitalización conforme a lo siguiente:

- a) Proporción de riesgo Banco: 60% del crédito, multiplicado por 8% de requerimiento de capitalización arroja un 4.8% de capitalización.
- b) Proporción de riesgo FIRA: 40% del crédito, a esta proporción le aplica únicamente el 20% del 8%, es decir, sólo 1.6% de capitalización. El resultado de multiplicar 40% por 1.6% es igual a 0.64%.

c) Crédito Total: La suma de los requerimientos de capitalización para las proporciones a y b del crédito es igual a 5.44% (4.8% + 0.64%).

Los requerimientos de capitalización se reducen de 8% a 5.44%, lo que representa una disminución del 32%. Siguiendo esta misma mecánica, cuando la cobertura efectiva del Servicio de Garantía FEGA cubre el 63% los requerimientos de capitalización se reducen de 8% a sólo 3.97%, lo que representa una disminución del 50.4%.

6. CANALIZACIÓN A INTERMEDIARIOS PRIVADOS: APOYOS

A través de los Programas que Canalizan Apoyos para el Fomento Financiero y Tecnológico a los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, FIRA otorga apoyos para el fomento financiero y tecnológico, a los intermediarios financieros, organizaciones económicas y a productores.

Dichos apoyos tienen entre otros objetivos promover mecanismos para que aquellos productores que ya pueden ser sujetos de crédito por parte de los intermediarios financieros lo puedan hacer en un menor lapso de tiempo y con la capacitación suficiente y necesaria. En este sentido es a través de los apoyos financieros como el SIEBAN, el cual busca formar y fortalecer a los pequeños productores para que sean sujetos de crédito y apoyos tecnológicos que impulsan la utilización de la nueva tecnología y la capacitación tanto de Intermediarios Financieros, así como de Productores y Empresas u Organizaciones que es posible canalizar de una manera más eficiente a los posibles sujetos de crédito.

Como se verá a continuación FIRA destina recursos a cada uno de los diez apoyos, cuatro de fomento financiero y seis de fomento tecnológico. Estos apoyos cuentan con tres objetivos generales: fortalecer a productores, mejorar el desempeño de intermediarios financieros y vincular a productores con intermediarios financieros, cada uno de estos objetivos engloba un conjunto de programas con fines específicos que se caracterizan en las siguientes sub-secciones.

6.1. APOYOS FINANCIEROS

6.1.1. TASAS DE INTERÉS: MONTOS Y BENEFICIARIOS

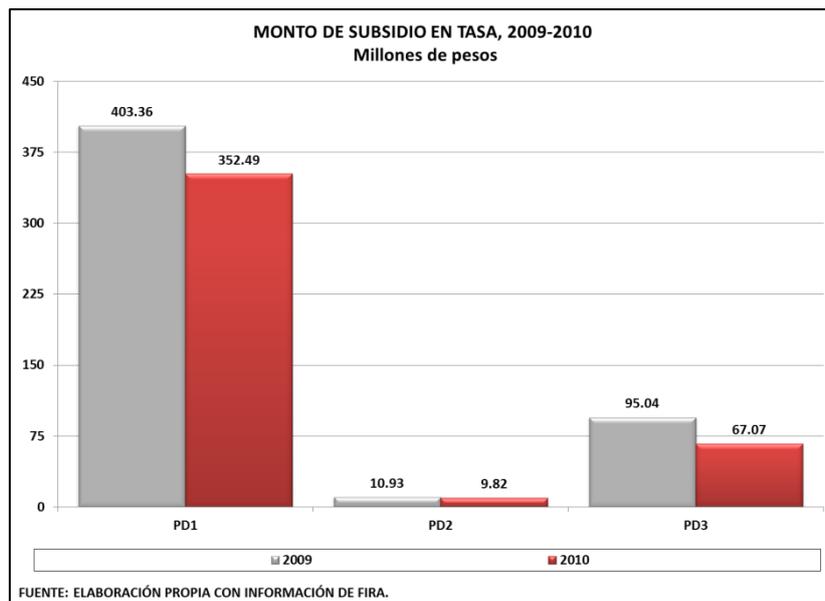
Montos

Los créditos con apoyo en tasa de interés son aquellos que pactan una tasa de interés menor a la observada en el mercado. La población objetivo de este programa son los productores PD1 del sector rural y pesquero del país. Además el programa incluye a productores de cualquier nivel de ingresos elegibles en el “Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales”.

A través del programa de apoyo en tasa en 2010 se subsidiaron 429 millones de pesos. Así, el 82% del monto de apoyo en tasa de interés lo recibieron productores PD1, 2% productores PD2 y 16% productores PD3. Los productores PD3 tienen mayor proporción de créditos refaccionarios (75%), mientras que en los PD2 este porcentaje es 57% del total del monto otorgado. Debido a que el programa de apoyo en tasa tiene como población objetivo a los productores PD1 y en caso de desastres naturales a cualquier otro tipo de productores, el monto se concentra en los productores de menores ingresos.

El 91% del monto de apoyo en tasa fue destinado a actividades primarias y la gran mayoría corresponde a productores en la rama de agricultura (72.4%), lo que concuerda con el objetivo de focalizar el apoyo al sector agropecuario, forestal y pesquero. Por otra parte, los créditos de avío representaron el mayor porcentaje del monto total de los apoyos en tasas (56.4%), le sigue el crédito de refaccionario con 43.4% y el prendario con 0.2% de los apoyos en 2010.

El monto subsidiado en los apoyos en tasa disminuyó 15.7% de 2009 a 2010. De 509 millones en 2009 se subsidiaron 429 millones en 2010. La mayor disminución se observó en los productores tipo PD3, con una reducción del 29.4% de 2009 a 2010.



De acuerdo con la información disponible, durante 2010, el diferencial de tasas de interés del intermediario financiero al acreditado en operaciones de crédito de avío con apoyo en tasa para los productores tipo PD1 fue de 8.8%. El diferencial promedio de tasas para los tres tipos de productores en créditos de avío en 2010 (5.5%) es menor que lo reportado en 2009 en 6.6 puntos porcentuales.

Igualmente en cuanto al crédito refaccionario los productores tipo PD1 con apoyo en tasa observaron un diferencial de 2.9% con respecto a los productores del mismo tipo que no tuvieron apoyo.

TASA DE INTERÉS DEL INTERMEDIARIO AL ACREDITADO, 2010			
Por ciento			
Clase de crédito/Productor	Con apoyo en tasa	Sin apoyo en tasa	Diferencia
Avío			
PD1	6.3%	15.1%	8.8%
PD2	8.7%	11.1%	2.4%
PD3	7.8%	13.3%	5.5%
Promedio	7.6%	13.1%	5.5%
Prendario			
PD1	6.9%	8.8%	2.0%
PD2	9.2%	9.0%	-0.2%
PD3	10.2%	8.7%	-1.5%
Promedio	8.8%	8.8%	0.1%
Refaccionario			
PD1	8.8%	11.7%	2.9%
PD2	9.9%	13.2%	3.3%
PD3	9.6%	12.7%	3.1%
Promedio	9.4%	12.6%	3.1%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

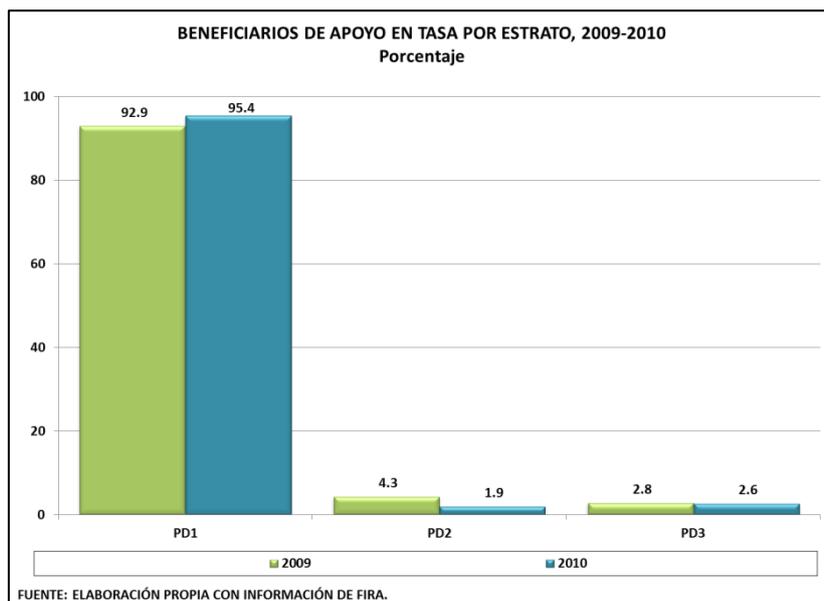
TASA DE INTERÉS DEL INTERMEDIARIO AL ACREDITADO, 2009			
Por ciento			
Clase de crédito/Productor	Con apoyo en tasa	Sin apoyo en tasa	Diferencia
Avío			
PD1	6.3%	21.3%	15.0%
PD2	8.5%	11.7%	3.2%
PD3	9.0%	12.4%	3.4%
Promedio	7.9%	15.1%	7.2%
Prendario			
PD1	11.0%	9.7%	-1.3%
PD2	10.3%	9.7%	-0.6%
PD3	11.1%	9.6%	-1.5%
Promedio	10.8%	9.7%	-1.1%
Refaccionario			
PD1	8.5%	11.9%	3.4%
PD2	12.4%	13.0%	0.6%
PD3	10.6%	13.1%	2.5%
Promedio	10.5%	12.7%	2.2%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

Beneficiarios

A través del programa de apoyo en tasa se beneficiaron 789,463 productores en 2010. En este mismo año, 95% de los beneficiarios de apoyo en tasa de interés fueron productores PD1, 2% productores PD2 y 3% productores PD3.

De 2009 a 2010 se observó una disminución de 16.3% en el número de beneficiarios de los apoyos en tasa de interés, el número de beneficiarios pasó de 943,729 en 2009 a 789,463 productores en 2010. La mayor disminución se dio en los productores PD2 que disminuyeron 62% pasando de 40,515 beneficiarios en 2009 a 15,221 en 2010.



El 96% de los beneficiarios de apoyo en tasa se dedican a actividades primarias y la gran mayoría son productores en la rama de agricultura (88%).

Por clase de crédito los beneficiarios por tipo de productor se distribuyen de manera distinta. El crédito de avío y refaccionario concentró mayoritariamente a productores PD1 en 2009 y en 2010. Mientras que el crédito prendario, en 2009 tuvo un mayor número de productores PD2 y en 2010 a productores PD3.

BENEFICIARIOS CON APOYO EN TASA POR CLASE DE CRÉDITO Y ESTRATO, 2009-2010		
Clase de crédito/estrato	Número de socios con apoyo 2009	Número de socios con apoyo 2010
Avío		
PD1	680,170	596,223
PD2	1,786	7,247
PD3	2,203	6,416
Total	684,159	609,886
Prendario		
PD1	575	604
PD2	2,658	550
PD3	1,892	782
Total	5,125	1,936
Refaccionario		
PD1	196,150	156,528
PD2	36,071	7,424
PD3	22,224	13,689
Total	254,445	177,641

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

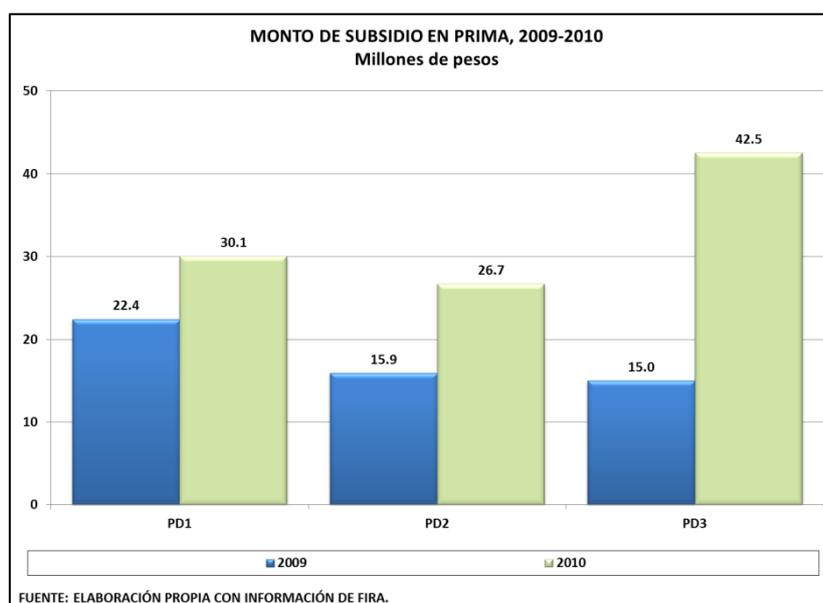
Existe una relación directa entre los montos y beneficiarios de apoyos en tasas de interés. 82% del monto de apoyo en tasa de interés lo recibieron productores PD1 y estos productores conformaron 95% del total de beneficiarios. De igual forma, los montos subsidiados de apoyo en tasa de interés disminuyeron 19% de 2009 a 2010 y los beneficiarios disminuyeron 16% en el mismo periodo. Ambos, tanto los beneficiarios como el monto subsidiado se concentran en actividades primarias.

6.1.2. PRIMA

Montos

Los apoyos a las primas cobradas por el Servicio de Garantía se otorgan con el fin de fomentar el desarrollo de los productores PD1, PD2 y PD3, con el objetivo de promover el otorgamiento de créditos refaccionarios y de avío, así como, aminorar los costos de financiamiento al acreditado final.

En 2010, se observó un aumento del monto subsidiado de 86% con respecto a 2009. En 2010, FIRA subsidió 99 millones de pesos por concepto de apoyo a las primas del servicio de garantías. El aumento en el monto se dio en mayor medida para los productores tipo PD3 pasando de 15 millones en 2009 a 43 millones en 2010 (183%). Del monto otorgado al apoyo a las primas en 2010, 43% fue destinado a productores tipo PD3, 30% a productores PD1 y 27% a PD2. Dentro del total de apoyo destinado a los productores PD3 con apoyo a las primas del servicio de garantía, 99.9% corresponde a créditos refaccionarios.



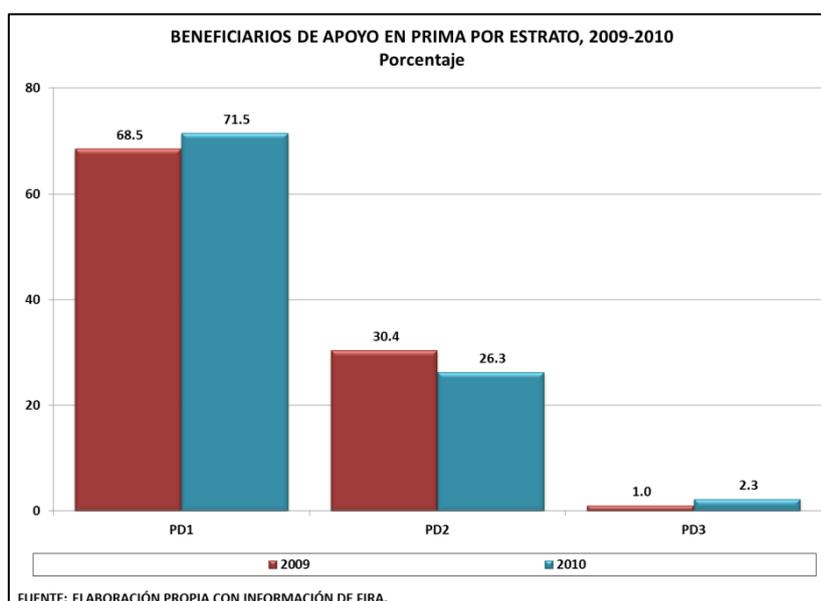
El 79% de los apoyos en prima otorgados en 2010 fueron créditos de avío y 21% fueron créditos refaccionarios. El porcentaje de créditos refaccionarios con apoyo en prima aumentó en 2010 con respecto a 2009, ya que del total de apoyos a las primas en servicio de garantías se otorgaron 72% a créditos refaccionarios.

En 2010 del total de los apoyos a las primas otorgados, el sector primario fue el sector predominante con 75.6% del monto total de apoyo en prima, al igual que en 2009 (76.1%). En el mismo sentido, la mayor proporción del monto de apoyos a las primas se destinó a la rama de agricultura (68.3%).

El financiamiento otorgado por concepto de apoyos a las primas se destina a la región Sur-Sureste en 43%, lo que coincide con lo establecido en las RO de FIRA que establecen a la población objetivo del apoyo como los productores PD1 y PD2 de la región Sur-Sureste que contraten créditos de avío y/o capital de trabajo con servicio de garantía de FIRA.

Beneficiarios

El número de los beneficiarios del apoyo a las primas de garantía disminuyó 4.2% anual en 2010, al ubicarse en 272,712. Sin embargo, de 2009 a 2010 se observó un aumento en la proporción de beneficiarios tipo PD1 con apoyo a las primas del servicio de garantías de 67.0% a 72.0%. En tanto, los productores PD2 disminuyeron de 30% a 26%.



El 79% del total de los beneficiarios de apoyos en prima en 2010 contrataron créditos de avío y 21% fueron beneficiarios de créditos refaccionarios. El porcentaje de beneficiarios tipo PD1 con créditos de avío y crédito refaccionario representaron al 74% y 63% del total de beneficiarios por clase de crédito en 2010, respectivamente.

En 2010 del total de los beneficiarios con apoyos a las primas otorgados, el sector primario fue el sector predominante con 51% de los beneficiarios de apoyo en prima. En el mismo sentido, la mayor proporción de los beneficiarios de apoyos a las primas se dedicó a la rama de agricultura (54%). En 2009, el porcentaje de beneficiarios en actividad primaria (45%) fue menor que el porcentaje de beneficiarios en el sector servicios (48%).

El financiamiento otorgado por concepto de apoyos a las primas se destinó a la región Sur en 48% en 2010, lo que al igual que el monto otorgado, coincide con lo establecido en las RO de FIRA que establecen a la población objetivo del apoyo como

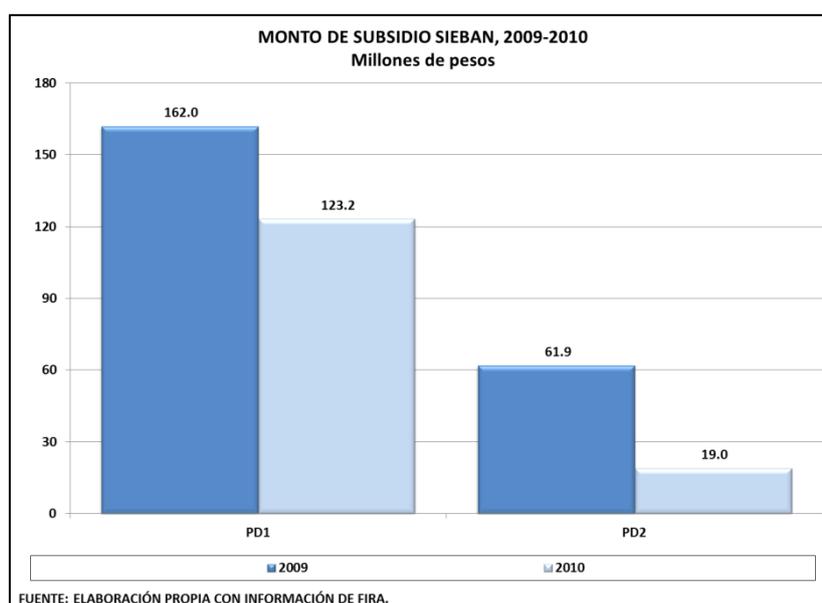
los productores PD1 y PD2 de la región Sur-Sureste que contraten créditos de avío y/o capital de trabajo con servicio de garantía de FIRA.

A pesar de que se observó una disminución en el número de productores beneficiados por el apoyo en prima, el monto de apoyo tuvo un aumento de 86% de 2009 a 2010. Los beneficiarios de apoyo en prima son mayoritariamente PD1 (72% del total de beneficiarios), el monto otorgado a este apoyo se concentra mayoritariamente en los productores PD3 (43% del monto total). Con respecto a la actividad económica se observa que, ambos montos y beneficiarios se concentran mayoritariamente en actividades primarias.

6.1.3. SIEBAN

Montos

El apoyo para facilitar el acceso al financiamiento a productores PD1 y PD2, disminuyó de 224 millones en 2009 a 142 millones en 2010 (36%). El monto subsidiado a productores PD1 disminuyó 24% de 2009 a 2010 y el subsidio a productores tipo PD2 disminuyó 69% en el mismo periodo.



Por otro lado, se observó un aumento en el porcentaje del monto total otorgado a productores tipo PD1 de 72% del total del apoyo en 2009 a 87% en 2010. Es decir, en 2010 se facilitó el acceso al financiamiento a un mayor porcentaje de productores de bajos ingresos. Además, aumentó el porcentaje del monto de créditos refaccionarios con apoyo para facilitar el acceso a financiamiento incrementando la competitividad de los productores. Del total de créditos en 2009, 20% fueron créditos refaccionarios y en 2010 el porcentaje aumentó a 28%.

Debido al cambio en el destino de los apoyos en las RO del 2009 a 2010, donde se eliminó el SIEBAN Especial y se destinaron los apoyos únicamente a actividades

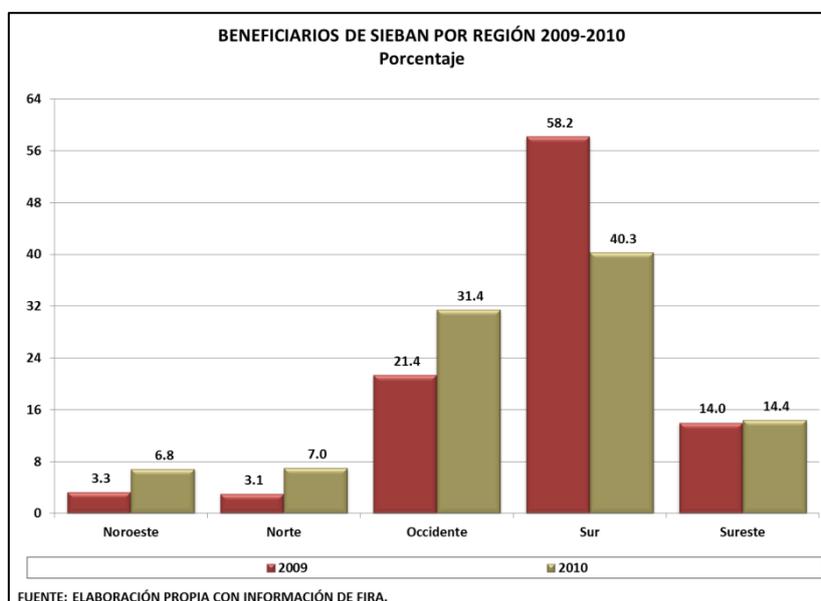
primarias, del otorgamiento total de recursos a los productores con apoyo para facilitar el acceso al financiamiento, 98% se destinó a actividades primarias, mientras que, en 2009 las actividades primarias representaron el 54% de los apoyos al acceso al financiamiento.

Beneficiarios

Los beneficiarios del apoyo para facilitar el acceso al financiamiento disminuyó de 192,718 productores en 2009 a 105,162 en 2010 (45%). El número de productores PD1 subsidiados disminuyó 29% de 2009 a 2010 y el número de productores tipo PD2 con apoyo disminuyó 80% en el mismo periodo. Estas disminuciones coinciden con las observadas en los montos subsidiados.

En 2010 del total de los beneficiarios con apoyos para facilitar el acceso al financiamiento, el sector primario fue el sector predominante con 96% de los beneficiarios con apoyo, esto debido al cambio en RO donde se destinan los apoyos únicamente a actividades primarias. En el mismo sentido, la mayor proporción de los beneficiarios de apoyo para facilitar el acceso al financiamiento se dedicó a la rama de agricultura (86%).

Por región, los beneficiarios se concentran mayoritariamente en la región Sur del país. A pesar de que en 2010 la región Sur tuvo el mayor porcentaje de beneficiarios con apoyo SIEBAN el porcentaje disminuyó de 58% del total de los beneficiarios con apoyo en 2009 a 40% en 2010.



Por tipo de crédito, los productores tipo PD1 representan a la mayoría de los productores con apoyo SIEBAN tanto en crédito de avío como en refaccionario. Esto se observa tanto en 2009 como en 2010. En el mismo sentido, en el crédito de avío, los productores PD1 pasaron de 110,613 a 67,635 de 2009 a 2010 pero representaron un mayor porcentaje del total.

