

EVALUACIÓN EXTERNA DEL PROGRAMA INTEGRAL
DE FORMACIÓN, CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA
PARA PRODUCTORES E INTERMEDIARIOS
FINANCIEROS RURALES 2006.

DOCUMENTO FINAL

Enero, 2007

Tabla de Contenido

Capítulo 1	5
Presentación	5
1.1 Fundamento técnico y jurídico de la evaluación	7
1.2 Objetivos de la evaluación	8
Objetivo general:	9
Objetivos específicos:	9
1.3 Enfoque de la evaluación	9
1.4 Indicadores del Programa	10
1.5 Fuentes de Información e Instrumentos de Colecta	12
1.6 Diseño Muestral	13
Capítulo 2	17
Contexto del Programa	17
2.1 Fundamento	17
2.2 Marco Normativo del Programa	19
Objetivo general	19
Objetivos específicos	20
Beneficiarios del Programa	20
Apoyos y servicios del Programa	21
Capítulo 3	24
Operación del Programa	24
3.1 Antecedentes	24
3.2 Cumplimiento de Metas	26
3.3 Focalización	26
3.3.1 Perfil de los beneficiarios del Componente Cursos Básicos	26
3.3.2 Perfil de las empresas beneficiadas del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría	37
3.3.3 Descripción de otros actores importantes que participaron en el Programa	50
3.4 Ejecución del Programa	58
3.4.1 Componente Cursos Básicos	58
3.4.2 Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría	64
Capítulo 4	79
Indicadores y Evaluación de Impactos	79
4.1 Impactos en el Componente Cursos Básicos	79
4.1.1 Focalización	79
4.1.2 Satisfacción de los beneficiarios	81
4.1.3 Utilidad del Conocimiento	83
4.1.4 Disponibilidad al Uso y Cumplimiento adecuado del crédito	85
4.1.5 Equidad de género	86
4.1.6 Equidad étnica	87
4.2 Indicadores e impactos del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría	87
4.2.1 Focalización del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría	88
4.2.2 Satisfacción de los Beneficiarios	89

4.2.3 Utilidad del conocimiento	90
4.2.4 Productos Generados.....	93
4.2.5 Creación de Nuevas Empresas Rurales	95
4.2.6 Fortalecimiento de Empresas	95
4.2.7 Organizaciones con interés en constituirse en IFR o entidades dispersoras	97
4.2.8 Integración de Empresas a Cadenas Productivas	99
4.3. Perspectiva de los funcionarios que participaron en la gestión y administración del Programa	101
4.3.1. Perfil de funcionarios entrevistados.	101
4.3.2. Perspectiva de los Funcionarios	103

Índice de Cuadros

Cuadro 1.6.1 Metas físicas del Componente Cursos Básicos 2006	15
Cuadro 1.6.2 Metas físicas del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría	15
Cuadro 1.6.3 Número de Prestadores de Servicios por Tipo de Servicio	16
Cuadro 1.6.4 Número de Instructores de los Eventos de Capacitación	16
Cuadro 3.2.1 Cumplimiento de meta físicas y financieras del PIFCCIF 2006	26
Cuadro 3.3.1.1. Edad de los beneficiarios	27
Cuadro 3.3.1.2. Edad de los beneficiarios	27
Cuadro 3.3.1.3. Nivel de escolaridad de los beneficiarios	28
Cuadro 3.3.1.4. Nivel de ingresos mensuales del beneficiario.	30
Cuadro 3.3.1.5 Cantidad de Subsectores de los que depende el ingreso de las unidades económicas	30
Cuadro 3.3.1.6. Proporción del ingreso total de las unidades de producción que es específico para un sector o subsector productivo.	32
Cuadro 3.3.1.7. Área geográfica donde se desempeñan quienes obtienen parte de su ingreso trabajando como jornaleros agrícolas.....	33
Cuadro 3.3.1.8. Personalidad agraria de los beneficiarios.	34
Cuadro 3.3.1.9. Perfil agrario de los beneficiarios del Componente Cursos Básicos del PIFCCIF 2006.....	36
Cuadro 3.3.1.10. Perfil de organizaciones a las que pertenecen los beneficiarios de la capacitación, según número de miembros.....	36
Cuadro 3.3.2.1. Área geográfica de cobertura de la organizaciones / empresas apoyadas por el PIFCCI 2006	37
Cuadro 3.3.2.2. Antigüedad de las organizaciones / empresas apoyadas por el PIFCCIF 2006 ...	38
Cuadro 3.3.2.3. Organizaciones / empresas apoyadas con servicios del PIFCCIF 2006, según cantidad de afiliados que son personas físicas.	39
Cuadro 3.3.2.5. Objetivo formales de las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.....	40
Cuadro 3.3.2.4. Sectores implicados en los objetivos formales de las organizaciones y empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.	41
Cuadro 3.3.2.6. Actividad económica principal de donde provienen los ingresos de las organizaciones y empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.	42
Cuadro 3.3.2.7. Tipología de productores afiliados a las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.	44
Cuadro 3.3.2.9. Organizaciones / empresas que transforman su producción primaria	44
Cuadro 3.3.2.10. Disponibilidad de infraestructuras para agregar valor a la producción primaria de las organizaciones / empresas beneficiarias.	45
Cuadro 3.3.2.11. Proporción de indígenas que forman parte de las organizaciones / empresas....	45
Cuadro 3.3.2.12. Proporción de mujeres que forman parte de las organizaciones y empresas	46
Cuadro 3.3.2.13. Proporción de regímenes de tenencia de la tierra en relación a la capacidad del uso del suelo a los que tienen acceso los miembros de las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006	47

Cuadro 3.3.2.14. Proporción de organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 que recibieron crédito durante el periodo 2003 y 2006	48
Cuadro 3.3.2.15. Proporción de empresas beneficiarias del programa que han accedido a algún crédito con la Financiera Rural.	48
Cuadro 3.3.2.16. Evolución de la adquisición de diferentes tipos de crédito por las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.	49
Cuadro 3.3.2.17. Montos de los créditos adquiridos por las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.	49
Cuadro 3.3.2.18. Situación del pago de los créditos adquiridos por las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.	50
Cuadro 3.3.3.1.1 Rangos de edad de los Instructores de los Cursos de Capacitación del PIFCCIF 2006.	51
Cuadro 3.3.3.1.2 Experiencia de los instructores con productores rurales realizando actividades relacionadas con los cursos impartidos en el PIFCCIF.	52
Cuadro 3.3.3.1.3 Nivel de escolaridad de los Instructores del PIFCCIF 2006	52
Cuadro 3.3.3.1.4 Profesión y/o especialidad académica de los instructores	53
Cuadro 3.3.3.1.5 Áreas de experiencia profesional de los instructores	54
Cuadro 3.3.3.2.1 Rangos de edad de los Prestadores de Servicios del PIFCCIF 2006	55
Cuadro 3.3.3.2.2 Experiencia en años de los prestadores de servicios en áreas de formación, capacitación, asesoría y consultoría, relacionadas con las que ofreció dentro del PIFCCIF 2006.	55
Cuadro 3.3.3.3.1 Nivel de escolaridad de los Prestadores de Servicios del PIFCCIF 2006	56
Cuadro 3.3.3.3.2 Profesión y/o especialidad académica de los prestadores de servicios	56
Cuadro 3.3.3.3.3 Áreas de experiencia profesional de los prestadores de servicios.	57
Cuadro 3.4.2.1 Cursos recibidos por los beneficiarios del componente de capacitación básica ...	60
Cuadro 3.4.2.2 Distribución de cursos básicos y de beneficiarios por Coordinación Regional	61
Cuadro 3.4.2.3 Cursos y beneficiarios de los Cursos Básicos por entidad federativa	62
Cuadro 3.4.4.3 Temas abordados en la Formación de los Instructores del Programa	63
Cuadro 3.4.4.4 Nivel de Participación de las Instituciones en la coordinación e impartición de Eventos de Capacitación a Instructores.	63
Cuadro 3.4.4.5. Periodicidad de las reuniones con su coordinador de capacitación.	64
Cuadro 3.4.4.6. Oportunidad en los pagos por sus servicios	64
Cuadro 3.4.2.1. Número de Apoyos por Coordinación Regional del Componente de Servicios del PIFCCIF 2006	65
Cuadro 3.4.2.2 Distribución Regional del Presupuesto Ejercido del Componente de Servicios del PIFCCIF 2006	67
Cuadro 3.4.2.3-A. Distribución Regional de los Apoyos del Componente Servicios del PIFCCIF 2006 (en porcentajes)	69
Cuadro 3.4.2.3-B. Distribución tipológica de los Apoyos del Componente de Servicios del PIFCCIF 2006 (en porcentajes).	70
Cuadro 3.4.2.4-A Recurso autorizado y ministrado (en miles de pesos) por tipo de apoyo y Coordinación Regional.	72
Cuadro 3.4.2.4-B Recurso autorizado y ministrado (en porcentajes) por tipo de apoyo y Coordinación Regional.	73
Gráfica y Cuadro 3.4.2.2 Evolución de la operación mensual por Tipo de Apoyo del Componente de Servicios del PIFCCIF 2006.	74

Cuadro 3.4.2.5 Ejercicio físico y financiero por entidad federativa del componente servicios	75
Cuadro 3.4.2.6. Participación de instituciones en la capacitación a PS del PIFCCIF 2006.....	76
Cuadro 3.4.2.7 Temas preferidos de los PS para su capacitación para el PIFCCIF 2006.	77
Cuadro 3.4.2.8. Percepción de los PS sobre la utilidad de la capacitación para el PIFCCIF 2006.	77
Cuadro 3.4.2.9. Proporción de servicios en los que los PS entregaron a los grupos de productores un Plan y Programa de Formación relativo a los mismos	77
Cuadro 3.4.2.10. Oportunidad de los pagos realizados a PS del PIFCCIF 2006	78
Cuadro 4.1.1.1 Participantes que se dedican a alguna actividad relacionada con el medio rural ..	80
Cuadro 4.1.1.2 Razón que tuvieron los beneficiarios de la capacitación del PIFCCIF 2006 para tomar el curso	81
Cuadro 4.1.2.1 Percepción de la calidad de los cursos recibidos y de los instructores que los otorgaron	82
Cuadro 4.1.2.2 Participantes que recibieron material de consulta de los cursos recibidos	82
Cuadro 4.1.3.1 Efectos de la capacitación en la generación de negocios y la contratación de crédito	84
Cuadro 4.1.3.2 Grado de Utilidad de los Conocimientos Adquiridos.....	84
Cuadro 4.1.3.3 Personas que pertenecen a algún Intermediario Financiero Rural o que desean constituirse como tal.....	85
Cuadro 4.1.4.1. Vía y proporciones de contratación del crédito posteriormente a la capacitación del PIFCCIF 2006.	86
Cuadro 4.1.4.2 Estatus que guardan los créditos contratados por los beneficiarios de la muestra	86
Cuadro 4.1.4.3. Beneficiarios del PIFCCIF 2006 que considera que la intención de adquirir un crédito está influenciada por su participación en el Programa.....	86
Cuadro 4.2.1.1. Instituciones financieras	88
Cuadro 4.2.2.1 Percepción de las empresas apoyadas con respecto al servicio recibido.....	89
Cuadro 4.2.2.2 Calificación del material proporcionado a las empresas	90
Cuadro 4.2.3.1 Utilidad del Conocimiento de las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.	91
Cuadro 4.2.3.2. Proporción de beneficiarios que emprendió alguna acción con la finalidad de establecer un negocio.	91
Cuadro 4.2.3.3. Organizaciones / empresas que pertenecen a algún Intermediario Financiero Rural o que desean constituirse como tal.....	92
Cuadro 4.2.4.1 Productos generados a través de los servicios a las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.....	93
Cuadro 4.2.4.2. Proporción de organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 que recibieron evidencia del apoyo.....	94
Cuadro 4.2.4.3. Proporción de organizaciones / empresas que fueron apoyadas con estudios, planes y gestiones confrontadas con aquellas a las que se les entregó evidencia de ese apoyo	94
Cuadro 4.2.5.1 Negocios establecidos o ideas de negocio generadas por las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.	95
Cuadro 4.2.6.1 Mejora en los procesos de las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 como resultado del apoyo recibido.....	96
Cuadro 4.2.6.2 Capacidades mejoradas en los Procesos de las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 como resultado de los Servicios	96

Cuadro 4.2.6.3. Proporción de organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 según cantidad de aspectos mejorados.	97
Cuadro 4.2.7.1. Figuras jurídicas que poseen las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006	98
Cuadro 4.2.7.2. Empresas que están constituidas en un IFR	99
Cuadro 4.2.7.3 Empresas interesadas en constituirse como IFR	99
Cuadro 4.2.7.3. Acciones realizadas por las organizaciones / empresas interesadas en constituirse como IFR para lograr ese propósito.	99
Cuadro 4.2.8.2 Acciones tendientes a incorporar a las empresas a las cadenas productivas	100
Cuadro 4.3.1.1. Áreas de competencia de los funcionarios que opinaron sobre los resultados del PIFCCIF 2006	101
Cuadro 4.3.1.2. Edad de los funcionarios que opinaron sobre los resultados del PIFCCIF 2006.	102
Cuadro 4.3.1.3. Escolaridad de los funcionarios que opinaron sobre los resultados del PIFCCIF 2006.....	103

Capítulo 1 Presentación

El financiamiento del Estado Mexicano dirigido a promover las actividades productivas en el medio rural se remonta 80 años atrás, cuando en 1926 se crearon el Banco Nacional de Crédito Agrícola y los Bancos Agrícolas Ejidales, en el marco de la Ley de Crédito Agrícola y de dos Decretos Presidenciales¹. La atención del primero de ellos estaba orientada a propietarios privados; los últimos a productores del sector social, lo que les permitió en 1935 ser la base para que se conformara el Banco Nacional de Crédito Ejidal.

Conforme fue transcurriendo la vigésima centuria, se fueron generando diferentes ordenamientos jurídicos tendientes a consolidar el financiamiento en el medio rural. Hacia mediados del siglo, los sustantivos cambios estructurales entre el México posrevolucionario y el posterior a la Segunda Guerra Mundial trajeron como consecuencia cambios en los modelos de desarrollo nacional y, con ello, a finales de 1955 se realizó una revisión del Marco Jurídico que dio lugar a la Ley General de Crédito Agrícola.

La consolidación del modelo de sustitución de importaciones trajo, el 8 de marzo de 1965, el decreto de creación de la banca de segundo piso, institucionalizada en el Banco Nacional Agropecuario, S.A., cuyo objetivo fundamental era llevar a cabo la descentralización del crédito agropecuario a través de instituciones regionales autónomas.

Considerando la necesidad de una mayor integración de las políticas de financiamiento del medio rural, así como una menor duplicidad de funciones, el 5 de abril de 1976 se realizó una nueva modificación a la legislación existente dando como resultado la publicación de la Ley General de Crédito Rural. En esta Ley se instituyó un Sistema Nacional de Crédito Rural integrado por un solo banco nacional (Banco Nacional de Crédito Rural o Banrural) con doce bancos regionales y por los fondos nacionales de fomento y rescuento, incluida una Financiera Nacional de Fomento Ejidal e Industria Rural; dicho banco surgió de la fusión por incorporación de los tres Bancos Nacionales de Crédito ya mencionados párrafos arriba. Un aspecto relevante de esta Ley es que amplió la definición del crédito rural, haciéndolo extensivo a todas las actividades que conforman el proceso de la producción agropecuaria, logrando el consumo familiar y la industria rural.

Como consecuencia de la llamada “Crisis Mundial del Petróleo”, suscitada en 1982, el modelo de desarrollo mexicano que en mucho estaba basado en la monoproducción de dicho energético mostró su vulnerabilidad y provocó un desajuste económico nacional que tuvo severas repercusiones sociales. La

¹.- Publicados el 10 de febrero y el 26 de marzo del mismo año.

sociedad rural no fue la excepción, por lo que el Gobierno Federal se vio precisado a hacer un replanteamiento estructural drástico, destinado a eliminar los vicios e ineficiencias productivas que se habían consolidado al cobijo del modelo en crisis. Fue así que en 1992 se reformó, entre otros, el Artículo 27 Constitucional y, como una consecuencia, se promulgó la nueva Ley Agraria que deroga la Ley General de Crédito Rural que normaba las operaciones del Sistema Banrural. En el ámbito de política económica orientada al campo, por un lado se eliminaron los precios de garantía y por otro se instauró el PROCAMPO como un sistema de apoyos directos al productor agrícola.

Así, dentro de un nuevo entorno institucional regido por el enfoque económico de libre mercado, el Banrural fue objeto de modificaciones sustantivas que finalmente llevaron al proceso de su liquidación en 2003. No obstante, su estructura física fue aprovechada para darle el espacio necesario para funcionar a una nueva entidad financiera constituida con una misión, visión, objetivos y estrategias afines a las demandas de desarrollo empresarial: la Financiera Rural².

Hoy en día, a 3 años de que la Financiera Rural (FR) inició operaciones, ésta ha logrado consolidar, por una parte su oferta de recursos e instrumentos de crédito para fortalecer a los productores rurales y, por otra, los Programas orientados a fomentar la creación y fortalecimiento de Intermediarios Financieros Rurales (IFR) han empezado a mostrar resultados.

Uno de los instrumentos más importantes para lograrlo ha sido la capacitación de los actores potencialmente beneficiarios de su acción. La vertiente de Programas que tienen como objetivo lograr esta capacitación, se encuentran jurídicamente fundamentados en el Artículo Segundo de su Ley Orgánica, el cual establece que la FR deberá brindar apoyo en las actividades de capacitación y asesoría para los productores rurales y los que decidan constituirse como Intermediarios Financieros Rurales. Durante los cuatro ejercicios fiscales que se han operado estos Programas han ido evolucionando, tanto a partir de la retroalimentación que brinda la experiencia misma de la operación como a partir de las evaluaciones que anualmente se han implementado. Es de tal suerte que el original "Programa de Apoyo a Actividades de Capacitación y Asesoría a los Productores para la Mejor Utilización de sus Recursos Crediticios y los que Decidan Constituirse como Intermediarios Financieros Rurales"³, que inició en el año 2003, para 2004 evolucionó en el "Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultoría

² .- Se crea como un organismo público descentralizado de la Administración Pública Federal con personalidad jurídica y patrimonio propios, de acuerdo a lo que señala su Ley Orgánica, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 26 de diciembre del 2002, con el propósito de impulsar el desarrollo de todas las actividades económicas vinculadas al medio rural, con la finalidad de elevar la productividad, así como mejorar el nivel de vida de dicha población.

³ .- La similitud del nombre de este programa con el enunciado del Artículo Segundo, ya mencionado antes, refleja la voluntad de cumplir la Ley Orgánica desde el primer momento después de su constitución, pero también la rapidez con la que debió efectuarse su formalización institucional, dado que la Financiera Rural inició operaciones el 1 de junio de 2003, lo cual implicó que ejercicio presupuestal de ese año debió cumplimentarse en tan sólo 7 meses.

para Productores e Intermediarios Financieros Rurales” (PIFCCIF). Para hacerlo, primero fue necesaria una adecuación a las Reglas de Operación (RO) del antiguo Programa, cuyos cambios se publicaron oficialmente el 6 de mayo de 2004 y que hasta la fecha se aplican para la operación de los ejercicios presupuestales del Programa, mismo que es motivo de la presente evaluación.

Esta evaluación tiene como referente dichas reglas de operación y, en tal sentido, se orienta a medir la eficiencia de las acciones de capacitación, la calidad de los servicios brindados y el nivel de desarrollo de las capacidades de los beneficiarios, incluyendo el análisis de los conceptos de equidad de género y etnicidad en las acciones del Programa.

1.1 Fundamento técnico y jurídico de la evaluación

La evaluación de los Programas constituye una herramienta de apoyo para los tomadores de decisiones, ya que a partir de sus resultados, se emiten recomendaciones prácticas tendientes a mejorar la operación de los mismos y a incrementar los impactos que se pretenden generar, buscando en todo momento eficientar la aplicación de los recursos públicos.

Actualmente la evaluación de los programas gubernamentales se ha constituido en una cultura tendiente, no sólo a dar cumplimiento a lo estipulado en el Presupuesto de Egresos de la Federación y las Reglas de Operación emitidas para su operación, sino como un mecanismo de rendición de cuentas y transparencia en la ejecución de los recursos aplicados para la operación de los mismos.

La evaluación que se presenta en este documento está prevista, en su nivel general, en el Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación 2006; en lo específico, su realización por una institución académica o de investigación de reconocido prestigio se encuentra dispuesta en el apartado 6.2 de las Reglas de Operación del Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultoría para Productores e Intermediarios Financieros Rurales (PIFCCIF) donde se establece la necesidad de evaluar los beneficios y la efectividad de las acciones implementadas durante el presente ejercicio presupuestal, mediante indicadores que midan su evolución. De ahí que, partiendo de esta obligación administrativa, la Financiera Rural⁴ estableció los Términos de Referencia para la Evaluación Externa

La evaluación fue asignada a la Universidad Autónoma Agraria “Antonio Narro” (UAAAN), institución cuyos *campus* académicos se encuentran ubicados en las ciudades de Saltillo y Torreón, las dos ciudades más importantes del estado de Coahuila. El reconocido prestigio de esta Universidad, que asume como parte de sus propósitos el coadyuvar con las diferentes instituciones en el fortalecimiento al

⁴ La Dirección General Adjunta de Promoción coordina este proceso por parte de la Financiera Rural.

desarrollo rural sostenible y al mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural de México, así como la experiencia desarrollada a lo largo de varios años en los que su personal académico ha evaluado diversos Programas gubernamentales del sector⁵, fueron considerados garantes de la calidad del trabajo encomendado.

Partiendo de la premisa de que la Evaluación 2006 del PIFCCIF será un instrumento de apoyo y retroalimentación para los funcionarios de la Financiera Rural encargados de mejorar su diseño e implementación, la UAAAN puso especial cuidado en lograr un diseño adecuado de la metodología y de los diferentes instrumentos incluyentes de los tópicos previstos en las RO; en un segundo momento, procedió a realizar el trabajo de campo y de gabinete descritos en la guía metodológica. En este entendido, la UAAAN asume la responsabilidad de la calidad y contenido del presente informe de evaluación, esperando que los productos entregados se conviertan en instrumentos coadyuvantes para lograr una mayor eficiencia en la aplicación y transparencia en el uso de los recursos públicos, así como para determinar el impacto de las acciones y verificar la calidad de los servicios proporcionados.

En la evaluación se aplica un enfoque global, integrando diferentes sectores y niveles de información, con el propósito de establecer relaciones de causalidad para la identificación de los elementos que expresen los resultados obtenidos por el Programa en el contexto socioeconómico específico. Este enfoque incluyó a su vez, procedimientos cuantitativos y cualitativos que posibilitaron la determinación de indicadores destinados a medir la eficacia y eficiencia de la intervención institucional en los objetivos del Programa.

1.2 Objetivos de la evaluación

Se pretende que los resultados de esta evaluación coadyuven a eficientar la aplicación de los recursos públicos utilizados específicamente en acciones de capacitación, asesoría y consultoría a los productores para la mejor utilización de sus recursos crediticios, a personas físicas y morales interesadas en constituirse en Intermediarios Financieros Rurales y a los prestadores de servicios para el cumplimiento de los objetivos de la Financiera Rural.

Para lograrlo, se lleva a cabo la identificación de fortalezas y debilidades del Programa, las interacciones entre los diversos agentes involucrados, así como la determinación del grado de cumplimientos de metas.

En este contexto y de acuerdo con los Términos de Referencia, los objetivos de la evaluación del Programa 2006 son:

⁵ Además de otros programas de la Financiera Rural, por sólo citar los que se han evaluado durante los últimos cinco años, la UAAAN ha evaluado una gama de Programas de la Alianza para el Campo, así como el Programa Integral de Agricultura Sostenible y Reconversión Productiva en Zonas de Siniestralidad Recurrente (PIASRE).

Objetivo general:

Evaluar la atención hacia la población beneficiada, así como observar si los procesos de operación y administración son los adecuados para cumplir con los objetivos y metas del Programa.

Objetivos específicos:

Los objetivos específicos de la evaluación valoran el alcance de los objetivos del Programa a través de:

- Determinar la cobertura y focalización alcanzada por el Programa.
- Identificar el porcentaje de beneficiarios atendidos con relación a la población objetivo.
- Conocer la percepción de los beneficiarios respecto de los objetivos del Programa.
- Evaluar la participación de instituciones y organizaciones coadyuvantes en las acciones del Programa.
- Determinar el grado de satisfacción de la población beneficiada
 - a) Identificar si las acciones del Programa responden a las necesidades demandadas.
 - b) Conocer si los beneficiarios del Programa identifican los apoyos recibidos.
 - c) Identificar los posibles impactos de las acciones del Programa.
 - d) Identificar el grado de atención a mujeres e indígenas.
- Evaluar el grado de cumplimiento de las Reglas de Operación (RO).
 - a) Evaluar si el cumplimiento de la normatividad favorece la consecución de los objetivos del Programa.
 - b) Observar si los requisitos de acceso al Programa favorecen la participación los beneficiarios.

1.3 Enfoque de la evaluación

En el marco de los objetivos descritos, la evaluación del ejercicio 2006 está orientada por los siguientes ejes:

a) Oportunidad y utilidad de los resultados: Se trata de una evaluación orientada a brindar elementos de juicio oportunos a las instancias responsables de la toma de decisiones, de modo que sus resultados generen recomendaciones prácticas para incrementar la eficiencia operativa y los impactos de los recursos invertidos en el desarrollo del Programa. Por su carácter formativo, la evaluación proporcionará información que oriente las modificaciones y ajustes para la mejora del Programa.

b) Evaluación de conjunto: Comprende todas las acciones realizadas por el Programa como los apoyos y servicios de capacitación y asesoría a los productores para el mejor uso de sus recursos crediticios, y los apoyos, servicios

de capacitación y consultoría a las personas físicas y morales interesadas en constituirse como Intermediarios Financieros Rurales. Se considera a la capacitación como un componente de inversión necesario para la modificación estructural del modelo de desarrollo rural.

c) Evaluación de los procesos operativos: La evaluación valorará los procesos operativos para el ejercicio 2006, en cuanto al cumplimiento de la normatividad, cobertura y participación institucional, conforme a lo establecido en las Reglas de Operación del Programa.

d) Evaluación de resultados e impactos: Se evalúan y analizan los resultados y posibles impactos generados por el Programa, partiendo de una muestra representativa de beneficiarios a partir de las bases de datos proporcionadas por la Financiera Rural. Se analizan aspectos tales como: pertinencia de los requisitos de acceso al Programa; percepción de los beneficiarios en cuanto al cumplimiento de sus objetivos.

Los posibles impactos de las acciones se medirán en la población objetivo, considerando el grado de organización del grupo de productores e IFR, su integración a proyectos productivos y oportunidades de negocios en torno a las cadenas productivas de la región y analizando el nivel de participación de la institución, de los prestadores de servicios y de los beneficiarios en el proceso de capitalización del campo.