BENEFICIARIOS DE APOYO SIEBAN, 2009-2010		
Clase de crédito/estrato	2009	2010
Avío		
PD1	110,613	67,635
PD2	57,932	6,434
Total	168,545	74,069
Refaccionario		
PD1	19,540	24,986
PD2	4,633	6,107
Total	24,173	31,093

FUENTE: SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE FIRA.

En cuanto a los apoyos de SIEBAN, se observó una concentración en actividades primarias cercana al 100% debido a los cambios en las RO. Adicionalmente, de 2009 a 2010 disminuyeron los beneficiarios y el monto destinado a este apoyo.

6.2. APOYOS TECNOLÓGICOS

Como se analizó en la sección uno los apoyos tecnológicos, se otorgan para el mejor funcionamiento de los productores, organizaciones económicas, empresas, intermediarios financieros y empresas de servicios especializados que favorezcan al sector; a través de capacitación, asistencia técnica, consultoría y transferencia de tecnología.

En línea con lo anterior, de acuerdo con las evaluaciones de impacto recientes de FIRA, la utilización de nueva tecnología y la realización de nuevas prácticas de manejo productivo están íntimamente relacionadas con la capacitación. Se observó que los beneficiarios de programas de FIRA recibieron más capacitación en 2009 que en 2008. (29.4% y 20.9% respectivamente). De acuerdo con los resultados de la evaluación de impacto 2009 el 25.2% de los beneficiarios promedio reportó haber recibido cursos en los últimos 2 años.

De igual forma se analizó que los mayores impactos económicos se dan entre los beneficiarios para los que se combinan programas de apoyo financiero y de apoyo tecnológico 24.3% sobre el ingreso promedio. El impacto generado por la capacitación y transferencia de tecnología (75%), aparentemente es menor al de los apoyos financieros (17.2%), sin embargo, hay que considerar que este tipo de apoyos requiere de un periodo de maduración que va más allá del año cuando se realiza. Se trata de impactos medibles en el mediano y largo plazos.

En cuanto a contratación de asesoría técnica, poco más de 8.6% contrató estos servicios en 2009, porcentaje ligeramente menor a los encontrados en evaluaciones anteriores. En relación con las innovaciones tecnológicas, 12.2% de los beneficiarios dijo haber hecho uso de tecnologías nuevas, mientras que 2.7% de los no beneficiarios sólo señaló haber utilizado tecnologías innovadoras en 2009. En el primero de los casos, esta innovación tecnológica se encuentra ligada a la acción de los programas FIRA, ya que el 73.0% declaró que la innovación tecnológica incorporada ha sido promovida y financiada por FIRA.

Adicionalmente, de acuerdo con la evaluación externa 2009 de FIRA, las adecuaciones tecnológicas representan una posibilidad para utilizar eficientemente los recursos en las unidades productivas, en ese sentido, tanto los beneficiarios como los no beneficiarios afirmaron categóricamente (98.4% y 100.0%, respectivamente) que la seguirán aplicando. En concordancia con lo anterior, 70.2% de los beneficiarios y no beneficiarios incorporó procesos de capacitación dentro de sus unidades productivas a fin de garantizar el uso de la nueva tecnología, aunque sólo 34.0% de los beneficiarios declaró que la incorporación de innovaciones tecnológicas facilitará el acceso a créditos.

En cuanto al uso específico de tecnologías agrícolas, más de 90.0% de los beneficiarios afirmó haber utilizado semillas mejoradas, haber realizado labores agrícolas mecanizadas, haber utilizado fertilizantes y maquinaria para la cosecha, así como la utilización de sistemas de riego tecnificado; los datos anteriores resultan un indicador muy claro sobre el nivel tecnológico y beneficios aportados por los apoyos de FIRA.

Como se analizó en la Sección 2 actualmente los apoyos tecnológicos son seis:

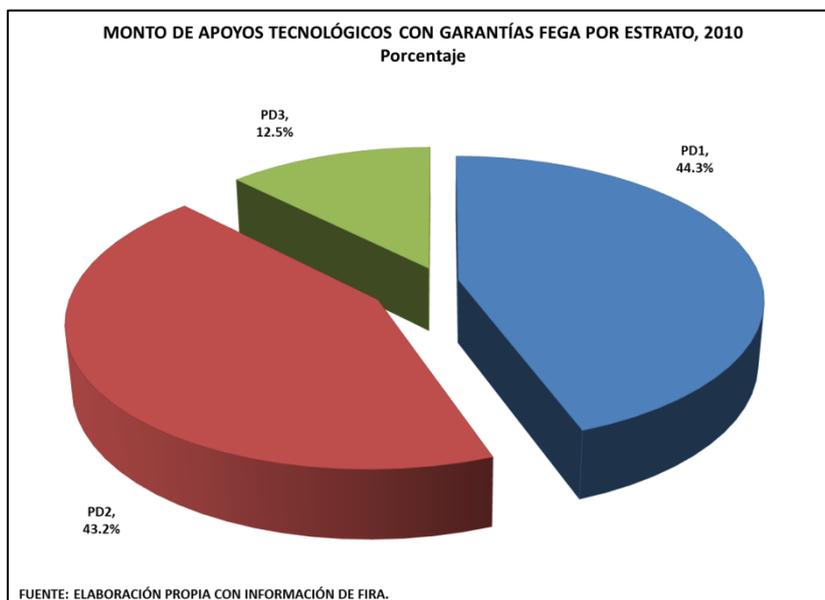
1. Programa para el Fortalecimiento de las Competencias para Intermediarios Financieros No Bancarios y Empresas Parafinancieras.
2. Apoyo para la Expansión de Estructuras de Promoción de Negocios con FIRA.
3. Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología.
4. Servicios de Asistencia Técnica Integral (SATI).
5. Programa para el Fortalecimiento de Competencias a Empresas, Organizaciones Económicas, Empresas de Servicios Especializados y Organizaciones de Productores.
6. Promoción al Financiamiento y Desarrollo Tecnológico.

A continuación se presenta una descripción de los montos y beneficiarios de estos apoyos.

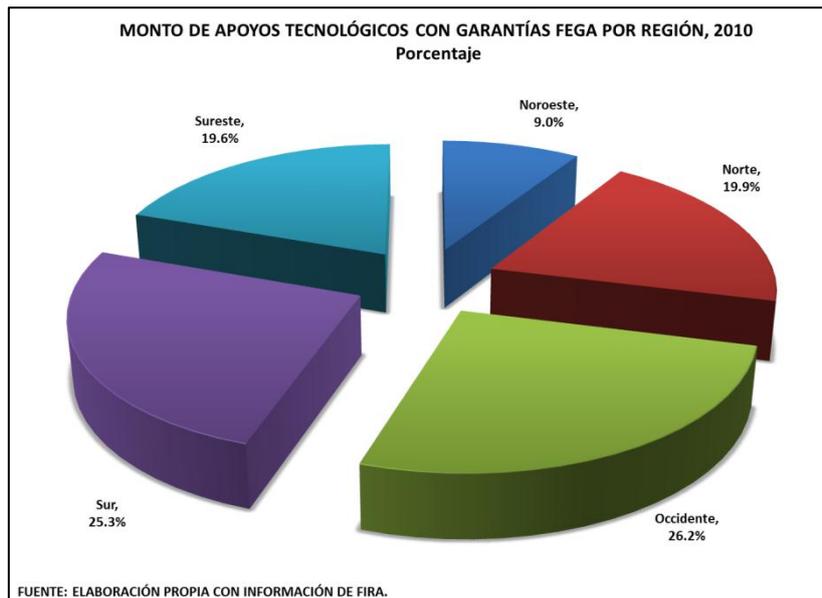
6.2.1. DISTRIBUCIÓN DE LOS RECURSOS HACIA LA ASISTENCIA TÉCNICA

El monto garantizado con FEGA representó 49% del monto de apoyos tecnológicos otorgado por FIRA en 2010. Este porcentaje fue mayor en 2009 cuando del total del monto otorgado en apoyos tecnológicos por FIRA se fondeó 52% con FEGA.

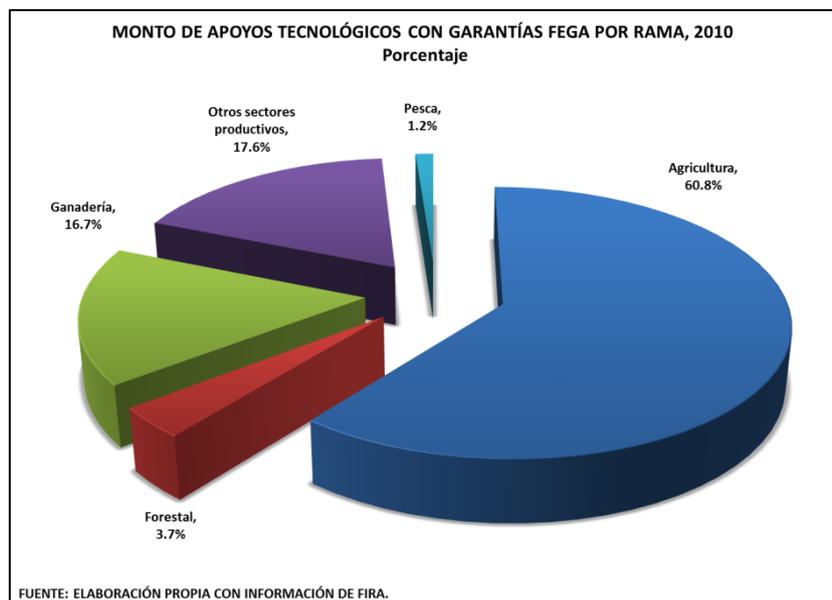
Del total del monto de apoyos tecnológicos fondeado con FEGA, 87.5% fue otorgado a productores PD1 y PD2, mientras que el 12.5% fue otorgado a productores PD3. La distribución de apoyos tecnológicos con garantía FEGA por tipo de productor fue similar en 2009.



El monto de apoyo tecnológico fondeado con FEGA se concentra mayoritariamente en la región Occidente (26%), seguido por la región Sur con 25% del monto, el Norte con 20%, Sureste con 20% y Noroeste con 9%. La concentración de los apoyos en Occidente responde a que en esta región, por ejemplo, Guadalajara ha sido un polo de atracción. La vocación de los productores de las distintas regiones del país, es lo que hace que los servicios se enfoquen en estados con producción agropecuaria. En Guanajuato sobresalen las cuencas lecheras, hortalizas, sorgo, trigo. Mientras que Jalisco es el primer lugar en bovino de leche, carne, huevo, cerdos, pollos; y Michoacán en frutas como zarzamora, guayaba, aguacate.



El monto de los apoyos tecnológicos en 2010 se concentra en la rama de agricultura en 61%, le siguen los apoyos tecnológicos destinados a otros sectores productivos (18%), la ganadería (17%), la rama forestal (4%) y la pesca con 1.2%.



De los seis esquemas de apoyos tecnológicos que ofrece FIRA, cinco están garantizados con FEGA y sólo uno de ellos, Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología, con FEFA. De los cinco apoyos tecnológicos con FEGA, Servicios de Asistencia Técnica Integral (SATI) recibe el 87% del monto total de apoyos tecnológicos con FEGA. El resto de los apoyos tecnológicos representan el 13% restante del total del monto destinado a apoyos tecnológicos con FEGA. Del monto total de apoyos tecnológicos con FEGA, el 50% del monto es destinado a costos de asesoría, 22% a la expansión de la estructura de empresas y 12% al apoyo a la generación de proyectos.

Estos tres conceptos abarcan el mayor porcentaje (84%) del monto otorgado por de concepto de apoyo tecnológico con garantía FEGA.

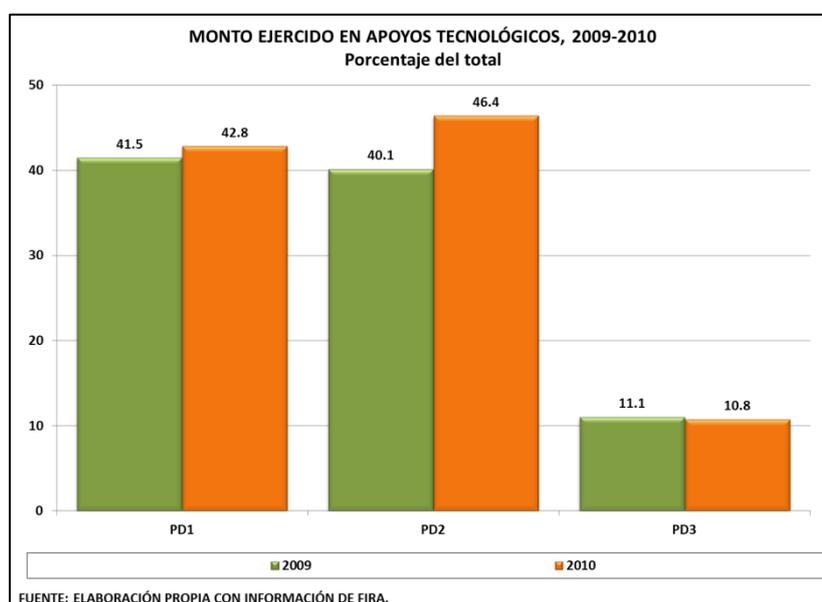
MONTO DE APOYOS TECNOLÓGICOS, 2010		
Esquema	% FEFA	% FEGA
Apoyo para la Expansión de Estructuras de Promoción de Negocios con FIRA.	0%	0.6%
Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología	100.0%	0%
Programa para el Fortalecimiento de Competencias a Empresas	0%	6.0%
Programa para el Fortalecimiento de las Competencias Parafinancieras	0%	5.4%
Promoción al Financiamiento y Desarrollo Tecnológico	0%	1.0%
Servicios de Asistencia Técnica Integral (SATI)	0%	87.1%
Total	100.0%	100.0%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

6.2.2. MONTOS

En 2010, se observó un decremento de 9.9% en el monto de participación de apoyos tecnológicos con respecto a 2009, esto se puede deber a la crisis económica de 2009. En este año, se destinaron 422 millones de pesos a apoyos tecnológicos mientras que en 2010 el monto de participación fue de 380 millones de pesos.

Dentro de los apoyos tecnológicos otorgados en 2010, 42.8% corresponden a productores PD1, 46.4% a productores tipo PD2 y 10.8% a productores PD3. La mayor disminución en el monto de participación en apoyos tecnológicos de 2009 a 2010 se dio en los productores tipo PD3 (2.4%) y se vio compensada por un aumento en el monto de participación en apoyos tecnológicos para los productores tipo PD2 (16%).



La modalidad de apoyo tecnológico “Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología” es la que cuenta con un mayor monto de participación de apoyos tecnológicos otorgados por FIRA en 2009 y 2010. Ésta modalidad junto con el SATI, conforman más del 80% del total del monto de los apoyos tecnológicos de FIRA en ambos años. Ambas modalidades están destinadas principalmente a los productores

PD1, PD2 y PD3, lo que sugiere que el mayor monto de los apoyos tecnológicos se destina a personas físicas aumentando la productividad de sus actividades. El 20% restante del monto otorgado por concepto de apoyos tecnológicos, se destina al resto de las modalidades que incluyen en su población objetivo a empresas y organizaciones de productores, así como Intermediarios Financieros.

En la modalidad de apoyo “Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología” en 2010, 42.4% del monto de participación fueron dirigidos a productores PD1, 48.2% fueron productores tipo PD2 y 9.5% PD3, lo que implica que esta modalidad se encuentra bien focalizada a los productores de menores ingresos.

MONTO DE PARTICIPACIÓN DE LOS APOYOS TECNOLÓGICOS, 2009-2010		
Porcentaje del total		
Modalidad de apoyo	2009	2010
Apoyo para la Expansión de Estructuras de Promoción de Negocios con FIRA	1.1	1.3
Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología	47.3	48.7
Fortalecimiento de Competencias a Empresas, Organizaciones Económicas, etc.	9.7	2.8
Esquema de Fortalecimiento de las Competencias Financiera y Empresarial	5.1	2.7
Promoción al Financiamiento y Desarrollo Tecnológico	0.7	0.4
Servicios de Asistencia Técnica Integral (SATI)	36.1	44.2

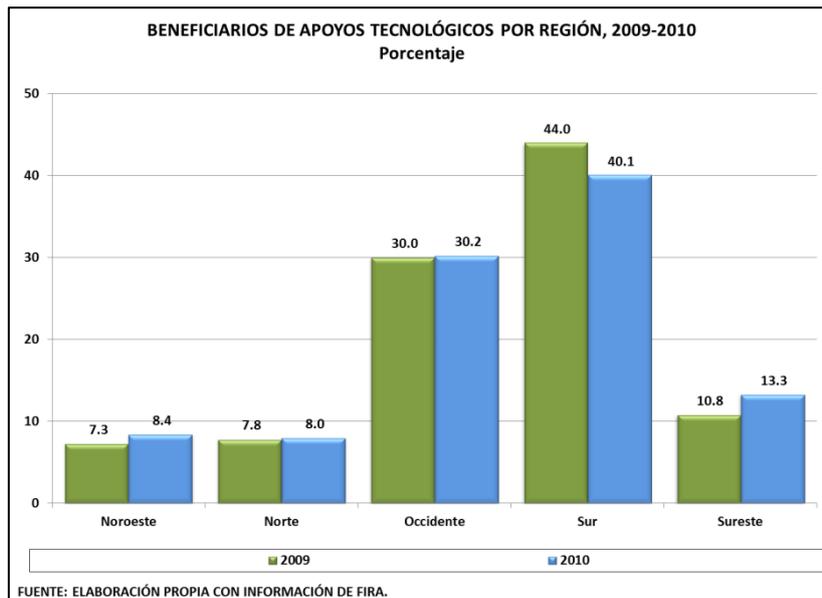
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

Los apoyos tecnológicos se distribuyen de la siguiente manera por región: Noroeste (9%), Norte (13%), Sureste (16%), Occidente (27%), Sur (35%).

6.2.3. BENEFICIARIOS

En 2010 se benefició a 120,476 productores a través de los apoyos tecnológicos. De 2009 a 2010, los beneficiarios de los apoyos tecnológicos disminuyeron 17%; 2009 se benefició a 145,215 productores. En 2010, la mayoría de los productores fueron PD1 y PD2 60% y 36%, respectivamente. La distribución de los beneficiarios de apoyos tecnológicos por tipo de productor fue similar en 2009.

Los beneficiarios de los apoyos tecnológicos se distribuyen de la siguiente manera por región: Norte (8%), Noroeste (9%), Sureste (11%), Occidente (30%), Sur (44%). Al igual que la distribución de los montos de apoyos tecnológicos, la concentración de beneficiarios es en el Sur y en productores son de bajos ingresos (PD1 Y PD2).



Al igual que en el caso de los montos de apoyo tecnológico, la mayoría de los beneficiarios se concentra en la modalidad SATI y Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología. De los 120,476 beneficiarios de apoyos tecnológicos en 2010, 22,825 (19%) fueron beneficiarios de SATI y 95, 225 productores (79%) fueron beneficiados con la modalidad Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología.

BENEFICIARIOS DE APOYOS TECNOLÓGICOS, 2009-2010		
Número de beneficiarios		
Modalidad de apoyo	2009	2010
SATI	38,940	22,825
Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología	101,648	95,225
Fortal. Compet. Empresas y Organizaciones Económicas	259	23
Fortalecimiento de IFE'S	35	13
Expansión de Estructuras a Intermediarios Financieros	10	5
Promoción al Financiamiento de Intermediarios	4,323	2,385
Total	145,215	120,476

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

7. ARMONIZACIÓN CON OTRAS ENTIDADES DEL SECTOR PÚBLICO

El Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 marca dentro de sus principales ejes de acción: lograr una economía competitiva y generadora de empleos y garantizar la igualdad de oportunidades y la sustentabilidad ambiental. En tal sentido, el Sector Agropecuario, Forestal y Pesquero es estratégico y prioritario para el desarrollo del País, ya que ofrece alimentos y provee de materias primas a las industrias manufactureras y de transformación.

Sin embargo, los productores enfrentan limitantes debido a los bajos niveles de capitalización, insuficiente acceso a servicios financieros del medio rural, deterioro de los recursos naturales para la producción primaria, reducidos márgenes de operación, baja capacidad para la inserción de los productos en los mercados, contingencias climatológicas e insuficiente profesionalización de las organizaciones sociales y económicas; teniendo como efecto bajos niveles de ingreso de los productores.

Lo anterior, lleva a la necesidad de que los recursos gubernamentales destinados al desarrollo rural sean utilizados de la manera más eficiente posible con el fin de atender la problemática en la que está inmerso el sector. Es a través de la armonización de acciones entre las diversas entidades y su complementariedad que se posibilita hacer un uso más efectivo de los recursos públicos. Adicionalmente, es posible administrar el riesgo de financiamiento agrícola.

Asimismo, la complementariedad permite potenciar los impactos de los programas, evitando contraposiciones que limiten la consecución de los objetivos de desarrollo rural. En el presente apartado se enunciarán ilustran a manera de ejemplos los programas en colaboración entre FIRA y SAGARPA. Es importante hacer notar que FIRA cuenta con 69 programas especiales y trabaja de forma coordinada con la Secretaría de Economía, Secretaría del Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT) y la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). Lo anterior, con la finalidad de atender con mayor eficiencia y eficacia las necesidades de financiamiento e inversión del campo mexicano.

7.1. PROGRAMAS ESPECIALES FIRA

Con la finalidad de atender mejor las necesidades del campo mexicano FIRA ha puesto en marcha 69 Programas Especiales. Los cuales, cuentan con reglas y Operaciones con características diferentes a las tradicionales.

Así, los Programas Especiales están diseñados con la finalidad de brindar atención focalizada en los sectores más vulnerables o aquellos estratégicos a nivel nacional. Ejemplo de esto, son:

- Programa de Inducción y Desarrollo del Financiamiento al Medio Rural
- Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales.

- Microcrédito para el Desarrollo Rural
- Apoyo para el Desarrollo de la Industria Azucarera.
- Esquema de coberturas de precios
- Programa de Apoyo Financiero a Negocios Rurales
- PROFERTIL
- Financiamiento a la Actividad Forestal con Apoyo del Pro-Árbol
- Plantaciones Forestales
- FONAGA Verde
- Uso Eficiente de Agua y Energía
- Equilibrio Ecológico y Protección al Ambiente
- Esquema de Financiamiento en Apoyo al Programa de Sustitución de Motores Fuera de Borda

Así, en 2010 a través de los programas especiales que generaron descuentos por 55,897 millones de pesos, cifra, 0.5% menor que en 2009.

7.2. COLABORACIÓN CON SAGARPA

Los programas que se analizan y describen a continuación son un ejemplo ilustrativo de los resultados que FIRA en coordinación con SAGARPA han logrado consolidar. Lo anterior, con la finalidad de contribuir en revertir la problemática planteada en párrafos previo se incrementar el nivel de desarrollo en el Campo Mexicano.

La SAGARPA ha establecido cinco objetivos prioritarios para el sector los cuales se busca alcanzar a través del trabajo conjunto entre los distintos órdenes de gobierno y la sociedad rural apalancándose en los proyectos especiales de colaboración:

- Elevar el nivel de desarrollo humano y patrimonial de los mexicanos que viven en las zonas rurales y costeras.
- Abastecer el mercado interno con alimentos de calidad, sanos y accesibles provenientes de nuestros campos y mares.
- Mejorar el ingreso de los productores incrementando nuestra presencia en los mercados globales, vinculándolos con los procesos de agregación de valor y la producción de bioenergéticos.
- Revertir el deterioro de los ecosistemas, a través de acciones para preservar el agua, el suelo y la biodiversidad.
- Conducir el desarrollo armónico del medio rural mediante acciones concertadas, tomando acuerdos con todos los actores de la sociedad rural.

7.2.1. FONAGA

El Fondo Nacional de Garantías de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural (FONAGA) se basa en un convenio de colaboración que celebra por una parte, el Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) y por otra parte, el Banco de México en su carácter de fiduciario en el Fideicomiso denominado Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA).⁴¹

El FONAGA se enmarca en una estrategia integral de apoyos dirigidos a pequeños productores, regiones Sur-Sureste y el crédito para inversión fija, que además del financiamiento se complementa con programas para la Constitución de Garantías Líquidas, sobre todo a productores que no han tenido acceso a dichos apoyos. Se buscan esquemas de asociación de productores, ejemplo de esto es el de criador-engordador y reconversión productiva. Esto, con la finalidad de aprovechar las condiciones favorables que ofrece el mercado.