1.4 Indicadores del Programa

De acuerdo a los objetivos y metas planteadas para esta evaluación, mismas que se derivan de las Reglas de Operación del Programa, se definieron una serie de indicadores. Para el cálculo de estos indicadores se diseñaron un conjunto de preguntas o reactivos, que se incluyeron en los cuestionarios de campo, con el propósito de estructurar una fuente de información de los principales actores del Programa para alimentar el modelo de análisis estadístico que se formuló para este trabajo. Dichos indicadores se muestran en el Cuadro 1.4.1.

Cuadro 1.4.1 Indicadores para la Evaluación del Programa

INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	FUENTE
DEL PROGRAMA		
Cobertura	%	Documentos oficiales Encuesta
Focalización	Indicador	Documentos oficiales Encuesta
Instituciones coadyuvantes	Número	Documentos oficiales
Organizaciones coadyuvantes	Número	Documentos oficiales
Productores asesorados	Número	Documentos oficiales
Intermediarios financieros asesorados	%	Documentos oficiales
DE LOS CURSOS BÁSICOS		
Cursos	Número	Documentos oficiales
Equidad de género	%	Documentos oficiales
	Indicador	Encuesta
Equidad Étnica	%	Documentos oficiales Encuesta
Focalización	Indicador	Documentos oficiales Encuesta
Disponibilidad al uso del crédito	%	Encuesta
Cumplimiento adecuado del crédito	Indicador	Encuesta
Grado o nivel de satisfacción	%	Encuesta
Utilidad del conocimiento	%	Encuesta
DE LOS SERVICIOS DE CAPACITACIÓN, ASESORÍA Y CONSULTORÍA		
Servicios	Número	Documentos oficiales
Equidad de Género	%	Documentos oficiales
	Número	Encuesta
Equidad Étnica	%	Documentos oficiales
	Número	Encuesta
Focalización	Indicador	Documentos oficiales Encuesta
Productos generados	Indicador	Encuesta
Integración de empresas a cadenas productivas y procesos de integración de cadenas productivas regionales mediante empresas.	Indicador	Encuesta
Fortalecimiento de entidades dispersoras de crédito e IFR	Indicador	Encuesta
Organizaciones con interés de constituirse en entidades dispersoras o IFR	Indicador	Encuesta
Fortalecimiento de empresas rurales	Indicador	Encuesta
Nuevas empresas rurales o en formación	Indicador	Encuesta
Grado o nivel de satisfacción	Indicador	Encuesta
Utilidad del conocimiento	%	Encuesta
Identificación con los apoyos recibidos	%	Encuesta

1.5 Fuentes de Información e Instrumentos de Colecta

Los dos tipos de información requerida y utilizada fueron documentales y de campo. Por lo que se refiere a las primeras, desde el inicio de las actividades se establecieron las fuentes a consultar, ya que fueron la base para definir las unidades de estudio, medición y observación. Esta definición fue esencial para realizar el acopio y organización apropiada de la información (tanto documental como de campo) utilizada en el proceso de la evaluación.

Información documental

Las principales fuentes de información documental utilizada durante la evaluación fueron las Reglas de Operación del Programa, los convenios de coordinación con instituciones coadyuvantes, los convenios de apoyo con organizaciones de productores, el listado de beneficiarios por tipo de acción y la información de los procesos de operación del Programa.

Unidades de estudio

Dada la estructura del Programa, estas unidades consistieron en servicios de capacitación, asesoría y consultoría, los cuales pueden ser básicos y especializados⁶. También se consultó sobre los Foros que se realizaron en el marco del Programa.

Se establecen también como unidad de medida a la cantidad de empresas, entidades dispersoras e IFR que se están apoyando y que se encuentran en su fase de diseño, incubación o fortalecimiento, en tanto que su vinculación se encuentre relacionada con un proyecto estratégico. A partir de ahí se definen dos estratos de participación de las entidades apoyadas: a) dispersoras de crédito y b) empresas rurales.

Para garantizar representatividad a la muestra, las empresas se seleccionaron de acuerdo al método de muestreo aleatorio estratificado, en las que se consultaron aspectos relacionados con los apoyos o servicios recibidos.

Información de campo

Se refiere a aquella que es compilada, casi en su totalidad por los encuestadores, a través de los instrumentos de evaluación diseñados para aplicarse a los beneficiarios de los apoyos y a los agentes que intervinieron de una u otra manera durante la gestión y operación del PIFCCIF.

⁶ En la relación de los 16 apoyos que ofrece el Programa a las organizaciones y empresas de productores rurales, se hace referencia a servicios de capacitación y consultoría básica y especializada.

Fueron siete los instrumentos de acopio aplicados para obtener este tipo de información:

- 1.- Cuestionario para beneficiarios de los cursos básicos.
- 2.- Cuestionario para beneficiarios de los servicios de capacitación, asesoría y consultoría.
- 3.- Cuestionario para Organizaciones beneficiarias.
- 4.- Cuestionario para Instructores
- 5.- Cuestionario para Prestadores de Servicios.
- 6.- Cuestionario para Funcionarios de la FR e instituciones coadyuvantes.
- 7.- Cuestionario para participantes de la Maestría Tecnológica

La selección de los encuestados se efectuó aplicando las herramientas de números aleatorios integradas del programa Excel® de Microsoft®, los cuales se relacionaron con las bases de datos proporcionadas por la Financiera Rural.

Los encuestadores fueron profesionistas que han realizado este tipo de trabajo durante varios años para la UAAAN. La estrategia operativa de esta fase consistió en que una vez que los encuestadores aplicaron los cuestionarios, el personal del área de análisis los revisó detenidamente, con tal de poder esclarecer alguna duda con los encuestadores respecto a la manera con que se respondió algún reactivo; cuando la duda persistió, se le solicitó al encuestador regresar a campo para que aplicara nuevamente el cuestionario.

Una vez validada la congruencia de la información de campo se procedió a su captura en Excel®, a manera de construir una base de datos donde quedaron incluidas el 100% de las preguntas y respuestas contenidas en los cuestionarios. Aplicando las herramientas de fórmulas a cada columna de la base de datos, en la medida en que fue avanzando el procedimiento de captura se fueron actualizando los resultados programados, según las fórmulas de cuantificación de indicadores; luego, mediante ligas o vínculos con otras hojas del mismo programa, esos valores relativos de indicadores se ordenaron en “cuadros de salida”, que representan la síntesis organizada de la información proporcionada por los principales actores del Programa.

1.6 Diseño Muestral

La muestra se obtuvo a través un diseño estadístico basado en dos tipos de razonamientos: el deductivo y el inductivo. El primero está relacionado directamente con la teoría de probabilidad, es decir, que a partir de las características de la población se obtienen las posibles características de una muestra. El segundo tipo de razonamiento se relaciona con la denominada inferencia estadística, que consiste en utilizar las características de un subconjunto de la población (la muestra) para hacer afirmaciones (inferir) sobre la población en general.

Tamaño de la muestra

Para calcular el tamaño de la muestra se tomaron en cuenta tres factores:

1. El porcentaje o nivel de confianza para determinar la muestra, a partir de la cual se generalizaron los resultados obtenidos hacia la población total, fue del 95%, porcentaje ampliamente aceptado en los estudios sociales.
2. El porcentaje de error que se aceptó al momento de hacer la generalización para la presente evaluación, fue de un máximo de 3%. En el caso de los Prestadores de Servicios (PS) e Instructores el error máximo esperado fue del 5%.
3. El nivel de variabilidad o varianza que se calculó para comprobar la hipótesis de la evaluación considera una varianza máxima, por lo que los valores de variabilidad fueron $p=q=0.5$.

También se emplearon técnicas de muestreo probabilístico para calcular el tamaño de muestra, que sirven para generalizar los resultados que se obtienen a partir de la muestra hacia toda la población. Lo que es posible debido a que el proceso aleatorio permite la obtención de una muestra representativa de la población.

La técnica de muestreo probabilístico que se utilizó en el presente estudio fue el aleatorio estratificado. Para seleccionar los elementos del universo comprendidos en la muestra se aplicó un muestreo probabilístico sin repetición, el cual consiste en que una vez que se ha tomado en cuenta un individuo para formar parte de la muestra, ya no se le vuelve a tomar en cuenta.

La unidad de medida muestra para el caso del Componente Cursos Básicos son los cursos (incluye los eventos del Servicio 1.7), los cuales se dividieron en 3 Ejes:

- Eje 1.- Inducción al Desarrollo Empresarial: integrado por 5 cursos
- Eje 2.- Manejo Eficiente de los Recursos Crediticios.- integrado por 7 cursos
- Eje 3.- Tecnologías de Manejo Productivo.- integrado por 15 cursos

Para el caso del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría se consideraran 14 diferentes tipos (6 del I y 8 del II), excluyendo el 1.7 contemplado en el Componente Cursos Básicos.

Aplicando el diseño muestral que se explica con detalle en el Anexo correspondiente, el tamaño de muestra para cada uno de los componentes quedó como sigue:

a) Componente Cursos Básicos

Cuadro 1.6.1 Metas físicas del Componente Cursos Básicos 2006

Curso	Eventos	
	Total	Muestra
Eje 1.- Inducción al Desarrollo Empresarial.	328	25
Eje 2.- Manejo eficiente de los recursos crediticios.	190	14
Eje 3.- Tecnologías de manejo productivo.	205	16
Total	723	55

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos del Programa e informes mensuales de operación de eventos de capacitación del COLPOS y la UAAAN.

b) Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría

Cuadro 1.6.2 Metas físicas del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría

Tipo de apoyo	Total	Muestra
I.1	626	48
I.2	14	1
I.3	42	3
I.4	291	22
I.5	14	1
I.6	2	0
I.7	723	55
I.8	175	13
Subtotal	1887	143
II.1	394	30
II.2	18	1
II.3	20	2
II.4	123	9
II.5	45	3
II.6	9	1
II.7	1	0
II.8	117	9
Subtotal	727	55
III.1	111	9
Subtotal	111	9
Organizaciones	151	12
Subtotal	151	12
Total	2876	219

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos del Programa

c) Prestadores de Servicios

Cuadro 1.6.3 Número de Prestadores de Servicios por Tipo de Servicio

Concepto	Total	Muestra
Prestadores de Servicios	726	70

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos del Programa

Debido a que el número de prestadores de servicios por tipo de servicio no es un elemento programable, la muestra se determina a nivel general.

d) Instructores

Cuadro 1.6.4 Número de Instructores de los Eventos de Capacitación

Concepto	Instructores	Muestra
Instructores	120	12

Fuente: Elaboración propia a partir de Base de Datos del Programa

Igual que en el caso anterior, los instructores por curso tampoco son un elemento programable, por lo que esta muestra también fue determinada a nivel general.

e) Organizaciones

La Financiera Rural reporta que en el 2006 apoyó a 37 organizaciones de productores que tienen cobertura nacional y a 114 con cobertura regional o municipal. Estas organizaciones quedan comprendidas en los Servicios I.8, por lo que se resolvió aplicar en estos casos la encuesta diseñada para Organizaciones de Productores, la cual aborda aspectos del Componte Servicios al tiempo que consulta elementos relacionados con la integración y operación de las organizaciones, aplicando un total de 25 encuestas (ver Cuadro 1.6.2).

f) Otros Actores

En el caso de otros actores, se estimó una muestra de 24 funcionarios para las diferentes agencias distribuidas en todo el país. Esta parte de la encuesta se diseñó de forma más estructurada y dirigida a Funcionarios Operativos de la Financiera Rural, 4 en cada Coordinación Regional: 1 al Coordinador Regional de Programas y Promoción y 3 distribuidas entre las Agencias Estatales; también se entrevistaron a Funcionarios Directivos, 2 de la Financiera Rural y 1 de cada una de las instituciones coadyuvantes.

Capítulo 2

Contexto del Programa

2.1 Fundamento

En el Marco Jurídico, la Ley de Desarrollo Rural Sustentable establece en su Artículo 116 que la política de financiamiento para el desarrollo rural sustentable se orientará a establecer un sistema financiero múltiple en sus modalidades, instrumentos, instituciones y agentes, que permita a los productores de todos los estratos y a sus organizaciones económicas y empresas sociales disponer de recursos financieros adaptados, suficientes, oportunos y accesibles para desarrollar exitosamente sus actividades económicas.

Asimismo, establece que tendrán preferencia los pequeños productores y agentes económicos con bajos ingresos, las zonas del país con menor desarrollo económico y social, los proyectos productivos rentables o los que sean altamente generadores de empleo, así como la integración y fortalecimiento de la banca social

La Financiera Rural coadyuva a cumplir este propósito de la Ley, ofreciendo acceso al crédito no solamente a productores y sus organizaciones empresariales, sino también a personas físicas o morales interesadas en constituirse como intermediarios financieros, dispersores de crédito o microfinancieras; siempre para impulsar y elevar la productividad de actividades agropecuarias, forestales, pesqueras y todas aquellas vinculadas al medio rural. En el Artículo 2 de su Ley Orgánica, publicada el 26 de diciembre del 2002, se establece que la Financiera Rural tiene como objeto de política pública, coadyuvar a la realización de la actividad prioritaria del Estado para impulsar el desarrollo de las actividades agropecuarias, forestales y *otras actividades económicas vinculadas al medio rural*⁷, así como a mejorar el nivel de vida de su población, a través del otorgamiento de crédito, de manera sustentable, y de la prestación de otros servicios financieros a los productores.

Las acciones estratégicas que han quedado establecidas, en el marco de la misma Ley, son las siguientes:

- Promover proyectos productivos que impulsen el desarrollo rural.
- Otorgar crédito de manera sustentable, eficiente y prudente, instrumentando políticas que permitan la recuperación financiera, preservar y mantener los recursos de su patrimonio.
- Apoyar con actividades de capacitación y asesoría a los productores para la mejor utilización de sus recursos crediticios y promover su organización.

⁷.- Con este agregado se logra la inclusión de las actividades económicas efectuadas en el medio rural que no están ligadas al sector agropecuario.

- Impulsar actividades de capacitación y asesoría para las organizaciones y productores que decidan operar como IFR aprovechando su experiencia como dispersoras de crédito.
- Apoyar a las organizaciones de productores para que se constituyan como IFR y sean quienes dispersen y coloquen el crédito.
- Fortalecer la coordinación y las alianzas estratégicas con otras instituciones públicas vinculadas al medio rural.
- Acompañar la canalización de recursos financieros, con asistencia técnica, capacitación y asesoría en el sector rural.

En este orden de ideas el Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultoría para Productores e Intermediarios Financieros Rurales constituye un instrumento prioritario para potenciar el impacto del otorgamiento del crédito y la promoción de la inversión, cuyos objetivos estratégicos son:

- Consolidar las competencias de los productores para el mejor uso y aprovechamiento de los recursos crediticios.
- Desarrollar las habilidades gerenciales de los Intermediarios Financieros Rurales en los niveles de dirección, operación y de servicios, entre otros.
- Consolidar las competencias de las organizaciones de productores que permitan impulsar la constitución y consolidación de IFR.
- Elevar la calidad de los servicios que ofrecen los prestadores de servicios.
- Posibilitar la integración de redes de prestadores de servicios que fomenten el desarrollo Integral de negocios, la constitución y consolidación de empresas y la investigación para el desarrollo y la transferencia de tecnología, para el fortalecimiento de las cadenas productivas micro-regionales.

Para la Financiera Rural los apoyos y servicios de capacitación, asesoría y consultoría son concebidos como:

- a) Una inversión para incrementar las capacidades de gestión, concertación, administración, producción y comercialización de los productores rurales, que posibiliten la recuperación del financiamiento aplicado por las vías de la inversión y el crédito, el posicionamiento de la empresa en el mercado y la consolidación de cadenas de valor,
- b) Una oportunidad para las personas físicas y morales que decidan constituirse como IFR.

Para cumplir con los propósitos anteriores, y conforme a lo establecido en el segundo párrafo del artículo 2º y las fracciones XVI y XVII del artículo 7º de su Ley Orgánica, la Financiera Rural consideró conveniente modificar las “Reglas de Operación para los Programas de Apoyo a Actividades de Capacitación y Asesoría a los Productores para la mejor utilización de sus Recursos Crediticios, así como los que decidan constituirse como Intermediarios Financieros Rurales”, publicadas en el DOF el 8 de agosto del 2003 y vigentes hasta el mes de mayo 2004. En ese sentido, el 6 de mayo del 2004 se publicaron las nuevas “Reglas de Operación del

Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultoría para Productores e Intermediarios Financieros Rurales”, que entraron en vigor a partir de junio de 2004 y que rigen la operación del Programa correspondiente al ejercicio 2006.

Por su parte, el Capítulo V del Acuerdo Nacional para el Campo relativo a Acuerdos Básicos, señala en el apartado que corresponde a Financiamiento en los numerales del 130 al 140 diversos criterios y estrategias para que la FR a través de apoyos de organización, capacitación y asesoría a los productores rurales y sus organizaciones fomente su acceso a los recursos crediticios en forma oportuna y a los costos financieros más bajos posibles, al tiempo que promueve la creación de Intermediarios Financieros Rurales y consolida los existentes.

2.2 Marco Normativo del Programa

El “Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultoría para Productores e intermediarios Financieros Rurales” fue concebido para sustituir, a partir de 2004, al “Programa de Apoyo a Actividades de Capacitación y Asesoría a los Productores para la mejor Utilización de sus Recursos Crediticios y los que decidan constituirse como Intermediarios Financieros Rurales”, que fue el Programa pionero con el que la FR orientó sus esfuerzos para cumplir sus obligaciones en materia de capacitación y consultoría que se definen en su Ley Orgánica.

El nuevo Programa propuesto está basado en el desarrollo de un “Modelo de Gestión de Competencias y Negocios” para los clientes y usuarios de la FR, que permita establecer esquemas de financiamiento sano y permanente, para impulsar la productividad, la generación de riqueza y los niveles de bienestar en el campo, particularmente entre productores de ingresos bajos y medios.

En las Reglas de Operación vigentes del Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultoría para Productores e Intermediarios Financieros Rurales” se establecen los siguientes objetivos:

Objetivo general

Apoyar con servicios de formación, capacitación, asesoría y consultoría a los productores para la mejor utilización de sus recursos crediticios, mediante la generación, incubación y fortalecimiento de sus proyectos productivos y empresas rurales; a las personas físicas y morales interesadas en constituirse como Intermediarios Financieros Rurales, a fin de facilitar la creación, incubación, pre-operación y fortalecimiento de esas sociedades; y a los prestadores de servicios para fortalecer la calidad y resultados de sus servicios.

Objetivos específicos

- Desarrollar las competencias de los productores para el diseño, incubación y fortalecimiento de empresas rurales para el mejor uso y aprovechamiento de los recursos crediticios.
- Coadyuvar al desarrollo de las tecnologías de proceso y gestión de las empresas rurales para fortalecerlas y asegurar el mejor uso y aprovechamiento de sus recursos crediticios.
- Desarrollar las tecnologías de proceso y sistemas de gestión de los Intermediarios Financieros Rurales para facilitar el diseño, incubación y fortalecimiento de éstas sociedades.
- Desarrollar las tecnologías de proceso y sistemas de gestión de los Intermediarios Financieros Rurales que faciliten su pre-operación y fortalecimiento.
- Coadyuvar con la mejora de la calidad de los servicios de capacitación, asesoría y consultoría brindados a los productores e IFR que operen con la FR, mediante la inscripción, acreditación, formación, evaluación y certificación de los prestadores de servicios.
- Contribuir a la integración gradual de Centros de Desarrollo de Competencias y Soluciones Tecnológicas en los ámbitos rural y local al servicio de las empresas rurales e IFR.

Beneficiarios del Programa

El Programa es de cobertura nacional y la población objetivo descrita en las RO son los productores que cumplan alguna de las siguientes características:

- Personas físicas y morales que hayan recibido crédito directo de la Financiera Rural.
- Personas físicas y morales que hayan recibido crédito de algún IFR que realice operaciones de descuento crediticio con la Financiera Rural.
- Personas físicas y morales cuyo crédito otorgado por alguno de los bancos integrantes del Sistema Banrural haya pasado a la Financiera Rural y continúe vigente.
- Personas físicas designadas por los grupos y organizaciones de productores que hayan firmado con la Financiera Rural un convenio de colaboración para tal efecto, en los términos y políticas aprobadas por el Consejo Directivo.
- Personas físicas y morales con viabilidad de acceder a los servicios crediticios de la FR y que hayan firmado un convenio de concertación para tal efecto, en los términos aprobados por el Comité de Capacitación y Asesoría.
- Personas físicas y morales que estén interesadas en constituirse como Intermediarios Financieros Rurales y hayan firmado con la FR un convenio de concertación para tal efecto, en los términos aprobados por el Comité de Capacitación y Asesoría.

- Los Intermediarios Financieros Rurales que operen con la FR, incluyendo sus directivos, ejecutivos, empleados y socios y que hayan firmado un convenio de concertación para tal efecto, en los términos aprobados por el Comité de Capacitación y Asesoría.
- Los prestadores de servicios de capacitación , asesoría y consultoría autorizados por la Financiera Rural, así como aquellos que celebren convenio para tal efecto con ésta institución en los términos aprobados por el Comité de Capacitación y Asesoría.

Apoyos y servicios del Programa

En congruencia con el “Modelo de Gestión de Competencias y Negocios” que rige el enfoque con el que la FR brinda a sus apoyos para la capacitación, asesoría y consultoría de su población beneficiaria, las Reglas de Operación están fundamentadas en un concepto amplio de Planes de Negocio que incluye los niveles de producción primaria, producción de bienes y servicios, proyectos de beneficio y transformación de la producción, proyectos de servicios de apoyo a la producción y proyectos de desarrollo económico en general para el sector agropecuario y demás sectores de la economía del medio rural.

Merced a lo anterior, los apoyos que ofrece el Programa a sus beneficiarios se agrupan en tres servicios generales, los cuales tienen entre sí un carácter complementario para el funcionamiento de las empresas e Intermediarios Financieros Rurales:

1. **Capacitación.-** Estos servicios se caracterizan por las siguientes acciones:
 - Impartir cursos y talleres prediseñados, destinados a la inducción, promoción y sensibilización de la población objetivo.
 - Apoyo para la asistencia a congresos, seminarios y otro tipo de eventos de capacitación para el desarrollo de recursos humanos.
 - En apoyo al desarrollo de las competencias laborales de los productores rurales para el diseño, creación y gestión de sus empresas de producción, beneficio, transformación o servicios en las distintas ramas de la economía rural.
 - En apoyo al desarrollo de las competencias laborales de los productores rurales, para el diseño, tramitación, constitución, pre-operación y fortalecimiento de Intermediarios Financieros Rurales.
2. **Asesoría.-** Están destinados a generar el diseño e implantación de soluciones tecnológicas e instrumentos de gestión empresarial que permitan el óptimo funcionamiento de las empresas de producción, beneficio, transformación o servicios de los productores en las distintas ramas de la economía rural.
3. **Consultoría:** Estos servicios están destinados a generar el diseño e implantación de soluciones tecnológicas e instrumentos de gestión para el diseño, tramitación, constitución, operación de nuevos Intermediarios

Financieros Rurales y al fortalecimiento de los ya existentes que operen con la FR.

Para que los productores, empresas rurales, organizaciones de productores, intermediarios financieros rurales y prestadores de servicios pudieran acceder a los apoyos del Programa, la Financiera Rural agrupó en 3 componentes estratégicos los diferentes servicios especializados de capacitación, asesoría y consultoría:

I.- Apoyos y Servicios de Capacitación y Asesoría a los Productores para el mejor uso de sus Recursos Crediticios:

- 1) Servicio de capacitación en planes de negocios y de mercado para las empresas en el ámbito rural.
- 2) Servicio de capacitación en acompañamiento empresarial e incubación de empresas en el ámbito rural.
- 3) Servicio de capacitación especializada de carácter específico para empresas en el ámbito rural.
- 4) Servicio de asesoría en diseño y desarrollo de productos o servicios para las empresas rurales.
- 5) Servicio de asesoría en diseño de soluciones tecnológicas, procesos y sistemas de gestión para las empresas rurales.
- 6) Servicio de asesoría especializada de carácter específico para las empresas rurales.
- 7) Servicio de capacitación básica para facilitar el acceso a los servicios crediticios de la FR
- 8) Apoyos para la realización de foros y otros eventos de capacitación para la mejor utilización de los recursos crediticios.

II.- Apoyos y Servicios de Capacitación y Consultoría a las Personas Físicas y Morales Interesadas en Constituirse como Intermediarios Financieros Rurales:

- 1) Servicio de capacitación para la elaboración de diagnósticos y planes de negocio para la constitución de IFR.
- 2) Servicios de capacitación en incubación y acompañamiento empresarial del Intermediario Financiero.
- 3) Servicio de capacitación especializada de carácter específico para los Intermediarios Financieros Rurales en proceso de constitución o que operen con la FR.
- 4) Servicio de consultoría en diseño de servicios para los Intermediarios Financieros Rurales en proceso de constitución o que operen con la FR.
- 5) Servicio de consultoría en diseño de soluciones tecnológicas, procesos y sistemas de gestión para los Intermediarios Financieros Rurales en proceso de constitución o que operen con la FR.
- 6) Servicio de consultoría especializada de carácter específico para los Intermediarios Financieros Rurales en proceso de constitución o que operen con la FR.
- 7).- Apoyos para la realización de trámites legales para los IFR.

8).- La dotación de elementos técnicos y formales para los IFR.

III.- Apoyos para la Formación de Prestadores de Servicios participantes en el Programa.

La formación de los Prestadores de Servicios contratados por la Financiera Rural, es un apoyo orientado a asegurar la calidad de los servicios que se otorgan a los productores e IFR, que se encuentren operando con la FR, para lograr un resultado satisfactorio de los créditos otorgados, así como en la conformación de los IFR.

Los apoyos dirigidos a los PS consisten en diferentes módulos de formación especializada, a través de un proceso formativo durante la prestación de los servicios, que se desarrolla bajo un enfoque metodológico que incluye: talleres sobre los contenidos de los servicios apegados a los términos de referencia y realizados con fundamentos teóricos que permiten asegurar el aprendizaje, además se realizan seminarios y estancias en campo como parte de la prestación del servicio, donde se cuenta con la evaluación y realimentación por parte de tutores.

En el presente ejercicio, previa selección y acorde a lo establecido en la normatividad del Programa, la Financiera Rural consideró la participación de distintos prestadores de servicios:

1. Universidades e Instituciones de Educación Superior de reconocido prestigio.
2. Organizaciones de Productores constituidas como personas morales y en cuyo objeto social se incluye impartir o realizar actividades de capacitación, asesoría o consultoría para los productores.
3. Dependencias y entidades de la Administración Pública Federal.
4. Despachos de capacitación, asesoría y consultoría, así como personas físicas especializadas en estos servicios.

De acuerdo con la Financiera Rural, los servicios de capacitación, asesoría y consultoría, se realizaron con un enfoque integral atendiendo las características de funcionamiento de las empresas e Intermediarios Financieros Rurales, quienes requieren desarrollarse en los ámbitos laboral, tecnológico y de gestión empresarial que aseguren el adecuado funcionamiento y la sustentabilidad de sus créditos.