Asimismo, al amparo de la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables, dentro del FONAGA se incorpora el Fondo Mexicano para el Desarrollo Pesquero y Acuícola (PROMAR), el cual busca incrementar el otorgamiento de crédito formal a los productores de ingresos medios y bajos del sector pesquero y acuícola, así como promover la creación y operación de esquemas de financiamiento para la conservación, incremento y aprovechamiento sustentable de los recursos, complementar las acciones de capacitación y transferencia de tecnología y mejorar la integración y competitividad de las empresas.⁴²

7.2.1.1. CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Objetivo. El FONAGA busca incrementar el otorgamiento de crédito formal a los productores de ingresos medios y bajos de los sectores agropecuario, forestal, pesquero y demás actividades que se desarrollen en el medio rural, con la estructuración de un esquema que contempla la capitalización de un Fondo Nacional de Garantía para cubrir a los intermediarios financieros los incumplimientos de los acreditados de los créditos otorgados.

Como instrumento para inducir el financiamiento, el FONAGA focaliza el apoyo prioritariamente a productores de ingresos medios y bajos, al facilitar su acceso al crédito formal, al reducir los requerimientos de garantías y cubrir el riesgo de los IF, facilitando a éstos un análisis y autorización de los créditos más expedito. Asimismo

⁴¹: Anexo 1: Lineamientos de Operación del Fondo Nacional de Garantías De los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, 2010.

⁴²: Anexo 1: Lineamientos de Operación del Fondo Nacional de Garantías De los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, 2010.

reduce el costo financiero para el productor al disminuir los requerimientos de garantía líquida, menor precio de Servicio de Garantía, así como mayor competencia y multiplicación de las ventanillas de los intermediarios financieros.

Elegibilidad. Son elegibles las personas físicas y/o morales de ingresos medios y bajos con necesidades de financiamiento de hasta 160,000 UDIS por socio activo para capital de trabajo, de hasta 160,000 UDIS por socio activo para inversión fija y de hasta 500,000 por socio activo para créditos prendarios y operaciones de reporto, del mercado objetivo de FIRA. El saldo máximo de crédito por socio activo no deberá rebasar 500,000 UDIS.

Requisitos. Se deberá presentar solicitud de financiamiento ante un IF de su elección, autorizado para operar directamente con FIRA, tener capacidad para otorgar garantía líquida por el 10.0% del monto del crédito solicitado, otorgar garantías adicionales de acuerdo a las políticas del IF y la documentación requerida.

Tipos de Apoyo. Al amparo de este Programa, se otorgarán garantías para créditos de capital de trabajo e inversión fija, para conceptos de inversión elegibles para el Servicio de Garantía FEGA, excepto garantías para créditos quirografarios, factoraje y financiamientos estructurados.

En los créditos prendarios y reportos el aforo máximo se determinará de acuerdo al estudio de viabilidad correspondiente, sin que rebase el 80% del valor especificado en el Certificado de Depósito o de hasta el 85% para créditos que cuenten con el respaldo de cobertura de precios. FEGA establecerá los montos de garantía estimados para cada línea de producción, tomando en cuenta las prioridades establecidas por la SAGARPA.

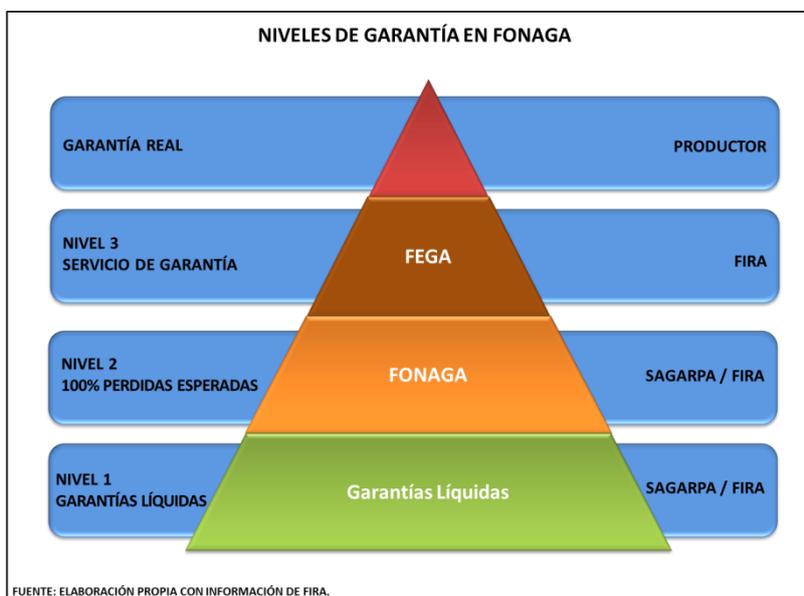
El otorgamiento de garantías al amparo de este Programa, se podrá realizar hasta que se alcance el monto comprometido de los recursos del FONAGA. Para determinar la contingencia que enfrenta el FONAGA se tomará en cuenta el plazo total de los créditos. El FONAGA cubrirá los riesgos de impago por toda la vida de los créditos que se otorguen al amparo de este Programa.

Actividades Prioritarias. En 2009 se determinaron las siguientes actividades como prioritarias, sin ser limitativas: maíz, frijol, trigo, sorgo, caña de azúcar, avicultura, compras consolidadas de insumos, agricultura controlada, tecnificación de riego, pesca y acuicultura. El remanente se destina a otros productos dando preferencia a esquemas de asociación de productores como el de integración criador-engordador y a la reconversión productiva.

Operación. El otorgamiento de garantías al amparo de este Programa, se podrá realizar hasta que se alcance el monto comprometido de los recursos del FONAGA. Los recursos transferidos por SAGARPA a FEGA al patrimonio del FONAGA, serán administrados por el FEGA cumpliendo con lo previsto en el Presupuesto de Egresos de la Federación así como en el Reglamento de la Ley Federal de Presupuesto y

Responsabilidad Hacendaria. Para determinar la contingencia que enfrente el FONAGA se tomará en cuenta el plazo total de los créditos; es decir, el FONAGA cubrirá los riesgos de impago por toda la vida de los créditos que se otorguen al amparo de este Programa.

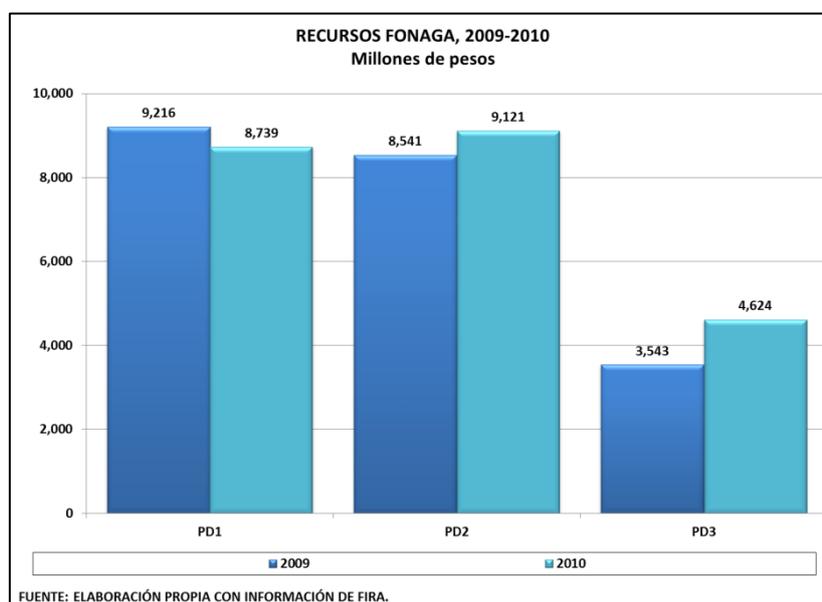
El funcionamiento de FONAGA está ligado a las condiciones y normativa de operación del fondeo y garantía de FIRA. En este sentido, se manejan garantías en 3 niveles en caso de incumplimiento del acreditado:



7.2.1.2. RESULTADOS DEL PROGRAMA

De 2009 a 2010, los créditos al amparo del FONAGA aumentaron 5.6%, pasando de 21,300 millones de pesos en 2009 a 22,483 millones de pesos en 2010. El monto otorgado por FONAGA en 2010 a productores PD1 disminuyó 5.2% anual. Los

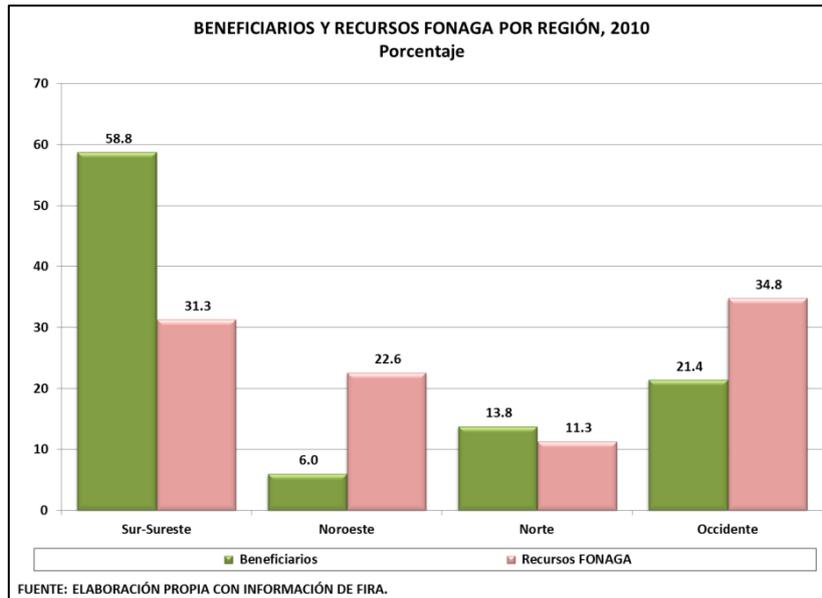
productores PD2 y PD3 registraron un aumento en el monto de 6.8% y 30.5%, respectivamente, en el mismo periodo. En 2010, los productores PD1 y PD2 recibieron 79.4% del monto otorgado por FONAGA.



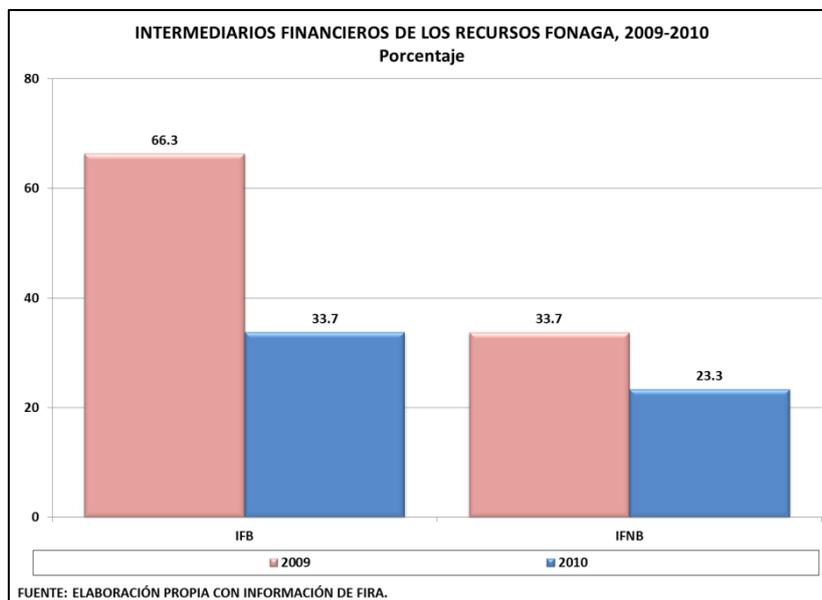
El crédito de avío representó el mayor porcentaje de los créditos de FONAGA. En 2009, el crédito de avío representó 81.7% y en 2010 el 83.7% del total del monto otorgado. El resto se concentró en créditos refaccionarios (18.3% y 16.3% en 2009 y 2010, respectivamente).

En 2010, los beneficiarios de FONAGA fueron 807,936 productores. Se observó una disminución de 22.7% en el número de productores de 2009 a 2010 ya que en el primer año los beneficiarios de FONAGA fueron 1,044,696. La disminución observada del año 2009 al 2010 se debe a la reducción de las operaciones de crédito de bajo monto (tanto en los montos de crédito, como en el número de socios). Sin embargo, en 2010 el monto de crédito asociado por beneficiario ascendió a 27,828 pesos, es decir, 36.5% superior que en 2009.

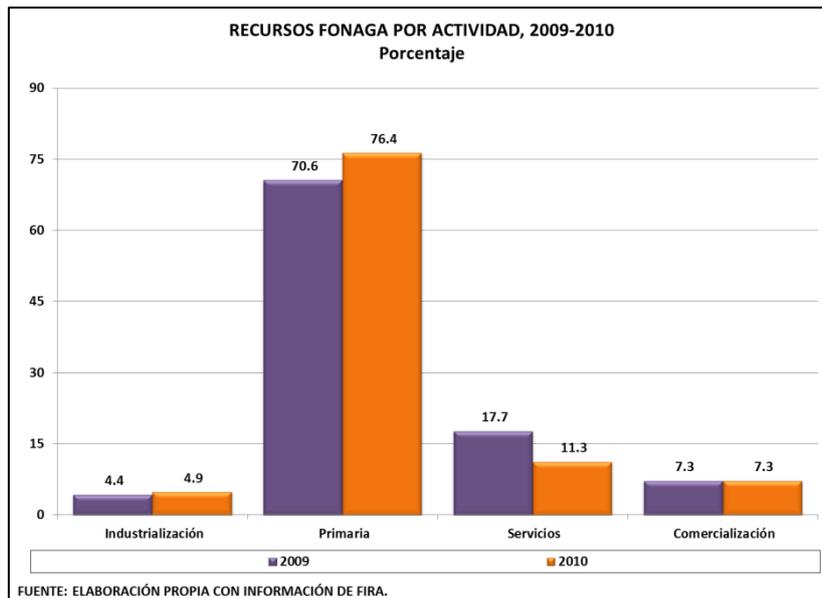
Los beneficiarios en 2010 se concentraron mayoritariamente en la región Sur (53.1%); seguidos de la región Occidente (21.4%); Sureste (15.7%); Norte (13.8%); y Noroeste (6.0%). Los montos se concentraron en la región Occidente con 34.8% del total, el Noroeste 22.6%, el Sur 21.8%, el Norte con 11.3% y por último el Sureste 9.5%. Lo anterior indica que los créditos otorgados a la región Sur y Sureste son por montos menores. Esta situación puede ser resultado del perfil de los productores en la región, los productores con menor desarrollo presentan menores escalas en sus proyectos.



Del total del financiamiento de FONAGA en 2010, 76.7% correspondió a Intermediarios Financieros Bancarios (2009 fue de 66.3%). De 2009 a 2010 se observó un aumento de 10.4 puntos porcentuales de IFB respecto al total del financiamiento FONAGA. Esto implica que se promueve una mayor canalización del crédito al reducir los requerimientos de capitalización de los bancos.

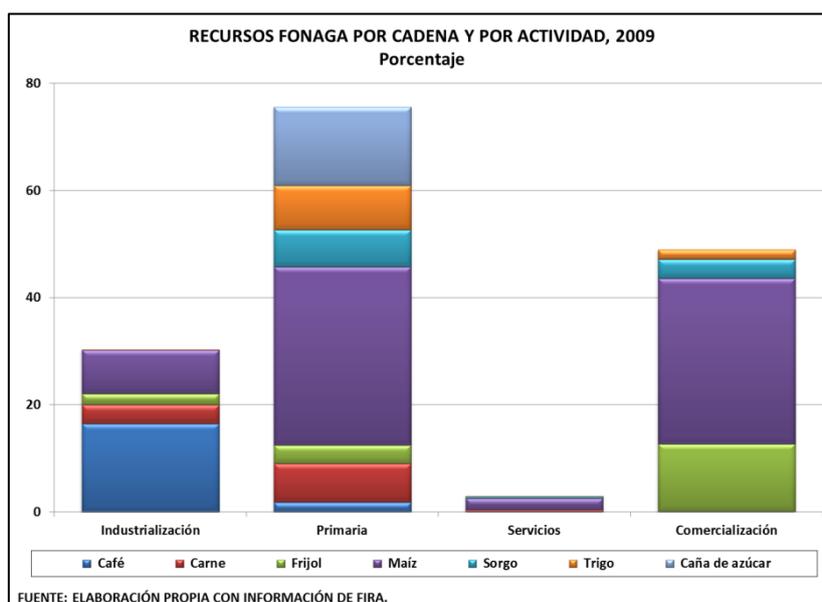


Los montos otorgados por FONAGA se concentraron en actividades primarias tanto en 2009 (70.6%) como en 2010 (76.4%). Le siguen las actividades del sector servicios con 17.7% del monto en 2009 y 11.3% en 2010. Las actividades de comercialización concentraron 7.3% del total del monto en ambos años y por último las actividades de industrialización con 4.4 y 4.9% en 2009 y 2010, respectivamente.

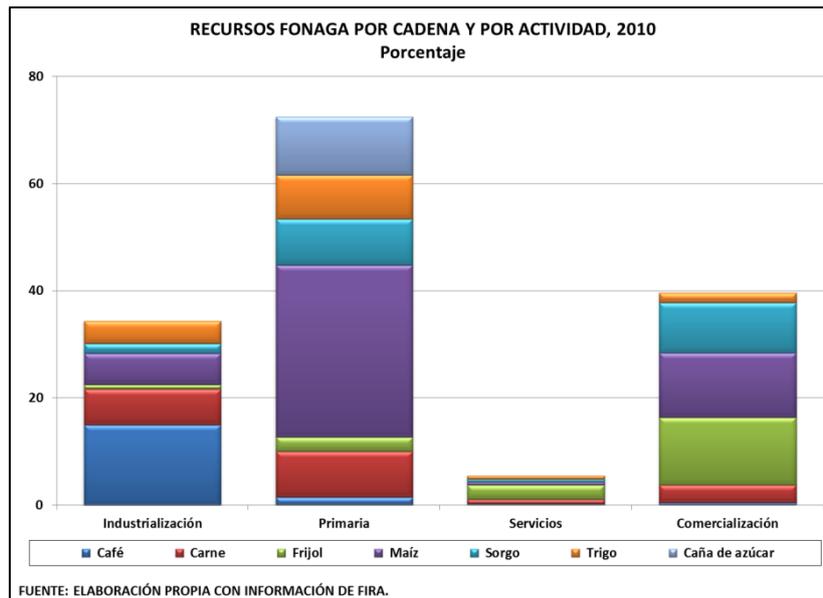


Tanto en 2009 como en 2010, el maíz representó el mayor porcentaje del total de monto otorgado por FONAGA en todos los sectores de actividad. Así, en el sector primario, el maíz representó 33.2% del total del financiamiento a este sector. Dentro de las actividades primarias, le sigue la cadena productiva de la caña de azúcar con 14.7% del total del financiamiento a actividades primarias.

En el sector de industrialización, el café es la cadena productiva con mayor porcentaje del monto total de industrialización (16.5%), le sigue el maíz con 8.1% y la carne con 3.5%. En el sector servicios y comercialización el maíz tiene el mayor porcentaje del monto en relación a otras cadenas, 2.2% y 30.9%, respectivamente. La concentración por tipo de cultivo es resultado del diseño del programa debido a que establece ciertos cultivos como prioritarios.



La distribución del monto por cadena y por sector de actividad es similar en 2010 comparado con 2009. El maíz es la cadena que representa mayor porcentaje del monto total de las actividades primarias (32.1%). Sin embargo, en las actividades de comercialización y servicios, el frijol es el que cuenta con un mayor porcentaje del monto del sector 12.6% y 2.7%, respectivamente. Por otra parte, en las actividades de industrialización la cadena del café, es la que tiene una mayor concentración de recursos con 15.0% del total del monto de industrialización, seguido por la carne con 6.7% del total.



FIRA cuenta con mecanismos para canalizar a los Intermediarios Financieros privados permitiéndoles atender a más productores al reducir el monto de capitalización y al ubicar a los Intermediarios Financieros en una posición más competitiva por cuestiones de calificación de crédito. Las garantías otorgadas por FIRA no eximen en ningún momento de procesos jurídicos de recuperación.

A manera ilustrativa, se expone un ejercicio de la disminución en la capitalización requerida y en el costo del dinero (tasa de interés) a través del siguiente ejemplo: suponiendo que el acreditado no pudiera pagar un crédito por 100 pesos, cuenta con una garantía líquida de 10 pesos y quedan 90 pesos de saldo por pagar. FONAGA para este ejemplo cubre el 60%, por lo cual de estos 90 pesos paga 60 pesos (el 60% de los 100 pesos). FEAGA cubre el 50% de segundas pérdidas, por lo que cubre 15 pesos (50% de 30 pesos), y el riesgo del Banco resulta en los 15 pesos restantes.

El monto de capitalización típicamente requerido por un Banco es el equivalente al 8.0% del riesgo asumido.⁴³ Por lo cual, sin garantía de FONAGA o FEGA debería tener un nivel de capitalización del 8.0% de 100 pesos (8 pesos). Sin embargo, debido a que el riesgo del Banco se reduce de 100 a 15, el monto de capitalización disminuye de 8 pesos a 1.2 pesos (8.0% de 15). Lo anterior resulta en que el banco está en posibilidades de canalizar 6.8 pesos más a productores (la diferencia de disminuir de 8 pesos a 1.2 pesos el requerimiento de capitalización).

ESQUEMA FONAGA CON GARANTÍA AL 50% NOMINAL Y FONAGA AL 20% (REFACCIONARIO)					
Conceptos	Escenarios				
Número de créditos del portafolio	1	2	3	4	5
Créditos quebrantados	1				
Porcentaje de pérdida	100%	50%	33%	25%	20%
Monto de quebranto	100				
Monto Garantía líquida	10				
Saldo insoluto	90				
Pago FONAGA	20	40	60	80	90
Pago FEGA	35	25	15	5	0
Riesgo Banco	35	25	15	5	0
Capitalización requerida sin FONAGA ni FEGA	8	8	8	8	8
Capitalización requerida con FONAGA y FEGA	2.8	2	1.2	0.4	0
Diferencia en capitalización	5.2	6	6.8	7.6	8
Beneficio del Intermediario con FONAGA	0.11	0.13	0.15	0.17	0.18

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

Adicionalmente, en algunos caso cuando además del FONAGA el beneficiario obtiene servicios de Fondeo y apoyo en tasa, debido al diferencial en tasa de interés que recibe el Intermediario con apoyo en tasa por parte de FIRA con respecto al Intermediario sin apoyo (2.2% en 2010 para crédito refaccionario), el costo de los 6.8 pesos es menor en 0.15 centavos (6.8 por 2.2%).⁴⁴

Es decir, por cada 6.8 pesos que tiene el beneficiario para canalizar resultantes de menor monto de capitalización requerido, le cuesta 0.15 centavos menos. De esta manera FIRA apoya a los IF privados mediante la disminución en el monto de capitalización y en el costo del dinero. Así, el menor monto de reservas implica que cuenta con un mayor monto disponible para financiar proyectos viables. Por otra parte, es importante mencionar que FIRA mantiene finanzas sanas y la siniestralidad en cartera de garantías FONAGA es muy baja, alrededor del 2.87%.

⁴³De acuerdo con la Circular Única de Bancos 2011, las Instituciones deberán utilizar el método estándar (que se especifica en la misma) para calcular el requerimiento de capital por su exposición al riesgo de crédito de cada una de las Operaciones Sujetas a Riesgo de Crédito. El capítulo Capitalización por riesgos de mercado, especifica el monto requerido por tipo de operación.

⁴⁴ El diferencial en tasa de interés es obtenido de comparar el promedio de la tasa de interés que recibe un Intermediario Financiero sin apoyo en tasa y la tasa que recibe un Intermediario que sí recibe apoyo.

7.2.2. PROYECTO ESTRATÉGICO PARA EL DESARROLLO RURAL SUSTENTABLE DE LA REGIÓN SUR-SURESTE DE MÉXICO-TRÓPICO HÚMEDO: TRÓPICO HÚMEDO

Mediante el convenio de colaboración entre SAGARPA y Fondo Especial para Financiamiento Agropecuario (FEFA) suscrito en Marzo de 2010, se estableció el proyecto especial de Trópico Húmedo, el cual se concentra en otorgar apoyos para la inversión. Tales apoyos buscan complementar la inversión privada y el financiamiento de mediano y largo plazo destinado a cultivos perennes y otras actividades económicas del sector rural con potencial de producción y mercado, preferentemente bajo un esquema de desarrollo de proveedores, a través de recursos que reducen el apalancamiento crediticio. Los apoyos se otorgan conforme a las ROP de la SAGARPA, a través de una transferencia inicial al FEFA.⁴⁵

A través del Programa Especial de Trópico Húmedo se busca reforzar de manera focalizada las acciones para coadyuvar a nivelar el desarrollo rural del Sur-Sureste con el resto del país aprovechando el potencial productivo y las ventajas comparativas, en armonía con el medio ambiente y el desarrollo social. Este programa otorga prioridad a los productores de bajo nivel de desarrollo en áreas de alto potencial productivo, apoyando a cultivos con alto potencial de mercado y proyectos de inocuidad y certificación, asimismo se da prioridad a la innovación y transferencia de tecnología.