Capítulo 3

Operación del Programa

3.1 Antecedentes

Desde que la Financiera Rural inició sus operaciones en 2003, la capacitación ha sido uno de los coadyuvantes más importantes para la consecución de su objetivo principal, que es el de proporcionar medios de financiamiento suficientes y oportunos a productores rurales de medianos y escasos recursos pero con visión y potencial empresarial. La aceptación que han tenido los servicios que en materia de apoyos para la organización, capacitación, asesoría y consultoría ofrece la Financiera Rural a los Productores Rurales, IFR y a los Prestadores de Servicios, desde su creación a inicios del 2003 hasta el actual ejercicio 2006, indica que los conocimientos administrativos y tecnológicos que se difunden proporcionan herramientas prácticas a sus usuarios que contribuyen tanto para hacer crecer productivamente sus empresas como para proporcionarles los beneficios redituables esperados.

A partir de su concepción original, el Programa ha ido ampliando paulatinamente la oferta de servicios, al tiempo de ir perfeccionando sus contenidos para adaptarlos a las necesidades múltiples que los productores y organizaciones / empresas interesadas en constituirse en intermediarios financieros rurales plantean en busca de los apoyos financieros, de capacitación, asesoría y consultoría que la Financiera Rural se encuentra en posibilidad de concretarles; aprovechando la infraestructura que le dejó su antecesor institucional, el Banrural, el Programa siempre ha operado en las 31 entidades federativas y el Distrito Federal, incluso en el año del comienzo de sus operaciones.

Haciendo una reseña de las principales acciones realizadas desde 2003, se comenzará por señalar que éstas fueron planteadas en aquel primer año en dos etapas:

- i) Difusión y promoción de los productos, Programas y servicios de la FR, la cuales se realizaron a través de foros y Seminarios que tuvieron lugar en diferentes sedes del país;
- ii) Capacitación a Productores Rurales, instrumentadas mediante Cursos-Taller, que comprendieron 4 temas y fueron impartidos por el Colegio de Postgraduados (COLPOS). Por lo que respecta a la primera etapa, se efectuaron 14 foros distribuidos en 6 sedes a nivel regional, 7 a nivel estatal y 1 a nivel nacional, destacándose en ellos la participación de 449 mujeres; también se llevaron a efecto 21 Seminarios dirigidos a 15 organizaciones de Productores Rurales que firmaron un Convenio con la Financiera Rural.

En ese 2003, el Programa alcanzó una cobertura de 368 cursos impartidos en 126 sedes, a los que asistieron 13,650 capacitandos procedentes de 754 municipios;

por otra parte se brindaron apoyos del Programa a 23,890 beneficiarios, a través de las Coordinaciones Regionales⁸.

Ya con las RO modificadas, para el ejercicio 2004 se reestructuró el nombre del Programa y se facilitó a la FR el establecimiento de Convenios de coparticipación con productores y organizaciones. Además de las acciones de capacitación se operó por vez primera el Componente de Servicios, el cual se constituyó de 17 diferentes apoyos en materia de capacitación, asesoría y consultoría especializada, orientados a asegurar el cumplimiento de cinco propósitos fundamentales: 1) el aprendizaje de los beneficiarios de la FR en el uso de sus recursos crediticios; 2) la constitución, operación y fortalecimiento de los Intermediarios Financieros Rurales; 3) el desarrollo y consolidación de empresas rurales; 4) el éxito de los proyectos financiados y 5) la sustentabilidad del crédito. Tales servicios se canalizaron, por una parte a productores de ingresos bajos y medios, en su calidad de personas físicas o como miembros de personas morales, por otra parte a los Intermediarios Financieros Rurales vinculados con la FR.

En ese año se atendieron a 31 organizaciones rurales a través de 171 apoyos, beneficiando a 22,362 personas al amparo de los convenios firmados con la FR; también se brindaron 199 servicios dirigidos a 117,206 beneficiarios⁹; se realizaron 1,242 cursos de capacitación básica en 435 sedes a los que asistieron 46,111 productores rurales de 760 municipios¹⁰.

El programa 2005 amplió la oferta de capacitación al incrementar en 27 los títulos de los cursos, que se clasificaron en tres ejes. En los primeros cuatro meses del ejercicio 2005 se operó con los cursos básicos que ofertó en el 2004, representando el 54.6% del total de los eventos impartidos, todos ellos por el COLPOS; a partir de junio se operó la nueva oferta de cursos con la participación del Colegio de Postgraduados (COLPOS) y la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro (UAAAN) con un nivel de participación del 50.7 y 49.3%, respectivamente¹¹.

En la operación del ejercicio 2005, la meta programada de atención a productores se superó en 26.2%. De los 593,534 beneficiarios, el 9.2% corresponde al componente de Cursos Básicos, el 75.3% a servicios de Capacitación, Asesoría y Consultoría y el 15.5% al de apoyo a Organizaciones para la celebración de Foros y otros eventos de capacitación.

⁸ .- Las Coordinaciones Regionales Centro y Sur fueron las que operaron el mayor número de apoyos durante ese año, respectivamente con 24.18 y 21.74% de los mismos; en cambio, las Coordinaciones Regionales Noroeste y Sureste presentaron un menor nivel de operación

⁹ .- El servicio más solicitado fue el I.1 con un 49.3% del total; los IFR o interesados en constituirse recurrieron al servicio II.1, II.7 (este último se proporcionó a 37 organizaciones).

¹⁰ .- Las Coordinaciones regionales que más cursos realizaron fueron Centro y Sur con el 28.4 y 29.2% del total.

¹¹ .- La Universidad Autónoma Chapingo y el Instituto Politécnico Nacional también signaron Convenios, pero no operaron en este ejercicio.

3.2 Cumplimiento de Metas

El Cuadro 3.2.1 muestra los datos disponibles para calcular las metas alcanzadas por el Programa durante el presente ejercicio.

Cuadro 3.2.1 Cumplimiento de meta físicas y financieras del PIFCCIF 2006

Tipo de Apoyo	Metas Programadas	Metas Alcanzadas	Avance (%)
CURSOS			
-Número de Cursos	723	980	135.0
-Monto	38'200,000	N.D.	—
SERVICIOS			
-Número de apoyos	1,568	1,700	108.4
-Monto	81'800,000	103'432,860.20 ^(a)	126.5
ORGANIZACIONES			
-Número de Apoyos	136	151	111.0
Monto	20'000,000	23'203,076.64	116.0
TOTAL			
-Apoyos	2,413	2,831	117.3
-Monto	140'000,000	N.D.	N.D.

^(a).- Existe la posibilidad de que esta cifra pudiera variar ligeramente, al alza, al momento de cuadrar el cierre, dado que no se contabiliza la ministración por la liquidación del último pago de algunos servicios.

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la Financiera Rural.

El Programa logró rebasar las metas programadas en todos los aspectos:

- i) en el Subcomponente Cursos Básicos hay un cumplimiento del 135.0%; no obstante, no se han podido referenciar estas metas con las metas financieras pues al momento de integrar esta versión del documento aún no se había dado a conocer el monto ejercido al equipo evaluador.
- ii) en el Subcomponente de servicios, se superó también el número de apoyos en 8.4%, si bien con un 26.5% de los recursos financieros previstos originalmente.
- iii) en el caso del apoyo a organizaciones, se presenta un caso similar al anterior, ya que las metas físicas se cubrieron en 111.0% de las metas programadas y se ejerció 16% más del monto originalmente programado.

3.3 Focalización

3.3.1 Perfil de los beneficiarios del Componente Cursos Básicos

En los siguientes apartados se describe el perfil general de las personas que recibieron capacitación a través de los cursos impartidos con los recursos del Apoyo I.7 del PIFCCF (único constituyente del Componente de Cursos Básicos). La descripción se basa en la información resultante de la agregación estadística de las respuestas de los encuestados respecto a su edad, estructura familiar, escolaridad, pertenencia étnica, género, origen y monto de ingresos, personalidad agraria, membresía en organizaciones y capacidad de ser sujeto de crédito.

Edad

Los beneficiarios de la capacitación son, por lo general, personas en edad madura, dado que el promedio de la muestra los ubica en los 47.6 años, si bien debe considerarse que las personas que tuvieron la mínima y la máxima edad se ubicaron respectivamente en los 20 y 82 años.

En una visión de conjunto, como la que se ilustra en el Cuadro 3.3.1.1., se puede constatar la escasa participación de personas muy jóvenes, puesto que casi el 90% de los encuestados se ubican en los rangos superiores a los 32 años: 38.3 % entre los 33 y 46, 34.0% entre los 47 y 60 y el 17.0 % en el rango de la tercera edad.

Cuadro 3.3.1.1. Edad de los beneficiarios

Rango	%
Menor a 18 (menores de edad)	0.00
Entre 18 y 32 (adultos jóvenes)	10.64
Entre 33 y 46 (adultos en plenitud)	38.30
Entre 47 y 60 (adultos maduros)	34.04
Mayor a 60 (adultos de la tercera edad)	17.02
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Estructura familiar

Las estadísticas muestran que los capacitandos que son jefes de familia tienen a su cargo un promedio de 2.7 dependientes económicos, lo que está por debajo del promedio de dependientes económicos que prevalece de las familias mexicanas¹². Desde el punto de vista de las aportaciones familiares al ingreso económico del hogar, destaca que en poco más del 70%, el ingreso es aportado por una sola persona (Cuadro 3.3.1.2.), y que en el 76.6% de los casos se trata de la persona que tomó el curso.

Cuadro 3.3.1.2. Edad de los beneficiarios

Miembros que aportan ingresos al hogar	%
1	70.45
2	13.64
3	11.36
4 ó más	4.55
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

¹² .- Considerando que el número de integrantes promedio de una familia mexicana es de 5, se puede asumir razonablemente que el número de dependientes promedio se ubica entre 3.5 y 4.0.

Escolaridad

En relación al grado de escolaridad de los beneficiarios, los resultados de la encuesta permiten distinguir cuatro subgrupos (Cuadro 3.3.1.3.). El primero, que (6.4% de los entrevistados), reporta que nunca asistió a la escuela; el segundo, (40.4% de los entrevistados), corresponde a quienes cursaron toda o parte de la primaria; el tercero, (equivalente al 25.5%), lo forman quienes cursaron toda la secundaria o al menos algún año de este nivel educativo; y el cuarto subgrupo, que concentra al 27.7% de quienes participaron de este componente de capacitación básica, forman parte quienes alcanzaron a cursar el bachillerato, una carrera técnica o la licenciatura.

Cuadro 3.3.1.3. Nivel de escolaridad de los beneficiarios

Escolaridad	%
1) Nunca fue a la escuela	6.38
2) Primaria Incompleta	23.40
3) Primaria completa	17.02
4) Secundaria Incompleta	4.26
5) Secundaria completa	21.28
6) Bachillerato	4.26
7) Carrera Técnica	8.51
8) Licenciatura	14.89
9) Postgrado	0.00
10) Otra	0.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Después de una revisión detallada del primer grupo, encontramos que en todos los casos se trata de personas entre 67 y 82 años de edad. Sin subestimar las capacidades innatas de estas personas para dirigir sus empresas, estas personas, debido a su avanzada edad y deficientes competencias de lecto-escritura enfrentan desventajas, para desarrollar su potencial empresarial individual.

Si se suman los porcentajes del segundo y tercer subgrupo, se deduce que dos terceras partes (66.0%) de los beneficiarios se encuentran comprendidos en un rango de población con educación básica. De ahí que resulte trascendental para el cumplimiento de los objetivos del Programa sensibilizar a los instructores de que atienden a personas con un nivel de escolaridad generalmente bajo, pero que la presencia de al menos una cuarta parte con nivel medio superior y superior da lugar a grupos educacionalmente heterogéneos. De lo anterior, se desprende la necesidad de contar con materiales didácticos versátiles, que permitan la transmisión del conocimiento a los diferentes tipos de capacitandos.

Etnicidad

El 10.6% de los encuestados son hablantes de alguna lengua indígena como lengua materna. Considerando que la población indígena del país¹³ representa aproximadamente el 10.5% del total nacional, el Programa está atendiendo un porcentaje similar de este sector de entre el total de sus beneficiarios, por lo que la valoración indica que la Financiera Rural no está excluyendo a este tipo de población, aunque recomendamos realizar un esfuerzo especial para atender a la población indígena, que por su condición de origen y marginalidad, enfrenta dificultades adicionales para acceder a los apoyos y servicios gubernamentales respecto del resto de la población.

Género

La participación de mujeres en los cursos de capacitación ha sido menor a la de los hombres con una participación del 32% sin embargo es necesario considerar que la proporción de mujeres incorporadas a las actividades productivas rurales a partir de los criterios que aplica el Registro Agrario Nacional (RAN), estima en 22% tal proporción. De lo que concluimos que la participación de las mujeres en los cursos es aceptable aunque es necesario procurar elevar este indicador, considerando que, debido a la migración, las mujeres están incrementando significativamente su participación en la economía familiar, comunitaria y regional, y que constituyen un mercado potencial muy amplio, con una demanda de servicios de crédito en crecimiento.

Cabe señalar que, en lo general, las mujeres que participan en el programa juegan un papel importante en la tutela, por tanto la economía, de sus familias; lo anterior se desprende del hecho de que el 67% de las mujeres¹⁴ entrevistadas dijeron ser jefas de familia.

Perfil económico

El 60% de los beneficiarios del subcomponente de capacitación básica del PIFCCIF 2006 declaran un ingreso mensual menor a 2 salarios mínimos¹⁵; y dos de cada tres ganan menos de un salario mínimo. Estos resultados muestran por una parte la orientación social que la Financiera Rural le imprime al Programa; por otra, advierten la necesidad de implementar estrategias para el otorgamiento y recuperación de los créditos que se orientan hacia esa población y, con ello, plantea un doble compromiso, uno hacia los clientes y otro hacia la propia institución, de satisfacer respectivamente sus expectativas de ser sujetos de crédito y garantizar las condiciones contractuales más favorables para hacer viable la recuperación del crédito por la Financiera Rural.

¹³ De acuerdo con la Comisión Nacional Para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas, la población indígena en México, asciende al 10.5% del total de la población nacional.

¹⁴ .- Este porcentaje no se encuentra tan alejado del 81% de capacitandos de sexo masculino que declararon ser jefes de familia.

¹⁵ .- En 1993, el Consejo Nacional de Población estimó que el salario mínimo no basta para satisfacer las necesidades de una familia promedio, sino que tal satisfacción empieza a manifestarse por arriba de los dos salarios mínimos.

Cuadro 3.3.1.4. Nivel de ingresos mensuales del beneficiario.

Nivel de Ingreso Mensual	%
1) Hasta un salario mínimo (aprox. \$1,400.00)	40.43
2) Hasta dos S. M. (aprox. \$2,800.00)	19.15
3) De 2 a 5 S. M. (entre \$2,801.00 a \$7,000.00)	27.66
4) De 5 a 10 S. M. (entre \$7,000.00 a \$14,000.00)	10.64
5) Más de 10 S. M. (más de 14,000.00)	2.13
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Un pequeño porcentaje de los capacitandos, equivalente al 2.13% del total, se ubican en el quinto rango de mayores ingresos. La escasa presencia registrada en este rango fortalece la impresión de que el perfil económico de los productores que se acercan a la Financiera Rural es el de personas que por su bajo ingreso encuentran en la institución una alternativa viable frente a la banca comercial.

Independientemente del nivel de ingresos, más de la mitad de los encuestados declara que los obtiene de su actividad en sólo un sector de la economía y casi las dos quintas partes (38.3%) de la actividad que desarrollan paralelamente en dos subsectores (Cuadro 3.3.1.5.); cuando se da este caso, lo más común es que la agricultura o la ganadería, cualquiera de ellas, proporcionen la base principal del ingreso y que una actividad de otro sector o subsector sea la que proporcione un ingreso secundario. Desde luego, no son raros los casos en que sean ambos subsectores integrados en una cadena productiva los que proporcionan el ingreso combinado.

Sólo el 4.3% de las unidades económicas se encuentra más diversificado. Son las que se involucran en tres sectores o subsectores y tienen como peculiaridad, en todos los casos registrados por la encuesta, que la agricultura y la ganadería son las actividades en la que está sustentada la parte más importante de su ingreso. Es común observar que en estos sistemas de producción agropecuaria existe una integración de la cadena productiva en el que la agricultura se orienta a la producción de forrajes para la alimentación del ganado y, cuando hay excedentes, se incursiona en el establecimiento de comercializadoras de alimentos como insumo ganadero; esto sucede en la mitad de las unidades económicas que se encuestaron, mientras que en la otra mitad éstas se han diversificado a actividades forestales.

Cuadro 3.3.1.5 Cantidad de Subsectores de los que depende el ingreso de las unidades económicas.

Subsectores (#)	%
No disponible	2.13
No participan	2.13
Con 1 Subsector	53.19
Con 2 Subsectores	38.30
Con 3 Subsectores	4.26
Con 4 Subsectores	0.00
Con más de 4 Subsectores	0.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Independientemente del número de subsectores con el que están vinculados las unidades económicas, son los del sector primario los que representan el eje transversal de sus actividades productivas, puesto que solamente el 8.5% de las mismas no se dedican a actividades agropecuarias o forestales. El sector terciario resulta tener también un peso específico importante, en la medida que el 38.3% de las unidades económicas tienen algún nivel de ingresos que provienen de dicho sector. Para el sector secundario la proporción de unidades económicas involucradas es inversa al primario.

En una visión separada de cada sector, por lo que se refiere al primario, la agricultura es el subsector preponderante en el que se desempeñan económicamente las unidades económicas a las que pertenecen los beneficiarios del subcomponente de capacitación básica, puesto que más de la mitad (57.4%) del total obtienen algún ingreso derivado del cultivo. Las actividades ganaderas contribuyen significativamente al ingreso económico de las unidades económicas, puesto que casi una tercera parte generan ingresos en este subsector. Contrasta con los dos anteriores la escasa o nula participación en la capacitación financiera de productores involucrados en otros subsectores primarios, como el forestal y acuícola respectivamente.

El peso relativo de los ingresos generados en el sector secundario es pequeño debido a que solamente el 6.4% de la unidad es de producción se vinculan a la agroindustria, el 2.1% a la producción artesanal y el 2.1% a la industria de la confección de prendas de vestir (comprendido en el apartado denominado "Otro" del Cuadro 3.3.1.6.).

Los entrevistados cuyos ingresos dependen del sector terciario, en cambio, sí tuvieron una amplia participación en los cursos de capacitación, ya que los que los perciben como pago de la prestación de algún tipo de servicio alcanza al 23.4%; si se considera que, por otra parte, el 10.6% obtienen ingresos derivados de la prestación de servicios profesionales y un 4.3% del trabajo asalariado, se debe considerar que se está hablando de que casi cuatro de cada diez unidades económicas están recibiendo ingresos de este sector.

Los resultados indicados en los párrafos anteriores dejan constancia de que los agentes económicos que están acercándose a la Financiera Rural a recibir capacitación y financiamiento crediticio no son preponderantemente productores primarios, como antaño, sino que también comprenden a un significativo contingente de personas cuyas actividades económicas principales pertenecen al sector terciario o al secundario (en ese orden). En tal vertiente de ideas, se puede postular que el perfil de los nuevos clientes de la Financiera Rural ha empezado a diferenciarse del que tenían típicamente los clientes que recibían apoyos del organismo financiero que le antecedió, el Banrural.

Cuadro 3.3.1.6. Proporción del ingreso total de las unidades de producción que es específico para un sector o subsector productivo.

Sector/Subsector	Totalidad	Mayoría	Minoría	Reciben ingreso de	No reciben ingreso de	Total
	%	%	%	%	%	
Agrícola	23.40%	8.51%	25.53%	57.45%	42.55%	100.00%
Pecuario	8.51%	4.26%	19.15%	31.91%	68.09%	100.00%
Forestal	0.00%	0.00%	2.13%	2.13%	97.87%	100.00%
Acuícola/pesquera	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	100.00%
Sector primario	31.91%	12.77%	46.81%	91.49%	8.51%	100.00%
Agroindustrial	2.13%	2.13%	2.13%	6.38%	93.62%	100.00%
Artesanal	2.13%	0.00%	0.00%	2.13%	97.87%	100.00%
Sector secundario	4.26%	2.13%	2.13%	8.51%	91.49%	100.00%
Servicios	6.38%	6.38%	10.64%	23.40%	76.60%	100.00%
Asalariado	4.26%	0.00%	0.00%	4.26%	95.74%	100.00%
Profesional	2.13%	2.13%	6.38%	10.64%	89.36%	100.00%
Sector terciario	12.77%	8.51%	17.02%	38.30%	61.70%	100.00%
Otro	4.26%	0.00%	0.00%	4.26%	95.74%	100.00%

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Pese a que el subsector pecuario representa el segundo en importancia en términos del número de unidades económicas que perciben algún ingreso del sector primario, solamente en el 8.5% de los casos su ingreso depende totalmente de la actividad y aunque existe un segmento del 4.3% de los productores para quienes representa el origen de la mayor parte de su ingreso, más de la mitad de quienes declararon efectuar algún tipo de crianza (19.2%) reportaron que el ingreso económico proveniente de esas actividades fue minoritario en relación al total de los ingresos de su unidad económica.

Por lo que respecta aquellas unidades de producción que perciben ingresos del sector secundario, destaca que el 60% de las unidades económicas vinculadas al sector dependen totalmente de las actividades realizadas en alguno de sus subsectores (agroindustria, artesanía y confección de vestimenta), que el ingreso de otro 20 % depende mayoritariamente de los mismos y que para el 20% restante representa un ingreso complementario. Aunque el porcentaje de clientes potenciales de la Financiera Rural cuyo ingreso depende de actividades realizadas en el sector secundario es pequeño, para el 80% de ellos tal ingreso es vital para la sobrevivencia económica, por tanto, requieren políticas y estrategias de capacitación y financiamiento adecuadas a las características específicas de su actividad. Debido al perfil de "Pequeñas y Medianas Industrias" que posee la mayoría de estas unidades económicas, sugerimos la conveniencia de promover la coordinación de los mecanismos de financiamiento que tiene la Financiera Rural con aquellos que ofrecen otras instituciones en apoyo a las PYMES, con tal de potenciar su consolidación y crecimiento.

En el caso de quienes dependen económicamente de actividades del sector terciario (asalariados, prestadores de servicios en general y prestadores de servicios profesionales) el Cuadro 3.3.1.6. muestra que en conjunto el 12.8% de ellos dependen totalmente de la venta de sus servicios y un 8.5% tienen en tales ingresos el sustento principal de su economía; ambos subconjuntos agrupan a más del 20% de las unidades económicas, lo cual es un dato destacable. No hay que perder de vista que el 17.0% de las unidades económicas reciben un ingreso del sector que les significa un complemento al capital disponible para cubrir sus necesidades. Se considera que el reto para la Financiera Rural es el planteamiento de estrategias elevar el porcentaje y, en el corto plazo, brindar los apoyos financieros necesarios para fortalecer las actividades y pasen de representar un ingreso complementario a uno mayoritario.

Dentro del mismo sector terciario se ubica también un segmento de la población cuya presencia en el Programa no se debe soslayar dentro de las consideraciones que la Financiera debe incorporar al análisis de la retroalimentación de sus estrategias operativas, que no está considerado en los párrafos anteriores, es el trabajote quienes se emplean como jornaleros agrícolas. Quienes se dedican a esta actividad son personas muy pobres, que requieren generar o complementar sus ingresos. Para el caso de los beneficiarios del subcomponente de cursos básicos, encontramos que el 10.6% de los participantes realizan esta actividad, y que, del total que participan en este mercado de trabajo, 60% se emplean de forma temporal y 40% de forma permanente.

Cuadro 3.3.1.7. Área geográfica donde se desempeñan quienes obtienen parte de su ingreso trabajando como jornaleros agrícolas.

Lugar de trabajo	%
1) En la localidad	40.00
2) Otra localidad dentro de su mismo municipio	20.00
3) Otro(s) municipio(s) del estado	0.00
4) En otro(s) estado(s)	20.00
5) En Estados Unidos	0.00
6) Otro (especifique)	20.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Se considera que el solo hecho de pertenecer a este segmento no determina que exista carencia de potencialidad para desarrollar las capacidades empresariales de estas personas. No obstante, debido a su inherente descapitalización, la estrategia de otorgamiento de apoyo financiero para las mismas, por parte de la Financiera Rural, debe tomar muy en cuenta la incorporación de IFR's cuyos objetivos sean de carácter eminentemente social, con tal de abrir a los jornaleros el acceso a microcréditos con tasas preferenciales. Desde luego, esta vía pasa necesariamente por la aplicación políticas de fortalecimiento a este tipo de intermediarios, que por lo general se encuentran coaligados con organizaciones de la sociedad civil que tienen como parte de su misión el combate a la pobreza.

Personalidad agraria

El 72.9% de quienes participan en el componente de capacitación del PIFCCIF 2006 tienen acceso a la tierra con las personalidades agrarias de ejidatario (43.8%), propietario (10.4%), concesionario de terrenos nacionales¹⁶ (2.0%), avecindado (14.6%¹⁷) y como arrendatario o aparcerero (2.0%). El restante 27.1% que recibió la capacitación ofrecida por este programa no está dedicado a realizar actividades económicas dentro del sector primario y, por tanto, declara no tener acceso a la tierra.

Cuadro 3.3.1.8. Personalidad agraria de los beneficiarios.

Concepto	%
1) Propietario	10.42
2) Ejidatario	43.75
3) Comunero	0.00
4) Colono	0.00
5) Nacionalero	2.08
6) Avcindado	22.92
7) Jornalero sin tierra	0.00
8) Arrendatario/aparcerero	2.08
9) Otra	0.00
10) Ninguna	18.75
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Las capacidades productivas de la tierra a las que tienen la posibilidad de acceder, según los resultados de la encuesta y en términos generales, son diferentes en diversidad, cantidad y en calidad para cada tipo de personalidad agraria que tienen los beneficiarios de los apoyos de este Componente que fueron encuestados, ya que:

- i) Todos los terrenos bajo régimen de propiedad privada son potencialmente de uso agrícola, la mayoría (55.6%) de ellos son de riego, el resto (44.4%) de temporal. En contraste, el 33.3% de los terrenos de riego y el 22.2% de los de agricultura de temporal se encuentran bajo el régimen de propiedad privada.
- ii) Los terrenos bajo régimen de tenencia ejidal poseen toda la gama de potenciales productivos; de tal suerte, son terrenos ejidales el 100% de los que tienen aptitud pecuaria (agostadero y pastizal) y el 100% de los que la tienen forestal; son también terrenos ejidales el 77.8% de los aptos para agricultura de temporal y el 60.0% de los aptos para agricultura de riego. En contraste, del total de las parcelas ejidales son de riego el 29.0%, de temporal el 46.2%, de agostadero el 12.9%, pastizales el 9.7% y bosques o selvas el 3.2%.
- iii) El 100% de los terrenos nacionales concesionados son de riego, mientras que el 6.7% del total de las propiedades con riego agrícola son terrenos nacionales concesionados.

¹⁶ .- En el argot agrario, a menudo se les denomina "nacionaleros" a este tipo de concesionarios.

¹⁷ .- 36.4% de los avecindados no tienen acceso a la tierra.

- iv) Lo apuntado en los tres incisos anteriores no necesariamente significa que los ejidatarios, cuyas parcelas comprenden el 60% del total de terrenos de riego registrados, tengan en lo individual más superficie de este tipo de terrenos que los propietarios privados y que éstos, a su vez, tengan más que los concesionarios de terrenos nacionales; más bien, los resultados de la encuesta apuntan a lo contrario, ya que estos últimos poseen individualmente un promedio de 194.0 Has, los propietarios privados uno de 21.4 Has. y los ejidatarios otro de tan sólo 6.1 Has.
- v) Se presenta una situación similar a lo descrito en el inciso anterior, aunque con las diferencias en el tamaño de la tierra en posesión no tan marcada, para los terrenos de agricultura de temporal, donde el tamaño promedio de las propiedades privadas es de 11.5 Has. y el de las parcelas ejidales de 7.3 Has.
- vi) Las extensiones de tierra con potenciales productivos pecuario y forestal a la que los ejidatarios tienen posibilidad de acceso son también pequeñas, ya que el promedio individual para los agostaderos es de 58.3 Has¹⁸, para los pastizales es de 10.0 Has y de apenas 1.5 Has de bosque o selva.
- vii) No hay participación ni de productores con personalidad agraria comunal ni de colonos.

A manera de conclusión se puede decir que de diez beneficiarios del Componente de Cursos Básicos siete son productores primarios. Casi dos terceras partes de estos productores primarios son ejidatarios, la tercera parte son propietarios privados y el “casi” lo constituyen concesionarios de terrenos nacionales. No obstante lo anterior, los muchos ejidatarios tienden a tener en lo individual poca tierra de buena y regular calidad; los menos numerosos propietarios privados tienden a tener promedios de más del triple de tamaño de buenas tierras (i.e. regadas) que los ejidatarios y 50% más que los mismos en cuanto a las regulares tierras (de temporal); los muy escasos nacionaleros poseen mucha tierra de buena calidad (en promedio nueve veces más que los propietarios privados y treinta veces más que los ejidatarios).

La descripción anterior, sumada al hecho de que las conclusiones fueron obtenidas de agregados estadísticos de personas de regiones muy diferentes en muchos sentidos, llevan consigo el implícito de que la Financiera Rural tiene ante sí una enorme diversidad de combinaciones de personalidades agrarias y de potenciales productivos. Reconocer esa diversidad y establecer estrategias adecuadas para promover el desarrollo de las fuerzas productivas que representan es un reto enorme del que la institución debe tener cabal conciencia para lograr cumplir con decoro los objetivos de éste y otros Programas, buscando

¹⁸ .- Considerando que el término agostadero se relaciona con terrenos desérticos o semi desérticos (en las zonas templadas y tropicales se utiliza más bien el término “potrero”) esta superficie puede dar sustento a tres vacas o dieciocho cabras, si el agostadero tiene abundante matorral comestible; en el peor de los casos apenas alcanza para mantener a una cabeza de ganado vacuno o seis de ganado caprino.

siempre mejorar (ejercicio presupuestal tras ejercicio presupuestal) las estrategias, los procedimientos y las capacidades institucionales.

Cuadro 3.3.1.9. Perfil agrario de los beneficiarios del Componente Cursos Básicos del PIFCCIF 2006.

% Potencial produc.	% tenencia tierra Supf. Promedio (Has.)	Riego		Temporal		Agostadero		Pastizal		Forestal	
		%	Supf. (Has.)	%	Supf. (Has.)	%	Supf. (Has.)	%	Supf. (Has.)	%	Supf. (Has.)
Terrenos de propiedad privada		55.56%		44.44%		0.00%		0.00%		0.00%	
	33.33%	21.40	22.22%	11.50	0.00%	0.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	
Parcelas ejidales		29.03%		45.16%		12.90%		9.68%		3.23%	
	60.00%	6.11	77.78%	7.29	100.00%	58.25	100.00%	10.00	100.00%	1.50	
Parcelas comunales		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	
	0.00%	0.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	
Propiedades en colonias		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	
	0.00%	0.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	
Terrenos nacionales concesionados		100.0%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	
	6.67%	194.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	0.00%	0.0	
Todos		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%		0.00%	
	100.0%	25.43	100.0%	8.22	100.0%	58.25	100.0%	10.00	100.0%	1.50	

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Perfil organizativo

Por lo que respecta a su nivel de pertenencia a organizaciones de productores, el 57.5% de los beneficiarios de los cursos de capacitación declararon pertenecer a alguno de los siguientes tipos de asociaciones legales: Asociación Agrícola, Asociación Ganadera, Sociedad de Producción Rural (S.P.R.), Sociedad de Solidaridad Social (S.S.S), Sociedad Cooperativa (Soc. Coop.), Sociedad Anónima (S.A.) y Sociedad Civil (S.C).

Cuadro 3.3.1.10. Perfil de organizaciones a las que pertenecen los beneficiarios de la capacitación, según número de miembros.

	%
No definieron	8.33
6 o menos	8.33
Entre 7 y 25	29.17
Entre 26 y 99	16.67
Entre 100 y 499	16.67
500 y más	20.83
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Las organizaciones a que pertenecen los beneficiarios con mayor representatividad se encuentran en el rango de 7 a 25 miembros, ya que afilian a casi tres de cada diez personas (29.2%) que tomaron los cursos y que declararon formar parte de una organización. El segundo rango de organizaciones representadas es el que comprende a las que constan de más de 500 miembros, dado que dos de cada 10 de los beneficiarios organizados están vinculados con ellas¹⁹. Tanto los dos rangos comprendidos entre 26 y 499 como el de menores o iguales a seis socios tienen porcentajes menores: 16.7% y 8.3%, respectivamente; estos datos, sumados al hecho de que más de la mitad de los beneficiarios de los cursos de capacitación se encuentran afiliados a alguna organización, permiten afirmar que a diferencia de los capacitandos atendidos por el subcomponente durante el ejercicio fiscal anterior (2005), cuando se privilegió la promoción y atención a productores en su calidad de personas físicas de manera individual, durante 2006 el enfoque de personas morales tomó mayor relevancia, lo cual se puede interpretar como el reflejo de la evolución de los procedimientos operativos y la efectividad de las políticas institucionales de financiamiento aplicadas por la Financiera Rural.

3.3.2 Perfil de las empresas beneficiadas del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría

En términos generales, las empresas que recibieron durante 2006 algún apoyo del PIFCCIF dentro de este componente presentan un perfil diverso, por cuanto se refiere a su cobertura geográfica, el número de sus afiliados y objetivos.

Cobertura geográfica

Se observa que la mayor parte (34.9%) de las empresas beneficiarias tiene una cobertura regional, pero que también se encuentran bien representadas organizaciones de un nivel de cobertura geográfica más restringido (es decir, local y municipal que en conjunto aportan el 41.9%). Tal distribución llama a plantear, en un momento dado, un análisis particular encaminado a verificar si la distribución de las Agencias de la Financiera Rural resulta adecuado a ese nivel para cumplir los objetivos institucionales.

Cuadro 3.3.2.1. Área geográfica de cobertura de las organizaciones / empresas apoyadas por el PIFCCI 2006

Respuesta	%
Local	17.44
Municipal	24.42
Regional	34.88
Estatal	9.30
Nacional	13.95
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

¹⁹ Existe una lógica de proporcionalidad para explicar este alto nivel de representación: puesto que estas macro-organizaciones tienen una gran cantidad de afiliados, éstos tienen mayor probabilidad de estar presentes en los cursos.

Los resultados muestran que los apoyos están permeando hasta los ámbitos municipales y locales, por lo que su potencial de impacto es amplio y las posibilidades de vincularlos a un proyecto estratégico también tienen visos de viabilidad, en la medida que las organizaciones a tales niveles de cobertura por lo general incorporan a varios agentes que conocen bien la realidad local específica, facilitando con ello el trabajo de los consultores y de los asesores, desde el diagnóstico de la problemática hasta la programación y la toma de decisiones para operar los proyectos propuestos.

Antigüedad

Se puede asumir que un mínimo de 5 años de operación es un indicador confiable sobre el nivel de consolidación de la empresa. El resultado de la encuesta destaca que el 57.0% han superado ese nivel mínimo: de las empresas que fueron entrevistadas 34.9% tienen entre 6 y 10 años de edad, 11.6% entre 11 y 20 y 10.5% más de 20. Del restante 43%, la mayor proporción (33.7%) se encuentra en fase de consolidación (entre 1 y 5 años) y solamente el 9.3% en la de emergencia (de menos de 1 año). La labor de apoyo por parte de la Financiera Rural no debería escatimarse para ninguno de los dos grupos, si bien a través de diferentes estrategias operativas para cada uno de ellos, a efectos de garantizar que estos apoyos contribuyan a su desarrollo o a su consolidación, según sea cada caso.

Cuadro 3.3.2.2. Antigüedad de las organizaciones / empresas apoyadas por el PIFCCIF 2006

Años	%
Menor a 1	9.30
Entre 1 y 5	33.72
Entre 6 a 10	34.88
Entre 10 a 20	11.63
Mas de 20	10.47
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Nivel organizacional

Casi la totalidad (97.7%) de las organizaciones o empresas que recibieron el apoyo cuentan con personas físicas entre sus afiliados; las que cuentan con personas morales, en cambio, apenas alcanzan el 20.9%.

En el primer caso, las organizaciones y empresas que se han acercado con más frecuencia a la Financiera Rural para solicitar apoyos en capacitación, asesoría y consultoría son organizaciones pequeñas de entre 7 y 25 miembros y representan al 41.7% de todas las organizaciones que cuentan con personas. El resto de las organizaciones se encuentran distribuidos en otros rangos (organizaciones micro, medianas, grandes y macro) de manera más o menos homogénea, aunque con un pequeño decremento en el caso de las organizaciones micro, que son las que suelen acceder típicamente a otros programas federales de apoyos al Desarrollo Rural, como los de la Alianza para el Campo.

Cuadro 3.3.2.3. Organizaciones / empresas apoyadas con servicios del PIFCCIF 2006, según cantidad de afiliados que son personas físicas.

Rango	Personas Físicas	
	% Org. c pers. fís.	% (Tot. org.)
No disponible	2.38	2.33
6 o menos (organizaciones micro)	10.71	10.47
Entre 7 y 25 (organizaciones pequeñas)	41.67	40.70
Entre 26 y 99 (organizaciones medianas)	16.67	16.28
Entre 100 y 499 (organizaciones grandes)	13.10	12.79
500 y más (organizaciones macro)	15.48	15.12
Total	100.0	97.7

Fuente: resultados de la encuesta de campo

En suma, los resultados de la encuesta permiten visualizar que existen al menos dos tipos bien definidos de organizaciones que sobresalen por su mayor presencia entre todas las que acuden a la Financiera Rural con la finalidad de gestionar los apoyos de capacitación, asesoría y consultoría del PIFCCIF:

- i) Organizaciones locales y pequeñas, conformadas por un rango de 7 a 25 afiliados que son personas físicas.
- ii) Organizaciones amplias, de nivel nacional o estatal, conformadas por un rango de más de 15 afiliados que son personas morales.

El reconocimiento de estas diferencias institucionales resulta de la mayor prioridad para la Financiera Rural, dado que sería de esperar que sean tales organizaciones las que aporten los casos particulares más viables para ser vinculados no solamente a un proyecto estratégico, sino también para fomentar y consolidar la conformación de IFR's y entidades dispersoras de créditos.

Objetivos organizacionales

A través de la encuesta encontramos que existen 37 objetivos genéricos²⁰ de las empresas, ordenados en el Cuadro 3.3.2.4. por sector al que pertenecen. Vistos sectorialmente, el terciario es el que aglutina la mayor proporción de organizaciones y empresas apoyadas por el Programa; su nutrido número supera en más del doble a las organizaciones y empresas cuyos objetivos formales (30.4%) las vinculan con el sector primario y ambos se encuentran muy por arriba de lo que corresponde (4.5%) a las organizaciones y empresas que tienen objetivos en el secundario. A nivel de subsectores, el objetivo formal más destacado entre las beneficiarias también se ubica en el sector de los servicios; se trata de aquellas que son o aspiran a ser dispersoras de crédito (18.8%); ocupan el segundo y tercer sitios las organizaciones y empresas con objetivos de producción pecuaria (13.4%) y agrícola (11.6%) y en cuarto sitio las comercializadoras agrícolas (10.8%).

²⁰ .- Los objetivos genéricos no son otra cosa que una agrupación efectuada con la finalidad de resumir la gran cantidad de objetivos más específicos.

Cuadro 3.3.2.5. Objetivo formales de las organizaciones / empresas beneficiarias del PFCCIF 2006

SECTOR/SUBSECTOR	%
SECTOR PRIMARIO	30.36
Producción pecuaria	13.39
Producción agrícola	11.61
Producción agropecuaria	1.79
Producción apícola	1.79
Pesca y acuacultura	1.79
SECTOR SECUNDARIO	4.46
Agroindustrializadora	0.89
Industrialización agropecuaria	0.89
Industrialización forestal	0.89
Integradora agrícola	1.79
SECTOR TERCIARIO	65.18
<i>Servicios comerciales</i>	<i>25.00</i>
Comercializadora agrícola	10.71
Comercializadora pecuaria	3.57
Comercializadora agropecuaria	2.68
Comercializadora hortícola	2.68
Comercializadora apícola	0.89
Comercializadora agroforestal	0.89
Comercializadora de artesanías	0.89
Comercializadora de procesados agrícolas	0.89
Comercializadora mineral	0.89
Inmobiliaria ejidal	0.89
<i>Servicios financieros</i>	<i>23.21</i>
Dispersora de crédito	18.75
Gestora de crédito	2.68
Caja de ahorro	0.89
Cooperativa de ahorro	0.89
<i>Servicios profesionales</i>	<i>16.07</i>
Asesoría legal	2.68
Proyectos productivos femeniles	2.68
Servicios al agricultor	1.79
Servicios al ganadero	1.79
Servicios profesionales	1.79
Agencia de desarrollo social	0.89
Difusión cultural	0.89
Asesoría financiera	0.89
Capacitación a mujeres	0.89
Organización de productores	0.89
Representación gremial	0.89
<i>Servicios turísticos</i>	<i>0.89</i>
Turismo	0.89
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Cabe remarcar que los porcentajes anteriores no corresponden al porcentaje de las organizaciones y empresas encuestadas sino a sus objetivos formales, que en

el 32.6% de las veces son más de uno (Cuadro 3.3.2.5.) y a menudo están referidos a distintos sectores económicos.

Cuadro 3.3.2.4. Sectores implicados en los objetivos formales de las organizaciones y empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.

Organizaciones	%
Con objetivos en un solo sector	67.44
Con objetivos en más de un sector	32.56
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Se considera que tales estadísticas son muy positivas para el Programa, en el sentido de que corresponden plenamente a los objetivos que se planteó la Financiera Rural para diseñar y operar el PIFCCIF, puesto que se está ofreciendo la mayor parte de la atención del Programa a las organizaciones interesadas en constituirse en Intermediarios Financieros Rurales, seguidas de empresas con objetivos de producción y comercialización estrechamente ligados al desarrollo rural. La débil presencia en el sector secundario, constituye un área de oportunidad que demanda estrategias específicas, o programas especialmente diseñados para el fortalecimiento de las empresas que están basando sus expectativas de desarrollo empresarial a partir de los procesos de transformación de la producción primaria. No es asunto banal el canalizar nuevas líneas de apoyo en tal sentido, dado que una de las causas más importantes del subdesarrollo del campo mexicano es precisamente el déficit de infraestructura y empresarios dedicados a transformar y añadir valor a las materias que se obtienen del sector primario.

Perfil económico de las organizaciones / empresas beneficiarias.

Los resultados de la encuesta muestran que las organizaciones / empresas beneficiarias del Programa se caracterizan porque tienen tres fuentes principales de ingresos: la agricultura, la ganadería y los servicios (Cuadro 3.3.2.4.).

Las que en alguna medida obtienen un ingreso de la agricultura equivalen a seis de cada diez (58.1%) de la que recibieron el apoyo de la Financiera Rural; de esas seis, tres (30.2%) lo reciben en una proporción que representa la totalidad de todo su ingreso económico, dos (19.8%) como una proporción minoritaria del mismo y una (8.2) como el eje principal de ingresos, aunque no la única fuente.

Poco más de la tercera parte (36.1%) de las organizaciones / empresas encuentran un ingreso en la ganadería, y aunque para casi la mitad (16.3%) de ellas el ingreso de sus actividades pecuarias representa un porcentaje minoritario de todos sus ingresos, el 11.6% de todas las organizaciones / empresas entrevistadas reconocieron que lo reciben como el 100% de su ingreso económico total y una cantidad un poco menor (8.1%) declararon que de las actividades pecuarias obtienen la mayor parte del mismo.

Las que se dedican a prestar algún tipo de servicios equivalen a dos de cada nueve (22.1%) de las organizaciones / empresas beneficiarias; para casi dos terceras partes (14.0%) de ellas el ingreso percibido por tales actividades representan el 100.0% del total de sus percepciones, un porcentaje minoritario (1.2%) recibe un ingreso que es el principal de su economía aunque se dediquen a otra(s) actividad(es) y casi la tercera parte recibe el ingreso de manera secundaria dentro de la diversidad de actividades a las que se dedica.

Toda vez los dos primeros segmentos de organizaciones / empresas representan un papel preponderante en la población objetivo de la Financiera Rural, no solamente para este Programa sino como posibles sujetos de apoyos de financiamiento, resulta muy recomendable no dejar de fortalecer la atención a este sector. Las organizaciones /empresas que se dedican a prestar servicios, por su parte, pueden considerarse como una fuente muy importante de candidatas para desarrollar sus capacidades institucionales con miras a que en el corto y mediano plazos se constituyan en IFR's; por tal razón, también se recomienda el seguimiento cercano a sus proyectos, ahora que han entrado a formar parte de las entidades con las que la Financiera Rural ha tenido un acercamiento.

Cuadro 3.3.2.6. Actividad económica principal de donde provienen los ingresos de las organizaciones y empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.

Actividad	Cantidad de organizaciones en las que			
	El 100% del valor de su producción lo obtienen de	La mayor parte del valor de su producción obtienen de	Obtienen un valor de producción minoritario de	Se dedican en alguna medida
Agricultura.	30.23%	8.14%	19.77%	58.14%
Ganadería	11.63%	8.14%	16.28%	36.05%
Forestería	0.00%	0.00%	3.49%	3.49%
Acuicultura/pesca	2.33%	0.00%	1.16%	3.49%
Asalariado	0.00%	0.00%	5.81%	5.81%
Profesional	2.33%	0.00%	0.00%	2.33%
Agroindustrial	3.49%	1.16%	0.00%	4.65%
Servicios	13.95%	1.16%	6.98%	22.09%
Artesanal	0.00%	0.00%	1.16%	1.16%
Otra	5.81%	0.00%	2.33%	8.14%

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Segmentos pequeños a los que poco alcanzaron los beneficios de este Componente son:

- i) aquellos que involucran a organizaciones / empresas que se dedican a actividades primarias no agropecuarias, como son aquellas que obtienen ingresos de las actividades forestales o silvícolas, de la acuicultura o la pesca. Se recomienda desarrollar actividades de intensa promoción hacia ellas, pues tienen un buen potencial de generación de riqueza para el campo, la cual en muchas ocasiones no ha sido aprovechada debido a la falta de capital o de capacidades tecnológicas y/o administrativas de las empresas rurales.

- ii) Casi todos los del sector secundario, como la agroindustria y la artesanía. Es menester poner especial atención en hacer una fuerte labor de acercamiento institucional con todas, dado que intrínsecamente se orientan a dar valor agregado a la producción primaria y materias primas para productos de transformación .
- iii) profesionales vinculados al campo, a quienes tampoco hay que descuidar pues representan no solamente la posibilidad de implementar procesos administrativos de probada eficacia para optimizar el uso de los recursos de las organizaciones / empresa rurales sino también la de propiciar procesos innovadores en muchos sentidos.

Para facilitar la descripción del nivel de producción de los afiliados o socios de las organizaciones / empresas beneficiarias de estos apoyos, se han tomado como referencia los datos sobre su volumen de producción confrontado con la satisfacción de sus necesidades de consumo y porcentaje de producción comercializada. La tendencia general observada es la de que a mayor volumen de producción tienen, mayor es la presencia que tienen en las organizaciones / empresas sus asociados o afiliados; esto es, que mientras casi la cuarta parte (24.4%) de todos los miembros de las organizaciones / empresas entrevistadas son excedentarios (y con ello representan la mayor proporción) quienes son productores de infrasubsistencia solamente tienen una presencia marginal (1.2%) en las mismas, quedando en el intermedio los productores de transición (17.5%) y los de subsistencia (12.8%). Un pequeño porcentaje (2.3%) han declarado contar con jornaleros entre sus miembros y otro segmento de más del doble de su tamaño (5.8%) que se ha clasificado como "Otro" y cuenta con miembros que no son productores sino empresarios, comerciantes e incluso funcionarios. Llama la atención que el 8.4% de las organizaciones / empresas declaró que la totalidad de sus miembros son productores excedentarios, cuando ninguna de ellas declaró lo mismo para productores clasificados con transición, subsistencia o infrasubsistencia. La encuesta también pudo reconocer que un pequeño grupo de organizaciones / empresas, equivalentes al 3.5% del total de las entrevistadas, están constituidas en su totalidad por miembros que no son productores.

Los resultados señalados permiten a la Financiera Rural plantearse buenas expectativas de viabilidad de los apoyos otorgados y, derivado de ello, un buen margen de posibilidades de éxito. No obstante, también resulta perentorio señalar que se observa una tendencia a descuidar la atención de otros sectores de población que se encuentran en condiciones menos favorables, cuando no en transición o infrasubsistencia; resulta importante, por ello, plantearse una revisión cuidadosa de la estrategia operativa, con tal de focalizar hacia ellos una mayor atención del Programa.

Cuadro 3.3.2.7. Tipología de productores afiliados a las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.

Cantidad de organizaciones cuyos asociados son	Totalidad %	Mayoría %	Minoría %	Tienen %	No tienen %
Productores excedentarios	8.14	6.98	9.30	24.42	3.49
Productores de transición	0.00	6.98	10.47	17.45	11.63
Productores de subsistencia	0.00	3.49	9.30	12.79	11.63
Productores de infrasubsistencia	0.00	0.00	1.16	1.16	13.95
Jornaleros	0.00	0.00	2.33	2.33	13.95
Otro	3.49	0.00	2.33	5.82	10.47

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Para las organizaciones / empresas cuyos miembros son es u totalidad o en su mayoría excedentarios es recomendable fortalecer la estrategia de apoyos secuenciados previstas en el Programa, con tal de favorecer los procesos de encadenamiento productivo de los sistemas - producto en las regiones rurales. Con ello, los apoyos del Programa constituirán un factor de impulso a la generación de valor agregado a la producción, fomentando la apropiación de mayores recursos productivos que favorecen el desarrollo de empresas y de sus socios. Cabe señalar, respecto a este último tema y a manera de un indicador sobre la situación actual, que los resultados de la encuesta señalan que son importantes en número las organizaciones / empresas beneficiarias que transforman su producción primaria, sobre todo las que centran su actividad productiva en la ganadería (42.9%) y en la agricultura (38.1%).

Cuadro 3.3.2.9. Organizaciones / empresas que transforman su producción primaria

Producción	%
1) Pecuaria	42.86
2) Agrícola	38.10
3) Forestal	4.76
4) Acuícola/pesca	0.00
5) Otra	14.29
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Se debe advertir que, con todo lo anterior, es muy importante no perder de vista que un elevado porcentaje (77.7%) de las organizaciones / empresas beneficiarias no cuenta con infraestructura para agregar valor a la producción primaria; la gran proporción que representan, equivalente a siete de cada nueve de ellas, resulta preocupante toda vez que en su mayoría (58.1%) señalan estar vinculadas a un proyecto estratégico, lo cual llama con urgencia a revisar el rigor con que la Financiera está dando seguimiento a estos proyectos, que aparentemente no trascienden de la actividad primaria.

Cuadro 3.3.2.10. Disponibilidad de infraestructuras para agregar valor a la producción primaria de las organizaciones / empresas beneficiarias.

Cuenta con infraestructura	%
1) Si	20.00
2) No	77.65
3) No aplica	2.35
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Etnicidad

El estudio indica que un 24.0% del total de empresas a las que se han canalizado apoyos de este componente cuentan con integrantes pertenecientes a un grupo étnico y, de hecho el 5.3% están integradas por miembros que en su totalidad forman parte de alguna étnia y otro 4.0% por una mayor proporción de ellos.

Cuadro 3.3.2.11. Proporción de indígenas que forman parte de las organizaciones / empresas

Rango (%indígenas)	% entidades
0%	76.0%
Menor al 25 %	8.0%
Entre el 26 y el 50%	6.7%
Entre el 51 y el 75%	1.3%
Entre el 76 y el 99%	2.7%
100%	5.3%
Total	100.0%

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Género

Por lo que respecta al género femenino, se han considerado dos variantes de enfoque. El primero de ellos es el demográfico, basado en las consideraciones del INEGI, según el cual el 51% de la población rural es femenina; el segundo es el que considera la Procuraduría Agraria, respecto a que el 22% de los sujetos agrarios son mujeres. De acuerdo al primer enfoque, estamos hablando de que solamente en el 3.7% de las organizaciones y empresas atendidas existe equilibrio genérico, que en 57.3% existe un desequilibrio a favor del género masculino y en 17.1% a favor del femenino, y que las organizaciones y empresas donde las mujeres están ausentes (al menos como afiliadas) duplican a aquellas en las que los ausentes son los hombres (14.6 y 7.3%, respectivamente).

Cuadro 3.3.2.12. Proporción de mujeres que forman parte de las organizaciones y empresas

Rango (% indígenas)	% entidades
0%	14.6%
Menor al 20.5 %	37.8%
Entre 20.5 y 23.5%	0.0%
Entre 23.6 y el 49.9%	19.5%
Entre 49.9% y 51.9	3.7%
Entre el 52 y el 75%	13.4%
Entre el 76 y el 100%	3.7%
100%	7.3%
Total	100.0%

Fuente: resultados de la encuesta de campo

El enfoque anterior arroja como resultado un desbalance muy marcado a favor de los hombres; a la luz del segundo enfoque, si bien igualmente los favorece, el desbalance no es tan marcado, puesto que la diferencia entre las organizaciones y empresas que afilian a más hombres que mujeres es sólo ligeramente superior a aquellas en donde se afilian más mujeres que hombres; así, aunque ninguna organización o empresa beneficiaria se encuentra en situación de equidad de género, en el 47.6% de los casos las mujeres tienen una presencia superior al índice nacional de feminidad agraria, mientras que en el 52.4% tienen una presencia menor.

En cualquiera de los enfoques anteriores, cabe aclarar que, estrictamente hablando, la inequidad de género no puede ser atribuida a deficiencias de focalización del Programa, dado que la equidad o inequidad que en esa materia responde por completo a factores sociales, culturales y económicos que están completamente fuera de cualquier situación o decisión de la Financiera Rural. En todo caso, para realizar una evaluación pertinente de tal tipo de equidad organizacional habría que hacer comparaciones con el promedio de la composición genérica de las organizaciones y empresas de todo el país, dato que no se encontró en ninguna de las referencias estadísticas consultadas. Por otra parte, se considera deseable que la Financiera Rural implemente políticas de incorporación de un mayor número de mujeres a los servicios de este componente del PIFCCIF, si bien se recomienda que éstas sean flexibles y abiertas²¹ a las propuestas de las organizaciones y empresas beneficiarias, bajo el principio de respeto a su autonomía.