7.2.2.1. CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Objetivo. Elevar la viabilidad de los proyectos productivos apoyados en las 9 entidades federativas de la zona del “Trópico Húmedo” de México: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Puebla, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz y Yucatán; y contribuir en la reducción de su riesgo financiero, a través del otorgamiento, por única vez, de un apoyo hasta el 30% del total del Proyecto de Inversión autorizado y financiado por una institución acreditante, presentado por personas que pertenezcan a la población objetivo.

Elegibilidad. Este programa está dirigido a personas físicas o morales constituidas conforme a las legislaciones en materia agrícola, ganadera, mercantil, civil, agraria, entre otras, que de manera individual o colectiva, se dediquen a actividades agrícolas, pecuaria, pesqueras, acuícolas, agroindustriales y del sector rural en su conjunto, sin acceso o con dificultades para obtener financiamiento suficiente y oportuno y que cuenten con proyectos productivos elegibles ubicados en los estados considerados dentro del ámbito de acción del programa.

Podrán recibir el apoyo aquellas personas de la población objetivo que cuenten con un proyecto de inversión, validado técnica y financieramente por una institución

⁴⁵SAGARPA: Lineamientos Generales de Operación Trópico Húmedo, 2010.

acreditante, cuenten con una línea de crédito preferentemente al amparo del Fondo Nacional de Garantías de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural (FONAGA) y que presente evidencia documental que sustente sus proyecciones de venta.

Requisitos. Se debe pertenecer a la población objetivo y cumplir con las Reglas de Operación de la SAGARPA así como los Lineamientos Generales de Operación. Presentar al Agente Técnico un Proyecto de Inversión libre para los cultivos perennes y actividades del sector rural descritas en los lineamientos, ubicados en la región Sur-Sureste de México. Contar con un crédito autorizado o en proceso de autorización para el Proyecto de Inversión, preferentemente al amparo de FONAGA.

Tipos de Apoyo. Los recursos de apoyo podrán ser equivalentes hasta por el 30% del total del Proyecto de Inversión, sin exceder un monto máximo de 15 millones de pesos por proyecto; dicho proyecto deberá estar orientado prioritariamente a cultivos perennes con periodo pre productivo de por lo menos 2 años (24 meses), excepto yuca, malanga y piña. Dado que el programa busca apoyar proyectos en su etapa pre operativa, la totalidad del apoyo conjuntamente con las aportaciones de capital de los productores se podrán destinar para cubrir las primeras inversiones con la finalidad de financiar el proyecto inicialmente en la medida de lo posible, con fuentes de recursos que no generan cargas financieras y de manera complementaria el crédito para darle mayor viabilidad mientras inicia su fase productiva comercial.

Actividades Prioritarias. Las líneas de producción prioritarias con base al potencial de la región y orientadas al mercado son los cultivos perennes tales como: palma de aceite, hule, pimienta, cítricos, piña, vainilla, jatropha y palma de coco, cultivos anuales como arroz y soya y otros proyectos productivos tales como: centros regionales de acondicionamiento de ganado bovino y ovino, módulos de reconversión de arroz de temporal a riego, laboratorios rodantes de análisis de suelo, certificación de café y otras cadenas adicionales entre las que se encuentran mango, papaya, ajonjolí, cacahuate, chile habanero, bovino, miel y tilapia entre otros.

Operación. A través del convenio de colaboración entre SAGARPA y FEFA se implementa este programa. El agente técnico analizará la documentación entregada que debe acompañar la solicitud, así como el proyecto de inversión a apoyar, es preciso no rebasar 2 millones por proyecto de inversión. FEFA deberá establecer los mecanismos que comprueben la aplicación del crédito y el Apoyo al proyecto de inversión. De igual forma, FEFA podrá ministrar la totalidad del apoyo si así lo justifica el proyecto, una vez que se haya efectuado la primera ministración del crédito. El productor deberá detallar los conceptos de Inversión en los que empleará el subsidio. Una vez ministrados y aplicados los apoyos al proyecto, el Agente Técnico realizará por lo menos una visita de supervisión y solicitará un informe de seguimiento.

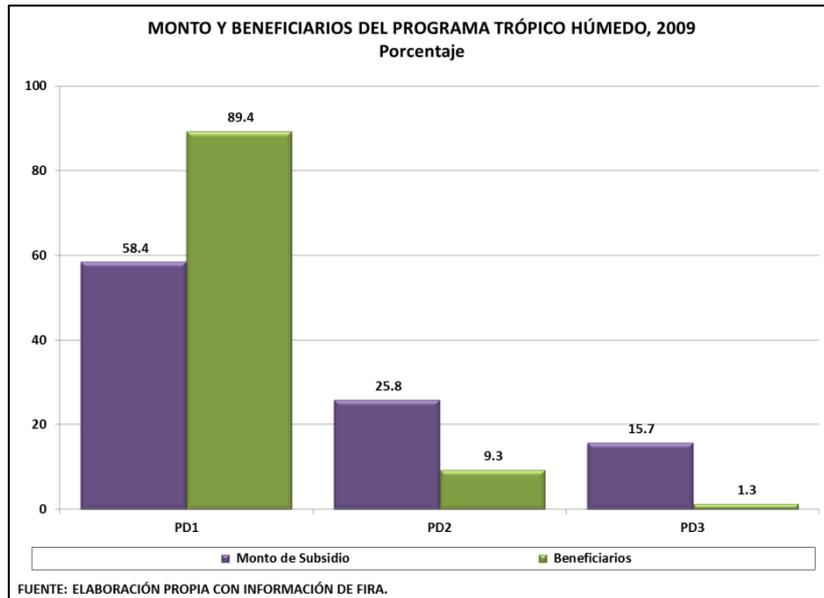


7.2.2.2. RESULTADOS DEL PROGRAMA

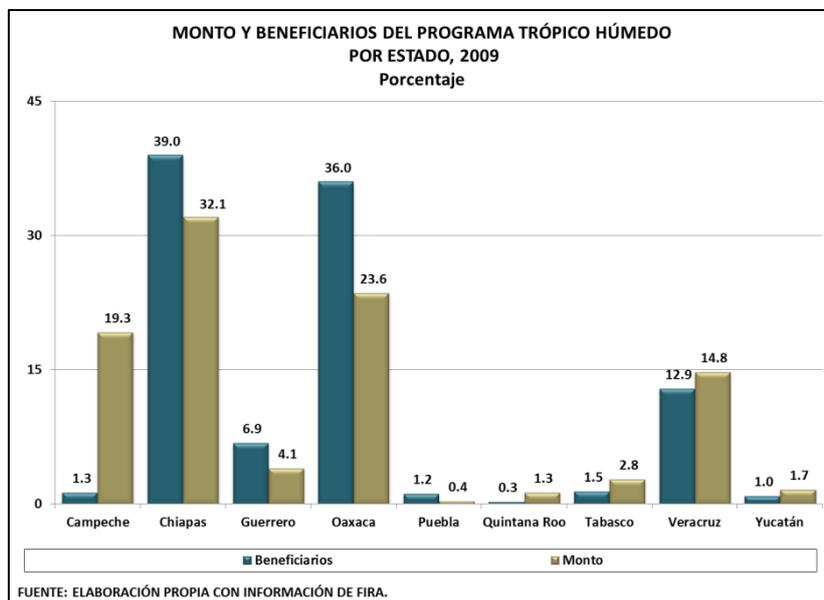
A través del Programa Especial “Trópico Húmedo” se otorgaron 269 millones de pesos en 2009 y se apoyaron 163 proyectos.⁴⁶ Del total del subsidio otorgado, 58.4% corresponde a productores PD1, 25.8% a productores PD2 y 15.7% a PD3. Es decir, más del 84.2% de los recursos se concentra en productores PD1 y PD2.

Por otra parte, el total de beneficiarios en 2009 fueron 33,702, de los cuales la mayoría son productores PD1 (89.4%). Los productores PD2 representaron a 9.3% de los beneficiarios y los PD3 fueron 1.3% del total.

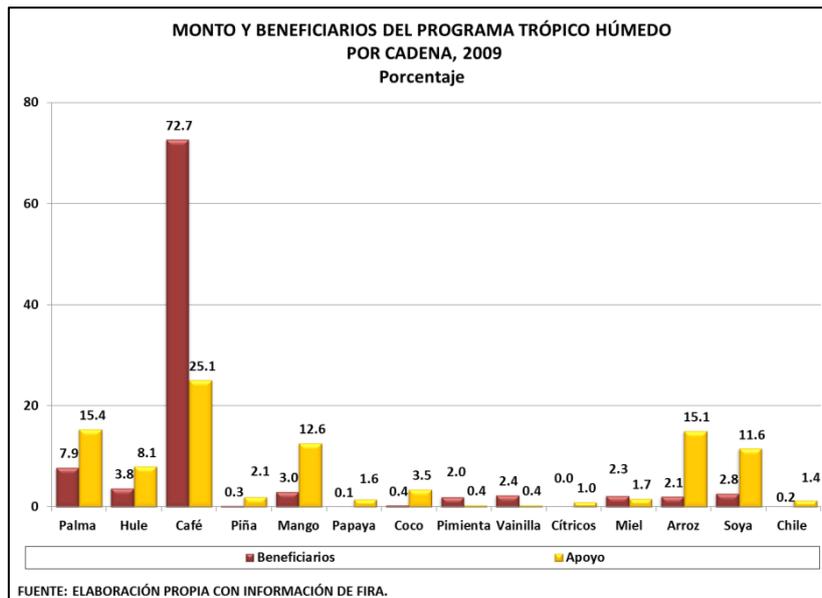
⁴⁶ Debido a que este programa opera de abril a marzo de cada año, sólo se tiene información disponible del cierre de 2009. La información de marzo de 2009 a abril de 2010 no se encuentra disponible.



El programa Trópico Húmedo tiene el objetivo de elevar la viabilidad de los proyectos productivos apoyados en las 9 entidades federativas de la zona del “Trópico Húmedo” de México. El mayor porcentaje de los beneficiarios se concentran en Chiapas (39.0%), Oaxaca (36.0%) y Veracruz (12.9%). En cuanto al monto, la mayoría se concentró en los estados de Chiapas (32.1%), Oaxaca (23.6%) y Campeche (19.3%).



En 2009 se apoyaron las líneas de producción prioritarias, 72.7% de los beneficiarios se concentraron en la certificación de café y recibieron 25.1% del monto destinado a este producto. Los beneficiarios de Palma de Aceite, son los siguientes en concentrar un mayor porcentaje de beneficiarios del programa Trópico Húmedo (7.9%) y recibieron 15.4% del monto. El monto otorgado al arroz fue 15.1% del total, 12.6% al mango y 11.6% a la soya.



7.2.3. PROYECTO ESTRATÉGICO DE TECNIFICACIÓN DEL RIEGO

Uno de los principales usuarios del agua en México es el sector agropecuario, el cual utiliza el 78% del agua extraída. Este sector muestra un uso poco eficiente con pérdidas globales hasta del 46%.⁴⁷ El uso adecuado del agua es de importancia por sus consecuencias ambientales, así como su efecto en futuros costos de producción. El costo de agua aumentará si continúa la sobreexplotación de acuíferos naturales y otras fuentes de agua. Dada la problemática anterior, FIRA y SAGARPA están interesadas en promover el uso óptimo del agua, para que los productores incrementen su productividad mediante la tecnificación del riego.

Igualmente, otro beneficio de la tecnificación de riego es proveer en medidas precisas los suministros de agua requeridos por una planta, lo cual evita la erosión de los suelos y la pérdida de su fertilidad. La eficiencia de uso de agua permite aumentar el número de hectáreas irrigadas, incrementando la producción agrícola y mejorando las condiciones de vida de la población rural.

Por estas razones, el Ejecutivo Federal, a través de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), celebró con el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO) un convenio de colaboración con objeto de instrumentar el “Proyecto Estratégico de Tecnificación del Riego 2010”.⁴⁸ Asimismo, el Comité de Evaluación y Seguimiento (CES) acuerda dar facultad a la Dirección General de Vinculación y Desarrollo Tecnológico (DGVDT) para que, previa aprobación de la

⁴⁷ UNAM: Instituto de Investigaciones Económicas: Evaluación de Diseño Programa Tecnificación de Riego, 2010.

⁴⁸ SAGARPA: Lineamientos Específicos de Operación, Proyecto Estratégico De Tecnificación de Riego, 2010.

Subsecretaría de Agricultura establezca los Lineamientos Específicos de Operación del Proyecto Estratégico de Tecnificación del Riego 2010. Dicho convenio establece que la mecánica operativa para el otorgamiento de apoyos a la tecnificación de riego se especifica en los Lineamientos de Operación que LA SAGARPA, FEFA y FIRCO acurden.

7.2.3.1. CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA

Objetivo. El Proyecto de Tecnificación del Riego tiene como objetivo fomentar la producción de alimentos, realizando un uso sustentable de la cuenca y acuíferos, mediante la tecnificación del riego que permita el uso más eficiente y productivo del agua.

Elegibilidad. Las personas físicas o morales que, de manera individual o colectiva, se dediquen a actividades agropecuarias en zonas de riego, independientemente del tipo de tenencia de la tierra.

La población objetivo que solicite este apoyo y se encuentre en la ubicación geográfica del Proyecto Piloto de Recuperación de Mantos Acuíferos (Desacoplamiento de las Tarifas Eléctricas de Uso Agrícola) deberá adherirse voluntariamente a éste, mediante carta de renuncia a su registro de Padrón SAGARPA.

Requisitos. Es requisito ser productor agropecuario de riego o aquel que reúne las condiciones para serlo. No haber recibido apoyos de manera individual u organizada para la tecnificación de riego, en cualquiera de los programas que ha operado la Secretaría al menos durante dos años anteriores a su solicitud. Asimismo, se otorgarán apoyos para las solicitudes que consideren la instalación de sistemas de riego tecnificado nuevos para su operación dentro del predio o parcela.

Tipos de Apoyo. Este tipo de apoyo se otorga para la adquisición e instalación de sistemas de riego tecnificado nuevos para su operación dentro del predio o parcela, que incluye entre otros, sistemas de riego localizado como micro aspersión, cinta de riego y goteo puntual, así como sistemas de riego de aspersión como son aspersión fija, portátil manual, semifijo (cañón viajero), lateral rodante (side roll), pivote central y lateral móvil (avance frontal). Lo anterior es indicativo y no limitativo.

La aplicación de los recursos autorizados, se realizará a través de apoyos directos, hasta de un 50% del costo de los sistemas de riego sin rebasar 14,000 pesos por hectárea, sin incluir impuestos, y con un apoyo máximo de 750,000 pesos para personas físicas y de 1,000,000 para personas morales.

Actividades Prioritarias. El “Proyecto Estratégico de Tecnificación del Riego 2010” se opera a nivel nacional, en función de la demanda existente, priorizando entidades federativas con mayor superficie por tecnificar, así como productores de ingresos medios y bajos, y a proyectos que contribuyan a equilibrar acuíferos sobreexplotados.

Operación. Este programa se implementa a través de un convenio de colaboración que se enmarca en la función de la banca de desarrollo para complementar esfuerzos, capacidades y recursos de SAGARPA, FIRCO y FIRA. De esta forma el productor, solicita al Intermediario Financiero (IF): a) Crédito por el 50% del costo total de la inversión para Tecnificación de riego, preferentemente al amparo del FONAGA o b) apoyo SAGARPA- FIRA para la adquisición de sistemas de riego nuevos, correspondiente al 50% del valor total del proyecto. Posteriormente, el IF, al momento de recibir la documentación del apoyo de LA SAGARPA, envía las solicitudes de apoyo a la Agencia FEFA para su revisión. El FIRCO validará el cumplimiento de los criterios y requisitos de elegibilidad. El FEFA notifica al solicitante las resoluciones sean positivas o negativas, del apoyo de LA SAGARPA. Mediante el descuento del crédito, FEFA se da por enterado sobre la disposición del crédito y realiza el depósito del apoyo correspondiente en la cuenta designada por el beneficiario.



7.2.3.2. RESULTADOS DEL PROGRAMA

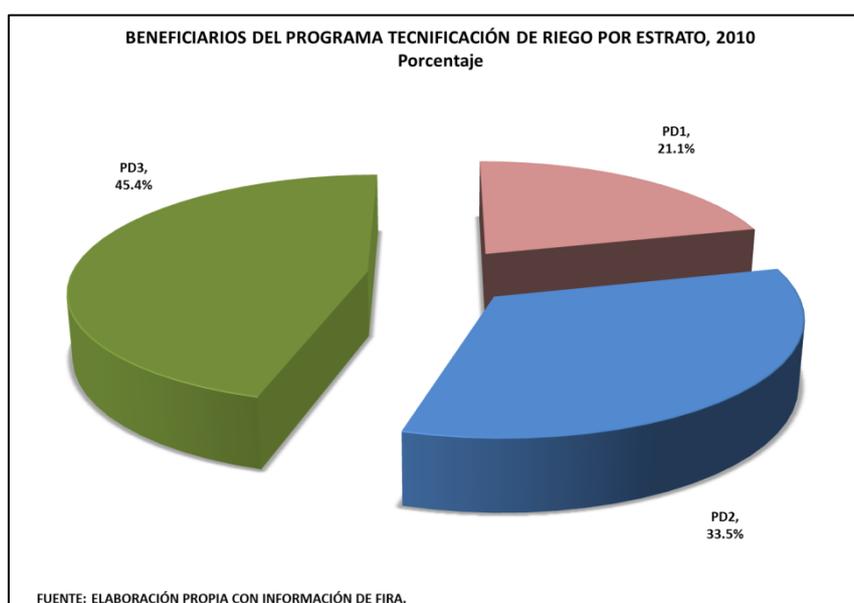
El Proyecto de Tecnificación del Riego atiende a productores con el objetivo de fomentar la tecnificación del riego que permita el uso más eficiente y productivo del agua. En este sentido, en 2010 se tecnificaron 25,912.96 hectáreas generando un ahorro de agua de 54,744,259.6 m³ de agua al año. En tanto, en 2009 se tecnificaron 67,135.87 hectáreas que generaron ahorros por 72,583,053.1 m³ de agua al año.⁴⁹

En 2010, 21.1% de los productores beneficiados por el programa fueron tipo PD1, 33.5% PD2 y 45.4% PD3, es decir, más del 50.0% de los productores fueron PD1 y PD2, productores de ingresos bajos y medios.

⁴⁹ SEMARNAT: Estadísticas del Agua en México, 2010.

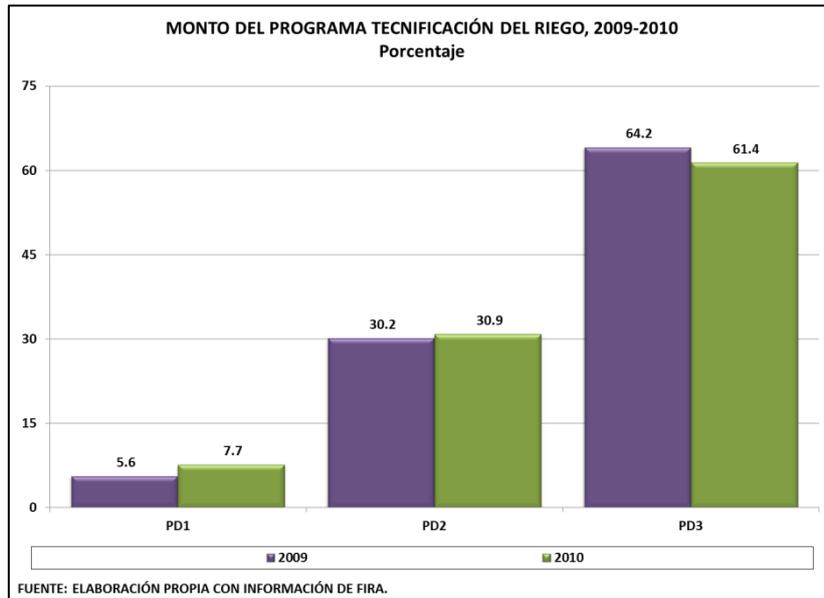
De 2009 a 2010 se observó una disminución en el número de productores beneficiados de 3,157 productores en 2009 a 1,611 en 2010. Esto resultó en una disminución de 48.9% en el número de beneficiarios del programa tecnificación del riego.

De acuerdo con los lineamientos específicos de operación del programa 2010, la aplicación de los recursos autorizados, se realiza a través de apoyos directos, hasta de un 50% del costo de los sistemas de riego sin rebasar 14,000.00 (Catorce mil pesos 00/100 M.N.) por hectárea, sin incluir impuestos, y con un apoyo máximo de 750,000.00 (Setecientos cincuenta mil pesos 00/100 M.N.) para personas físicas y de 1,000,000.00 (Un millón de pesos 00/100 M.N.) para personas morales. Los proyectos prioritarios o especiales, que contemplen la tecnificación de zonas compactas, distritos o módulos de riego, serán dictaminados por el FIRCO a nivel central junto con la Unidad Responsable.

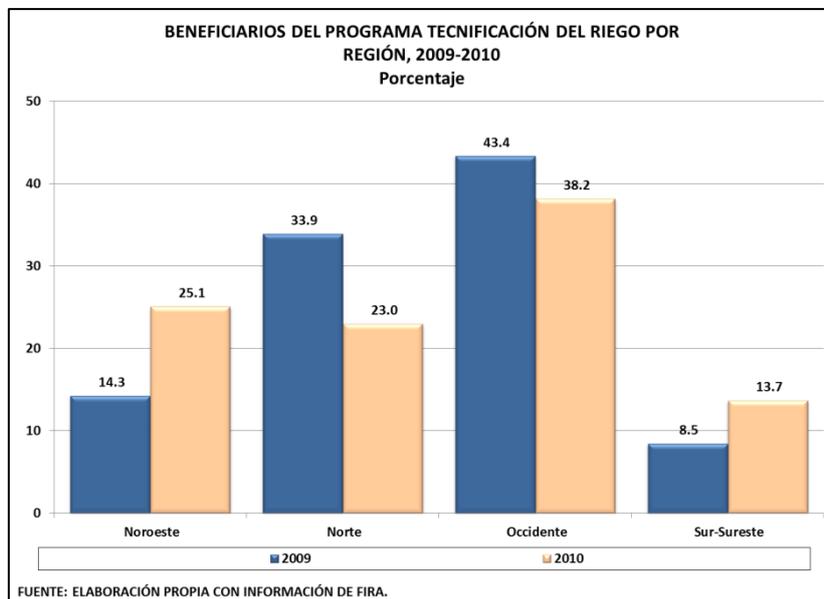


En 2010, se canalizaron 302.6 millones de pesos a través del programa tecnificación de riego. De 2009 a 2010 se observó una disminución de 54.7% en el monto total, ya que en 2009 se otorgaron 667.8 millones de pesos. El monto promedio por beneficiario en 2010 fue de 187,868 pesos, es decir 11.2% inferior que el monto promedio en 2009. Por otra parte, al haber menor techo de subsidio para proyectos bajo la coordinación FIRA-SAGARPA, disminuye el número de productores beneficiados.

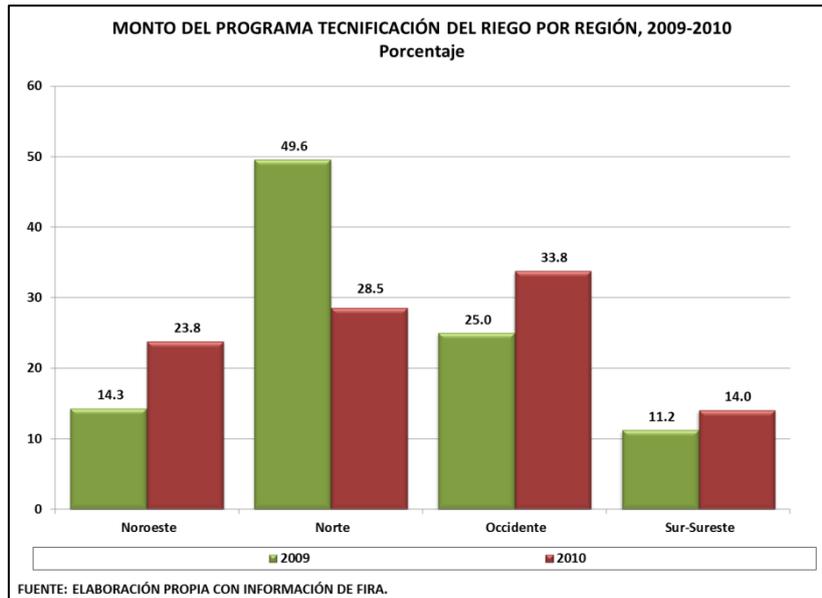
Del monto otorgado al programa de tecnificación de riego en 2010, 61.4% fue destinado a productores PD3, 30.9% a productores PD2 y 7.7% a productores PD1. La distribución fue similar en 2009.