Personalidad agraria

De acuerdo con la información proporcionada por los representantes de las organizaciones / empresas entrevistados durante la encuesta de esta Evaluación, la mayoría de sus miembros que son productores tienen acceso a la tierra como

²¹ .- Por ejemplo, mediante exhortos y acciones de convencimiento a las potenciales beneficiarias durante la tramitación del apoyo y/o a través de la fijación de "cuotas" de proporcionalidad hombre - mujer a cumplir como un elemento facilitador (no condicionador) de los trámites para recibir capacitación, asesoría y/o consultoría.

ejidatarios o como propietarios privados. Los primeros participan como el 60.4% de la totalidad²² de socios o afiliados, en tanto que los últimos lo hacen con el 30.2%; el resto de los productores afiliados, según las mismas fuentes tienen personalidad agraria como colonos (6.6%) o como comuneros (2.8%).

Cuadro 3.3.2.13. Proporción de regímenes de tenencia de la tierra en relación a la capacidad del uso del suelo a los que tienen acceso los miembros de las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006

Uso de suelo	Régimen de tenencia de la tierra (%)					Total
	Ejidal	Comunal	Privada	Colonia	Otra*	
Riego	21.70	0.94	14.15	0.00	0.00	36.79
Temporal	24.53	0.94	9.43	1.89	0.00	36.79
Agostadero	8.49	0.00	4.72	2.83	0.00	16.04
Pastizal	2.83	0.00	0.94	1.89	0.00	5.66
Forestal	2.83	0.94	0.94	0.00	0.00	4.72
Total	60.38	2.83	30.19	6.60	0.00	100.00

Nota: Los porcentajes mostrados en este Cuadro son un agregado estadístico de los datos proporcionados por todas las organizaciones / empresas entrevistadas durante la encuesta; en tal sentido no reflejan las proporciones entre los miembros de ninguna organización / empresa en particular ni tampoco el de algún sector de ellas.

Partiendo de la información colectada sobre los usos del suelo de los terrenos a los que tienen acceso, tanto entre los ejidatarios como entre los propietarios privados involucrados se presentó la posibilidad de practicar toda la diversidad de actividades productivas relacionadas con el manejo de la tierra como recurso productivo: agricultura de riego, agricultura de temporal, ganadería extensiva, ganadería semi-intensiva y actividades forestales. En el caso específico de los comuneros del mismo conjunto de productores, se declaró la carencia de terrenos con aptitud ganadera (agostaderos o pastizales) y entre los colonos la falta de terrenos de riego o con aptitud forestal.

Vistos desde otra perspectiva, los resultados del mismo análisis muestran que casi las tres cuartas partes (73.2%) de los terrenos a los que tienen acceso los socios de las mencionadas organizaciones / empresas tienen vocación natural agrícola, en proporciones iguales (36.8%) para la de riego que para la de temporal; así mismo, más de la quinta parte (21.7%) de tales terrenos tienen vocación natural hacia las actividades pecuarias, sea como agostadero (16.0%) o como pastizal (5.7%); los de vocación forestal constituyen el restante 4.7% de terrenos accedidos.

Acceso al financiamiento productivo

Entre las organizaciones / empresas que recibieron el apoyo del PIFCCIF 2006 se registró un ascenso paulatino, a lo largo de los últimos años, del número de ellas que recibieron algún tipo de crédito: en 2004 se superó el doble (214.3%) de la cantidad que lo recibió en 2003 y para 2005 los acreditados crecieron un tercio (33.3%) respecto al año anterior. Este crecimiento paulatino se detuvo entre 2006 y 2005, dado que el porcentaje de entidades beneficiarias que fueron sujetos de

²² .- Ver la nota al pie del Cuadro 3.3.2.13.

crédito fue el mismo, manteniéndose en 285.7% el crecimiento respecto al año en que inició actividades la Financiera Rural.

Cuadro 3.3.2.14. Proporción de organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 que recibieron crédito durante el periodo 2003 y 2006

Año	% de las que recibieron crédito	% de todas las organizaciones
2006	51.28	23.26
2005	51.28	23.26
2004	38.46	17.44
2003	17.95	8.14

Nota: Los porcentajes no suman 100% debido a que muchas organizaciones / empresas fueron sujetas de crédito en más de una ocasión.

Aproximadamente la mitad (48.8%) de las empresas beneficiarias durante el presente ejercicio presupuestal del PIFCCIF han recibido créditos de instituciones diferentes a la Financiera Rural o al Banrural desde 2003. Tal circunstancia, conjuntada con que estas dos últimas han participado de manera importante durante el mismo periodo plantea condiciones favorables para consolidar proyectos financiados a partir de la concurrencia de recursos provenientes de diferentes fuentes, siempre y cuando su viabilidad técnica y financiera se encuentre sustentada en un buen plan de crecimiento y consolidación.

Cuadro 3.3.2.15. Proporción de empresas beneficiarias del programa que han accedido a algún crédito con la Financiera Rural.

Año					
Institución Financiera	2006	2005	2004	2003	2003-2006
Banrural	0.00	0.00	3.85	7.41	3.57
Financiera Rural	50.00	48.15	47.62	40.00	47.62
Fonaes	0.00	0.00	4.76	0.00	1.19
FIRA	7.69	7.41	14.29	0.00	8.33
Sedesol	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Banca Comercial	15.38	18.52	14.29	40.00	19.05
Otro	23.08	18.52	19.05	20.00	20.24
Total	100.00	100.00	100.00		100.00

Fuente: resultados de encuesta de campo

El equivalente a casi cuatro de cada nueve (43.8%) de las mencionadas organizaciones / empresas han optado por gestionar créditos de avío, en tanto que otros dos (22.9%) lo han hecho por un crédito simple y en cada caso uno lo gestionó refaccionario (13.5%) o de habilitación (11.5%); apenas el 6.3% tuvo crédito prendario y 2.1% lo recibió de otro tipo. Esta situación indica que las organizaciones / empresas que los manejan se encuentran familiarizadas con los diferentes tipos, procesos y procedimientos crediticios, lo que representa una oportunidad para el logro de los objetivos del Programa y de la Financiera Rural en su conjunto.

Cuadro 3.3.2.16. Evolución de la adquisición de diferentes tipos de crédito por las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.

<i>Año</i>					
<i>Tipo de crédito</i>	2006	2005	2004	2003	2003 - 2006
Simple	22.22	28.13	26.09	7.14	22.92
Avío	44.44	40.63	47.83	42.86	43.75
Refaccionario	14.81	9.38	13.04	21.43	13.54
Prendario	3.70	6.25	4.35	14.29	6.25
Habilitación o avío multiciclo	11.11	12.50	8.70	14.29	11.46
Otro	3.70	3.13	0.00	0.00	2.08
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: resultados de encuesta de campo

Deberá tenerse presente que la mayoría de los créditos señalados en el párrafo anterior son de avío, lo cual es una condición que induce a suponer que existen muchas posibilidades de que se esté efectuando una escasa inversión en infraestructura y, consecuentemente, poco impacto en los procesos de agregación de valor. En tal sentido, se desprende para la Financiera Rural la tarea de inducir y ampliar la cobertura de crédito hacia inversión fija vinculada a proyectos estratégicos.

En relación al otorgamiento de crédito empresarial, las estadísticas obtenidas indican que solamente una pequeña proporción (11.9%) de las organizaciones / empresas encuestadas han recibido créditos menores a \$ 500,000.00. Tal cifra no resulta congruente con la observación efectuada en los párrafos que anteceden, respecto a que se trata efectivamente de créditos de avío, pero por otro lado significa que casi nueve de cada diez (88.1%) de ellas manejan un importante monto de crédito, lo cual habla de buenas posibilidades de originar un impacto sólido en el desarrollo de las empresas rurales atendidas.

Cuadro 3.3.2.17. Montos de los créditos adquiridos por las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.

Monto	%
1) Menos de 300,000.00	7.14
2) Entre 300,001.00 y 500,000.00	4.76
3) Entre 500,001.00 y 1'000,000.00	9.52
4) Entre 1'000,001.00 y 3'000,000.00	19.05
5) Mas de 3'000,000.00	59.52
	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Cabe resaltar que, además del importante monto de crédito que manejan la encuesta encontró como resultado positivo el hecho de que ninguna de las organizaciones / empresas se encuentra en condición de déficit de pagos ante sus acreedores, ya que todos sus pagos se encuentran al corriente en la mitad de los casos (51.2%), cuando no liquidados (39.5%), adelantados(4.7%) o en trámite (4.7%). Tal situación se puede considerar un indicador de que las organizaciones /

empresas están concientes de la necesidad de cumplimiento de sus compromisos crediticios, lo que se traduce en buenas posibilidades para que el Programa logre sus objetivos, independientemente de que refleja que se aplicó un adecuado procedimiento para seleccionar a los beneficiarios del Programa.

Cuadro 3.3.2.18. Situación del pago de los créditos adquiridos por las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.

Situación	%
Totalmente pagado	39.53
Pagos al corriente	51.16
Pagos por adelantado	4.65
Retraso en pagos	0.00
Cartera vencida	0.00
En trámite	4.65
	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

3.3.3 Descripción de otros actores importantes que participaron en el Programa

El análisis de la focalización de un Programa con las características del PIFCCIF, en el cual la institución gubernamental responsable no lo ejecuta de forma directa sino que aplica recursos económicos adicionales para cubrir el pago de terceras personas (físicas o morales) que se encarguen de concretar en la realidad una proporción significativa de los objetivos y metas establecidas en sus Reglas de Operación, pasa necesariamente por una indagatoria sobre las características (adecuadas o inadecuadas) de tales personas; lo anterior debido a que el trabajo directo de ellas con la población - objetivo de los apoyos cumplen la función primordial de servir como el vínculo directo entre éstos y la Financiera Rural, lo que frecuentemente los lleva a ser percibidos (por los beneficiarios) como “la cara del Programa”.

Tal es el papel que les toca jugar a los instructores y prestadores de servicios que han participado en los diferentes Componentes de este Programa y, en tal sentido, se ha considerado conveniente incluir en este apartado el perfil profesional que tienen, como un paso previo a incorporar en el siguiente Capítulo los resultados de la encuesta en torno a la perspectiva que ellos tienen de la operación del PIFCCIF. Como en el caso de los beneficiarios, la información que se corresponde a la que se generó de las encuestas aplicadas.

3.3.3.1 Perfil de los instructores del Componente de Capacitación Básica.

El género masculino es el que predomina ampliamente entre los instructores incorporados a este Componente del PIFCCIF, dado que nueve de cada diez (90.6%) de ellos son hombres.

Con una máxima de 57, una mínima de 24 y un promedio de 43.1 años, la mayor parte de ellos tiene típicamente una edad que ronda el límite entre los rangos de los adultos en plenitud y en madurez. Así lo corrobora el hecho de que el 56.3% de los instructores tiene una edad que oscila entre los 33 y los 46 años y que poco más de una tercera parte (34.4%) de todos ellos tenga entre 47 y 60 años, dejando solamente un porcentaje notablemente minoritario en el rango de los 18 a 32 años. Las mujeres son en promedio siete y medio años más jóvenes que los hombres (respectivamente 36.3 y 43.8 años), lo cual coloca a ellas más cerca del límite inferior del rango de adultos en plenitud y a ellos más cerca del límite superior del mismo rango.

Cuadro 3.3.3.1.1 Rangos de edad de los Instructores de los Cursos de Capacitación del PIFCCIF 2006.

Edad	%
Menor a 18 (menores de edad)	0.00
Entre 18 y 32 (adultos jóvenes)	9.38
Entre 33 y 46 (adultos en plenitud)	56.25
Entre 47 y 60 (adultos en madurez)	34.38
Más de 60 (adultos en la tercera edad)	0.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Los datos anteriores indican que se trata de personas con experiencia profesional y así lo corrobora el hecho de que el promedio de años realizando actividades de capacitación con productores rurales sea de 10.4 años y, de hecho, más de la mitad (53.1%) tienen entre más de 5 y hasta 20 años en esta labor; destacadamente 12.5% sobrepasan los 20 años de trabajo. La experiencia declarada de los entrevistados en la encuesta se extiende así mismo a las actividades relacionadas con los temas de capacitación que imparten, donde promedian 10.6 años de estarlas realizando; cabe señalar que en este caso la distribución es un poco diferente entre los rangos seleccionados: menor proporción (43.8%) en los que tienen experiencia de más de 5 y hasta 20 años y mayor en el rango de más de 1 y hasta 5 años y en el de más de 20 (37.5% y 18.8%, respectivamente).

No obstante lo anterior, no se puede dejar de mencionar que el 6.3% no alcanzan todavía 1 año como capacitadores rurales y, aunque los resultados de la encuesta indican que ninguno de ellos entra en ese rango de años de experiencia en actividades relacionadas con los cursos impartidos, se considera que sería conveniente a la eficiencia del Programa hacer un llamado a que la Financiera Rural sea meticulosa en la aplicación del procedimiento de capacitación a instructores, sobre todo en lo que respecta a quienes tienen menos experiencia (que incluye el rango superior siguiente, que con 28.13% concentra a más de la cuarta parte de los instructores). La anterior sugerencia se respalda también en el hecho de que la encuesta encontró que el 19.4% de ellos declaró que no participó en ningún proceso de capacitación antes de integrarse a la Red de instructores del Programa.

Cuadro 3.3.3.1.2 Experiencia de los instructores con productores rurales realizando actividades relacionadas con los cursos impartidos en el PIFCCIF.

AÑOS	En capacitación a productores rurales (%)	En actividades relacionadas con los temas impartidos (%)
Hasta 1	6.25	0.00
Más de 1 y hasta 5	28.13	37.50
Más de 5 y hasta 10	31.25	31.25
Más de 10 y hasta 15	12.5	6.25
Más de 15 y hasta 20	9.38	6.25
Más de 20 y hasta 25	6.25	12.50
Más de 25	6.25	6.25
Total	100.00	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Como contrapeso a lo señalado en el párrafo anterior el nivel de escolaridad de los instructores encuestados en ningún caso fue inferior al de la licenciatura e incluso, más del 15% de ellos tienen niveles de postgrado a favor del Programa. Es de tal suerte que a la Financiera Rural corresponde verificar que la actualización profesional sea uno de los valores que unifiquen a estos actores.

Cuadro 3.3.3.1.3 Nivel de escolaridad de los Instructores del PIFCCIF 2006

Escolaridad	%
1) Técnico profesional	0.00
2) Licenciatura	84.38
3) Maestría	12.50
4) Doctorado	3.13
5) Otro	0.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Una forma de realizar dicha verificación es la de comprobar que los instructores se encuentren certificados en alguna Norma Técnica de Competencia Laboral, situación que encuentra un nivel deficitario entre ellos, dado que el 28.1% declaró no estarlo. En tal sentido, de esta evaluación se desprende la recomendación de que la Financiera Rural acote en los Convenios con las instituciones académicas encargadas de designar a los instructores (el Colpos y la UAAAN) su compromiso de que aquellos que se encuentren en esa situación se certifiquen en el menor tiempo posible.

Por lo que respecta a la profesión o de especialización académica de los instructores, la mayor proporción se distribuye por igual (40.6%) entre quienes se formaron dentro de las Ciencias Agropecuarias y en las Ciencias Económico Administrativas²³, con lo cual dejan escaso margen (19.7%) a la participación de

²³ .- Se han incluido dentro de las Ciencias Económico Administrativas a aquellos ingenieros agrónomos o posgraduados de otras carreras especializados en Administración, Economía, Agronegocios y áreas afines.

quienes están formados en disciplinas industriales²⁴ (9.4%), Ciencias Sociales y Humanidades, Ciencias Biológicas y Ambientales, o en Artes Gráficas y Diseño (las tres últimas con 3.1%).

Cuadro 3.3.3.1.4 Profesión y/o especialidad académica de los instructores²⁵

Disciplinas o Ciencias	%
Agropecuarias	40.63
Económico Administrativas	40.63
Disciplinas industriales	9.38
Sociales y Humanidades	3.13
Biológicas y Ambientales	3.13
Artes Gráficas y Diseño	3.13
Total	100.00%

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Los conocimientos aprendidos durante la práctica profesional para una instrucción impartida sobre bases reales; el Cuadro 3.3.3.1.5 resume las áreas de experiencia profesional de los instructores de este Programa. En él vuelve nuevamente a relucir que son las Ciencias Agropecuarias y las Económico-Administrativas las que concentran más del 80% de la atención de los instructores, en una proporción similar a la que tiene su formación académica donde sí hay cambios de proporcionalidad es en las restantes disciplinas de experiencia, pues a la par que desaparecen como tales las Ciencias Biológicas y Ambientales y las Artes Gráficas y Diseño aparece de forma destacada el área de Desarrollo Rural (8.1%), mientras que los que se han dedicado a trabajar orientados por las Ciencias Sociales y Humanidades y por las Disciplinas Industriales han disminuido respectivamente a 4.8% y 1.61% (de hecho, las últimas quedan restringidas a experiencias de carácter tecnológico).

Una explicación que se encontró para ese comportamiento es que tanto las áreas de experiencia en Desarrollo Rural como en Ciencias Sociales y Humanidades son, en todos los casos, de carácter interdisciplinario; en otras palabras, que 12.9% de los instructores más que enfocar su trabajo a temas especializados han ampliado su visión a una perspectiva holística; en esta tendencia también se encuentra el porcentaje de instructores que aunque provienen de disciplinas industriales han reorientado su práctica profesional hacia temas en los que confluyen otras disciplinas, además de la propia.

²⁴ .- En estas disciplinas se incluyen a los Ingenieros Agroindustriales, además de otras profesiones orientadas hacia la industria de la transformación.

²⁵ .- Se hizo este concentrado para facilitar el análisis; si se requiere conocer las profesiones específicas se pueden consultar en la base de datos del archivo "cuestionario PI instructores FR2006.xls", que se entrega a la Financiera Rural junto con este documento.

Cuadro 3.3.3.1.5 Áreas de experiencia profesional de los instructores

Áreas profesionales	%
CIENCIAS AGROPECUARIAS Y FORESTALES	41.94
Capacitación agropecuaria	14.52
Consultoría agropecuaria	11.29
Consultoría forestal	1.61
Asesoría agropecuaria	3.23
Investigación agrícola	1.61
Hidrología y suelos	3.23
Proyectos productivos	6.45
DESARROLLO RURAL	8.06
Asesoría en desarrollo rural	3.23
Organización de productores	1.61
Extensionismo rural	1.61
Formación de PSP's para el medio rural	1.61
CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS	40.32
Administración	6.45
Administración de negocios	3.23
Análisis de mercado	3.23
Análisis financiero	3.23
Evaluación y auditoría	3.23
Capacitación administrativa y contable	3.23
Consultoría empresarial	3.23
Contabilidad	3.23
Mercadotecnia	1.61
Planeación de negocios	8.06
Teoría económica	1.61
CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES	4.84
Derecho	3.23
Desarrollo Humano	1.61
	0.00
TECNOLÓGÍA	1.61
Ingeniería Industrial	1.61
NO DISPONIBLE	3.23
TOTAL	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

3.3.3.2 Perfil de los Prestadores de Servicios del Componente de Capacitación, Asesoría y Consultoría a empresas

Con una edad promedio de 45.5 años y el 96.2% de ellos en los dos rangos de edad comprendidos entre los 33 y los 60 años, el perfil de edad de prestadores de servicios que se incorporaron durante 2006 al PIFCCIF se encuentra en la transición de adultos en plenitud a adultos maduros. Cuatro de cada cinco (80.77%) de esos prestadores de servicios son hombres, teniendo su edad promedio (46.6 años) ya en el rango de adultos maduros, siendo el 19.23% de mujeres con edad promedio (41.2 años) dentro del rango de adultos en plenitud.

Cuadro 3.3.3.2.1 Rangos de edad de los Prestadores de Servicios del PIFCCIF 2006

Edad	%
Menor a 18 (menores de edad)	0.00
Entre 18 y 32 (adultos jóvenes)	3.85
Entre 33 y 46 (adultos en plenitud)	42.31
Entre 46 y 60 (adultos en madurez)	53.85
Mas de 60 (adultos en la tercera edad)	0.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Cuadro 3.3.3.2.2 Experiencia en años de los prestadores de servicios en áreas de formación, capacitación, asesoría y consultoría, relacionadas con las que ofreció dentro del PIFCCIF 2006.

Años	%
Hasta 1	7.69
Más de 1 y hasta 5	30.77
Más de 5 y hasta 10	19.23
Mas de 10 y hasta 15	7.69
Mas de 15 y hasta 20	26.92
Mas de 20 y hasta 25	7.69
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Llama la atención que, a pesar de distribución homogénea que muestran los rangos de edad intermedios, los rangos que resultaron de la encuesta en el rubro de experiencia laboral muestran un comportamiento atípico ya que hay altibajos entre ellos; si se graficaran, la curva muestra dos crestas (a la manera de las jorobas de un camello) en lugar de la distribución gaussiana que sería de esperar, encontrando: los máximos en los rangos de más de 1 y hasta 5 años y en el de más de 15 y hasta 20 y los mínimos en los de hasta 1, más de 10 y hasta 15 y en el de más de 20 y hasta 25. Una explicación posible es la de que quienes se encuentran en el rango de más de 15 y hasta 20 son personas que optaron por dedicarse a las áreas de formación, capacitación, asesoría y consultoría a productores rurales desde los inicios de su carrera profesional, mientras que los que se encuentran en el rango de más de 1 y hasta 5 son personas que se

dedican a estas actividades a partir de que el Gobierno Federal abrió el mercado de trabajo para prestar los servicios profesionales en estas áreas²⁶.

Cuadro 3.3.3.1.3 Nivel de escolaridad de los Prestadores de Servicios del PIFCCIF 2006

Escolaridad	%
1) Técnico profesional	0.00
2) Licenciatura	84.62
3) Maestría	11.54
4) Doctorado	0.00
5) Otro	3.85
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Como quiera que sea, la formación académica en niveles de escolaridad en ningún caso inferiores a la licenciatura respaldan los conocimientos de estos agentes que participan en el PIFCCIF. De hecho, 15.4% de ellos han cursado grados académicos superiores (diplomados y maestrías). Sobresalen entre sus campos de formación académica las Ciencias Económico Administrativas, puesto que la mitad (50.0%) de todos tienen una profesión catalogada dentro de éstas; las Ciencias Agropecuarias ocupan a poco más de la tercera parte (34.62%) de ellos, mientras el restante 15.4% se distribuye equitativamente entre las Ciencias Sociales y Humanidades, las Ciencias Forestales y las Disciplinas ligadas al Desarrollo Rural y a la producción Industrial.

Cuadro 3.3.3.1.4 Profesión y/o especialidad académica de los prestadores de servicios²⁷

Disciplinas o Ciencias	%
Económico Administrativas	50.00
Agropecuarias	34.62
Sociales y Humanidades	3.85
Forestales	3.85
Desarrollo Rural	3.85
Disciplinas industriales	3.85
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Por cuanto hace a la experiencia que los prestadores de servicios han adquirido a través de su trabajo, la atención hacia las Ciencias Económico Administrativas se incrementa aún más que en cuanto a su formación universitaria, puesto que dos de cada tres de ellos en la práctica se han desempeñado de una u otra forma dentro de ellas. Este cambio de orientación se logra a partir de un desplazamiento

²⁶ .- La implementación en 2002 del Programa de Extensionismo y Servicios Profesionales (PESPRO) de la Alianza para el Campo (precursor del actual PRODESCA) representa la primera experiencia en el medio rural en el que se efectuó la contratación de prestadores de servicios bajo el esquema de certificación profesional y pago por trabajo terminado.

²⁷ .- Se hizo este concentrado para facilitar el análisis; si se requiere conocer las profesiones específicas se pueden consultar en la base de datos del archivo "cuestionario PI instructores FR2006.xls", que se entrega a la Financiera Rural junto con este documento.

de las Ciencias Agropecuarias y de las Disciplinas Industriales, puesto que las primeras bajan casi 13 puntos y las segundas 2 puntos respecto a la formación profesional de los PS; es decir, que respectivamente se sitúan en el 21.8% y en el 1.8%, que son proporciones que equivalen a la tercera parte de la extracción académica agropecuaria y más de la mitad en el caso de la industrial. En cambio, la orientación hacia las Ciencias Sociales y Humanidades casi se duplica, al pasar a 7.3%, mientras que la que se mantiene la proporción hacia el Desarrollo Rural (3.6%).

Cuadro 3.3.3.1.5 Áreas de experiencia profesional de los prestadores de servicios.

CAMPO DISCIPLINARIO	%
CIENCIAS AGROPECUARIAS	21.82
PROYECTOS PRODUCTIVOS	12.73
CONSULTORÍA Y ASESORÍA AGROPECUARIA	7.27
CAPACITACIÓN AGROPECUARIA	1.82
CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS	65.45
ADMINISTRACIÓN	9.09
EVALUACIÓN Y AUDITORÍA	9.09
ANÁLISIS Y CONSULTORÍA FINANCIERA	7.27
GESTIÓN DE CRÉDITO	7.27
CAPACITACIÓN ADMINISTRATIVA Y CONTABLE	5.45
CAPACITACIÓN EMPRESARIAL	3.64
CONSULTORÍA Y ASESORÍA ADMINISTRATIVA	3.64
PLANEACIÓN DE NEGOCIOS	3.64
PLANEACIÓN ESTRATEGICA	3.64
ASESORÍA FISCAL	1.82
AVALÚOS	1.82
BANCA SOCIAL	1.82
CONTABILIDAD	1.82
DESARROLLO EMPRESARIAL	1.82
DESARROLLO ORGANIZACIONAL	1.82
MERCADOTECNIA	1.82
CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES	7.27
ORGANIZACIÓN DE PRODUCTORES	5.45
DERECHO AGRARIO	1.82
DESARROLLO RURAL	3.64
CAPACITACIÓN PARA EL DESARROLLO RURAL	1.82
EXTENSIONISMO RURAL	1.82
TECNOLOGÍA	1.82
ASESORÍA EN INFORMÁTICA	1.82
TOTAL	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

El privilegiar la atención hacia las Ciencias Económicas y Administrativas, tanto en el caso de la formación académica original de los PS como en su experiencia práctica resulta lógica y adecuada a los objetivos del Componente de Capacitación, Asesoría y Consultoría del PIFCCIF y a los de la misma Financiera

Rural. El matiz a esta afirmación se hace en el sentido de que se debería poner especial cuidado en no perder la perspectiva de las otras disciplinas, ya que el objetivo último que se persiguen con los apoyos de la Financiera Rural es el de incentivar el desarrollo del campo, cuya problemática es multidimensional y sólo puede ser resuelta a través de la interdisciplinariedad; en tal sentido, resulta por demás saludable que los PS que se contratan en este Componente del Programa no tengan una formación exclusivamente económica o administrativa, sino que originalmente se hayan adiestrado en otras ramas de las ciencias y que combinen esos conocimientos con aquellas. Bajo esta misma perspectiva, la experiencia que acumula un segmento de los PS en Ciencias Sociales y Humanidades es considerada un elemento importante, puesto que las dimensiones de los problemas de desarrollo del campo no solamente se miden con los vectores de los técnicos, sino también con los instrumentos humanistas. El Cuadro 3.3.3.1.5 muestra las áreas de experiencia profesional de los prestadores de servicios a semidetalle, la cual como puede observarse es diversa; la observación que se considera en todo caso pertinente es que sería deseable que se elevaran los porcentajes de experiencia en consultoría y asesoría, pero sobre todo en capacitación.

La capacitación misma de los PS, con vistas a implementar un sistema de actualización certificada se ha manifestado en los resultados de la encuesta como una materia pendiente de cumplir, dado que solamente el 23.1% de ellos declaró estar certificado en alguna Norma de Competencia Laboral, cifra por debajo de lo deseable aún si se le suma el 3.9% de quienes están tramitándola. La tarea inmediata de la Financiera Rural es impulsar una estrategia encaminada a lograr la incorporación de los prestadores de servicios en procesos de certificación, lo cual seguramente redundará en elevar la calidad de los servicios ofrecidos por la institución.

En otro orden de asuntos relacionados, se encontró que el avance logrado en la constitución de la Red de Prestadores de Servicios se ha materializado prácticamente, puesto que el 96.2% de profesionistas que operan en el marco de la operación del Componente de Capacitación, Asesoría y Consultoría de este Programa pertenecen a esta red. El cumplimiento de este requisito al 100% dará certeza a la Financiera Rural de que las tareas encomendadas a los PS serán transmitidos a los productores apegadamente a los lineamientos de las Reglas de Operación del Programa.

3.4 Ejecución del Programa

3.4.1 Componente Cursos Básicos

Este componente se encuentra contemplado en el Servicio I.7, que consiste en acciones agrupadas en 3 categorías de Capacitación Básica para facilitar el acceso a los servicios crediticios de la FR. La información referente a este servicio se analiza en forma independiente debido a su importancia y amplitud.

Se ofrecen 27 cursos-taller agrupados en tres Ejes: a) Inducción al Desarrollo Empresarial, b) Manejo eficiente de los recursos crediticios y c) Tecnologías de manejo productivo.

El avance en el análisis de la muestra permite apreciar algunas características y tendencias que diferencian la instrumentación del Programa en cada uno de los 3 Ejes de Capacitación establecidos por la Financiera Rural. El nivel de análisis que se presenta de este componente en este documento se aborda desde dos aspectos principales: 1) en cuanto a la cantidad de cursos realizados en cada Eje; y 2) en cuanto a la cantidad de cursos asignada por instructor.

El Cuadro 3.4.2.1, mostrado en la página siguiente incorpora las estadísticas obtenidas de los cursos impartidos en el ejercicio 2006. El primer dato a destacar es el de que de cada 9 cursos que se impartieron, 5 de ellos lo fueron por el COLPOS y 4 por la UAAAN; impartieron respectivamente 542 (55.5%) y 434 (44.5%) cursos, si bien no debe dejar de señalarse que fueron impartidos 4 más por la Universidad Autónoma Chapingo (3 con el tema de bovinos de doble propósito y 1 con el de bovinos de carne), para sumar un total de 980 cursos durante 2006.

Un análisis más detallado, deja de manifiesto que la relación de cursos se invierte para los Ejes 2 y 3, en donde el COLPOS proporcionalmente impartió 4 de 9 cursos y la UAAAN los 5 restantes; el balance total le favorece a la primera institución debido a que el Eje 1 proporcionalmente impartió 6 y la UAAAN 3, siendo que este Eje concentra el 51.2% de los cursos impartidos (25.6% correspondieron al Eje 2 y 23.2% al Eje 3).

En el Eje 1 el curso que se impartió con mayor frecuencia fue el de “Mercados, Productos y Diseño de Planes de Negocios”, que tuvo una participación del 59.2%; en el Eje 2 el tema de “Políticas, programas y productos crediticios de la Financiera Rural” representa el 36.8% de sus 7 cursos que al sumarse al porcentaje del tema “Bases de la Administración Empresarial” (24.4%) deja ver que entre los dos abarcaron más del 60% de la oferta; esta concentración de la demanda hacia dos temas se deja ver también en el caso del Eje 3, en donde los cursos “Bovino de carne” (30.5%) y “Cultivo de Frijol” (21.2%) representan en conjunto más de la mitad de las acciones efectuadas.

Cuadro 3.4.2.1 Cursos recibidos por los beneficiarios del componente de capacitación básica²⁸

Curso	Nº cursos por institución		Total		% del Total
	COLPOS	UAAAN	Abs.	% Eje	
Eje 1: Inducción al Desarrollo Empresarial					
1) Mercados, productos y diseño de planes de negocios.	221	75	296	59.2	30.3
2) Estructura de las cadenas de producción en la economía rural.	16	23	39	7.8	4.0
3) Organización económica y figuras jurídicas.	45	30	75	15.0	7.7
4) Fundamentos de la organización empresarial.	34	28	62	12.4	6.4
5) Agregación y retención de valor en las cadenas agropecuarias.	10	18	28	5.6	2.9
Subtotal	326	174	500	100.0	51.2
%	65.2	34.8	100.0		
Eje 2: Manejo eficiente de los recursos crediticios					
6) Políticas, Programas y productos crediticios de la FR	51	41	92	36.8	9.4
7) Bases de la administración empresarial	30	31	61	24.4	6.3
8) Contabilidad básica	9	23	32	12.8	3.3
9) Manejo de almacenes	9	14	23	9.2	2.4
10) Elaboración de diagnósticos y planes de negocios para IFR y EDC.	10	12	22	8.8	2.3
11) Manejo de tesorería y administración de riesgos (para IFR y Entidades Dispensoras de Crédito)	3	7	10	4.0	1.0
12) Cumplimiento normativo (para IFR y EDC)	4	6	10	4.0	1.0
Subtotal	116	134	250	100.0	25.6
%	46.4	53.6	100		
Eje 3: Tecnologías de manejo productivo:					
13) Producción de caprinos	2	5	7	3.1	0.7
14) Producción de ovinos	2	8	10	4.4	1.0
15) Producción de aves de corral	0	1	1	0.4	0.1
16) Producción apícola	4	12	16	7.1	1.6
17) Cultivo de algodón	0	0	0	0.0	0.0
18) Cultivo de caña de azúcar	14	1	15	6.6	1.5
19) Cultivo de maíz	20	11	31	13.7	3.2
20) Cultivo de trigo	2	4	6	2.7	0.6
21) Cultivo de sorgo	2	2	4	1.8	0.4
22) Cultivo de cebada	2	0	2	0.9	0.2
23) Cultivo de frijol	21	27	48	21.2	4.9
24) Bovino de carne	28	41	69	30.5	7.1
25) Bovino de leche	2	4	6	2.7	0.6
26) Bovino de doble propósito	1	6	7	3.1	0.7
27) Producción porcina	0	4	4	1.8	0.4
Subtotal	100	126	226	100.0	23.2
%	44.2	55.8	100.0		
Total Eventos de Capacitación	542	434	976		100.0
%	55.5	44.5	100.0		

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Por cuanto se refiere a la cobertura geográfica de los cursos, se puede señalar a grandes rasgos que el patrón de distribución en el país muestra tres rangos de

²⁸ .- La Universidad Autónoma Chapingo impartió 4 cursos técnicos pecuarios adicionales, con ellos la suma total de cursos es de 980. No se incluyen directamente en la tabla esos 4 eventos debido a su casi nula representatividad estadística.

concentración: uno alto, correspondiente a las Regiones Centro y Sur; uno medio, correspondiente a las dos regiones ubicadas en el Norte y la del Occidente del país; uno bajo, al Sureste. En el primer caso las participaciones son del orden del 25%, en el segundo de entre 10 y 15% y en el último de solamente el 7.6%. Tal patrón de distribución permanece cuando la aproximación al análisis se hace desde la perspectiva de la cantidad de beneficiarios atendidos en cada Región.

Cuadro 3.4.2.2 Distribución de cursos básicos y de beneficiarios por Coordinación Regional

Región	Cursos		Beneficiarios	
	Fr	%	fr	%
Centro	267	27.24	7,748	26.75
Noroeste	152	15.51	4,250	14.68
Norte	145	14.80	4,077	14.08
Occidente	109	11.12	3,527	12.18
Sur	232	23.67	7,211	24.90
Sureste	75	7.65	2,147	7.41
Nacional	980	100.00	28,960	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Desde la óptica de la distribución estatal, se corrobora la mayor presencia de los estados del Norte y del Centro del país. Durango, estado donde se impartieron 106 eventos alcanzó a cubrir con ellos a más del 10% del total de cursos a nivel nacional; son también notables las participaciones de Puebla (8.8%), México (7.86%), Sonora (7.86%) y aun de Oaxaca (6.94%) que es atendida por la Agencia Regional Centro; en el extremo opuesto se encuentran los estados de Quintana Roo (0.1%), Colima (0.1%), Coahuila (0.1%) y Aguascalientes (0.2%), que por encontrarse, a excepción del primero, en las áreas de cobertura de las Agencias Norte, Occidente y Centro, permiten ver que aún en estas regiones la distribución polarizada de los cursos deriva en atención diferenciada.

Cuadro 3.4.2.3 Cursos y beneficiarios de los Cursos Básicos por entidad federativa

Estado	Cursos		Beneficiarios	
	Fr	%	Fr	%
Total	980	100	28960	100
Durango	106	10.82	1039	3.59
Puebla	87	8.88	27	0.09
México	77	7.86	169	0.58
Sonora	77	7.86	389	1.34
Oaxaca	68	6.94	419	1.45
Zacatecas	65	6.63	25	0.09
Jalisco	62	6.33	711	2.46
Chiapas	54	5.51	25	0.09
Guanajuato	54	5.51	2048	7.07
Sinaloa	51	5.2	2349	8.11
Guerrero	35	3.57	743	2.57
Hidalgo	32	3.27	581	2.01
San Luis Potosí	25	2.55	361	1.25
Michoacán	24	2.45	2246	7.76
Nayarit	22	2.24	2167	7.48
Veracruz	20	2.04	737	2.54
Morelos	17	1.73	2716	9.38
Baja California Sur	14	1.43	256	0.88
Tamaulipas	14	1.43	174	0.6
Nuevo León	13	1.33	101	0.35
Chihuahua	11	1.12	161	0.56
Baja California	10	1.02	279	0.96
Campeche	9	0.92	1540	5.32
Querétaro	7	0.71	223	0.77
Yucatán	7	0.71	1443	4.98
D.F.	5	0.51	1075	3.71
Tlaxcala	5	0.51	204	0.7
Tabasco	4	0.41	1613	5.57
Aguascalientes	2	0.2	60	0.21
Coahuila	1	0.1	3034	10.48
Colima	1	0.1	1585	5.47
Quintana Roo	1	0.1	460	1.59

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Capacitación previa a los instructores

Ya se señaló en el apartado de perfil de los instructores que existe un 19.4% de ellos que no participaron en algún proceso de capacitación como requisito para formar parte de la Red de Instructores del PIFCCIF y que resulta necesario que la Financiera Rural dedique una atención especial a vigilar por que en el corto plazo el 100% de los instructores hayan cumplido con ese requisito.

Cuadro 3.4.4.3 Temas abordados en la Formación de los Instructores del Programa

Tema	%
1) Objetivos y metodología del Programa	84.00
2) Normatividad del Programa	80.00
3) Contenido de los cursos	60.00
4) Formación pedagógica	68.00
5) Información sobre la Financiera Rural	80.00
6) Otros temas	12.00
Total	-

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Por lo que se refiere a los instructores que sí han adquirido la capacitación referida, la encuesta revela que éstos han acudido de manera preferente a la propia Financiera Rural, puesto que 48.0% de ellos la mencionaron como la institución que se les impartió. El papel que ha jugado el Colegio de Posgraduados en la capacitación de instructores ha sido también relevante pues la ha brindado al 40% de instructores, con lo cual se sitúa bastante por arriba de la Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro (UAAAN), que la brindó al 24% de los mismos. No desmerece la atención el hecho de que existe un grupo de despachos y de dependencias ligadas al Gobierno Federal (p.ej. INIFAP) que en conjunto han impartido tantos cursos como la UAAAN, e incluso otro 8.0% de los encuestados señaló que la recibió de la SAGARPA.

Cuadro 3.4.4.4 Nivel de Participación de las Instituciones en la coordinación e impartición de Eventos de Capacitación a Instructores

Institución	%
1) Colegio de Postgraduados	40.00
2) Universidad Autónoma Chapingo	0.00
3) Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro	24.00
4) Instituto Politécnico Nacional	0.00
5) Financiera Rural	48.00
6) SAGARPA	8.00
7) Otros	24.00
Total	---

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Otro elemento importante durante la operación del Programa lo han sido las reuniones con el Coordinador de Capacitación, donde el 93.1% de los instructores señalaron haberlo realizado, y si bien el 14.8% de ellos declaró haberlo hecho una vez cada mes, en cuatro de cada cinco (81.5%) casos se hizo de forma frecuente: quincenalmente, semanalmente o cada vez que fuera necesario; incluso un pequeño porcentaje dijo haber tenido un trato diario con él (ella).

Cuadro 3.4.4.5. Periodicidad de las reuniones con su coordinador de capacitación

Periodo	%
Diariamente	3.70
Semanalmente	22.22
Cada 15 días	29.63
Cada mes	14.81
Cada vez que se necesitó	29.63
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Un área susceptible de eficientarse en el futuro es la del pago oportuno a los servicios de los PS, pues aunque el 56.3% de ellos tuvieron una respuesta positiva al respecto al señalar que lo recibieron siempre o casi siempre a tiempo, el resto dio una respuesta que refleja insatisfacción al respecto. Desde luego, en este asunto la responsabilidad de la Financiera Rural es solamente parcial, pues el procedimiento administrativo incumbe en mayor medida a las instituciones académicas que generalmente son el aval de los instructores y por cuyas arcs pasan los recursos económicos destinados a solventar sus servicios; sin embargo, no se quiere pasar de lado sin mencionar este tema, pues es a partir de expresar estas situaciones que se pueden tomar medidas para incrementar la calidad del Programa hasta en este tipo de detalles.

Cuadro 3.4.4.6. Oportunidad en los pagos por sus servicios

Oportunos	%
Siempre	28.13
La mayoría de las veces	28.13
Algunas veces	28.13
Nunca	15.63
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

3.4.2 Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría

El análisis de la distribución de los apoyos que se brindaron a través de este Componente tiene un enfoque prioritariamente regional, aunque también se utiliza uno tipológico; para uno y otro se retoman respectivamente las divisiones regionales y los tipos de apoyos determinados por la Financiera Rural. Por su carácter general, se han tomado como base introductoria las estadísticas que se muestran en el Cuadro 3.4.2.1, también proporcionadas por la Financiera Rural.

Como puede constatarse, resalta en primer término la concentración de apoyos que se efectuó mediante la vía corporativa²⁹, pues a través de esa modalidad se

²⁹.- Esta vía se instrumenta a través de Convenios que directamente establece la Financiera Rural desde su nivel central con Organizaciones de Productores, en un esquema administrativo en el cual estas últimas asumen la responsabilidad de decidir los beneficiarios finales, encargándose también de dispersar los apoyos entre sus agremiados o asociados, siempre ciñéndose a la normativa oficial de los Programas.

brindaron casi la tercera parte (31.5%) de los apoyos del Programa, proporción que por otra parte es significativamente más elevada que la de los apoyos que se otorgaron en lo particular por cualquiera de las Coordinaciones Regionales de la Financiera Rural³⁰, puesto que supera al doble de apoyos operados en la del Occidente (14.9%), que es en donde mayor número de servicios se brindaron.

Cuadro 3.4.2.1. Número de Apoyos por Coordinación Regional del Componente de Servicios del PIFCCIF 2006

Tipo Apoyo	Centro	Corporativo	Noroeste	Norte	Occidente	Sur	Sureste	Nacional
I.1	50	83	41	113	98	41	29	455
I.2	4	0	2	0	2	3	3	14
I.3	33	0	3	4	2	1	2	45
I.4	39	82	14	32	31	5	5	208
I.5	2	0	0	0	0	0	3	5
I.6	1	0	0	0	1	2	0	4
I.8	0	360	0	0	0	0	0	360
I.8.1	0	3	0	0	0	0	0	3
I.8.2	0	4	0	0	0	0	0	4
II.1	56	2	59	57	74	73	30	351
II.2	7	0	8	0	0	0	3	18
II.3	2	0	7	0	0	0	2	11
II.4	35	2	8	9	38	7	9	108
II.5	4	0	19	0	0	1	5	29
II.6	6	0	5	3	0	0	1	15
II.7	0	0	1	0	4	1	0	6
II.8	6	0	32	5	3	13	5	64
Total	Abs	245	536	199	223	253	147	1700
	%	14.41	31.53	11.71	13.12	14.88	8.65	5.71

Fuente: información proporcionada por la Financiera Rural

La diferencia en el número de apoyos otorgados en las regiones del país es notoria en algunos casos, pero se puede generalizar y decir que existe similitud entre regiones geográficamente vecinas aunque las brechas de proporcionalidad se amplían entre regiones distantes. Así, mientras en las Regiones Centro y Occidente se brindaron cantidades de servicios que representan en cada caso alrededor del 14.6% del total nacional, en las Regiones Noroeste y Norte se promedió 12.4% del mismo, en tanto que en el Sur y el Sureste los servicios prestados alcanzaron respectivamente el 8.7% y 5.7%.

Al tanto de lo señalado en el párrafo anterior, cabe advertir que las estadísticas regionales que se han incorporado a los procedimientos analíticos de esta Evaluación no ubican territorialmente a los servicios que se brindaron a través de tales Convenios corporativos. Hacer un trabajo de este tipo requiere necesariamente de tener acceso a los expedientes o archivos de cada una de las organizaciones de productores involucradas, posibilidad que resulta poco práctica en la medida en que muchas de ellas delegan las decisiones a sus instancias locales, por lo que la información sobre la ubicación geográfica final de los beneficiarios se haya dispersa por todo el país.

La decisión práctica que se ha tomado al respecto es la de considerar la aplicación de los recursos financieros de la vía corporativa de la misma manera como la maneja la Financiera Rural; esto es, como un presupuesto administrativamente separado pero integrado dentro del mismo grupo de los presupuestos regionales.

³⁰.- La dispersión de información descrita en la anterior nota de pie de página para la vía corporativa implica la posibilidad de que los porcentajes de distribución regional varíen, dependiendo de la cantidad de apoyos que hayan canalizado hacia las regiones las organizaciones

Es muy probable que la menor proporción de servicios que se brindan en el Sur y Sureste del país esté relacionada de alguna manera con la falta de clientes que hayan logrado un nivel de capitalización mínimo como para afrontar los riesgos de carácter empresarial que el modelo de financiamiento requiere; es decir, que en esas regiones la gran mayoría de los productores no dispone por lo general de suficientes recursos financieros para realizar una inversión, por más pequeña que esta sea, y ni qué decir del limitado potencial y/o desarrollo de capacidades para constituirse como IFR; por el contrario, en el resto de las regiones se presentan condiciones más favorables de desarrollo empresarial y tal situación amplía sustancialmente la demanda de capacitación, asesorías y/o consultorías. Pese a estas condicionantes, es recomendable que la atención institucional de la Financiera Rural no descuide de ofrecer un número de apoyos significativamente mayor al que se está ofreciendo actualmente en las regiones marginadas; para lograr cumplir esa misión social, incluso no se debería descartar la aplicación de un esquema de apoyos regionales estratégicamente diferenciado o uno de apoyos estratégicos regionalmente diferenciados³¹

Por lo que se refiere a los recursos financieros con los que contó el Programa durante 2006 se ministraron \$103,432,860.20 de un total de \$115,934,136.21 que fueron en su momento autorizados y que representa un avance del 89.2% al finalizar el año. Se esperaría que la distribución del recurso de inversión (Cuadro 3.4.2.2) fuera similar a la distribución de los servicios brindados por cada Coordinación Regional de la FR (Cuadro 3.4.2.1); sin embargo, desde la primera comparación se deduce que solamente lo es de manera relativa, puesto que se encontró que:

- i) la proporción de recursos financieros autorizados para ejercerse corporativamente es casi de 1:2 (45.7%), en tanto que –ya se señaló párrafos antes- la proporción de servicios brindados por la misma vía es de 1:3 (31.5%);
- ii) a pesar de que la concentración de recursos autorizados a nivel corporativo originó un decremento en el monto autorizado regional, la proporción de servicios brindados a través de las Coordinaciones Regionales es notablemente más eficiente en términos de que con menos recursos se brindaron proporcionalmente más servicios;
- iii) la excepción a la tendencia anterior es la Coordinación Noroeste, pues aunque ocupa el segundo lugar en cuanto a monto de recursos autorizados (12.5 %) ocupa el quinto lugar en servicios brindados (11.7%).

El análisis de los montos ministrados aporta algunos elementos adicionales respecto a la discusión anterior, ya que pone un matiz al asunto de la eficiencia de las Coordinaciones Regionales para realizar el ejercicio presupuestal al evidenciar que, por alguna razón, la mayoría de ellas no ministraron todo el monto autorizado. Así, el porcentaje que resulta de dividir el monto ministrado entre el

³¹ .- Concepciones diferentes pero con el objetivo común de fomentar un desarrollo regional más equitativo.

monto autorizado varían, para el caso donde se ministraron menos del 100% de los recursos autorizados, desde el 57.7% en la Coordinación Regional Occidente hasta el 79.8% en la Coordinación Regional Sur; en cuanto al recurso autorizado para la vía corporativa, se ministraron en 100.5% y en el caso de la Coordinación Noroeste hubo una ministración equivalente a casi la sexta parte adicional del recurso originalmente autorizado, al ubicarse en el 115.7%.

Cuadro 3.4.2.2 Distribución Regional del Presupuesto Ejercido del Componente de Servicios del PIFCCIF 2006

Coordinación Regional	Monto Autorizado (\$)	% del Monto Autorizado	Monto Ministrado (\$)	% Monto Ministrado	% MM/MA
Centro	11,849,048.21	10.22	7,273,201.77	7.03	61.38
Corporativo	53,019,795.87	45.73	53,281,917.30	51.51	100.49
Noroeste	14,443,514.87	12.46	16,712,752.64	16.16	115.71
Norte	9,637,367.10	8.31	7,289,487.10	7.05	75.64
Occidente	12,542,183.86	10.82	7,233,696.18	6.99	57.67
Sur	9,195,667.82	7.93	7,335,902.20	7.09	79.78
Sureste	5,246,558.48	4.53	4,305,903.01	4.16	82.07
Total	115,934,136.21	100.00	103,432,860.20	100.00	89.22

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la Financiera Rural.

Aunque no se descarta que las razones pudieran ser otras, se estima que tres de las posibles entre las Coordinaciones Regionales que hicieron una ministración por debajo del monto autorizado son:

- i) procedimientos administrativos de la Financiera Rural que retrasaron y/o impidieron su radicación a las Coordinaciones Regionales;
- ii) problemas que afectaron la capacidad de las Coordinaciones Regionales para ejercer el gasto;
- iii) que los prestadores de servicios todavía no hayan tramitado sus segundas y/o terceras partes del pago de sus honorarios.

Por lo que respecta al Corporativo, la diferencia entre los montos autorizados y ministrados es tan pequeña que probablemente sea debido a algún procedimiento administrativo no previsto o al pago de algún servicio adicional. Vale señalar que se considera que el cumplimiento a cabalidad de las metas financieras se atribuye a que los procedimientos administrativos se agilizan al tratar con pocas organizaciones que representan a un gran número de beneficiarios, en vez de negociar con cada uno de ellos.

Vuelve a llamar la atención el caso de la Coordinación Regional Noroeste, puesto que ya se había señalado antes de que operó relativamente pocos apoyos y con el análisis del recurso ministrado se encontró que lo hizo con un monto adicional de recursos al que originalmente le habían autorizado. Se considera que las explicaciones posibles a este resultado deben de estar relacionadas de alguna forma con el hecho de que en esta Región los productores frecuentemente realizan proyectos agropecuarios de gran envergadura, los cuáles consumen una

cantidad de recursos financieros que sobrepasan los costos nacionales promedio, tanto para su operación en campo como para implementar sistemas de capacitación, asesoría y/o consultorías. De cualquier forma, se considera recomendable realizar una evaluación diseñada específicamente para elucidar las razones por las cuáles la relación (costo / servicios brindados) en esta Coordinación Regional tiene un valor alto respecto a la que se calculó para otras Coordinaciones Regionales.

Distribución tipológica de los servicios

En un primer acercamiento al análisis de la distribución regional de los apoyos de este Programa a nivel Subcomponente³², se procedió a relativizar las cifras absolutas del Cuadro 3.4.2.1 en términos porcentuales, tanto en su eje horizontal como en el vertical, generando con ello los Cuadros 3.4.2.3-A y 3.4.2.3-B que sirven de base para buena parte de la discusión plasmada en este apartado.

Se destaca en primer término que mientras en el caso del Subcomponente I “Apoyos y Servicios de Capacitación y Asesoría a los Productores para el mejor uso de sus Recursos Crediticios” se operó una proporción muy grande (48.5%) mediante la vía corporativa, para el caso del Subcomponente II “Apoyos y Servicios de Capacitación y Consultoría a las Personas Físicas y Morales Interesadas en Constituirse como Intermediarios Financieros Rurales” la vía corporativa fue utilizada marginalmente (0.66%) (Cuadro 3.4.2.3-A). Pese a que la diferencia es a primera vista un tanto desproporcionada, analizando la situación en términos de política institucional se puede decir que la decisión de no corporativizar los apoyos para constituir IFR es una medida acertada de la Financiera Rural, pues con ello favorece un mejor ambiente de competencia en el aún inmaduro mercado financiero rural; en otras palabras, se estima que al posibilitar la inclusión de una mayor diversidad de entidades en la instrumentación de los apoyos del Subcomponente II, la FR disminuye las posibilidades de fomentar la creación de consorcios monopólicos capaces de originar importantes sesgos o imperfecciones en el mercado de dinero que la propia institución está contribuyendo a crear (por cierto con un rol central) en el medio rural nacional.

Cabe señalar que el alto peso específico que el Corporativo tuvo en la instrumentación del Subcomponente I a nivel nacional no se refleja de manera homogénea en el peso específico nacional de los diferentes tipos de apoyos de los que el mismo consta; en primer término porque hubo cuatro tipos de apoyos que no se brindaron a través de esa vía, a saber el I.2, el I.3, el I.4 y el I.5; en segundo término porque de los cinco restantes en el I.1 se brindaron aproximadamente la quinta parte (18.2%) de los servicios que se brindaron a nivel nacional, en el I.4 se brindaron casi las dos quintas partes (39.4%) y en tres (I.8, I.8.1 y I.8.2) se brindaron todos (100.0%) los servicios.