Los beneficiarios del programa tecnificación de riego se concentraron en la región Occidente tanto en 2009 (43.4%) como en 2010 (38.2%). La región Norte concentró a 33.9% de los beneficiarios en 2009 y a 23.0% en 2010. Por su parte, la región Sur-Sureste fue la que tuvo un menor número de beneficiarios en ambos años, 8.5% y 13.7% en 2009 y en 2010, respectivamente. Esto sugiere que el nivel de desarrollo de los productores es mayor en el Occidente y en el Norte.



La región norte concentró la mayor proporción del monto otorgado al programa de tecnificación de riego en 2009 con 49.6% del monto. En 2010, fue la región Occidente la que concentró la mayor proporción del monto otorgado (33.8%). El Sur-Sureste, concentró el 11.2% y 14% del monto otorgado en 2009 y 2010, respectivamente.



Por medio del programa de tecnificación del riego se apoyó con subsidios por un monto de 667.3 millones de pesos, los cuales detonaron inversiones por 2,118 millones de pesos en 2009. Esto representó una detonación de inversión de 3.2 pesos por cada peso de apoyo. En 2010, se apoyó a través de subsidios por 302.7 millones de pesos que detonaron inversiones por 1,259 millones de pesos, aumentando la detonación de inversiones a 4.2 pesos por cada peso de apoyo.

DETONACIÓN DE INVERSIONES DEL PROGRAMA DE RIEGO, 2009-2010		
Millones de pesos		
Concepto	2009	2010
Monto de apoyo	667.3	302.7
Inversión	2,118.5	1,259.0
Detonación	3.2	4.2

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

8. EVOLUCIÓN Y DESEMPEÑO DE FIRA

Las acciones de política pública de FIRA tienen como prioridad impulsar la competitividad de la producción primaria y sus cadenas productivas, así como fomentar el desarrollo sostenible del Campo Mexicano. El foco de atención son los sectores más pobres y las regiones más deprimidas del país. Como estrategia adicional al financiamiento se promueve la capacitación y la transferencia de tecnología.

Dentro de los principales lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo que FIRA ha tomado como base para su estrategia se encuentran los siguientes criterios:

- Elevar el nivel de desarrollo humano y patrimonial de habitantes rurales.
- Abastecer el mercado interno con alimentos de calidad, sanos y accesibles.
- Mejorar los ingresos de los productores incrementando su presencia en los mercados globales.
- Revertir el deterioro de los ecosistemas.
- Conducir el desarrollo armónico del medio rural tomando acuerdos con todos los actores de la sociedad.

En línea con los criterios mencionados y derivado de este estudio se observa que FIRA avanzó tanto en 2009 como en 2010 en la consecución de su *Misión* “Contribuir al desarrollo sostenible y competitivo del campo mexicano, con servicios financieros y tecnológicos innovadores, para mejorar la calidad de vida de sus habitantes” así como con su *Visión* “Ser líder en servicios financieros y tecnológicos para el campo mexicano”.

De acuerdo con las evaluaciones de impacto de FIRA, así como con el análisis realizado en esta evaluación para los años 2009 y 2010, los objetivos y estrategia de FIRA se encuentran en línea con lo planteado en el marco de las políticas públicas dirigidas al sector rural.

FIRA, ha focalizado sus estrategias principalmente en apoyar a productores de bajos ingresos PD1 y PD2; fomentar la organización de los productores; la capacitación y transferencia de tecnología y la utilización de tecnologías sustentables. De igual forma, FIRA se ha consolidado como el principal ejecutor y promotor de la política pública de financiamiento y fomento para las actividades agropecuarias y pesqueras del país. Lo anterior, se muestra en el hecho de que el 54.9% del financiamiento total otorgado en el sector primario en México proviene de esta Institución.

Los resultados más importantes de la alineación de FIRA con los objetivos de la política pública para la atención de la población rural son una mayor penetración

financiera, aumento en los niveles de financiamiento al sector, de garantías de crédito, y de apoyos de fomento.

8.1. RESULTADOS DE LAS EVALUACIONES DE IMPACTO 2008 Y 2009

Las evaluaciones de impacto realizadas a los Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) tienen como objetivo general evaluar sus efectos causales en el ingreso de los beneficiarios de los programas que canalizan apoyos para el fomento financiero y tecnológico a los sectores agropecuario, forestal y pesquero. Esta sección sintetiza los hallazgos más sobresalientes generados durante los años 2008 y 2009.⁵⁰

Por el lado de las fortalezas estratégicas, se ha constatado que los apoyos otorgados durante 2008 y 2009 han dado mayor prioridad a los estados y municipios con mayor marginación. Esto ha implicado que la mayoría de los beneficiarios atendidos son de bajos ingresos, y cuentan con superficies sembradas inferiores a 10 hectáreas en promedio. En general, éstos son productores jóvenes con familias nucleares pequeñas, y con 6.6 años en promedio de escolaridad. También, se observa que los créditos son destinados principalmente a la compra de insumos productivos (el 84.7% de los beneficiarios los usan para este fin).⁵¹

FIRA ha logrado promover créditos para los productores de menores ingresos con tasas de interés más favorables. Por ejemplo, en 2008 para créditos por concepto de avío, en el estrato PD1 sobresale una diferencia entre las tasas con subsidio implícito de FIRA y tasas sin apoyo de 20.4 puntos porcentuales, mientras que en el 2009 esta diferencia resultó ser de 15.3 puntos porcentuales.⁵² Este cambio se debe principalmente a un decremento de la tasa de mercado sin apoyo, el cual descendió de 29.2 a 21.7 en el periodo 2009-2010.

Los impactos derivados de los apoyos de FIRA han sido positivos y significativos. De acuerdo con la evaluación 2009, el impacto económico global atribuible a los apoyos otorgados en 2008 fue de 26.9% sobre los ingresos promedio de los beneficiarios.⁵³ En tanto, a pesar de los efectos de la crisis financiera, durante 2009 el incremento global en ingresos atribuible a los apoyos de FIRA fue de 23.6%.⁵⁴

⁵⁰Al momento de la realización del presente estudio de evaluación no se encuentra disponible la evaluación de impacto FIRA 2010.

⁵¹ Uniceder: Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos, 2009.

⁵² Uniceder: Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos, 2009.

⁵³ Grupo de Economistas y Asociados: Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos, 2008.

⁵⁴ Uniceder: Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos, 2009.

Los mayores impactos económicos se dan entre los beneficiarios para quienes se combinan programas de apoyo financiero y de apoyo tecnológico (24.3% sobre el ingreso promedio de los beneficiarios). Le siguen aquellos que sólo reciben apoyo crediticio (17.2% sobre el ingreso promedio de los beneficiarios), y finalmente están los impactos para los beneficiarios a los que sólo se apoya en la parte tecnológica (7.5% sobre el ingreso promedio de los beneficiarios). También, se observa que los beneficiarios de FIRA utilizan en mayor medida nuevas tecnologías de producción que los no beneficiarios. Finalmente, se encontró que cada uno de los apoyos tiene un impacto diferenciado, aunque de manera general en el año 2009, el impacto promedio fue de 19.6 pesos. Es decir, por cada peso del gasto en la operación de FIRA se generan 19.6 pesos de beneficio social.⁵⁵

En general, la población atendida por FIRA aumenta su potencial de acceso al crédito después de haber recibido apoyos. Durante 2008 se observó que los ex beneficiarios de los apoyos de FIRA tienen mayor probabilidad de acceder a crédito (25.1 puntos porcentuales) que un grupo comparable, pero no apoyado previamente por FIRA. Tal tendencia se mantiene en promedio durante tres años posteriores al apoyo. Los evaluadores argumentan que este efecto se debe a que, tanto los ex – beneficiarios como los beneficiarios tienen mayores posibilidades de ser considerados como sujetos a crédito después de haber sido apoyados por FIRA. En 2008 del total de los ex – beneficiarios de SIEBAN, 20.0% recibieron créditos de instituciones apoyadas por FIRA y 5.0% de otras fuentes formales. Los resultados indican que los ex – beneficiarios SIEBAN generan ingresos que en promedio son 19,300 pesos superiores a los ingresos de los no beneficiarios. Los resultados para 2009 son consistentes con estos hallazgos.

Dentro la evaluación de impacto 2009 se propone tres nuevas variables para medir los impactos socioeconómicos, los cuales mostraron los siguientes impactos positivos y diferenciales:⁵⁶

- Utilización y aplicación de tecnologías nuevas. Se muestra un diferencial porcentual de 9.5% entre los beneficiarios 2009 y el grupo de control.
- Integración y pertenencia a redes de valor. Se observa que la integración de redes de valor se ve reflejada en la participación en organizaciones, de modo que 59.9% de los beneficiarios y 21.0% de los no beneficiarios pertenecen a alguna red.
- Acceso al crédito. Los beneficiarios recurren en un porcentaje mayor, en un 84.5%, que los no beneficiarios a las diferentes opciones de crédito, lo anterior incluyendo opciones formales e informales.

⁵⁵ Uniceder: Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos, 2009.

⁵⁶ Uniceder: Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos, 2009.

Respecto a las razones por las cuales los entrevistados no solicitaron crédito se mencionó en la evaluación de 2008 la percepción de elevadas tasas de interés (24.7% de ellos). Otra de las razones esgrimidas resultó la falta de ingreso suficiente para pagar un crédito (21.7% de los no beneficiarios). La falta de garantías también aparenta ser un obstáculo significativo para el acceso. El valor promedio del colateral exigido tanto para los beneficiarios como para los no beneficiarios fue de aproximadamente 130.0%.

En 2009, se observó que el rechazo de solicitudes se debió principalmente al incumplimiento de la totalidad de las garantías que exigen los intermediarios financieros y por falta de fondos o financiamiento. Se menciona que existen pocos problemas para acceder a los créditos, aunque un problema frecuente es la llegada tardía de los créditos.

8.2. RESULTADOS DE LAS ACCIONES DE FIRA EN LOS AÑOS 2009 Y 2010

Caracterización de la Cartera de FIRA: Intermediarios Financieros y Personas Físicas

De acuerdo con los resultados de este análisis los apoyos otorgados por FIRA tienen como objetivo facilitar el acceso al crédito a pequeños productores rurales, en particular a productores PD1 y PD2, y disminuir los costos de financiamiento al acreditado final. De igual forma, busca brindar condiciones preferenciales en créditos de avío y refaccionario en moneda nacional a productores de bajos ingresos, los cuales son entregados a los beneficiarios a través Intermediarios Financieros Bancarios (IFB) e Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB).

Basados en este estudio se encontró que FIRA efectivamente ha impulsado el desarrollo del Sistema Financiero Rural Mexicano. Esto, mediante el fortalecimiento de diversas entidades financieras (Intermediarios Financieros Bancarios e Intermediarios Financieros No Bancarios), las cuales han contribuido a canalizar los recursos crediticios hacia la población del sector agropecuario, forestal y pesquero con mayores necesidades crediticias.

Asimismo, FIRA ha logrado ampliar los flujos de fondeo a través de intermediarios financieros privados rurales. Ejemplo de esto es la participación de los IFNB los cuales hoy en día otorgan el 20.6% del créditos bajo el servicio de descuento, atendiendo con ello objetivos institucionales prioritarios de mejor forma, tal es el caso del acceso al financiamiento de pequeños productores rurales y la atención de las regiones con mayor índice de marginación. Así, en el caso de los IFNB el 45.1% de la población atendida son PD1 y PD2 y el 37.0% de sus recursos se concentran el Sur y Sureste del país.

A su vez, FIRA ha financiado recursos enfocados en actividades y regiones prioritarias del país y ha orientado sus productos al fortalecimiento de las capacidades de los productores, así como al incremento de la productividad de los proyectos

mediante los apoyos de asistencia técnica. A continuación se hace un repaso de los resultados más relevantes en estos rubros para los años 2009 y 2010.

Del financiamiento total otorgado en el sector primario en México 54.9% proviene de FIRA. Esta tendencia se ha mantenido en los últimos años convirtiendo a FIRA en la institución con mayor cobertura en servicios financieros para el medio rural. Durante 2010 FIRA otorgó en descuento y garantías sin fondeo 102,946 millones de pesos, resultado 1.3% inferior al alcanzado en 2009. Lo anterior, se atribuye al efecto que tuvo la crisis financiera del 2008 en las políticas gubernamentales contra cíclicas del 2009. Es decir, se infiere que en el año 2009 hubo un incremento mayor que proporcional en los montos canalizados a través de FIRA con el objetivo de disminuir los efectos de la crisis financiera en el sector agropecuario, forestal y pesquero.⁵⁷

En tanto, en 2010 el descuento FIRA alcanzó 88,627 millones de pesos, cifra ligeramente menor a la observada en 2009 (en 0.9%). Con respecto a garantías sin fondeos también se observa una disminución de 14,854 millones de pesos contratados en 2009 a 14,318 millones de pesos en 2010.

FIRA ha fomentado la ampliación de los flujos de crédito a través de Intermediarios Financieros privados rurales. En el año 2009 FIRA detonó financiamiento por 16,932 millones de pesos a través de los Intermediarios Financieros No Bancarios, monto que aumentó a 18,280 millones de pesos en 2010.

Al observar el número total de beneficiados que atendió FIRA en los años reportados, se aprecia un aumento de éstos, ya que a través de los Servicio de Fondeo y Garantías sin fondeo se benefició a un total de 1.69 millones de socios en 2010, mientras que en 2009 se benefició a 1.63 millones.

Al analizar los beneficiarios por separado de descuento y garantías sin fondeo se observó un aumento en ambos casos de 3.0% y 7.2%, respectivamente. El número de productores financiados a través de los servicios de descuento pasó de 1.59 millones en 2009 a 1.64 millones en 2010 y por su parte el número de beneficiarios del Servicio de Garantías, pasó de 49,305 en 2009 a 52,862 en 2010.

Por otra parte, FIRA impulsa la complementariedad entre las ramas productivas distribuyendo recursos a las actividades agrícolas, pecuarias, forestales, pesqueras y rurales. En 2010 se destinó a la agricultura 59,011 millones de pesos (66.6% del monto total); se otorgó a ganadería 17,538 millones de pesos (19.8% del monto total); se destinó al financiamiento rural 8,480 millones de pesos (9.6% del monto total); a pesca se destinó 2,622 millones de pesos (3.0% del monto total) y finalmente se destinó a las actividades forestales 976 millones de pesos (1.1% del monto total). Por otro lado, se

⁵⁷Durante el primer semestre del 2009, el PIB de México observó un retroceso de 9.2% en términos anuales.

observa que a pesar de que el 46.5% de los beneficiarios de descuento se dedican a actividades del sector servicios (762,600 productores), únicamente 9.3% (8,248 millones de pesos) del monto financiado es destinado a este sector. El mayor porcentaje de los recursos se destina al sector primario.

Con relación a las actividades económicas de los beneficiarios se observa que el porcentaje de los beneficiarios que se dedican a la actividad primaria bajo la modalidad de descuento es aproximadamente 34.8% (570,720 productores) mientras que bajo la modalidad de garantías sin fondeo este porcentaje es mucho mayor, ya que el 78.0% (41,232 productores) de los beneficiarios de garantías se dedica a esta actividad. Es importante mencionar que aunque casi cuatro de cinco beneficiarios del servicio de garantías sin fondeo se dedican a las actividades primarias, reciben el 51.0% del monto total garantizado.

Al analizar a los productores atendidos de acuerdo a su nivel de ingreso la información disponible muestra que los productores PD1 representaron el 53.0% y 45.7% del total de beneficiarios del servicio de descuento en 2009 y 2010, respectivamente. En 2010 los PD1 concentraron el 18.3% de los 88, 627 millones de pesos financiados, en cambio los PD2 representan el 49.3% de los beneficiarios y concentran el 22.3% del monto total otorgado; finalmente los PD3 representan el 5.1% del total de beneficiarios y concentran el 59.3% del financiamiento. Los beneficiarios del servicio de garantías sin fondeo observan una distribución similar al caso de descuento.

En la estructuración y el acompañamiento de proyectos de inversión de pequeños productores con servicios de capacitación y asistencia técnica, FIRA destinó 422 millones de pesos en 2009, y 380 millones de pesos en 2010. Esto implica una disminución del 9.9% en el monto asignado a los apoyos tecnológicos. Por otro lado, en 2010 se benefició a 120,476 productores a través de los apoyos tecnológicos, observando una disminución de 17% del 2009 a 2010, ya que los beneficiarios en el 2009 fueron 145,215 productores. Cabe destacar que aunque el monto total distribuido disminuyó, esto se debió a una disminución en el número de beneficiarios. Es decir, a pesar de un menor monto tal, aumentó el monto promedio por beneficiario de 2,906.04 pesos en 2009 a 3,154.16 pesos en 2010.

Con relación a los créditos otorgados, el crédito de avío representa el 85.5% del crédito otorgado tanto en 2009 como en 2010 y el 14.5% restante del crédito es financiado a través del crédito refaccionario. El crédito de avío reporta una ligera disminución del 2009 al 2010 del 1.0%, pasando de 89,161 millones de pesos a 88,255 millones de pesos. Esto se debe a una disminución de este tipo de crédito del 4.8% en el servicio de descuento. El 85.3% de este crédito es otorgado bajo el servicio de descuento (75,291 millones de pesos) y el restante 14.7% (12,964 millones de pesos) se otorga bajo el servicio de garantías sin fondeo. Por su parte el crédito refaccionario también disminuyó pasando de 15,119 millones de pesos en 2009 a 14,690 millones de pesos en 2010, es decir hubo una disminución del 2.8% en este tipo de crédito. Esta disminución se debe a que hubo una caída del 71.5%, bajo la modalidad de garantías

sin fondeo, aunque hay un mayor otorgamiento de créditos refaccionarios bajo el servicio de descuento, 28.8% del año 2009 al año 2010.

Al analizar la distribución regional del crédito bajo la modalidad de descuento se muestra que el financiamiento se mantuvo constante en el Noreste y Occidente del país durante los años 2009 y 2010, mientras que en el Norte hubo un ligero aumento, y se observa una disminución en las zonas Sur y Sureste. Bajo la modalidad de garantías sin fondeo, la distribución del crédito regional aumentó ligeramente en el Noroeste y Occidente del país, aunque hubo una disminución en el resto de las regiones.

Canalización a Intermediarios Privados: Servicios de Garantías y Apoyos

A través del Servicio de Garantías que FIRA ha logrado reducir la percepción del riesgo a los intermediarios financieros, facilitando el acceso al crédito institucional a productores y empresarios del campo mexicano. El Servicio de Garantías es provisto a través del Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios (FEGA). La principal función es respaldar a los intermediarios financieros en la recuperación de los créditos ante el incumplimiento de sus clientes, garantizando la recuperación parcial, más no la total, de los créditos otorgados. Por medio de este servicio, FIRA impulsa una mayor canalización de los recursos a intermediarios privados, ya que se reducen los requerimientos de capitalización para los Intermediarios Financieros, se complementan las garantías de los productores y por lo tanto se fortalece la demanda de créditos.

El crecimiento tanto en Garantías Sin Fondeo (GSF) como en Garantías Con Fondeo (GCF) ha sido notable, ya que del 2005 al 2010 la TMAC para las GCF y GSF fue de 18.2% en cada caso. Las garantías con fondeo pasaron de 25,721 millones de pesos en 2005 a 59,359 millones de pesos al cierre del 2010. Por su parte las GSF en 2005 se ubicaron en 6,195 millones de pesos, siendo 14,318 millones de pesos para 2010. Lo anterior indica que la disposición de los Intermediarios Financieros a otorgar crédito sin fondeo ha aumentado en el período de 5 años.

Del total de beneficiarios de descuento, 36.0% y 40.8% no registraron servicio de garantía FEGA en 2009 y en 2010. Respecto a los créditos de garantía sin fondeo el 79.8% no presenta cobertura de garantía FEGA. Estos créditos corresponden principalmente a créditos de Financiera Rural, cuyas operaciones fueron al amparo de un programa especial como FONAGA. Por otro lado, el fondeo garantizado presenta un notable crecimiento del 2005 al 2010, ya que en 2005 el fondeo garantizado fue del 51.8%, mientras que en 2010 fue del 66.98%, es decir creció en 15 puntos porcentuales. Lo anterior indica que gracias a los servicios de garantías y fondeo de FIRA, se han canalizado mayores recursos al campo mexicano.

Además del servicio de garantías, otro de los servicios primordiales que FIRA tiene para canalizar los beneficiarios a los intermediarios financieros son los apoyos financieros y tecnológicos. FIRA otorga apoyos financieros y tecnológicos para profundizar la capacitación y formación de productores del campo mexicano, ya sea

vía el subsidio en la participación en el sistema financiero o el fomento de adopción de nuevas tecnologías productivas.

Dichos apoyos buscan fortalecer aspectos de competitividad tanto a productores como a los intermediarios financieros que atienden a dichos productores. Mediante el análisis realizado se encontró que existe una relación directa entre los montos y beneficiarios de apoyos en tasas de interés, 82% del monto de apoyo en tasa de interés lo recibieron productores PD1 y estos productores conformaron el 95% de los beneficiarios.

El apoyo en tasa ofrece una tasa de interés subsidiada lo cual beneficia al productor al poder obtener un crédito a un menor precio que en el mercado. Este apoyo se otorgó con un monto total de 509 millones de pesos en 2009, y fue 15.7% menor en 2010 con 429 millones de pesos, disminuyendo la distribución para todos los estratos, sin embargo la mayor disminución se observó en los productores tipo PD3, con una reducción del 29.4% de 2009 a 2010. Este apoyo benefició a 789,463 productores en 2010, del cual el 95.0% pertenecieron al estrado de PD1.

El apoyo en primas cobradas por el servicio de garantías tiene el fin de aminorar los costos de transacción de los productores para obtener financiamiento formal. Así, en 2010 se benefició a 272,712 productores, cifra 4.2% inferior que en 2009. Sin embargo, cabe resaltar que en 2010 aumento el monto otorgado a 99 millones de pesos, es decir se observó un aumento del 86.1% aunque los PD3 recibieron el 43% del total. El 97.7% de los beneficiarios pertenecieron al segmento PD1 o PD2; y el 43% se destinó a la región Sur-Sureste.

El apoyo para la formación de sujetos de crédito (SIEBAN), se otorgó tanto en 2009 como en 2010 únicamente a productores PD1 y PD2. En 2009 se benefició a 192,718 productores, número que disminuyó en 2010 a 105,162 productores. La marcada disminución en número de productores apoyados se debe a los cambios en las reglas de operación, donde se eliminó el SIEBAN Especial y se focalizó el apoyo únicamente a las actividades del sector primario. En 2009 los apoyos a las actividades del sector primario representaron el 54.0% del total, mientras que en 2010 fueron el único tipo de sector apoyado para los beneficiarios del SIEBAN.

Finalmente, el apoyo para la adquisición de cobertura de precios es una nueva modalidad de apoyo en las reglas de operación con el fin de cubrir a los productores de variación en precios internacionales que afectan el costo de insumos o su precio de venta. Por ser un programa de implementación reciente, no existen suficientes datos para trazar conclusiones.

Dada la importancia de los apoyos tecnológicos para integrar a los productores del campo mexicano con los Intermediarios Financieros, FIRA implementó cambios en las reglas de operación, donde destacan la incorporación de apoyos para fortalecer el desarrollo de proveedores y proyectos; la introducción de una nueva modalidad de

asistencia técnica integral para la integración y articulación de redes de valor; y la ampliación de la población objetivo a jóvenes de zonas rurales.

En 2009 se benefició a 145,215 productores a través de los apoyos tecnológicos, en comparación en 2010 se benefició a 120,476 productores, una disminución de 17.0%, aunque es importante resaltar que en 2010 el 96% de los productores pertenecieron al estrato PD1 o PD2. Entre 2009 y 2010 se observó un decremento de 9.9% en el monto de apoyos tecnológicos, pasando de 422 millones de pesos a 380 millones de pesos.

De los seis esquemas de apoyos tecnológicos que ofrece FIRA, cinco están operados con recursos de FEGA y sólo uno de ellos, Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología, con FEFA. El monto proveniente de FEGA representó 49% del monto de apoyos tecnológicos otorgado por FIRA en 2010. Este porcentaje fue mayor en 2009 cuando del total del monto otorgado en apoyos tecnológicos por FIRA se fondeó 52% con FEGA. La modalidad de apoyo tecnológico “Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología” cuenta con el mayor monto entre los apoyos tecnológicos seguido por el apoyo SATI para la asistencia técnica. Estos dos apoyos juntos conformaron el 83.4% en 2009 y el 92.9% en 2010 del total del monto de los apoyos tecnológicos de FIRA. Similarmente, la mayoría de los beneficiarios se concentra en la modalidad SATI y Capacitación Empresarial y Transferencia de Tecnología.

Es importante hacer notar que FIRA a lo largo de su historia ha mantenido finanzas sanas. Lo anterior, ha permitido en 56 años el facilitar el financiamiento al campo mexicano y al mismo tiempo otorgar apoyos financieros y tecnológicos primordialmente a los productores de más bajos ingresos (PD1 y PD2), siendo el único banco de desarrollo que jamás ha sido rescatado.

Armonización con otras entidades del Sector Público.

La labor del gobierno tiene una fuerte presencia e incidencia sobre la oferta de servicios financieros en el sector rural al proveer a través de diferentes entidades y programas una amplia gama de apoyos. A través de la coordinación de estrategias y trabajo conjunto de las diversas dependencias del gobierno, en este caso en particular de FIRA y SAGARPA se logra un fortalecimiento de la oferta, disminución de riesgos de crédito al campo mexicano, disminuir el costo de los servicios, entre otros.

Como resultado del análisis realizado para el presente estudio los resultados más importantes de los programas analizados fueron los siguientes:

FONAGA: En el año 2009 se registró un avance de reserva de 1,332 millones de pesos y un avance de financiamiento asociado de 22,483 millones de pesos. Lo anterior, indica que por cada peso de reserva se detonaron 17 pesos en financiamiento en 2009.

Programa de Trópico Húmedo: En el año 2009 se detonaron inversiones por 1,613 millones de pesos para elevar la viabilidad de los proyectos productivos en 9 estados de la República Mexicana y reducir el riesgo financiero. Del monto mencionado 899 millones de pesos corresponden al crédito otorgado, 269 millones de pesos corresponden a SAGARPA y 445 millones de pesos a productores. El efecto de lo anterior se refleja en el hecho que de cada peso otorgado por SAGARPA en colaboración con FIRA se detonaron 6 pesos en inversión en 2010.

Programa de Tecnificación de Riego: En 2010, se detonaron inversiones por 700 millones de pesos. De los cuáles, 300 millones de pesos corresponden a SAGARPA, 350 millones de pesos a financiamiento y 50 millones de pesos a productores. Esta meta fue superada debido a que se detonaron 302.6 millones de pesos en 2010, es decir, 2.6 millones de pesos más de lo esperado. Las metas establecidas en 2010 indicaban que se beneficiarían 22 mil hectáreas con riego tecnificado y a 1,500 productores. Estas metas fueron superadas ya que se beneficiaron 25,913 hectáreas y 1,611 productores en 2010. Esto indica que la meta de superficie beneficiada fue cumplida al 117.0% y la de beneficiarios al 107.4%.

8.3. CUMPLIMIENTO CON EL ARTÍCULO 55 BIS 2 DE LA LEY DE INSTITUCIONES DE CRÉDITO (LIC)

En esta sección se busca analizar el cumplimiento de FIRA con relación a lo establecido en el artículo 55 bis 2 de la ley de Instituciones de Crédito. Con base en lo reportado en este estudio se analiza el cumplimiento, por parte de FIRA, de los objetivos planteados en su normativa y lineamientos, así como el desempeño de la institución.

Asimismo, con el fin de analizar el desempeño de FIRA, se alinearon los resultados del análisis mencionado con los criterios de evaluación del Banco Mundial, los cuales se exponen a continuación.⁵⁸

- FIRA tiene una estrategia para el desarrollo de sus objetivos, ya que cuenta con un plan estratégico 2007-2012, el cual muestra una estrategia bien definida en el plazo de cinco años, alineada con la misión, visión y lineamientos de FIRA. Adicionalmente, la institución ha detectado la demanda insatisfecha y busca los recursos financieros del sector privado.
- FIRA se concentra en productores pequeños y medianos que no tienen acceso al crédito. Además ofrece servicios a productores PD3 que no son atendidos por el sector financiero debido al alto riesgo de las actividades que realizan. Adicionalmente a través de apoyos financieros y tecnológicos fortalece a productores que son excluidos del sistema financiero brindando un servicio a menor costo.

⁵⁸ The World Bank: A Health Diagnostic Tool for Public Development Banks, 2011.

- Los objetivos de la FIRA son clara y específicamente definidos tanto en sus Reglas de Operación como en el resto de su Normativa. Es importante señalar que la institución cuenta con criterios de Desarrollo incorporados en las políticas y procesos de préstamo/inversión. Los criterios de desarrollo han sido incorporados al plan estratégico de FIRA, así como en las modificaciones a las Reglas de Operación.
- Los cambios en las Reglas de Operación de FIRA, así como en su Normativa reflejan el seguimiento de un código corporativo sólido que adecua los resultados de sus acciones a los objetivos establecidos en sus estatutos.
- A través de sus informes de actividades y de sus evaluaciones externas de Impacto FIRA realiza el monitoreo de sus acciones y estrategias. Además, FIRA actualiza su normativa y reglas de operación para incorporar lecciones aprendidas.
- Finalmente, los procesos de evaluación de FIRA procuran llevar a cabo la revisión del impacto en desarrollo de una manera independiente a la institución, ya que tiene evaluaciones de impacto que fueron llevadas a cabo por instituciones independientes a FIRA.

Por lo anterior, se puede decir que FIRA cumple con los criterios de evaluación del Banco Mundial.

Por otra parte, lo encontrado en este estudio sustenta que FIRA cumple con lo establecido en el artículo 55 Bis 2 de la LIC. De acuerdo con este ordenamiento, existen tres objetivos por cumplir y a continuación se señalan las acciones realizadas y los resultados obtenidos por FIRA que se analizaron en este estudio y que muestran que se cumple con los puntos señalados.

I. Promueven el financiamiento a los sectores que definen sus leyes orgánicas y contratos constitutivos, que los intermediarios financieros privados no atienden.

De acuerdo a sus leyes orgánicas FIRA promueve el financiamiento a los pequeños y medianos productores que no cuentan con acceso a crédito. Esto se observa en que los productores de descuento tipo PD1 y PD2 fueron 1,516,448 y representaron 95.2% del total de productores en 2009. A su vez, en 2010 este porcentaje se mantuvo en 94.9% del total de los productores PD1 y PD2 que fueron 1,557,527.

Por otra parte, los productores PD1 y PD2 de garantías sin fondeo fueron 37,581 y representaron 76.2% del total de productores de garantías sin fondeo en 2009. En 2010, los productores PD1 y PD2 fueron 34,185 y representaron 64.7% del

total. A pesar de que los productores PD3 son la minoría en los servicios de descuento y garantía sin fondeo, reciben la mayor proporción del monto.

Adicionalmente, en el 2010, los productores tipo PD3 con descuento concentraron 59.3% del financiamiento. De igual forma, los beneficiarios PD3 obtuvieron 74.5% de los 14,653 millones de monto de garantías sin fondeo en 2010. Lo anterior indica que FIRA atiende a su población objetivo que son los pequeños y medianos productores y el hecho de que los productores tipo PD3 reciban la mayor parte del monto se debe a que los grandes productores, a pesar de ser pocos, reciben mayores montos que los pequeños productores. Esto se puede deber a que los productores PD3 se especializan en actividades más rentables y al favorecer a productores grandes FIRA promueve sinergias entre los grandes y pequeños productores. Además, FIRA atiende a productores tipo PD3 del campo mexicano debido a que por el alto riesgo intrínseco a las actividades del campo, la Banca Comercial pocas veces los financia.

De igual forma, la focalización de FIRA en productores pequeños y medianos es evidente al analizar el perfil de los receptores de los apoyos financieros y tecnológicos:

El número de productores PD1 y PD2 con apoyo en tasa fue 917,410 y representaron a 97.2% de los beneficiarios con apoyo en tasa en 2009. En 2010, los productores PD1 y PD2 con apoyo en tasa fueron 768,576 y representaron al 97.4% de los productores con apoyo en tasa.

El número de productores PD1 y PD2 con apoyo en prima fue 281,598 y representaron a 99.0% de los beneficiarios con este apoyo en prima en 2009. En 2010, los productores PD1 y PD2 con apoyo en prima fueron 266,527 y representaron al 97.7% de los productores con apoyo en prima.

El número de productores PD1 y PD2 con apoyo SIEBAN fue 192,718 y representaron a 100.0% de los beneficiarios con apoyo SIEBAN en 2009. En 2010, los productores PD1 y PD2 con apoyo SIEBAN fueron 105,162 y representaron al 100.0% de los productores con apoyo SIEBAN.

En 2010 se benefició a 120,476 productores a través de los apoyos tecnológicos y en 2009 se benefició a 145,215 productores. En 2010, los productores PD1 y PD2 fueron (96.0%). La distribución de los beneficiarios de apoyos tecnológicos por tipo de productor fue similar en 2009.

Es decir, tanto en apoyos financieros como en los apoyos tecnológicos los beneficiarios tipo PD1 y PD2 representan a más del 90% de los beneficiarios. Mediante este tipo de apoyos, FIRA ayuda a los pequeños productores a capacitarse y contribuye en la generación negocios rentables.

Siguiendo la misma línea de análisis sobre la concentración de los montos y beneficiarios en los pequeños y medianos productores, a diferencia de lo que sucede

en el fondeo y en las garantías sin fondeo, el monto que reciben los productores PD1 y PD2 como porcentaje del total de cada tipo de apoyo financiero y de los apoyos tecnológicos es mayoritario.

Apoyos Financiero

El monto que recibieron los productores PD1 y PD2 con apoyo en tasa fue 362.3 millones de pesos y representó 84.4% del monto de apoyo en tasa en 2010. En 2009, el monto de los productores PD1 y PD2 con apoyo en tasa fue 414.2 millones de pesos y representó 81.3% del total.

El monto que recibieron los productores PD1 y PD2 con apoyo en prima fue 56.8 millones de pesos y representó 57.2% del monto de apoyo en prima en 2010. En 2009, el monto de los productores PD1 y PD2 con apoyo en prima fue 38.3 millones de pesos y representó 74.9% del total.

El monto que recibieron los productores PD1 y PD2 con apoyo SIEBAN fue 142.2 millones de pesos y representó 100.0% del monto de apoyo SIEBAN en 2010. En 2009, el monto de los productores PD1 y PD2 con apoyo SIEBAN fue 223.9 millones de pesos y también representó 100.0% del total.

Apoyos Tecnológicos

El monto que recibieron los productores PD1 y PD2 con apoyos tecnológicos fue 303.7 millones de pesos y representó 81.6% del monto de apoyos tecnológicos en 2009. En 2010, el monto de los productores PD1 y PD2 con apoyos tecnológicos fue 331.9 millones de pesos y representó 89.2% del total.

Por otra parte, el cambio en la proporción de monto por beneficiario indica la disminución los montos otorgados de 2009 a 2010 fue mayor al cambio en el número de beneficiarios. Los beneficiarios del servicio de garantías sin fondeo son los que registraron un monto promedio mayor, siendo de 305,452 pesos en 2009 y 275,824 pesos en 2010. Los beneficiarios de descuento registraron un monto promedio de 56,158 pesos en 2009 y 54,009 pesos en 2010. Mientras que los beneficiarios de garantías con fondeo registraron un monto promedio de 56,764 pesos en 2009 y 61,778 pesos en 2010. Es decir, a través del servicio de garantías sin fondeo se logra canalizar mayores montos a los productores.

En el sentido contrario, se observó un aumento en el monto promedio que reciben los beneficiarios de FONAGA ya que pasó de 20,389 pesos en 2009 a 27,828 pesos en 2010. Los beneficiarios del programa trópico húmedo registraron un monto promedio 7, 982 de pesos en 2009 y los beneficiarios del programa de riego registraron un monto promedio de 211,524 pesos en 2009 y 187,868 pesos en 2010. Siendo estos últimos los beneficiarios de programas especiales que reciben un mayor monto promedio.

FIRA ha financiado mayoritariamente créditos de avío. Sin embargo, los créditos refaccionarios aumentan la rentabilidad de los negocios del campo mexicano. El crédito refaccionario aumenta las inversiones fijas de los productores beneficiados y se espera una mayor rentabilidad en los años venideros al aumentar la competitividad de los productores. En cuanto al tipo de crédito en el año 2010, el descuento otorgado por FIRA para créditos por concepto de avío fue 75,291 millones de pesos (85.0%), mientras que por concepto refaccionario se otorgaron sólo 13,336 millones de pesos (15.0%). Con respecto a las garantías sin fondeo en 2010 se garantizaron 12,964 millones de pesos por concepto de crédito de avío, lo cual representó el 90.5% del total. De igual forma en las garantías con fondeo el 86.2% de los créditos corresponden a créditos de avío y sumaron 51,189 millones de pesos en 2010.

En términos de la ubicación de los beneficiarios FIRA la mayoría se concentra en el Occidente y en el Sur. FIRA atiende al sector rural de todo el país y únicamente en algunos programas especiales define ciertas regiones prioritarias. El crédito cubierto en garantía se concentró mayoritariamente en el Occidente con 30.1% del total. La concentración en el Occidente se debe a la ubicación natural de los productores en zonas especializadas. La región Occidente ha resultado un polo de atracción de los recursos debido a sus ventajas comparativas en las actividades relacionadas con el campo mexicano. La vocación de los productores es lo que hace que los servicios se enfoquen en estados con producción agropecuaria. Lo mismo sucede en el servicio de garantías sin fondeo que concentra el monto garantizado mayoritariamente en el Noroeste y Occidente con 30.1% y 26.2% del total.

Sin embargo, la falta de cobertura geográfica por parte de los servicios financieros en el país sugiere que se debe de ampliar la oferta en zonas con baja penetración del sistema financiero ya que la no bancarización ocasiona pérdidas en eficiencia y que no se canalicen los recursos hacia proyectos productivos.

Por lo anterior, la región Sur concentra a productores pequeños y medianos sin acceso a crédito que FIRA busca fortalecer. En 2010, los productores del Sur representan a la mayoría de los beneficiarios de descuento (48.9%); de apoyos en las primas (48.0%); en los apoyos SIEBAN (40.3%) y apoyos tecnológicos (44.0%). Por su parte, los beneficiarios de descuento de Occidente obtuvieron el mayor porcentaje del monto, 29.3%. Esto implicaría que los montos que reciben los beneficiarios del Sur son menores que los montos que reciben los beneficiarios de Occidente que podrían ser productores más grandes y especializados. Es decir, FIRA atiende a la población más necesitada del Sur del país aunque el monto que otorga a estos beneficiarios es menor que el que se otorga a los grandes productores de Occidente.

En relación al apoyo de FIRA por tipo de actividad, FIRA tiene como objetivo el desarrollo del campo mexicano. Es por esto que las actividades prioritarias se relacionan con actividades realizadas en localidades rurales de menos de 50 mil habitantes. Dentro de los distintos servicios otorgados por FIRA la mayoría de los productores se enfocan en actividades primarias. Tal es el caso del fondeo con 34.8% de los beneficiarios dedicados a actividades primarias en 2010; 47.8% de los

productores de garantías con fondeo se dedican a actividades primarias; y en especial, los beneficiarios de garantías sin fondeo ya que 78.0% de los beneficiarios se dedicaron a actividades del sector primario.

Adicionalmente, los IFNB alcanzan a la población que se pretende atender: a los pequeños y medianos productores. Dentro de los beneficiarios con financiamiento en 2010, los tipo PD1 fueron atendidos en un mayor porcentaje por IFNB (35.2% del total de PD1), le siguen los PD3 (33.3% de los beneficiarios PD3) y los PD2 (27.2% del total de PD2). Dentro de los beneficiarios con servicio de garantías sin fondeo en 2010, el porcentaje de beneficiarios atendidos por IFNB es mayor que en descuento en todos los tipos de productores. Los beneficiarios tipo PD1, son atendidos en 88.9% por IFNB, los PD2 en 87.1% y los PD3 en 65.6%. En el agregado, los beneficiarios de garantías sin fondeo son los que más se han visto beneficiados por IFNB, ya que de 2005 a 2010 pasaron a atender a más de la mitad de los beneficiarios. En ambos casos, descuento y garantías sin fondeo, son los productores de menores ingresos (PD1) los que se benefician en mayor medida de los IFNB.

Los IFNB muestran una mayor habilidad para penetrar el Sur y Sureste del país. Del monto total otorgado por IFNB el 37.0% se distribuyen en el Sur y Sureste, mostrando una mayor habilidad para alcanzar una región marginada. En comparación, del monto total otorgado por la banca comercial el 21.0% de los recursos se canalizan el sur y sureste del país. La concentración de recursos en estas regiones ha incrementado 4.8 puntos porcentuales desde 2005 a 2010 para el caso de los IFNB. Sin embargo para Intermediarios Financieros Bancarios se observa una disminución de 5.9 puntos porcentuales en el mismo periodo. Al fomentar la distribución de apoyos a regiones marginadas, FIRA promueve la inclusión financiera, otorgando a apoyos a un mayor número de productores, y cumpliendo con el objetivo dictado por la ley de instituciones de crédito de promover el financiamiento a personas físicas o morales del campo mexicano.

Con respecto al tipo de crédito otorgado, los IFNB otorgan una mayor proporción de créditos por concepto refaccionario, el 23.3%, en comparación con los intermediarios financieros bancarios que otorgan el 15.0%. Al cubrir las diferentes necesidades financieras de productores del campo mexicano, se expande el número de productores con interés de obtener un financiamiento.

Los productores PD1 y PD2 recibieron el 45.1% del total de descuento otorgado en 2010 por los IFNB y recibieron el 39.4% del total de descuento otorgado por Intermediarios Financieros Bancarios en el mismo año. Además, la participación de los IFNB es mayor en los pequeños y medianos productores, 23.6% del total de descuento otorgado a productores PD1, 22.4% del total a PD2, y del 19.0% del total a PD3. El descuento y garantías sin fondeo otorgado a productores de diversos estratos cumplen con la finalidad de ayudar incorporar a personas físicas o morales en actividades relacionadas al campo mexicano al sistema financiero. Al cubrir las garantías necesarias para un crédito y reducir el costo de fondeo para los Intermediarios

Financieros, FIRA cuenta con un mecanismo que facilita la obtención de créditos para un productor del campo mexicano.

II. Contar con mecanismos para canalizar a intermediarios financieros privados a quienes ya pueden ser sujetos de crédito por parte de estos intermediarios financieros.

Del análisis realizado se concluye que FIRA efectivamente cuenta con mecanismos para lograr el objetivo mencionado, siendo uno de los mecanismos el otorgamiento de garantías a los intermediarios financieros, complementado por el mecanismo de otorgamiento de apoyos financieros y tecnológicos a los beneficiarios. Los mecanismos mencionados permiten facilitar la utilización del sistema financiero a productores que enfrentan demasiadas restricciones para su fácil acceso al sistema, tales como costos financieros demasiado altos, falta de conocimiento con respecto al uso y beneficios del sistema financiero, falta de herramientas y conocimiento sobre la productividad de los diversos proyectos en el campo mexicano, entre otros.

El principal mecanismo de FIRA para promover la canalización de sujetos de crédito a los intermediarios financieros ha sido el servicio de garantías con fondeo y sin fondeo. Estas permiten a los intermediarios financieros asumir un menor riesgo al otorgar recursos a los productores, y disminuir el monto requerido en garantía por crédito. Lo anterior beneficia a productores que en otras condiciones no podrían otorgar el colateral o garantía líquida suficiente para acceder a un crédito, o no estarían dispuestos por tener que comprometer una parte excesiva de su patrimonio como garantía hipotecaria.

El servicio de garantías puede llegar a cubrir hasta un 90% del préstamo otorgado al beneficiario final, por lo que disminuye en una gran proporción el riesgo en el que incurren los intermediarios financieros ante la posibilidad de no pago. Lo anterior incrementa significativamente la disposición de las instituciones de crédito a tomar riesgos, y a flexibilizar los requisitos y criterios necesarios para otorgar créditos a un mayor número de productores.

Prueba de que a través del servicio de garantías se ha otorgado un mayor financiamiento es el crecimiento de las Garantías Sin Fondeo, las cuales en el período 2005-2010 presentaron una Tasa de Crecimiento Medio Anual del 18.24%, a su vez las Garantías con Fondeo presentan una Tasa de Crecimiento Medio Anual del 18.21%.

Adicionalmente, las garantías con fondeo aumentaron en mayor proporción que el servicio de descuento en el período 2005-2010 para los productores PD1 y PD2. Mientras que el crédito cubierto en garantía en el año 2005 fue de 51.8%, en el año 2010 fue de 67.0%. Esto indica que se otorgó una menor mayor proporción de descuento sin garantía para pequeños y medianos productores, y aumentó el descuento con garantía en los últimos cinco años facilitando la participación de estos estratos en el sistema financiero.

Al enfocarnos en la concentración de recursos por estrato de GSF en el período 2005-2010, se observa que los montos otorgados a pequeños y medianos productores (PD1 y PD2) presentan un crecimiento significativo, mientras que en 2005 se distribuyó para PD1 y PD2 un monto de 534 millones de pesos, en 2010 se canalizaron 3,657 millones de pesos para el mismo tipo de productores; lo anterior representa un incremento del monto otorgado en 6.84 veces. La concentración de recursos para PD1 y PD2 aumentó del 8.6% del total otorgado en GSF en 2005 a 25.5% del total en 2010. Esto muestra un fuerte crecimiento en la concentración de recursos para los estratos prioritarios para FIRA.

FIRA canaliza sus recursos a través de Intermediarios Financieros Bancarios (IFB) y No Bancarios (IFNB), en particular el crecimiento de la operación con los IFNB es de particular relevancia para FIRA, dado que concentran un mayor porcentaje del monto que canalizan hacia los sectores prioritarios (pequeños y medianos productores) en comparación con los IFB. Los IFB recibieron 45,024 millones de pesos en garantías con fondeo en 2010, lo cual representa el 75.8% del monto total otorgado por FIRA. Como complemento los Intermediarios Financieros No Bancarios (IFNB) recibieron 14,335 millones de pesos en garantías con fondeo, lo cual representa el 24.2% restante del monto total otorgado por FIRA. Cabe resaltar que en el período 2005-2010 los IFNB incrementaron su participación en garantías con fondeo catorce veces, ya que en 2005 tan sólo recibieron 1,010 millones de pesos. En contraste, los IFB recibieron 24,711 millones de pesos en 2005, aumentando en 1.82 veces el monto recibido en el 2010.

Adicionalmente, otro punto positivo de los cambios observados en la canalización de recursos a través del tiempo es la diversificación de Intermediarios Financieros, ya que esto permite a FIRA tener distribuciones de garantías con diferentes enfoques, complementándose y permitiendo a un mayor número de productores obtener los requisitos necesarios para obtener un crédito. En lo que se refiere al monto canalizado por concepto de garantías sin fondeo, los IFB recibieron 8,823 millones de pesos representando el 62.3% del total en 2010; por su parte los IFNB recibieron 130 millones de pesos, representando tan sólo 0.9% del monto total contratado y Financiera Rural recibió el monto restante 5,265 millones de pesos, lo cual representó 36.8% del total en 2010. Como punto de referencia, en el año 2005 ni los IFNB, ni Financiera Rural participaron en el programa de garantías sin fondeo, mientras que los IFB recibieron el monto total canalizado bajo el concepto de GSF, siendo este un total de 6,195 millones de pesos.

En el tema de distribución de las garantías por región se aprecia que en el año 2005 las garantías con fondeo se distribuyeron principalmente en el Noroeste del país, zona que recibió 7,388 millones de pesos representando el 28.7% del total. Por otro lado, en el año 2010 la región Occidente recibió la mayor cantidad de garantías con fondeo, un total de 17,867 millones de pesos, representando el 30.1% del total. Las regiones Sur y Sureste recibieron en 2005 el 26.7% del total de garantías con fondeo, un monto de 6,861 millones de pesos, aumentando en el año 2010 a un monto de

14,827 millones de pesos, lo cual indica que se contrataron 2.16 veces más recursos de garantías con fondeo en un periodo de cinco años. Sin embargo, cabe resaltar que el monto otorgado al Sur y Sureste representó el 25% del total en 2010 y es una disminución de 1.7 puntos porcentuales en comparación con 2005. Esto indica un crecimiento más acelerado del monto de garantías con fondeo en otras regiones del país.