³² .- Aunque este Componente consta de tres Subcomponentes, en este apartado se analizan únicamente los que se orientan a productores u organizaciones rurales. El Subcomponente III “Apoyos para la Formación de Prestadores de Servicios participantes en el Programa” se analiza en otro apartado de este mismo Capítulo, dado que sus objetivos incorporan como beneficiarios a otro tipo de actores rurales (los prestadores de servicios)

Cuadro 3.4.2.3-A. Distribución Regional de los Apoyos del Componente Servicios del PIFCCIF 2006 (en porcentajes)

Tipo Apoyo	Centro	Corporativo	Noroeste	Norte	Occidente	Sur	Sureste	Total (%)
I.1	10.99	18.24	9.01	24.84	21.54	9.01	6.37	100.00
I.2	28.57	0.00	14.29	0.00	14.29	21.43	21.43	100.00
I.3	73.33	0.00	6.67	8.89	4.44	2.22	4.44	100.00
I.4	18.75	39.42	6.73	15.38	14.90	2.40	2.40	100.00
I.5	40.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	60.00	100.00
I.6	25.00	0.00	0.00	0.00	25.00	50.00	0.00	100.00
I.8	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00
I.8.1	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00
I.8.2	0.00	100.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	100.00
Subcomponente I	11.75	48.45	5.46	13.57	12.20	4.74	3.83	100.00
II.1	15.95	0.57	16.81	16.24	21.08	20.80	8.55	100.00
II.2	38.89	0.00	44.44	0.00	0.00	0.00	16.67	100.00
II.3	18.18	0.00	63.64	0.00	0.00	0.00	18.18	100.00
II.4	32.41	1.85	7.41	8.33	35.19	6.48	8.33	100.00
II.5	13.79	0.00	65.52	0.00	0.00	3.45	17.24	100.00
II.6	40.00	0.00	33.33	20.00	0.00	0.00	6.67	100.00
II.7	0.00	0.00	16.67	0.00	66.67	16.67	0.00	100.00
II.8	9.38	0.00	50.00	7.81	4.69	20.31	7.81	100.00
Subcomponente II	19.27	0.66	23.09	12.29	19.77	15.78	9.14	100.00

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la Financiera Rural.

Como una consecuencia del ejercicio presupuestal no corporativo de los servicios del Subcomponente II, en todas las Regiones se operó una mayor proporción de servicios clasificados dentro del mismo, que en todos los casos menos el de la Región Norte fue superior en número a aquellos clasificados dentro del Subcomponente I, siendo en la Región Noroeste donde proporción Subcomponente II / Subcomponente I fue mayor ($23.1\% / 5.5\% = 4.2$ veces) que en cualquiera de las otras Regiones³³. Un comportamiento similar se observa en la Región Sur, donde la proporción de servicios del Subcomponente II entre los del Subcomponente I también es alto (3.7 veces), a pesar de disponer de uno de los menores montos de recursos autorizados.

Una inspección más detallada de los datos del Cuadro 3.4.2.3-B permite observar que son tres los apoyos a los que ha favorecido una mayor oferta institucional:

- i) Apoyo I.1 “Servicio de capacitación en planes de negocios y de mercado para las empresas en el ámbito rural”, ya que la cantidad de servicios brindados durante el ejercicio representa más de la cuarta parte (26.8%) del total de todos los servicios de este Programa que brindaron los PS;
- ii) Apoyo I.8 “Apoyos para la realización de foros y otros eventos de capacitación para la mejor utilización de los recursos crediticios” que representa más de una quinta parte (21.2%) de la oferta institucional; y

³³ .- Pudiera ser que en este perfil de servicios brindados se halle la respuesta a la manera cómo se efectuó la ministración de recursos financieros, discutida en la parte introductoria de este documento.

- iii) Apoyo II.1 “Servicio de capacitación para la elaboración de diagnósticos y planes de negocio para la constitución de IFR” cuya oferta es equivalente (20.7%) a la que se brindó en el apoyo anterior.

De los restantes tipos de apoyos solamente dos tienen una participación relevante: el apoyo I.4 “Servicio de asesoría en diseño y desarrollo de productos o servicios para las empresas rurales” con 12.4% y el apoyo II.4 “Servicio de consultoría en diseño de servicios para los Intermediarios Financieros Rurales en proceso de constitución o que operen con la FR”, con 6.4%.

Cuadro 3.4.2.3-B. Distribución tipológica de los Apoyos del Componente de Servicios del PIFCCIF 2006 (en porcentajes)

Tipo Apoyo	Centro	Corporativo	Noroeste	Norte	Occidente	Sur	Sureste	Total (Abs)
I.1	20.41	15.49	20.60	50.67	38.74	27.89	29.90	26.76
I.2	1.63	0.00	1.01	0.00	0.79	2.04	3.09	0.82
I.3	13.47	0.00	1.51	1.79	0.79	0.68	2.06	2.65
I.4	15.92	15.30	7.04	14.35	12.25	3.40	5.15	12.24
I.5	0.82	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	3.09	0.29
I.6	0.41	0.00	0.00	0.00	0.40	1.36	0.00	0.24
I.8	0.00	67.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	21.18
I.8.1	0.00	0.56	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.18
I.8.2	0.00	0.75	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.24
Subcomponente I	52.65	99.25	30.15	66.82	52.96	35.37	43.30	64.59
II.1	22.86	0.37	29.65	25.56	29.25	49.66	30.93	20.65
II.2	2.86	0.00	4.02	0.00	0.00	0.00	3.09	1.06
II.3	0.82	0.00	3.52	0.00	0.00	0.00	2.06	0.65
II.4	14.29	0.37	4.02	4.04	15.02	4.76	9.28	6.35
II.5	1.63	0.00	9.55	0.00	0.00	0.68	5.15	1.71
II.6	2.45	0.00	2.51	1.35	0.00	0.00	1.03	0.88
II.7	0.00	0.00	0.50	0.00	1.58	0.68	0.00	0.35
II.8	2.45	0.00	16.08	2.24	1.19	8.84	5.15	3.76
Subcomponente II	47.35	0.75	69.85	33.18	47.04	64.63	56.70	35.41
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la Financiera Rural.

Por el contrario, se presenta otro segmento compuesto con cuatro tipos de apoyos que contribuyen en su conjunto con el 1.3% de los servicios brindados en este Componente, dado que en ninguno de los casos superaron el 0.5% de la oferta; éstos apoyos fueron:

- i) Apoyo I.5 “Servicio de asesoría en diseño de soluciones tecnológicas, procesos y sistemas de gestión para las empresas rurales” (0.29%).
- ii) Apoyo I.6 “Servicio de asesoría especializada de carácter específico para las empresas rurales” (0.24%).
- iii) Apoyo I.8 “Apoyos para la realización de foros y otros eventos de capacitación para la mejor utilización de los recursos crediticios” (0.18%).
- iv) Apoyo II.7 “Apoyos para la realización de trámites legales para los IFR” (0.35%).

Otro segmento con un porcentaje de oferta ligeramente mayor se conforma por el Apoyo I.2 “Servicio de capacitación en acompañamiento empresarial e incubación

de empresas en el ámbito rural” y por el Apoyo II.6 “Servicio de consultoría especializada de carácter específico para los Intermediarios Financieros Rurales en proceso de constitución o que operen con la FR”, ya que juntos equivalen al 1.7% de todos los servicios brindados en el Componente.

De lo señalado en los párrafos anteriores, se concluye que en solamente tres tipos de servicios que concentra la atención de más de las dos terceras partes (68.7%) de los apoyos brindados en este Componente; si se consideran los otros dos apoyos que siguen en la lista de los que se brindan de manera más frecuente, resulta que en cinco de los 16 servicios del Componente se concentra el 87.5% de los servicios prestados; por contraparte, el 3.0% de los servicios consiste de 8 tipos de apoyos. Esta distribución evidentemente muy inequitativa amerita recomendar una revisión al detalle para indagar, entre otras posibles causas:

- i) inadecuada promoción de la existencia y/o la naturaleza de los apoyos que se han visto relegados;
- ii) desinterés de la población objetivo del Programa por los servicios que casi no han demandado.
- iii) escasa utilidad práctica de los servicios con menor demanda (o que sean percibidos así) para sus objetivos empresariales.

Cualesquiera que fueran los orígenes de la desigualdad, se considera que es de crucial importancia conocerlas, en la lógica de que cada servicio que no se brinda significa un impacto menos logrado por el Programa y que con cada impacto menos hay un alejamiento del cumplimiento de los objetivos para los que el Programa fue concebido.

Distribución tipológica del presupuesto financiero

El 60.2% (\$69,757,106.85) de los \$115,934,135.21 de monto total autorizado a la Financiera Rural para el ejercicio de los Subcomponentes de servicios³⁴ del PIFCCIF 2006 fueron destinados al Subcomponente I “Apoyos y Servicios de Capacitación y Asesoría a los Productores para el mejor uso de sus Recursos Crediticios”. Sin embargo, este y el Subcomponente II “Apoyos y Servicios de Capacitación y Consultoría a las Personas Físicas y Morales Interesadas en Constituirse como Intermediarios Financieros Rurales” (al que le fueron asignados el restante 39.8% o \$46,177,029.36) fueron ejercidos con diferente criterio de regionalización y de corporativización, como lo demuestra el hecho que mientras para el primero fueron corporativizados el 75.6% (\$52,739,795.87) de los montos disponibles para ese Subcomponente, para el segundo se radicaron solamente el 0.6% (\$280,000.00) de los correspondientes para el Subcomponente II (Cuadros 3.4.2.4-A y 3.4.2.4-B). Complementariamente, el 24.4% (\$17,017,310.98) de los montos disponibles para el Subcomponente I fueron radicados a las seis Coordinaciones Regionales de la Financiera Rural, así como el 99.4% (\$45,897,029.36) de los destinados al Subcomponente II

³⁴ .- Ya se ha comentado que el análisis del Subcomponente III se hace en un apartado específico.

Cuadro 3.4.2.4-A Recurso autorizado y ministrado (en miles de pesos) por tipo de apoyo y Coordinación Regional

Tipo de Apoyo	Corporativo		Regionalizado		Total	
	Autorizado	Ministrado	Autorizado	Ministrado	Autorizado	Ministrado
I.1	2,656,000.00	2,297,600.00	11,285,850.60	9,044,104.85	13,941,850.60	11,341,704.85
I.2	0.00	0.00	319,400.00	239,180.00	319,400.00	239,180.00
I.3	0.00	0.00	761,500.00	579,912.70	761,500.00	579,912.70
I.4	2,624,000.00	2,262,400.00	4,345,500.38	3,228,764.66	6,969,500.38	5,491,164.66
I.5	0.00	0.00	175,000.00	303,156.00	175,000.00	303,156.00
I.6	0.00	0.00	130,060.00	233,147.60	130,060.00	233,147.60
I.8	45,267,295.87	45,318,336.96	0.00	0.00	45,267,295.87	45,318,336.96
I.8.1	562,500.00	1,246,783.84	0.00	0.00	562,500.00	1,246,783.84
I.8.2	1,630,000.00	1,960,796.50	0.00	0.00	1,630,000.00	1,960,796.50
Subcomponente I	52,739,795.87	53,085,917.30	17,017,310.98	13,628,265.81	69,757,106.85	66,714,183.11
II.1	140,000.00	98,000.00	23,795,054.32	18,930,848.15	23,935,054.32	19,028,848.15
II.2	0.00	0.00	1,232,550.00	887,765.00	1,232,550.00	887,765.00
II.3	0.00	0.00	608,000.00	601,500.00	608,000.00	601,500.00
II.4	140,000.00	98,000.00	7,217,953.09	3,767,201.99	7,357,953.09	3,865,201.99
II.5	0.00	0.00	1,988,000.00	1,715,000.00	1,988,000.00	1,715,000.00
II.6	0.00	0.00	996,920.00	561,810.00	996,920.00	561,810.00
II.7	0.00	0.00	222,119.50	222,119.50	222,119.50	222,119.50
II.8	0.00	0.00	9,836,432.45	9,836,432.45	9,836,432.45	9,836,432.45
Subcomponente II	280,000.00	196,000.00	45,897,029.36	36,522,677.09	46,177,029.36	36,718,677.09
Total	53,019,795.87	53,281,917.30	62,914,340.34	50,150,942.90	115,934,136.21	103,432,860.20

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la Financiera Rural.

Como puede corroborarse en el Cuadro 3.4.2.2, el mayor monto autorizado a nivel regional fue para la Región Noroeste (12.6%), el segundo para la Occidente (10.8%), el tercero para la Centro (10.2%), el cuarto para la Norte, el quinto para la Sur y el sexto para la Sureste (4.5%); las cifras mostradas entre paréntesis son relativas al monto autorizado a nivel nacional, que equivalen respectivamente al 23.0%, 19.9%, 18.8%, 15.3%, 14.6% y 8.3% del monto autorizado canalizado exclusivamente a las Regiones, es decir sin el canalizado al Corporativo. Cada uno de estos porcentajes del monto autorizado regional, a su vez, se aplica en proporciones diferentes para cada tipo de apoyo en cada una de las regiones y, desde luego, en el ámbito de la vía de ministración corporativa.

El Cuadro 3.4.2.4B ilustra el primer nivel de desagregación del monto corporativo-regional, en el que primero se destaca:

- i) la ausencia de participación vía corporativa en los Apoyos I.5, I.6, II.2, II.3, II.5, II.6, II.7 y II.8;
- ii) que con la excepción del Apoyo II.8 (15.6%), los montos autorizados para el pago del resto de los servicios listados en el inciso anterior no sobrepasan cada uno un porcentaje de ministración del 3.5% y, de hecho, solamente uno de los siete sobrepasa el 1.1%.
- iii) la ausencia de participación vía Coordinaciones Regionales en los Apoyos I.8, I.8.1 y I.8.2.
- iv) el corporativo ocupa el 85% de todo su monto autorizado y ministrado en el pago de los servicios del Apoyo I.8

- v) el 37.8% del monto autorizado a las Coordinaciones Regionales se destinó al pago del servicio del Apoyo II.1, representando con ello la proporción más alta de su ejercicio presupuestal, superior incluso al dedicado a pagar todos los servicios de los apoyos del Subcomponente I.

Cuadro 3.4.2.4-B Recurso autorizado y ministrado (en porcentajes) por tipo de apoyo y Coordinación Regional

Tipo de Apoyo	Corporativo		Regionalizado		Total	
	Autorizado	Ministrado	Autorizado	Autorizado	Autorizado	Ministrado
I.1	5.01	4.31	17.94	18.03	12.03	10.97
I.2	0.00	0.00	0.51	0.48	0.28	0.23
I.3	0.00	0.00	1.21	1.16	0.66	0.56
I.4	4.95	4.25	6.91	6.44	6.01	5.31
I.5	0.00	0.00	0.28	0.60	0.15	0.29
I.6	0.00	0.00	0.21	0.46	0.11	0.23
I.8	85.38	85.05	0.00	0.00	39.05	43.81
I.8.1	1.06	2.34	0.00	0.00	0.49	1.21
I.8.2	3.07	3.68	0.00	0.00	1.41	1.90
Subcomponente I	99.47	99.63	27.05	27.17	60.17	64.50
II.1	0.26	0.18	37.82	37.75	20.65	18.40
II.2	0.00	0.00	1.96	1.77	1.06	0.86
II.3	0.00	0.00	0.97	1.20	0.52	0.58
II.4	0.26	0.18	11.47	7.51	6.35	3.74
II.5	0.00	0.00	3.16	3.42	1.71	1.66
II.6	0.00	0.00	1.58	1.12	0.86	0.54
II.7	0.00	0.00	0.35	0.44	0.19	0.21
II.8	0.00	0.00	15.63	19.61	8.48	9.51
Subcomponente II	0.53	0.37	72.95	72.83	39.83	35.50
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la Financiera Rural.

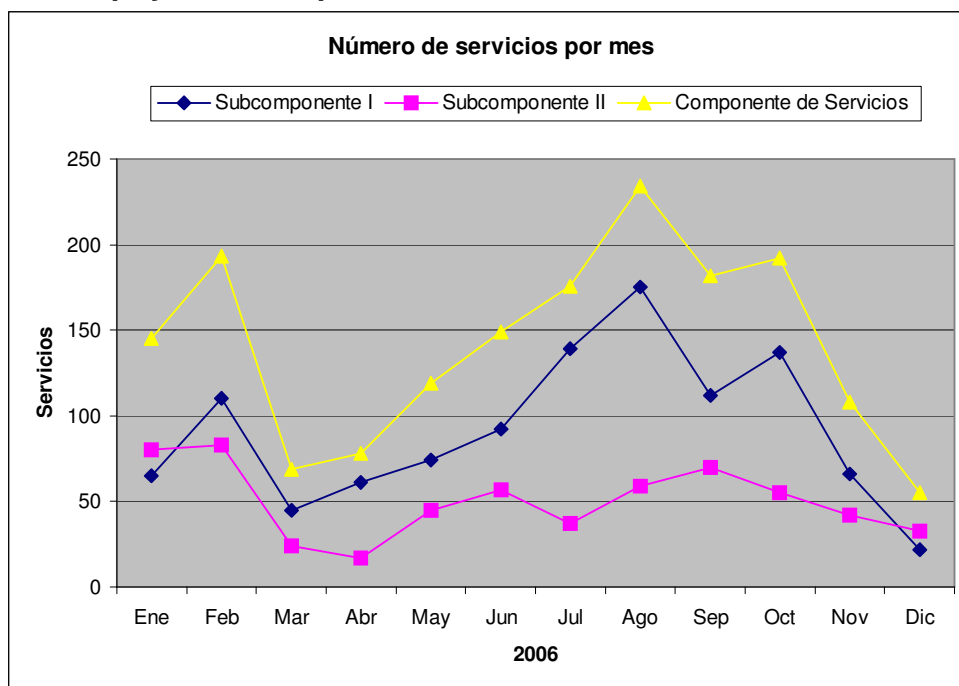
Distribución temporal de los servicios

La oferta de servicios de este Componente que durante el año 2006 fue brindado a las organizaciones / empresas por la Financiera Rural no presenta ni un nivel ni una tendencia homogénea a lo largo del año, puesto que para cada mes se ofreció un volumen diferente, a veces superior y a veces inferior al del mes precedente. En todo caso, lo que sí está bien marcado es que es a mediados de año (durante los meses del verano) cuando se alcanzaron las máximas cantidades de servicios operados; las mínimas se presentan durante el comienzo del invierno y de la primavera, por lo que es principalmente entre ésta y el otoño cuando se observa la mayor concentración de servicios brindados, con una tendencia ascendente hasta el mes de agosto, a partir del cual se inicia la tendencia a la declinación invernal.

La Gráfica y el Cuadro de la página siguiente ilustran lo dicho anteriormente, ya que se puede observar que Nótese que, a excepción de los meses de enero y diciembre, los servicios del Subcomponente I, siempre fueron brindados en mayor cantidad que los del Subcomponente II; éstos presentan por su parte un comportamiento más homogéneo por cuánto a que las fluctuaciones de la oferta institucional no son tan pronunciadas como en el caso del Subcomponente I. Se atribuye este perfil temporal a que la intención de constituirse como IFR's es

menos dependiente de los ciclos agrícolas (si es que acaso lo es en alguna medida) que la demanda de recursos de inversión crediticia.

Gráfica y Cuadro 3.4.2.2 Evolución de la operación mensual por Tipo de Apoyo del Componente de Servicios del PIFCCIF 2006



Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la Financiera Rural.

Tipo Apoyo	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total	
I.1	12	61	18	21	15	63	74	97	26	46	18	4	455	
I.2	0	1	2	0	0	1	0	1	0	5	4	0	14	
I.3	3	4	1	0	0	5	6	3	5	17	1	0	45	
I.4	4	33	6	18	20	9	35	36	23	11	7	6	208	
I.5	0	0	0	0	0	4	0	0	1	0	0	0	5	
I.6	0	0	0	0	0	0	1	1	2	0	0	0	4	
I.8	44	11	18	22	39	10	23	36	55	54	36	12	360	
I.8.1	2	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	3	
I.8.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	4	
Subcomponente I	65	110	45	61	74	92	139	175	112	137	66	22	1098	
II.1	46	51	15	4	28	28	26	36	44	28	21	24	351	
II.2	0	2	0	4	0	2	2	1	3	1	2	1	18	
II.3	6	2	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	11	
II.4	14	13	3	6	11	9	5	14	17	3	10	3	108	
II.5	8	3	0	2	0	7	0	1	1	4	2	1	29	
II.6	0	1	1	0	0	0	1	2	1	6	1	2	15	
II.7	0	0	0	0	0	0	0	1	0	3	1	1	6	
II.8	6	11	4	1	6	11	3	4	4	9	5	0	64	
Subcomponente II	80	83	24	17	45	57	37	59	70	55	42	33	602	
Total	Abs.	145	193	69	78	119	149	176	234	182	192	108	55	1,700
	%	8.5	11.4	4.1	4.6	7.0	8.8	10.4	13.8	10.7	11.3	6.4	3.2	100.0

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la Financiera Rural.

Distribución del ejercicio presupuestal por Entidad Federativa

Al igual que en el caso de la distribución de los apoyos entre las regiones, al interior de cada región existen diferentes maneras de distribuir los recursos entre los estados que la respectiva Coordinación Regional de la Financiera Rural atiende. El Cuadro 3.4.2.5 ilustra tal distribución, así como el comportamiento del ejercicio presupuestal en las diferentes entidades federativas. Con la finalidad de mostrar los datos de una manera conveniente a la discusión, se ha ordenado la lista de cada Coordinación Regional en función de la cantidad de apoyos que se brindaron con los recursos del Programa.

Cuadro 3.4.2.5 Ejercicio físico y financiero por entidad federativa del componente servicios

Estado	Apoyos(N°)	Apoyos (%)	Monto Autorizado (\$)	% MA	Monto Ministrado (\$)	% MM/MA
CENTRO						
Guanajuato	66	3.88	3,419,404.69	2.95	2,495,302.25	72.97
Zacatecas	66	3.88	2,584,541.51	2.23	1,085,141.51	41.99
México	36	2.12	1,588,850.00	1.37	700,805.00	44.11
San Luis Potosí	26	1.53	1,918,632.01	1.65	1,256,712.01	65.5
Hidalgo	20	1.18	813,000.00	0.7	645,530.00	79.4
Aguascalientes	17	1	820,620.00	0.71	689,511.00	84.02
Querétaro	14	0.82	704,000.00	0.61	400,200.00	56.85
CORPORATIVO						
Distrito Federal	270	15.88	28,214,096.59	24.34	27,230,398.02	96.51
No Disponible	266	15.65	24,805,699.28	21.4	25,315,519.28	102.06
NOROESTE						
Sonora	92	5.41	6,476,656.10	5.59	7,272,406.10	112.29
Sinaloa	75	4.41	6,159,774.15	5.31	7,380,465.92	119.82
Baja California	23	1.35	1,361,700.00	1.17	1,535,726.00	112.78
Baja California Sur	9	0.53	445,384.62	0.38	524,154.62	117.69
NORTE						
Chihuahua	157	9.24	5,718,367.10	4.93	4,268,587.10	74.65
Coahuila	27	1.59	1,597,400.00	1.38	1,328,460.00	83.16
Tamaulipas	21	1.24	1,300,000.00	1.12	739,200.00	56.86
Durango	12	0.71	633,600.00	0.55	703,840.00	111.09
Nuevo León	6	0.35	388,000.00	0.33	249,400.00	64.28
OCCIDENTE						
Jalisco	104	6.12	5,488,769.24	4.73	3,435,438.48	62.59
Michoacán	77	4.53	3,890,384.62	3.36	1,794,807.70	46.13
Nayarit	49	2.88	2,228,030.00	1.92	1,338,950.00	60.1
Colima	23	1.35	935,000.00	0.81	664,500.00	71.07
SUR						
Veracruz	45	2.65	2,715,200.00	2.34	3,124,360.00	115.07
Puebla	33	1.94	1,706,569.00	1.47	1,252,298.30	73.38
Guerrero	24	1.41	1,599,420.00	1.38	994,842.68	62.2
Morelos	22	1.29	1,260,000.00	1.09	784,000.00	62.22
Oaxaca	15	0.88	1,354,478.82	1.17	1,558,401.22	115.06
Tlaxcala	8	0.47	560,000.00	0.48	350,000.00	62.5
SURESTE						
Chiapas	31	1.82	1,759,230.00	1.52	1,541,491.00	87.62
Tabasco	24	1.41	1,382,880.00	1.19	780,880.00	56.47
Campeche	20	1.18	953,025.85	0.82	970,569.38	101.84
Yucatán	16	0.94	767,822.63	0.66	798,442.63	103.99
Quintana Roo	6	0.35	383,600.00	0.33	222,520.00	58.01
TOTAL	1,700	100	115,934,136.21	100	103,432,860.20	89.22

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por la Financiera Rural.

Capacitación previa a los Prestadores de Servicios

Pese a que el 100% de los PS dijeron haber pasado por un proceso de entrevista, evaluación curricular y examen de conocimientos para formar parte de la Red de Prestadores de Servicios Profesionales de la Financiera Rural, tres de cada diez (30.8%) de ellos reconoció no haber pasado por un proceso similar de capacitación. La magnitud de este porcentaje puede considerarse como un llamado a la institución para desarrollar a la brevedad posible alguna estrategia orientada a homogenizar la capacitación de los PS, a efectos de garantizar la total comprensión de los objetivos del Programa.

Quienes ya han pasado por el proceso de capacitación declaran haberlo hecho la mayor parte de las veces (61.3%) a través del Colegio de Posgraduados (35.5%) y de la propia Financiera Rural (25.8%). Tienen una participación intermedia (9.7% en ambos casos) la UAAAN y el Instituto Politécnico Nacional y con un porcentaje minoritario (6.5% en cada caso) hay quienes se capacitaron para este Programa en la UACH, la SAGARPA o a través de Despachos o entidades con personalidad jurídica propia pero coligadas a la SAGARPA (p.ej. el INIFAP).

Cuadro3.4.2.6. Participación de instituciones en la capacitación a PS del PIFCCIF 2006

Institución	%
1) Colegio de Postgraduados	35.48
2) Universidad Autónoma Chapingo	6.45
3) Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro	9.68
4) Instituto Politécnico Nacional	9.68
5) Financiera Rural	25.81
6) SAGARPA	6.45
7) Otros	6.45
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

De los temas abordados durante la capacitación se destaca que el balance entre la oferta o la demanda favorecieron al de "Información sobre la Financiera Rural" (25.0%) y al de "Objetivos y Metodología del programa" (21.4%), pero el que llamó menos la atención fue el de "Formación Pedagógica", quedando en el intermedio los relativos a los detalles del Programa. Como quiera que el conocimiento de los aspectos técnicos es de importancia crucial para ubicar a los instructores en el contexto de su trabajo, es importante que la Financiera Rural procure que la capacitación también garantice el mejoramiento en las capacidades de comunicación y transmisión de los conocimientos de los PS a los grupos de capacitandos, por lo que deberá cuidar que todos los instructores conozcan el 100% de los temas.

Cuadro 3.4.2.7 Temas preferidos de los PS para su capacitación para el PIFCCIF 2006.