Por su lado, las garantías sin fondeo se distribuyeron principalmente en la región Sur del país en el año 2005, 1,850 millones de pesos, representando el 29.9% del monto total otorgado en garantías sin fondeo. En 2010, el Noroeste fue el principal receptor de garantías sin fondeo, con 4,304 millones de pesos, lo cual representó el 30.1% del total. El Sur y Sureste del país recibieron 2,494 millones de pesos en garantía sin fondeo en el 2005, lo cual representó el 40.3% del total, en comparación, en el año 2010, el Sur y Sureste recibieron 3,208 millones de pesos representando el 22.4% del total. El porcentaje del monto total garantizado en el Sur y Sureste muestra una caída de 17.9 puntos porcentuales de 2005 a 2010, indicando una disminución en comparación con otras regiones.

Como se mencionó otro mecanismo importante utilizado por FIRA para canalizar los sujetos de crédito a los Intermediarios Financieros es el otorgamiento de apoyos financieros y tecnológicos, los cuales son utilizados para profundizar la capacitación y formación de productores del campo mexicano, ya sea vía el subsidio en la participación en el sistema financiero o el fomento de adopción de nuevas tecnologías productivas. Los cuatro diferentes apoyos financieros, y seis apoyos tecnológicos muestran una distribución enfocada a los pequeños y medianos productores.

Con respecto a los apoyos financieros, como se analizó en el apartado anterior, se han cambiado las reglas de operación con el fin de atender mejor las necesidades de los productores del campo mexicano y capacitarlos mejor para que estos puedan ser sujetos de crédito. El apoyo en tasa ofrece una tasa de interés subsidiada lo cual beneficia al productor al poder obtener un crédito a un menor precio que en el mercado, este apoyo permite a productores principalmente pequeños participar en el sistema financiero, productores para quien sin el apoyo los costos frecuentemente resultan demasiado onerosos. El apoyo en primas cobradas por el servicio de garantías tiene el fin de aminorar los costos de los productores al obtener apoyos financieros, este apoyo es un servicio que permite reducir los costos involucrados en participar en el sistema financiero incentivando a productores a obtener recursos crediticios. Por su parte el apoyo SIEBAN, tiene la finalidad de formar sujetos de crédito, y se otorgó tanto en 2009 como en 2010 únicamente a productores PD1 y PD2. Finalmente, el apoyo para la adquisición de cobertura de precios es una nueva modalidad de apoyo en las reglas de operación con el fin de cubrir a los productores de variación en precios internacionales que afectan el costo de insumos o su precio de venta. Por ser un programa de implementación reciente, no existen suficientes datos para trazar conclusiones.

Los apoyos tecnológicos tienen el fin de capacitar a productores en el uso de nuevas técnicas o tecnologías para aumentar la productividad del campo mexicano. Los apoyos pueden ser utilizados para la contratación de agencias de consultoría externa, viajes a conferencias nacionales o internacionales, integración de tecnología productiva, entre otros. Dada la importancia de los apoyos tecnológicos para integrar a los productores del campo mexicano con los Intermediarios Financieros, FIRA implementó cambios en las reglas de operación, donde destacan la incorporación de apoyos para fortalecer el desarrollo de proveedores y proyectos; la introducción de una nueva modalidad de asistencia técnica integral para la integración y articulación de redes de valor; y la ampliación de la población objetivo a jóvenes de zonas rurales. Estos cambios amplían el rango de productores prioritarios para FIRA, y permiten ofrecerles a un mayor número los beneficios del sistema financiero. Los Apoyos tecnológicos aumentan la productividad del campo mexicano, lo cual aunado a los apoyos financieros crean negocios de mayor valor agregado.

III. Armonicen acciones con otras entidades del sector público para hacer un uso más efectivo de los recursos.

El establecimiento de mecanismos de coordinación idóneos es una condición crucial para lograr un uso eficiente de los recursos públicos destinados a incrementar en forma sostenible la oferta y el acceso a servicios financieros en el área rural. Los programas de colaboración entre FIRA y SAGARPA tienen como objetivo el ahorro de recursos evitando la duplicidad de esfuerzos estratégicos y financieros.

Con el fin de lograr que el sistema crediticio avance de una manera sostenida y con altas tasas de crecimiento en el medio rural se alinean las acciones de FIRA y SAGARPA por medio de FONAGA, fondo que ha sido una herramienta de promoción del crédito para el campo, potenciando los recursos y ampliando la cobertura. Hacia el año 2009 se registró un avance de reserva de 1,332 millones de pesos y un avance de financiamiento asociado de 22,483 millones de pesos. Lo anterior indica que por cada peso de reserva se detonaron 17 pesos en financiamiento en 2009.

Debido a que la operación del FONAGA está orientado a garantizar el incremento en el otorgamiento de crédito formal, dando prioridad a los productores de ingresos medios y bajos es importante notar que en el año 2010 los productores PD1 y PD2 recibieron 79.4% de los recursos de FONAGA, es decir, los recursos están siendo asignados en casi un 80% a la población prioritaria. A su vez, los beneficiarios se concentraron mayoritariamente en la región Sur-Sureste (58.8%), atendiendo a los cultivos prioritarios tanto en 2009 como en 2010, siendo el maíz el producto que representó el mayor porcentaje del total del monto FONAGA.

La estrategia que se implementa por parte de FONAGA es un trabajo conjunto de colaboración entre SAGARPA y FIRA y de una adecuada coordinación de prioridades. La puesta en marcha del FONAGA ha disminuido el riesgo de los créditos de los Intermediarios Financieros a través de su estrategia de cobertura con Garantías

en tres niveles: Garantía líquida al 10.0% en primeras pérdidas; FONAGA al 100% en segundas pérdidas; FEGA al 50 u 80.0% en terceras pérdidas.

Los beneficios ofrecidos reducen los requerimientos de capitalización de los bancos y mejora la posición competitiva al ofrecer una menor tasa de interés lo que permite canalizar un mayor monto de recursos. Adicionalmente, el Intermediario Financiero mejora la calificación de riesgo crédito corporativo, en virtud de que cuentan con el respaldo de FEGA.

Los resultados del programa FONAGA, en los pocos años de operación que lleva, han sido un detonante para la realización de convenios de otros programas con SAGARPA y otras entidades de Gobiernos, entre las cuales se encuentran Trópico Húmedo y Tecnificación de Riego.

En lo que se refiere a los Programas Especiales de Trópico Húmedo y Riego, dado que los programas son muy jóvenes en su operación no se cuenta con información de estos programas en años anteriores a 2009 por lo que no es posible reportar resultados comparativos finales. Sin embargo los resultados obtenidos del año 2009 son positivos.

El Programa de Trópico Húmedo, tiene por objetivo elevar la viabilidad de los proyectos productivos en 9 estados específicos y contribuir a la reducción del riesgo financiero por lo que en el año 2010 se detonaron inversiones por 1,613 millones de pesos para este propósito. Del monto mencionado 899 millones de pesos corresponden al crédito otorgado, 269 millones de pesos corresponden a SAGARPA y 445 millones de pesos a productores. El efecto de lo anterior se refleja en el hecho que de cada peso otorgado por SAGARPA en colaboración con FIRA se detonaron 6 pesos en inversión en 2010.

La conveniencia de vincular los apoyos al financiamiento resulta en lo siguiente: se potencia el uso de los recursos gubernamentales; se mejora la asignación de recursos al autorizarse con base a un análisis técnico y financiero por el intermediario financiero privado; se aprovecha la infraestructura de los Intermediarios Financieros como ventanilla en la recepción de las solicitudes, seguimiento y supervisión de los proyectos; se genera un compromiso de los Intermediarios Financieros de apoyar con capital de trabajo durante la vida del proyecto y adicionalmente se fomenta la transparencia en el otorgamiento de los recursos una y mayor viabilidad de los proyectos en el tiempo más allá del subsidio.

Adicionalmente, la experiencia en la instrumentación del programa trópico húmedo en 2009, deja ver que se reducen costos para la asignación, administración y aplicación del subsidio al aprovechar la estructura de Intermediarios Financieros, FIRA y despachos. Adicionalmente, se evita al abandono de los proyectos al concurrir recursos del subsidio, productor y crédito, para inversión fija y capital de trabajo. Se reduce el Riesgo inicial de los proyectos al aplicar el subsidio en las primeras etapas y se logra mayor participación de los Intermediarios Financieros al generar certidumbre,

reducir el apalancamiento y otorgar otros servicios como la garantía FONAGA y el acompañamiento técnico.

En relación con el Programa de Riego se observa que por cada peso de subsidio, el productor invierte otro peso lo que hace que se potencialicen los apoyos, adicionalmente se facilita el acceso de los subsidios a los productores, debido a que se requieren desembolsar como aportación inicial del proyecto sólo del 10 al 20% otorgando el resto del monto con subsidio y crédito, lo que permite que un gran número de productores tenga acceso a invertir en estos proyectos. Los riesgos del proyecto disminuyen mediante este esquema, dando como resultado que la Banca Comercial apoye el programa con pocas restricciones, logrando la capitalización de las empresas agropecuarias.

Reportes indican que se optimiza el uso de los recursos hídricos disponibles, bajando los costos por bombeo, mando de obra y utilización del agua. Finalmente, otro beneficio de este programa y de la coordinación entre dependencias es que el acceso a éste por parte de los productores puede ser a través de diversas, bien vía FIRA, FIRCO o por Financiera Rural.

A través del Programa de Tecnificación de Riego en 2010, se propuso detonar inversiones por 700 millones de pesos. De los cuáles, 300 millones de pesos corresponden a SAGARPA, 350 millones de pesos a financiamiento y 50 millones de pesos a productores. Esta meta fue superada debido a que se detonaron 302.6 millones de pesos en 2010, es decir, 2.6 millones de pesos más de lo esperado.

Adicionalmente, las metas establecidas en 2010 indicaban que se beneficiarían 22 mil hectáreas con riego tecnificado y a 1,500 productores. Estas metas fueron cumplidas y superadas ya que se beneficiaron 25,913 hectáreas y 1,611 productores en 2010. Esto indica que la meta de superficie beneficiada fue cumplida al 117% y la de beneficiarios al 107.4%.

8.4. RECOMENDACIONES

1. Un reto relevante para FIRA es mantener un balance entre otorgar créditos a los grandes productores y atender a los pequeños y medianos productores que no cuentan con acceso al sistema financiero. Para atender a los pequeños productores, es recomendable que se flexibilicen ciertos criterios de evaluación de los Intermediarios Financieros no regulados para que atiendan a los productores que se encuentran en zonas marginadas, sobre todo en el caso de Garantías.
2. A través de los apoyos financieros y tecnológicos se impulsa a los pequeños y medianos productores. Sin embargo, la relación del monto de apoyos financieros y tecnológicos con el descuento fue de 1.2% en 2009 y 1.3% en 2010. Por lo anterior, se recomienda aumentar el monto destinado a estos

apoyos, ya que se ha demostrado que facilitan el acceso al crédito a pequeños productores rurales.

3. Los resultados del análisis muestran que existe una mayor concentración de los productores PD3 en actividades de industrialización y comercialización de distintas cadenas productivas, mientras que los productores PD1 se concentran en cadenas productivas con actividad primaria. Es conveniente dar mayores apoyos y capacitación a los pequeños productores con el fin de que se enfocan en actividades de mayor valor agregado.
4. Mantener la focalización de los apoyos en los pequeños y medianos productores (PD1 y PD2). En caso de no ser así, se corre el riesgo de que los montos se dirijan a sectores no prioritarios.
5. Los IFNB otorgan, en comparación con los intermediarios bancarios, recursos en mayores concentraciones a los estratos, tipo de crédito y regiones prioritarios para FIRA. Sin embargo, la operación de los IFNB en garantías sin fondeo es todavía limitada representando el 0.9% del total y ha disminuido en los últimos tres años. Por lo anterior, se recomienda profundizar la operación de IFNB en el servicio de garantías, a través de apoyos de capacitación, así como financieros para incluir a un mayor número de pequeños y medianos productores.
6. Es conveniente tener un mayor número de estudios y análisis con respecto al impacto del uso de garantías y apoyos financieros y tecnológicos como instrumentos para fomentar una mayor canalización de recursos financieros hacia los sectores prioritarios.
7. Se recomienda contar con un sistema de información sólido y con estatutos claros entre las dependencias acerca de los tiempos y formas de entrega de la información.
8. El principal obstáculo del programa de riego es el límite del monto asignado, el cual no es suficiente para atender la totalidad de la población objetivo. En este sentido es recomendable revisar el presupuesto del programa de manera conjunta entre las dependencias involucradas con el fin de que tenga un mejor alcance en sus objetivos, así como en la población que se desea atender.

ANEXO 1: BENEFICIARIOS DE DESCUENTO FIRA 2010

BENEFICIARIOS DE DESCUENTO FIRA, 2010				
Porcentaje del total de beneficiarios por estrato				
PD1				
Producto	Comercial	Industria	Primaria	Servicios
Carne	0.0	0.5	31.5	0.9
Frijol	6.2	0.0	20.9	0.6
Maíz	12.7	5.3	145.4	3.9
Sorgo	3.5	1.6	67.4	0.6
Trigo	0.1	0.4	19.9	1.2
Café	0.1	30.7	33.2	0.2
Caña de azúcar	0.0	0.1	281.8	0.9
PD2				
Producto	Comercial	Industria	Primaria	Servicios
Carne	0.6	0.1	1.7	0.1
Frijol	1.6	0.1	0.6	0.1
Maíz	2.0	0.2	6.5	0.2
Sorgo	0.3	0.0	2.6	0.0
Trigo	0.1	0.2	2.9	0.0
Café	0.0	0.1	0.2	0.0
Caña de azúcar	0.0	0.0	19.9	0.1
PD3				
Producto	Comercial	Industria	Primaria	Servicios
Carne	1.2	1.2	9.2	0.0
Frijol	1.3	0.1	1.2	0.1
Maíz	5.4	1.9	12.4	1.1
Sorgo	2.7	0.2	4.7	0.1
Trigo	1.8	0.3	5.1	0.1
Café	0.1	0.1	0.1	0.0
Caña de azúcar	0.2	0.3	14.1	0.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

ANEXO 2: BENEFICIARIOS DE GARANTÍAS SIN FONDEO 2010

BENEFICIARIOS DE GARANTÍAS SIN FONDEO, 2010				
Porcentaje del total de beneficiarios por estrato				
PD1				
Producto	Comercial	Industria	Primaria	Servicios
Carne	0.0	0.0	10.0	0.0
Frijol	0.3	0.0	9.6	0.0
Maíz	2.7	0.0	43.8	0.0
Sorgo	2.5	0.0	2.4	0.0
Trigo	0.0	0.0	7.9	0.6
PD2				
Producto	Comercial	Industria	Primaria	Servicios
Carne	0.2	0.4	3.3	0.0
Frijol	0.7	0.0	5.4	0.0
Maíz	1.8	0.2	47.1	0.1
Sorgo	1.6	0.3	5.6	0.0
Trigo	0.8	0.0	7.9	0.3
PD3				
Producto	Comercial	Industria	Primaria	Servicios
Carne	1.7	3.2	9.4	0.0
Frijol	0.6	0.2	6.2	0.0
Maíz	4.2	0.7	16.6	0.2
Sorgo	0.5	0.1	3.4	0.1
Trigo	0.6	0.1	6.4	0.1

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA CON INFORMACIÓN DE FIRA.

ANEXO 3: LINEAMIENTOS DEL PLAN ESTRATÉGICO DE FIRA

- 1. Enfocar la atención en pequeños productores que no cuentan con acceso al crédito**, a través de: impulsar el financiamiento de agroempresas y proyectos rentables de pequeños y medianos productores del medio rural en líneas de producción (commodities) y regiones prioritarias; converger los programas y recursos federales, estatales y municipales en el diseño de nuevos esquemas de financiamiento para los pequeños y medianos productores rurales; atraer más intermediarios financieros hacia los pequeños y medianos productores; masificar los programas de Microcrédito y Financiamiento Rural; fomentar la capitalización de los pequeños y medianos productores y finalmente simplificar normas y procedimientos.
- 2. Fortalecer la estructuración y el acompañamiento de proyectos de inversión de pequeños productores con servicios de capacitación y asistencia técnica**, a través de: elevar la productividad y competitividad por medio de apoyos de asistencia técnica; demostraciones tecnológicas, capacitación y fortalecimiento de competencias empresariales y organización de productores; fomentar alianzas estratégicas entre pequeños y medianos productores con empresas corporativas generadoras de valor para desarrollar y financiar esquemas de proveeduría; promover la generación de agromarcas que den identidad, valor social, ambiental y comercial a los productos de pequeños productores; intensificar el apoyo, capacitación y certificación de Empresas de Servicios que promuevan la relación entre intermediarios financieros y productores; capacitar a promotores externos en integración de agronegocios y desarrollo de proveedores (PD1 y PD2), para generar proyectos de inversión que detonen el desarrollo regional y a través de vincular las actividades de los Centros de Desarrollo a las necesidades del sector.
- 3. Ampliar los flujos de fondeo a través de intermediarios financieros rurales**, a través de: inducir la participación de Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOMES) en el financiamiento al sector; consolidar la operación de Agentes Procrea para su transformación a SOFOMES; consolidar la operación de bancos líderes e incorporar nuevos Intermediarios Financieros hacia pequeños y medianos productores con crédito y coberturas de riesgo; promover la operación directa con Uniones de Crédito y Almacenes Generales de Depósito; promover el financiamiento en el medio rural fomentando la instalación de sucursales de intermediarios financieros en localidades sin servicios financieros y expandir mediante el otorgamiento de subsidios las estructuras técnicas agropecuarias de los intermediarios que operan con FIRA.
- 4. Promover que intermediarios financieros privados atiendan con sus propios recursos a productores que ya cuentan con historial crediticio**, a

través de: impulsar la bursatilización de cartera originada por los intermediarios que operan con FIRA, para que expandan sus operaciones a través de fuentes alternas de financiamiento; consolidar la Banca de Inversión en FIRA en el diseño de esquemas de financiamiento estructurado y asesoría técnica que permita a medianas empresas, desarrollar proyectos relacionados con el sector bioenergético y la conservación del ambiente; atraer esquemas de cooperación con organismos internacionales a través de financiamiento, transferencia de tecnología, asistencia técnica y consultoría para empresas del sector e intermediarios financieros que operan con FIRA; instrumentar un programa de retiro gradual del fondeo de FIRA a empresas que no tengan vínculos con pequeños productores del sector rural y promover el servicio de garantía sin fondeo para estimular el eventual tránsito de los productores que ya cuentan con historial crediticio hacia financiamientos fondeados en su totalidad con recursos de intermediarios privados.

5. **Preservar el patrimonio institucional**, a través de: gestionar ante el Gobierno Federal la obtención de recursos fiscales para fondar los programas de subsidios; impulsar esquemas integrales de crédito con instrumentos de dispersión del riesgo y asegurar que las primas cobradas en las operaciones de garantía de FEGA cubran el riesgo y los costos asumidos por dicho fideicomiso.

ANEXO 4: OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PROGRAMAS DE APOYO FINANCIEROS QUE OTORGAN LOS PROGRAMAS DE FIRA 2010

OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PROGRAMAS DE APOYO FINANCIEROS QUE OTORGAN LOS PROGRAMAS DE FIRA 2010	
OBJETIVO GENERAL	
VINCULAR PRODUCTORES CON INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	
PROGRAMA	APOYOS PARA LA FORMACIÓN DE SUJETOS DE CRÉDITO
OBJETIVO ESPECÍFICO:	
Facilitar el acceso al financiamiento formal a productores con requerimiento de crédito de hasta 33,000 UDI para la actividad primaria.	
POBLACIÓN OBJETIVO:	
Intermediarios Financieros autorizados para operar en forma directa con FIRA que canalicen financiamiento para la actividad	
CONCEPTO DE APOYO:	
Apoyo para facilitar el acceso al financiamiento a productores PD1 y PD2, a través del otorgamiento de recursos a los Intermediarios Financieros de la Población Objetivo, excepto Agentes PROCREA, para compensar el costo de transacción derivado de atender este tipo de operaciones.	
PROGRAMA	APOYOS EN TASAS DE INTERÉS
OBJETIVO ESPECÍFICO:	
Otorgar a los productores PD1 que sean sujetos de crédito de los Intermediarios Financieros financiamiento en condiciones preferenciales. Otorgar a los productores elegibles en los Programas Especiales autorizados por FIRA acceso a financiamiento en condiciones preferenciales.	
POBLACIÓN OBJETIVO:	
Productores PD1 del Sector Agropecuario, Forestal y Pesquero del país que sean sujetos de crédito para créditos de avío y/o capital de trabajo y para conceptos de refaccionario, otorgados para la actividad primaria en los sectores agropecuario, forestal y pesquero. Productores de cualquier nivel de ingreso, elegibles en el "Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales" de FIRA.	
CONCEPTO DE APOYO:	
Los sujetos de crédito elegibles podrán recibir financiamiento a tasa de interés preferencial de acuerdo con lo siguiente: En créditos para conceptos de avío y/o capital de trabajo y para conceptos de refaccionario para productores PD1, el Los productores PD2 y PD3 serán elegibles para créditos en condiciones preferenciales al amparo del Programa Permanente de Apoyo a Zonas Afectadas por Desastres Naturales. El saldo máximo de crédito por empresa que podrá ser fondeado en condiciones preferenciales será de 10 millones de UDI.	

OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PROGRAMAS DE APOYO FINANCIEROS QUE OTORGAN LOS PROGRAMAS DE FIRA 2010	
OBJETIVO GENERAL	
VINCULAR PRODUCTORES CON INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	
PROGRAMA	APOYOS PARA LA ADQUISICIÓN COBERTURA DE PRECIOS
<p>OBJETIVO ESPECÍFICO: Promover que la población objetivo acceda a instrumentos de administración de riesgos, mediante el otorgamiento de apoyos para contratar esquemas de cobertura contra cambios en los precios internacionales que afecten el costo de los insumos o el precio de venta de los productos que se generen en los sectores de atención de FIRA, a fin de proteger la inversión, el crédito o el ingreso de los productores.</p> <p>Fomentar el uso de mecanismos que mejoren las condiciones del financiamiento al Sector Agropecuario, Forestal y Pesquero y que induzcan a la población objetivo hacia un manejo de riesgos eficiente;</p> <p>Mejorar la capacidad de planeación de la población objetivo y fortalecer su posición financiera para el cumplimiento de sus compromisos financieros.</p> <p>Fomentar la cultura de cobertura de precios entre la población objetivo.</p>	
<p>POBLACIÓN OBJETIVO: Personas físicas o morales que se dediquen a actividades primarias en el Sector Agropecuario, Forestal y Pesquero, que sean sujetos de crédito de financiamientos para la producción primaria en los sectores elegibles.</p> <p>También se apoyarán las etapas de procesamiento, comercialización y/o consumo, siempre y cuando se trate de:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Empresas de los productores primarios que procesen y/o comercialicen su propia producción. · Procesadores y comercializadores que estén incluidos en un programa de desarrollo de proveedores o se trate de una empresa parafinanciera que apoye a los productores primarios. Para estos, será indispensable que cuenten con un contrato de compra-venta del (los) producto físico(s) bajo cualquier modalidad, con el propósito de que pueda efectuarse la transacción de manera adecuada y ordenada del (los) productos objetos de apoyo. 	
<p>CONCEPTO DE APOYO: Consta de reembolsos directos para apoyar parte del costo de los Esquemas de Cobertura contra cambios en los precios que afectan el costo de los insumos y/o precio de venta de los bienes de los Productores del Sector Agropecuario, Forestal y Pesquero de acuerdo a las siguientes características:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Sector Agrícola y Pesquero: Hasta 50% del costo de la cobertura (excluyendo comisiones de correduría) sin rebasar 15,000 UDIS por socio activo por año, con obligación del beneficiario a complementar el porcentaje restante. · Sector Pecuário: Hasta el 50% del costo de la cobertura (excluyendo comisiones de correduría) sin exceder de 55,000 UDIS por Socio Activo por año, de los cuales podrá destinar hasta 15,000 UDIS para adquirir cobertura de insumos, con obligación del beneficiario a complementar porcentaje restante. 	
PROGRAMA	APOYOS A LAS PRIMAS DEL SERVICIO DE GARANTÍA
<p>OBJETIVO ESPECÍFICO: Otorgar el apoyo al precio por el Servicio de Garantía a productores para incentivar el crédito y promover el flujo de recursos hacia las regiones y tipos de crédito prioritarios de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural.</p>	
<p>POBLACIÓN OBJETIVO: Productores PD1 y PD2 de todo el país que contraten créditos refaccionarios con servicio de garantía de FIRA. Productores PD1 y PD2 de la región Sur-Sureste que contraten créditos de avío y/o capital de trabajo con Servicio de Garantía de FIRA. Productores PD3 que contraten créditos refaccionarios con Servicio de Garantía de FIRA y cuyo saldo de cartera sea equivalente hasta 10 millones de UDIS por acreditado final y/o grupo de interés común.</p>	
<p>CONCEPTO DE APOYO: El FEGA cobrará a los intermediarios financieros por el Servicio de Garantía del crédito que se otorgue a productores PD1, PD2 y PD3 elegibles, un precio preferencial equivalente al 50% del precio normal del Servicio de Garantía FIRA en los créditos refaccionarios, así como en los créditos de avío y/o capital de trabajo en la región Sur-Sureste. El apoyo se mantendrá durante la vida del crédito.</p> <p>La elegibilidad para el apoyo se determina al momento de la operación del Servicio de Garantía, considerando en los saldos las ministraciones pendientes de otorgar créditos con apoyo y el monto total del crédito por tramitar.</p> <p>Se aplicarán las condiciones crediticias de acuerdo con la normatividad de FIRA en materia de moneda, plazo y tasas de interés. Quedan excluidos los casos de reestructuraciones y consolidación de pasivos.</p>	

ANEXO 5: OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICA DE LOS PROGRAMAS DE APOYO TECNOLÓGICO QUE OTORGAN LOS PROGRAMAS DE FIRA 2010

OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PROGRAMAS DE APOYO TECNOLÓGICO QUE OTORGAN LOS PROGRAMAS DE FIRA 2010	
OBJETIVO GENERAL FORTALECER A PRODUCTORES	
PROGRAMA	CAPACITACIÓN EMPRESARIAL Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA
<p>OBJETIVO ESPECÍFICO: Atender las necesidades y demandas de capacitación y transferencia de tecnología de la población objetivo, para el desarrollo de habilidades y fortalecimiento de sus competencias. Inducir el desarrollo de los mercados de servicios de capacitación y transferencia de tecnología en el Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, y la generación y fortalecimiento de Empresas o Prestadores de Servicios Especializados que favorezcan el desarrollo tecnológico y crediticio de la población objetivo.</p>	
<p>POBLACIÓN OBJETIVO: Productores PD1 y PD2; Productores PD3 con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI que participen en programas de interés para FIRA; Organizaciones Económicas, Empresa o Prestador de Servicios Especializados, Intermediarios Financieros, Empresas, Organizaciones de Productores, técnicos, jóvenes y estudiantes que participen en apoyo al Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural. Apoyos para estudiantes mayores de edad, del último año de estudios en carreras afines al Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural. Jóvenes de poblaciones rurales que participen en la integración y ejecución de proyectos productivos en el Sector.</p>	
<p>CONCEPTO DE APOYO: Eventos de capacitación en cursos, talleres, seminarios, foros, congresos, conferencias, diplomados y capacitación virtual y estancias de capacitación. Viajes de observación.</p>	
PROGRAMA	SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA (SATI)
<p>OBJETIVO ESPECÍFICO: Contratación del servicio de asesoría y consultoría para la formación y operación de unidades de negocio. Apoyar a empresas de servicios especializados para la generación de esquemas de negocio en proyectos de inversión que involucren financiamiento para acreditados de los estratos PD1 y PD2; y PD3 con ventas anuales de hasta 17 millones de UDIs. Expansión de la estructura de las empresas. Apoyos para integración y articulación de redes de valor.</p>	
<p>POBLACIÓN OBJETIVO: Productores PD1, PD2; así como productores PD3 con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI que realizan alguna de las siguientes actividades: producción, acopio, comercialización o industrialización de bienes y/o servicios del Sector Agropecuario. Forestal. Pesquero y Rural. Organizaciones Económicas. Organizaciones de Productores. Empresas o Prestadores de Servicios Especializados.</p>	
<p>CONCEPTO DE APOYO: Contratación del servicio de asesoría y consultoría para la formación y operación de unidades de negocio. Apoyar a empresas de servicios especializados para la generación de esquemas de negocio en proyectos de inversión que involucren financiamiento para acreditados de los estratos PD1 y PD2; y PD3 con ventas anuales de hasta 17 millones de UDIs. Expansión de la estructura de las empresas. Apoyos para integración y articulación de redes de valor.</p>	

OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PROGRAMAS DE APOYO TECNOLÓGICO QUE OTORGAN LOS PROGRAMAS DE FIRA 2010	
OBJETIVO GENERAL FORTALECER A PRODUCTORES	
PROGRAMA	FORTALECIMIENTO DE COMPETENCIAS A EMPRESAS, ORGANIZACIONES ECONÓMICAS Y EMPRESAS DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS
<p>OBJETIVO ESPECÍFICO: Fortalecer las competencias productiva, tecnológica, financiera y empresarial para la integración de las empresas y organizaciones a las redes de valor en que participan. Eleva la eficiencia de las Empresas o Prestadores de Servicios Especializados. Aumentar la competitividad de las redes de valor, facilitando las relaciones de negocio entre empresas y los productores de materias primas.</p>	
<p>POBLACIÓN OBJETIVO: Organizaciones Económicas, Empresas de Servicios Especializados y Organizaciones de Productores; Empresas e Industria Relacionada con el Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI. El monto de ventas no es requisito si la empresa que participa dentro de los esquemas de desarrollo de proveedores, o integración de redes de valor, es considerada como proyecto sostenible o del mercado de carbono,</p>	
<p>CONCEPTO DE APOYO: Para Organizaciones Económicas, Organizaciones de Productores, Empresas e Industria Relacionadas con el Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural con ventas anuales de hasta 17 millones de UDI, los conceptos son:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Desarrollo de proveedores b. Certificación de productos, procesos y competencias c. Investigación y desarrollo de mercados d. Tecnologías de Información (TI). Adquisición de software, contratación de servicios de información, desarrollo de aplicaciones y consultoría en TI. e. Gastos asociados a los trámites de constitución de Empresas de Servicios Especializados, Fondos de Aseguramiento y Empresas Mercantiles y de Servicios f. Registro de operación directa con FIRA g. Diseño e implementación de proyectos h. Diagnóstico de productividad y competitividad para Empresas o Prestadores de Servicios Especializados: <ul style="list-style-type: none"> · Investigación y desarrollo de mercados · Servicios de información de mercados · Tecnologías de Información (TI) 	
PROGRAMA	PROMOCIÓN AL FINANCIAMIENTO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO
<p>OBJETIVO ESPECÍFICO: Incrementar la difusión de los programas y servicios financieros y tecnológicos de FIRA, de los intermediarios financieros y otras entidades que atienden a la población objetivo de FIRA.</p>	
<p>POBLACIÓN OBJETIVO: Productores del Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, Empresas de Servicios Especializados e Intermediarios Financieros que asistan a los eventos de promoción al financiamiento y desarrollo tecnológico, realizados por iniciativa de FIRA, Intermediarios Financieros, las Empresas Parafinancieras que operen descuentos con FIRA, las Instituciones de Investigación y entidades educativas con las que FIRA tenga convenio de colaboración.</p>	
<p>CONCEPTO DE APOYO: Apoyo para cubrir costos directos para la realización de eventos de promoción de programas y servicios financieros y tecnológicos de FIRA.</p>	

OBJETIVOS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS PROGRAMAS DE APOYO TECNOLÓGICO QUE OTORGAN LOS PROGRAMAS DE FIRA 2010	
OBJETIVO GENERAL	
MEJORAR EL DESEMPEÑO DE LOS INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	
PROGRAMA	ESQUEMA DE FORTALECIMIENTO Y DESARROLLO TECNOLÓGICO
OBJETIVO ESPECÍFICO: Fortalecer las competencias financiera y empresarial de la población objetivo para lograr una mayor penetración y expansión de los servicios financieros en el Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural.	
POBLACIÓN OBJETIVO: Intermediarios Financieros No Bancarios autorizados para operar en forma directa con FIRA. Empresas Parafinancieras que hayan canalizado recursos financieros de FIRA por un monto de descuento mayor de un millón de UDI en el período de 12 meses anteriores a la solicitud.	
CONCEPTO DE APOYO: Contratación de servicios profesionales para calificación corporativa de crédito y/o como administrador de activos financieros; servicios profesionales de consultoría y capacitación. Contratación de servicios de tecnologías de información. Contratación de servicios profesionales para la formulación de su plan de negocios, estrategias de mercadotecnia y de promoción, administración de recursos humanos y materiales, y la adecuada operación del Intermediario.	
PROGRAMA	APOYO PARA LA EXPANSIÓN DE ESTRUCTURAS DE PROMOCIÓN DE NEGOCIOS CON FIRA
OBJETIVO ESPECÍFICO: Mayor penetración y expansión de los servicios financieros en el Sector Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural, desarrollando un programa de operación de crédito adicional con FIRA en los estratos PD1 y PD2.	
POBLACIÓN OBJETIVO: Intermediarios Financieros autorizados para operar en forma directa con FIRA.	
CONCEPTO DE APOYO: Contratación y/o subcontratación de Empresas o Prestadores de Servicios Especializados calificados o habilitados por FIRA y/o promotores ejecutivos para la ejecución del programa de operación de descuento y garantía sin fondeo en los estratos PD1 y PD2.	

GLOSARIO

Agente Parafinanciero: Una empresa del sector privado, persona física o moral, sujeto de crédito de la banca, que por su capacidad de gestión, poder de negociación y posicionamiento en el mercado facilita el acceso, distribución y recuperación de crédito y/o servicios a empresarios del sector rural, forestal y pesquero que en forma individual tendrían limitado acceso al financiamiento institucional.

Agentes Procrea: Personas físicas o morales del sector privado, que participan en la distribución de financiamiento y realizan funciones operativas de crédito tales como: promoción, selección del acreditado, contratación, ministración, supervisión y recuperación de recursos, dentro del Programa de Crédito por Administración (PROCREA).

Almacenes Generales de Depósito: Los Almacenes Generales de Depósito (AGD) son organizaciones auxiliares de crédito, cuyo objetivo principal es el almacenamiento, guarda, conservación, manejo, control, distribución o comercialización de los bienes o mercancías que se encomiendan a su custodia.

Apoyos de Fomento Financieros: Asignación de recursos fiscales y patrimoniales que se otorgan para fomentar el desarrollo de los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural.

Apoyos de Fomento Tecnológico: Asignación de recursos fiscales y patrimoniales que se otorgan a los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural para fomentar su desarrollo a través de apoyos, cuotas o reembolsos otorgados en forma gratuita para el fortalecimiento de los productores, organizaciones económicas, empresas, e intermediarios financieros.

Arrendadoras Financieras: Las arrendadoras financieras son sociedades anónimas especializadas en la adquisición de determinados bienes, cuyo uso o goce temporal lo conceden a una persona física o moral (su cliente) por un plazo preestablecido, recibiendo de dicho cliente como contraprestación una cantidad determinada. Al vencimiento del contrato las personas físicas o morales que han hecho uso o goce temporal de los bienes arrendados pueden:

- I. Comprar los bienes a un precio inferior a su valor de adquisición, que se haya fijado en el contrato. En caso de que no se haya fijado el precio, este debe ser inferior al valor marcado a la fecha de compra, conforme a las bases que se establezcan en el contrato;

- II. Prorrogar el plazo para continuar con el uso o goce temporal, pagando una renta inferior a los pagos periódicos que venía haciendo, conforme a las bases que se establezcan en el contrato; y
- III. Participar con la arrendadora financiera en el precio de la venta de los bienes a un tercero, en las proporciones y términos que se establezcan en el contrato.

Crédito FIRA: Con el fin de otorgar los servicios de fondeo antes mencionados FIRA facilita cinco diferentes tipos de crédito:

- **Crédito prendario.** Facilitar la comercialización y/o la captación de recursos de manera expedita a las empresas con necesidades de capital de trabajo, que disponen de inventarios, ya sea de materias primas o productos en proceso y terminados, que pueden ser objeto de pignoración y garantizar con dicha prenda el crédito solicitado.
- **Crédito de avío y/o capital de trabajo.** Financiamiento que se otorga para cubrir necesidades de capital de trabajo, como adquisición de insumos, materias primas y materiales, pago de jornales, salarios y otros gastos directos de producción.
- **Crédito refaccionario.** Financiamiento de largo plazo mediante el cual el acreditado queda obligado a invertir el importe del crédito en la adquisición de instrumentos, útiles de labranza, abonos, ganado, o animales de cría; en la realización de plantaciones o cultivos cíclicos o permanentes; en la apertura de tierras para el cultivo, en la compra o instalación de maquinaria y en la construcción o realización de obras materiales necesarias para el fomento de la empresa del acreditado.
- **Arrendamiento.** Financiamiento para la adquisición de bienes de activo fijo susceptibles de arrendamiento, bienes muebles e inmuebles, elegibles de ser apoyados con recursos FIRA.
- **Factoraje.** Financiamiento sobre la sesión de derechos de cualquier tipo de documento previsto por las leyes aplicables, que exprese un derecho de cobro o que acredite la existencia de dichos derechos de crédito: facturas, títulos de crédito como pagarés y letras de cambio, derechos de crédito

derivados de contratos de arrendamiento, entre otros. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.

- **Préstamo quirografario.** Financiamiento para cubrir necesidades de corto plazo, mediante créditos que las instituciones de banca múltiple otorgan a clientes que, a su juicio, cuentan con reconocida solvencia económica y moral, con capacidad de pago y cuyo destino son conceptos de inversión elegibles para FIRA. Se otorga por un plazo máximo de 180 días.
- **Crédito de liquidez:** Préstamo de naturaleza transitoria, para fondear a los intermediarios financieros el importe de los vencimientos de créditos pagados a FIRA que no les cubran sus acreditados, en tanto se analiza la situación de éstos para definir el tratamiento que resulte adecuado. El plazo máximo de recuperación es de 90 días naturales.

Cobertura Efectiva: Porcentaje máximo de riesgo que asume FEAGA sobre el saldo del crédito, una vez deducidas las Garantías Líquidas. Se obtiene a través de la siguiente fórmula:

$$\text{Cobertura Efectiva} = (100\% - \% \text{Garantías Líquidas}) * \% \text{Cobertura Nominal}$$

Cobertura Nominal: Se define como el porcentaje de cobertura pactado entre un intermediario y FEAGA.

Empresa Factoraje: Las empresas de factoraje financiero son sociedades anónimas especializadas en adquirir (de sus clientes) derechos de crédito (a favor de tales clientes) relacionados a proveeduría de bienes o servicios, a cambio de un precio determinado. Al adquirir de un cliente los documentos para cobrarle al deudor, estas empresas pagan o adelantan dinero a dicho cliente (dueño del derecho de cobro) cobrándole un importe por el servicio. A estas operaciones se les conoce como “descuento de documentos”. Las empresas de factoraje financiero pueden pactar la corresponsabilidad o no corresponsabilidad del cliente respecto del pago de los derechos de crédito transmitidos (con recurso o sin recurso). El beneficio que obtienen los clientes al acudir a estas empresas es que obtienen liquidez para hacer frente a sus necesidades o para realizar inversiones, sin tener que esperar al vencimiento de los derechos de cobro.

FEAGA: Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para Créditos Agropecuarios.

FEFA: Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios.

Financiamiento rural: Es el apoyo crediticio que FIRA otorga para financiar cualquier actividad económica lícita que se desarrolla en el medio rural, diferente de las que efectúan las empresas de los sectores agropecuario, forestal y pesquero, que propician la generación de empleos y la reactivación económica. Son elegibles proyectos viables técnica y financieramente, que se lleven a cabo en poblaciones que no excedan 50,000 habitantes.

FONAGA: Fondo Nacional de Garantías, del programa de inducción y desarrollo del financiamiento al medio rural (PIDEFIMER) fue creado en 2008 con recursos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA). Este fondo administrado por FIRA, garantiza los créditos que otorgan los intermediarios financieros a los productores rurales, buscando privilegiar las necesidades de crédito de largo plazo de los productores de menores ingresos dando prioridad a las regiones de menor desarrollo.

FONDO: Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura.

FOPESCA: Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras.

Garantías Líquidas: Recursos financieros de fácil realización, otorgados por los acreditados para cubrir el saldo del crédito garantizado por FEFA en caso de incumplimiento de un pago.

Microcrédito: Es un esquema cuyo propósito es incrementar la penetración y cobertura de los mercados financieros rurales, especialmente de productores PD1 y PD2, a través de operaciones de microcrédito. Se autorizan líneas de crédito a los intermediarios financieros de acuerdo a su plan de negocios, para que otorguen créditos para capital de trabajo, conceptos de avío y crédito refaccionario, cuyo importe no rebase 20,000 UDIS, con plazo de hasta 18 meses por disposición y en moneda nacional. No son elegibles los créditos al consumo.

PD1: Productores en desarrollo cuyo Ingreso Neto Anual no rebase 1,000 veces el salario mínimo diario de la zona en que se realizarán las inversiones.

PD2: Productores en desarrollo cuyo Ingreso Neto Anual es mayor a 1,000 veces y hasta 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona en que se realizarán las inversiones.

PD3: Productores en desarrollo cuyo Ingreso Neto Anual supera 3,000 veces el salario mínimo diario de la zona en la que se realizarán las inversiones.

Programas especiales: Esquemas o productos estructurados adecuados a las necesidades financieras de cada acreditado, actividad o proyecto. Son operaciones tendientes a identificar y bajar el riesgo implícito y se pueden realizar, diseñando y aprovechando los productos disponibles en el mercado: opciones, derivados, bursatilización, coberturas, créditos sindicados, contratos de compra-venta, entre otros.

Regiones FIRA: Los estados de la República Mexicana y el Distrito Federal están clasificados por región de la siguiente manera:

- **Noroeste:** Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa.
- **Norte:** Tamaulipas, Nuevo León, Coahuila, Chihuahua, Durango.
- **Occidente:** Jalisco, Michoacán, Colima, Guanajuato, Aguascalientes, Zacatecas, San Luis Potosí, Querétaro, Nayarit.
- **Sur:** Edo. De México, Hidalgo, Puebla, Guerrero, Oaxaca, Morelos, Tlaxcala, Veracruz, Distrito Federal.
- **Sureste:** Tabasco, Yucatán, Chiapas, Campeche, Quintana Roo.

SATI: Servicios de Asistencia Técnica Integral, se otorga a productores elegibles para la contratación del servicio de asesoría para la formación y operación de sus unidades de negocio.

SIEBAN: Apoyo para facilitar el acceso al financiamiento a productores PD1 y PD2, a través del otorgamiento de recursos a los intermediarios financieros para compensar el costo de transacción derivado de atender este tipo de operaciones.

Servicio de Fondeo: Este servicio puede ser otorgado en dos modalidades de operación:

- **Descuento.** Recursos crediticios al intermediario financiero, para el otorgamiento de créditos a sus acreditados, cuyo sustento son los contratos

y, en caso, pagarés suscritos por los acreditados a favor del intermediario financiero.

- **Préstamo.** Recursos crediticios al intermediario financiero para cubrir sus necesidades de crédito. El sustento de esta operación son los pagarés que el intermediario financiero suscribe a favor de Banco de México, en su carácter de Fiduciario de los fideicomisos que integra FIRA.

Servicio de Garantía: Este servicio se otorga a los intermediarios financieros autorizados a recibir este servicio para respaldar la recuperación parcial de los créditos que conceda, ya sea con recursos de FIRA o recursos propios, a su clientela elegible y que no sean cubiertos a su vencimiento. Este servicio no funciona como seguro, ni como condonación de adeudos, porque persiste la obligación de pago por el acreditado y de recuperación por el intermediario financiero.

Sociedad Cooperativa: La sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades económicas de producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Sociedades Financieras de Objeto Limitado (SOFOLES): Las Sofoles son sociedades anónimas especializadas en el otorgamiento de créditos a una determinada actividad o sector, por ejemplo: hipotecarios, al consumo, automotrices, agroindustriales, microcréditos, a pymes, bienes de capital, transporte, etc. Para realizar dicha actividad la Ley de Instituciones de Crédito las faculta a captar recursos provenientes de la colocación, en el mercado, de instrumentos de deuda inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios; también pueden obtener financiamiento bancario.

Sociedad de Objeto Múltiple (SOFOME): Sociedades anónimas cuyo objeto social principal es el otorgamiento de crédito, y/o la celebración de arrendamiento financiero y/o de factoraje financiero. Conforme a la Ley, son entidades financieras que para operar no requieren la autorización de las autoridades financieras:

- a) **SOFOMES ER:** Si tales entidades financieras mantienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros de los que formen parte instituciones de crédito, se denominarán “Sociedad financiera de objeto múltiple regulada” (SOFOME ER), las cuales deben sujetarse: a las correspondientes

disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito y de la Ley de Instituciones de Crédito; a las disposiciones que emitan en los términos de dichas Leyes la CNBV (Comisión Nacional Bancaria y de Valores) y la SHCP, y a la supervisión de la CNBV.

- b) **SOFOMES ENR:** Si las entidades financieras no mantienen los mencionados vínculos con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros, se denominarán “Sociedad financiera de objeto múltiple no regulada” (SOFOM ENR), las cuales deben sujetarse a las correspondientes disposiciones de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, así como a las que emitan en los términos de dicha Ley la CNBV y SHCP. Las SOFOMES ENR, no están sujetas a la supervisión de la CNBV.

Sociedad Financiera Popular (SOFIPO): Tienen como propósito el fomentar el ahorro popular y expandir el acceso al financiamiento a aquellas personas que por su situación, se han visto excluidas de los sistemas tradicionales de crédito, y en general, propiciar la solidaridad, la superación económica y social, y el bienestar de sus miembros y de las comunidades en que operan, sobre bases formativas y del esfuerzo individual y colectivo.

Tasas: Los recursos de FIRA que obtienen los intermediarios financieros en moneda nacional o en dólares de los Estados Unidos de América, causan intereses que deben ser cubiertos de conformidad con el esquema de tasas de interés vigente en la fecha en que se realice la correspondiente disposición de recursos.

Existen los siguientes esquemas de tasa de interés:

- Esquema de tasas de interés variable.
- Esquema de cobertura de riesgos de tasas de interés (tasa fija).

Uniones de crédito: Sociedades anónimas de capital variable cuyo objetivo es el de facilitar a sus socios la obtención e inversión de recursos para soportar las actividades de producción y/o servicios que estos lleven a cabo. Las uniones de crédito podrán operar únicamente en las ramas económicas en que se realicen las actividades de sus socios.

Estas instituciones se rigen por lo dispuesto en la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y son supervisadas y autorizadas para operar por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) conforme a la facultad que le confiere el artículo 5 de la mencionada ley.

Unidad de Inversión (UDI): Equivalencia en moneda nacional que publica el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación.

BIBLIOGRAFÍA

Comisión Nacional Bancaria y de Valores. (2010). *Segundo Reporte de Inclusión Financiera*.

The World Bank. (2011). *A Health Diagnostic Tool for Public Development Banks*.

(2010). *Anexo 1: Lineamientos de Operación del Fondo Nacional de Garantías De los Sectores Agropecuario, Forestal, Pesquero y Rural*.

FIRA. (2009). *Condiciones de Operación del Servicio de Garantía entre FEGA y los Intermediarios Financieros*.

FIRA. (2010). *Condiciones de operación del servicio de Fondeo entre FIRA y los Intermediarios Financieros*.

Grupo de Economistas y Asociados. (2008). *Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos*.

Uniceder. (2009). *Evaluación de los programas FIRA que canalizan apoyos*.

UNAM: Instituto de Investigaciones Económicas. (2010). *Evaluación de Diseño Programa Tecnificación de Riego*. Distrito Federal, México.

Levine, Ross. (1997). *Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda*.

SAGARPA. (2010). *Lineamientos Específicos de Operación, Proyecto Estratégico De Tecnificación de Riego*.

SAGARPA. (2010). *Lineamientos Generales de Operación Trópico Húmedo*.

Diario Oficial de la Nación. (2010). *Reglas de operación de los programas que canalizan apoyos para el fomento financiero y tecnológico a los sectores agropecuario, forestal, pesquero y rural a través de los fideicomisos que integran FIRA*.

Del Angel Mobarak, Gustavo. (2005). *Transformaciones del Crédito Agropecuario. El caso de FIRA en perspectiva histórica*: CIDE.

SEMARNAT. (2010). *Estadísticas del Agua en México*.