Tema	%
1) Objetivos y metodología del Programa	21.43
2) Normatividad del Programa	17.86
3) Contenido de los servicios	17.86
4) Formación pedagógica	10.71
5) Información sobre la Financiera Rural	25.00
6) Otros temas	7.14
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Por otra parte, el hecho de que el 12.8% de los profesionistas tengan una apreciación de que la utilidad de la capacitación para los servicios prestados es nula o regular obliga a la institución a revisar su propuesta temática, a efectos de generar certidumbre de los resultados e impacto de estos procesos de capacitación en el desempeño de los PS.

Cuadro 3.4.2.8. Percepción de los PS sobre la utilidad de la capacitación para el PIFCCIF 2006.

Respuesta	%
1) Si	88.24
2) No	5.88
3) Parcialmente	5.88
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Es de observarse, por otra parte, que más de una cuarta parte (26.9%) de los PS entrevistados señalan no haber entregado, en alguna medida, planes y programas de formación a los productores atendidos. Ésta es una omisión que impacta negativamente la calidad de los servicios que ofrecen, por lo que se hace la recomendación a la Financiera Rural de que exija el cumplimiento de estándares establecidos en las normas técnicas de competencia laboral y refuerce la concientización sobre esos aspectos en el Programa de formación de los PS.

Cuadro 3.4.2.9. Proporción de servicios en los que los PS entregaron a los grupos de productores un Plan y Programa de Formación relativo a los mismos

Servicios	PS (%)
0%	3.85
Hasta 25%	3.85
Más de 25 y hasta 50%	15.38
Más de 50 y hasta 75%	0.00
Más de 75 y hasta 99%	3.85
100%	73.08
TOTAL	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Desde otra perspectiva, también se considera pertinente señalar que el sentir del 43.8% los PS de que pocas veces o nunca se les paga oportunamente es un factor que la institución deberá revisar y en su caso subsanar, a efectos de garantizar el cabal desempeño de los mismos y garantizar con ello el apego a las reglas de operación.

Cuadro 3.4.2.10. Oportunidad de los pagos realizados a PS del PIFCCIF 2006

Rango de Oportunidad en que cobró el PS	%
1) Siempre	28.13
2) La mayoría de las veces	28.13
3) Algunas veces	28.13
4) Nunca	15.63
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Se observa que normativamente existe una adecuada coordinación entre el PS, y la instancia operativa del Programa, el reto es trascender de esta etapa formal a logros reales en aras de acceder a un proceso permanente de mejora continua.

Casi en su totalidad los profesionistas, indican haberse enterado de las características y condiciones de operación del Programa por parte de los funcionarios de la Financiera Rural.

Capítulo 4

Indicadores y Evaluación de Impactos

El análisis de los impactos es un componente sustancial de cualquier evaluación *ex-post* de un proyecto o Programa. El procedimiento para realizarlo tiene como elementos centrales una serie de indicadores que tienen la finalidad de aportar a los analistas los parámetros cuantitativos que les permitan basar sus deducciones y razonamientos de manera objetiva; tales indicadores cobran forma a partir de la resolución de algoritmos derivados lógicamente de las valoraciones subjetivas que los agentes consultados (en este caso los beneficiarios de los apoyos del PIFCCIF entrevistados) dieron a las preguntas del cuestionario de la encuesta; puesto que cada respuesta tiene un diferente peso específico para la interpretación de una determinada situación, el procedimiento de configuración del algoritmo pasa por otorgar a cada una de las respuestas subjetivas un factor de ponderación proporcional a su peso específico.

En el presente Capítulo se analizan los impactos del PIFCCIF relativamente al grado de cumplimiento de los objetivos del mismo. Para realizar el análisis se determinaron variables e indicadores de impactos³⁵ que fueron correlacionados con la información documental y con las observaciones empíricas de los analistas.

Con el objetivo de sistematizar el procedimiento analítico, se establecieron rangos (generalmente 5) en el intervalo numérico de cada uno de los indicadores, con tal establecer grados de calificación cualitativa de utilidad interpretativa del nivel de incidencia de los objetivos del Programa. Las valoraciones de los indicadores se definieron en términos generales en satisfacción muy alta, alta, media, baja o muy baja de una determinada calidad del servicio que recibieron.

4.1 Impactos en el Componente Cursos Básicos

Para mantener la estructura de este documento, primero se aborda el análisis de los impactos generados al implementar el Componente (1.7) de Cursos Básicos del PIFCCIF. El presente apartado cumple esa finalidad.

4.1.1 Focalización

El procedimiento de cuantificación del indicador de la focalización del Programa toma en consideración las respuestas emitidas por los beneficiarios encuestados sobre sus actividades económicas, su capacidad de ser sujeto de crédito, si tiene claro cuáles son las instancias que lo proveen del crédito, sus motivaciones para recibir capacitación, si son integrantes de un Intermediario Financiero Rural y que hayan firmado un convenio de concertación con la Financiera Rural. Además de

³⁵ La Guía Metodológica para el cálculo de indicadores, se incluye en el Anexo I.

discutir el valor del indicador, el análisis que se detalla en los párrafos siguientes revisa y discute los resultados del tratamiento estadístico a las respuestas dadas por los beneficiarios entrevistados al instrumento de la encuesta; lo anterior para respaldar las conclusiones de esta evaluación.

Los parámetros anteriores, correlacionados matemáticamente mediante el algoritmo formulado (que también considera la pertenencia a un IFR que se discute en el apartado 4.1.3. (Utilidad del conocimiento)) han redituado en la cuantificación del valor del Indicador de Focalización, el cual es de 0.145 que lo ubica en un nivel muy bajo.

Se considera importante de mencionar en primer término que el 83.0% de los beneficiarios de este apoyo se dedican a una actividad económica directamente relacionada con la producción rural; ésto es, con la agricultura, la ganadería, las actividades forestales, las actividades acuícolas o pesqueras, la agroindustria o la artesanía. 10.6% tienen una actividad económica también relacionada con el campo, pero de manera indirecta; es decir, se dedican a actividades del sector terciario que van desde la comercialización y el transporte de productos hasta la prestación de servicios profesionales, el trabajo asalariado y el jornaleo. Los datos anteriores respaldan la afirmación de que en el 94.6% de los casos el apoyo se ha orientado a personas que tienen actividades que se podrían llamar tradicionales en el medio rural; el resto (6.4%) se dedican a actividades que no están vinculadas con la producción que se obtiene de la tierra, pero que tampoco puede decirse de ellas que están fuera de contexto en un planteamiento de desarrollo empresarial rural; se trata (no por coincidencia) de actividades económicas desarrolladas por mujeres, que incluyen la confección de prendas de vestir, la repostería e incluso quien teniendo a su cargo la producción de animales de traspatio (asumiéndola dentro de sus obligaciones domésticas) aspira a dedicarse a la crianza de ganado mayor.

Cuadro 4.1.1.1 Participantes que se dedican a alguna actividad relacionada con el medio rural

Respuesta	%
Directa	82.98
Indirecta tradicional	10.64
Indirecta no tradicional	6.38

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Con relación a su capacidad de ser sujeto de crédito, uno de los componentes de este indicador, solamente uno de cada cuatro (26.1%) encuestados señaló que es receptor de alguno de ellos durante los últimos 3 años. Han sido la Financiera Rural y Sociedades Civiles, entre las que se cuentan Cajas Populares y Fondos Regionales, las instituciones de Crédito que han sido las que han otorgado casi la totalidad de los financiamientos, respectivamente en el 53.8% y el 42.3% de los casos; la Banca Comercial ha participado de manera marginal en esta función con el 3.9% de las veces.

Por lo que respecta a las razones que los beneficiarios de la capacitación tuvieron para acudir al curso, destacan las respuestas relacionadas con el interés personal y porque fueron invitados, puesto que en ambos casos el 48.1% los beneficiarios dieron una respuesta afirmativa); un porcentaje muy pequeño (3.8%) de ellos dijeron que fueron en representación de la organización a la que pertenecen. Tales respuestas plantean, en términos generales, que la asistencia respondió a iniciativas de carácter personal o de grupo en el 51.9% de los casos y si bien en el caso de las invitaciones también hay un cierto grado de interés por acudir, en los otros dos casos se supone un interés más genuino surgido posiblemente de condiciones objetivas que viven en su actividad económica los capacitandos.

Cuadro 4.1.1.2 Razón que tuvieron los beneficiarios de la capacitación del PIFCCIF 2006 para tomar el curso

Razón por la que tomó el curso	
Razón	%
Por intereses personal	48.08
Por invitación	48.08
En representación de la organización / empresa	3.85
Otro.- Especifique	0.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

4.1.2 Satisfacción de los beneficiarios

El Indicador del grado de satisfacción de los beneficiarios fue estimado mediante una correlación matemática concebida como función de la opinión de los entrevistados con respecto a la calidad de la capacitación, el desempeño de los instructores, la utilidad práctica de los materiales didácticos proporcionados y la facilidad de comprensión de estos últimos.

El cálculo del indicador arrojó un valor de 0.800, el cual es interpretado a través de la escala paramétrica como de alto del beneficiario. Dicho resultado se deriva de que tanto la calidad del curso como la del instructor que les brindó la capacitación fue percibida por los beneficiarios capacitados como buena y muy buena en el 85.1%, en ambos casos.

Cuadro 4.1.2.1 Percepción de la calidad de los cursos recibidos y de los instructores que los otorgaron

Calidad de la Capacitación recibida	
Aspecto	%
1) Muy bueno	29.79
2) Bueno	55.32
3) Regular	10.64
4) Malo	2.13
5) Muy malo	0.00
6) No disponible	2.13
Total	100.00
Calidad de los Instructores	
Aspecto	%
1) Muy bueno	27.66
2) Bueno	57.45
3) Regular	10.64
4) Malo	2.13
5) Muy malo	0.00
6) No disponible	2.13
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Otro de los componentes del algoritmo que se utilizó en el cálculo fue la calificación otorgada a los materiales didácticos que les fueron proporcionó a los beneficiarios por parte de los instructores, la cual casi en la totalidad (97.8%) de los encuestados fue reconocida como muy práctica o simplemente práctica, al tiempo en que el 93.3% de los encuestados los calificaron como comprensibles y muy comprensibles.

Cuadro 4.1.2.2 Participantes que recibieron material de consulta de los cursos recibidos

Nivel práctico de los material de consulta recibido	
Aspecto	%
1) Muy práctico	30.43
2) Práctico	67.39
3) Algo práctico	0.00
4) Impráctico	0.00
5) No disponible	2.17
Total	100.00
Comprensión de los materiales recibidos	
Aspecto	%
1) Muy comprensible	22.22
2) Comprensible	71.11
3) Poco comprensible	4.44
4) Incomprensible	2.22
5) No disponible	0.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Los altos niveles de satisfacción que manifestaron los beneficiarios se consideran una fortaleza para la Financiera Rural, ya que este tipo de resultados incentiva a los beneficiarios de los apoyos para que tengan mayor confianza en la institución y en su rol de clientes estén más dispuestos a posteriormente acudir a solicitar alguno de los servicios financieros que ésta ofrece.

Se destaca que 23.4% de los encuestados menciona que después de que tomó el curso contrató un crédito, y de los que mencionaron que no lo contrataron, el 65.7% señala que tiene la intención de hacerlo, además de que tres quintas partes manifestaron interés por establecer un nuevo negocio, lo que se puede considerar que dicha satisfacción se refleja en la utilidad práctica que los beneficiarios le ven a los cursos, como se podrá apreciar en el siguiente indicador.

4.1.3 Utilidad del Conocimiento

Además de evaluar la satisfacción de los beneficiarios con la capacitación recibida, resulta de gran relevancia valorar la utilidad del conocimiento adquirido a favor de las actividades que los productores realizan, y sobre todo, que esta utilidad se refleje en la mejoría de sus procesos y sus sistemas productivos, o en su defecto, propicie la incubación de nuevas empresas que coadyuven a mejorar las condiciones económicas de los productores.

Con tal fin, se estructuró un indicador que permitió medir la utilidad que para los productores representó su asistencia a los eventos de capacitación. El indicador alcanzó un valor de 0.775, mismo que conforme a la metodología se considera como un valor adecuado en cuanto a la utilidad del conocimiento, aspecto que también se considera un logro para la Financiera Rural.

Es de resaltar el grado de pertinencia de los cursos como inductores o incubadores de nuevas empresas o mejoramiento y ampliación de las ya existentes, ya que dos de cada tres beneficiarios (66.0%) menciona que derivado de la capacitación recibida le surgió la idea de un negocio; otra consecuencia positiva de la capacitación es que, de acuerdo a los resultados de la encuesta, está induciendo a los productores a la utilización de nuevos conocimientos y, sobre todo, a la contratación de algún crédito, puesto que el 58.7% de los beneficiarios atribuyen al curso la influencia para adquirirlo.

Cuadro 4.1.3.1 Efectos de la capacitación en la generación de negocios y la contratación de crédito

Productores que les surgió la idea de negocio	
Respuesta	%
1) Si	65.96
2) No	34.04
Total	100.00
Contratación de crédito después de la capacitación	
Contrato	%
Si	23.4
No	76.6
Total	100.00
Productores que consideran contratar algún crédito	
Respuesta	%
1) Si	65.7
2) No	34.3
3) No se decide	0.0
Total	100.00
Influencia de la capacitación en la contratación del crédito	
Respuesta	%
1) Si	58.7
2) No ya lo tenía contemplado	41.3
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Como confirmación a las respuestas de los beneficiarios mostradas en el párrafo anterior, el 90% de los encuestados señalaron que consideran que la información obtenida en los cursos de capacitación les será de utilidad práctica y muy práctica para la toma de decisiones en sus unidades de producción. Como quiera que un 8.3% de ellos consideraron poco o nada práctica a dicha información, se recomienda realizar una evaluación específica sobre los cursos, a fin de detectar los casos que han generado insatisfacción y, con ello, definir si las apreciaciones negativas derivan del mal diseño de algún(os) curso(s), a que los materiales didácticos no corresponden a las expectativas y capacidades de los capacitandos o si tales respuestas fueron emitidas por personas con intereses diferentes a los objetivos del curso. Se sugiere adicionalmente realizar monitoreos constantes a la operación de los cursos a fin de lograr una retroalimentación continua orientada a mejorar la calidad de la capacitación.

Cuadro 4.1.3.2 Grado de Utilidad de los Conocimientos Adquiridos

Utilidad	%
1. Muy práctica	35.42
2. Práctica	54.17
3. Poco práctica	6.25
4. Nada práctica	2.08
5. No disponible	2.08
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Un importante componente no sólo para estimar el indicador de satisfacción sino también el de Focalización es el de la pertenencia o un pertenencia a un Intermediario Financiero Rural. Del total de los entrevistados que reconocieron no pertenecer a un IFR (88.3%) poco más de una tercera parte (34.2%) mencionaron su interés por constituirse en uno. Dicho interés tiene visos de concretarse en el corto o mediano plazo en al menos el 26.1% de estos últimos, puesto que afirmaron que ya han iniciado operaciones tendientes a alcanzar dicho propósito; destacan entre éstas las acciones de capacitación, que han sido emprendidas por cinco de cada seis (83.3%) de los beneficiarios de este subgrupo en tanto que uno de cada seis (16.6%) han iniciado acciones de estudios de factibilidad, integración del capital social requerido y tramitaciones legales para la autorización (Cuadro 3.4.3.3).

Cuadro 4.1.3.3 Personas que pertenecen a algún Intermediario Financiero Rural o que desean constituirse como tal

Pertenece a un IFR		%
1) Si		11.63
2) No		88.37
Total		100.00
Personas que tienen deseos de constituirse como IFR		%
Respuesta		%
1) Si		34.15
2) No		60.98
3) No se ha decidido		4.88
Total		100.00
Personas que han emprendido alguna acción para constituirse como IFR		%
Respuesta		%
1) Si		26.09
2) No		73.91
Total		100.00
Principales acciones realizadas para constituirse en un IFR		%
Actividad		%
Capacitación para la constitución y operación de IFR		83.33
Estudio de factibilidad		16.67
Integración del capital social requerido		16.67
Trámites legales para su autorización		16.67

Fuente: resultados de la encuesta de campo

4.1.4 Disponibilidad al Uso y Cumplimiento adecuado del crédito

Para el análisis de este tema se considera la disponibilidad de los productores hacia el uso del crédito a partir de que recibieron la capacitación, para lo cual se ha hecho la sumatoria de los productores que contrataron algún tipo de crédito y que reconocieron que lo hicieron como una consecuencia de la capacitación recibida más (+) los que dijeron tener la intención de contratar alguno; este conjunto se confronta, para complementar la estimación del indicador, contra el número de productores que señalaron haber contratado al menos un crédito en el

período de 2003 a 2006. El valor de este indicador fue de 1.523, que se traduce en un aumento de la disponibilidad de los beneficiarios al uso del crédito por efecto del apoyo recibido.

Cuadro 4.1.4.1. Vía y proporciones de contratación del crédito posteriormente a la capacitación del PIFCCIF 2006.

	Todos (%)	No habían contratado antes de la capacitación (%)
Personal	6.38	33.33
Organización	17.02	37.50
TOTAL	23.40	36.36

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Cuadro 4.1.4.2 Estatus que guardan los créditos contratados por los beneficiarios de la muestra

Situación	%
1) Totalmente pagado	16.67
2) Pagos al corriente	66.67
3) Pagos por adelantado	0.00
4) Retraso en pagos	0.00
5) Cartera vencida	0.00
6) Otro	16.67
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Cuadro 4.1.4.3. Beneficiarios del PIFCCIF 2006 que considera que la intención de adquirir un crédito está influenciada por su participación en el Programa

Respuesta	%
1) Si	58.70
2) No	41.30
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

4.1.5 Equidad de género

Los datos levantados a través de la encuesta a los beneficiarios del Componente de Capacitación del PIFCCIF, tomados como base para la definición del Indicador de Equidad de Género arrojan un valor de 0.460, el cual nos dice que el nivel de inequidad resulta ser alto de acuerdo a los parámetros definidos en el diseño de los indicadores³⁶. Este resultado a pesar de que se han tenido importantes

³⁶ .- Como ya se señaló en el apartado del perfil de los beneficiarios, la participación de los hombres en los Programas o proyectos productivos implementados en el medio rural tienden generalmente a incorporar una proporción de hombres superior a la proporción demográfica, lo cual se explica porque las actividades agropecuarias y la mayoría de las vinculadas al sector rural

avances en la incorporación de la población femenina en las acciones del Programa y particularmente del Componente Cursos Básicos al ubicar la participación de las personas de este sexo en aproximadamente una tercera parte (31.9%) del total de personas que recibieron la capacitación.

4.1.6 Equidad étnica

Respecto al indicador de Equidad étnica su valor se ubica en 0.155, lo cual en términos de los parámetros establecidos es interpretado como un alto nivel de inequidad de participación indígena.

Ya se ha señalado en el Capítulo 3 que la encuesta detectó un escaso número de participantes que hablan alguna lengua diferente del español. Se postula que una de las principales razones por las cuáles se pudiera dar esta poca presencia es que la cultura indígena se encuentra relacionada con sistemas de producción tradicionales en los cuáles no encajan los esquemas de financiamiento y muy poco los de un desarrollo de tipo empresarial. Existen también otro tipo de factores como lo son los de tipo geográfico ya que, sobre todo en los estados del país en los que los grupos étnicos no son mayoría, por lo general los asentamientos donde viven se encuentran en sitios poco accesibles y por tanto difíciles al acceso de todo tipo de Programas de apoyo.

El incrementar la participación de este sector de productores (y con ello el valor del indicador de Equidad Étnica y el impacto social del Programa) es uno de los retos que la Financiera Rural deberá enfrentar con atención durante los inmediatos ejercicios programáticos; esta tarea es especialmente importante en los estados del Sur del país, donde los grupos indígenas conforman la mayoría de la población total y los problemas del subdesarrollo de las fuerzas productivas tanto del medio rural como del medio urbano se presentan con mayor intensidad.

4.2 Indicadores e impactos del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría

En este apartado se muestran los resultados de evaluar el nivel de satisfacción y los principales impactos atribuibles a los apoyos del Componente de Capacitación, Asesoría y Consultoría del PIFCCIF. Se ha seguido el procedimiento establecido de cuantificar dichos impactos mediante la obtención de indicadores con rangos de valores numéricos que resultan de la aplicación de algoritmos algebraicos que correlacionan las apreciaciones y opiniones de los beneficiarios de los apoyos que reflejan los impactos, a manera de variables matemáticas. Se verifican y analizan los indicadores de Focalización, de Satisfacción de los Beneficiarios, de Utilidad de los Conocimientos Adquiridos, del Producto Generado, de la creación y fortalecimiento de empresas, de la propensión de las empresas a constituirse

son desarrolladas fundamentalmente por personas del sexo masculino. Dado el enfoque de apoyo a la producción que tiene el PIFCCIF, el concepto de equidad se concibe no en la óptica demográfica sino en la productiva.

como Intermediarios Financieros Rurales y del Fortalecimiento de Intermediarios Financieros Rurales o Entidades Dispersoras.

Para tener una visión más amplia y rica en los matices que proporciona la opinión y punto de vista de las contrapartes, se ha incluido un apartado especial al final de Capítulo en el que se plasma la perspectiva de los funcionarios que participaron en la gestión y administración del Programa y otro donde se confrontan de manera muy general los puntos de vista de varios actores sobre un aspecto específico del mismo.

4.2.1 Focalización del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría

El Índice de focalización se estimó en un valor de 0.6467, el cual se considera como un nivel de focalización adecuado. Este valor se atribuye a que:

- i) el 100% de las empresas encuestadas manifestó dedicarse alguna actividad relacionada con el sector rural, no solamente considerando la producción primaria sino la secundaria y la terciaria.
- ii) aproximadamente la mitad (45.9%) mencionó que cuenta con un crédito; de ellos, el 51.2% lo contrataron con la FR (47.6%) o con Banrural (3.6%) y el 48.8% restante entre una serie de entidades crediticias entre las que se destacan la Banca Comercial con 19.1% y el FIRA con 8.3%;
- iii) uno de cada cuatro (24.1%) organizaciones / empresas pertenecen a un IFR.

Cuadro 4.2.1.1. Instituciones financieras

Institución Financiera / Año	Porcentajes				
	2006	2005	2004	2003	Promedio 2003-2006
Banrural	3.85	7.41	0.00	0.00	3.57
Financiera Rural	50.00	48.15	47.62	40.00	47.62
Fonaes	0.00	0.00	4.76	0.00	1.19
FIRA	7.69	7.41	14.29	0.00	8.33
Banca Comercial	15.38	18.52	14.29	40.00	19.05
Otro ^(a)	23.08	18.52	19.05	20.00	20.24
Total anual	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

(a).- Entre otros: FOCOP4, FIRCO, AMUCCS, SOCILADA, SEMEXCA, FAPPES, AGROPECUARIOS HERSON, ASERCA, INTERACCCIONES, FINAFIN Y FUMUR, FOGABAC.

Fuente: resultados de la encuesta de campo

4.2.2 Satisfacción de los Beneficiarios

La determinación del grado de satisfacción del beneficiario tiene gran relevancia, ya que entre mayor sea esta, habrá también una mejor propensión a poner en práctica los conocimientos adquiridos a través de los apoyos recibidos, lo que puede propiciar una mayor demanda de los diferentes servicios que ofrece la FR. El valor que obtiene el indicador de satisfacción es de 0.8517 calificación que refleja que la satisfacción de las organizaciones / empresas apoyadas tuvo un índice de satisfacción alto.

La puntuación alcanzada por el indicador por una parte es un reflejo de que el 89.5% de las organizaciones / empresas beneficiarias consideraron en su conjunto que, la calidad de la capacitación, la asesoría o la consultoría que recibieron puede catalogarse como buena o muy buena; por otra de que el 85.2% de las mismas califica a los profesionales que dieron esos servicios como buenos o muy buenos (ver cuadro 4.2.2.1).

Cuadro 4.2.2.1 Percepción de las empresas apoyadas con respecto al servicio recibido

Calidad del servicio	%
1) Muy bueno	39.53
2) Bueno	50.00
3) Regular	5.81
4) Malo	2.33
5) Muy malo	2.33
Total	100.00
Valoración del Prestador de Servicios	
1) Muy bueno	39.77
2) Bueno	45.45
3) Regular	9.09
4) Malo	5.68
5) Muy malo	0.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Otros elementos que han influido en el valor del indicador han sido la practicidad y la facilidad de comprensión del material de consulta que les fue proporcionado por los PS. Al respecto, el 76.5% mencionan que recibieron dicho material, de los cuales el 95.6% señala que el material que se les proporcionó es práctico o muy práctico, al tiempo en que el 95.5% lo ve comprensible o muy comprensible.

Cuadro 4.2.2.2 Calificación del material proporcionado a las empresas

Recepción del material	%
Si	76.47
No	23.53
Total	100.00
Nivel práctico del material	
1) Muy práctico	32.35
2) Práctico	63.24
3) Algo práctico	4.41
4) Impráctico	0.00
Total	100.00
Nivel de comprensión del material	
1) Muy comprensible	32.84
2) Comprensible	62.69
3) Poco comprensible	4.48
4) Incomprensible	0.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

4.2.3 Utilidad del conocimiento

La percepción que las organizaciones / empresas apoyadas por este Componente tienen sobre la utilidad del conocimiento adquirido a través de los servicios de capacitación, asesoría o consultoría que recibieron es de gran importancia para lograr los objetivos del Programa. Lo es en la medida que tal percepción determina entre los miembros que tienen poder de decisión una disposición anímica (positiva o negativa) para enfrentarse a los retos derivadas de tomar alternativas para el desarrollo institucional, como pueden ser la creación de una nueva empresa, la ampliación o diversificación de la actual producción, la mejora de sus procesos productivos y/o administrativos o para contratar nuevos créditos destinados a financiar sus nuevos proyectos. Una alternativa que pueden tomar las decisiones de estos colectivos, que merece especial atención debido a que es objeto de la evaluación de este trabajo, es la de constituirse como IFR's o entidad dispersora de crédito.

El tratamiento estadístico de los datos obtenidos mediante la encuesta redituó para el Indicador de Utilidad del Conocimiento un valor de 0.7717 que de acuerdo a los parámetros establecidos se interpreta en términos de que la utilidad de los conocimientos adquiridos es adecuado.

Este indicador se obtiene de la correlación algebraica de una serie de variables de las que las organizaciones / empresas encuestadas emitieron su opinión. Una de estas variables corresponde a la utilidad durante el proceso de toma de decisiones del conocimiento adquirido, en donde el 70.9% de los entrevistados menciona que les sirvió mucho. Así también, el 27.1% de ellos menciona que derivado del apoyo recibido estableció un negocio, y de los que respondieron no haberlo hecho, el 62.9% manifestó que le surgió la idea de establecer uno. Como se mencionó

anteriormente, esos negocios puestos en marcha y las ideas de negocio surgidas, se constituyen en demandantes potenciales de crédito, lo cual representa uno de los propósitos fundamentales del Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría.

Cuadro 4.2.3.1 Utilidad del Conocimiento de las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.

Utilidad	%
Mucho	70.93
Regular	22.09
Poco	2.33
Nada	4.65
Total	100.00
Establecimiento de negocio	%
Si	27.06
No	72.94
Total	100.00
Idea de negocio	%
Si	62.86
No	37.14
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Otra variable que ha sido incorporada al Indicador es la del establecimiento de algún negocio o que les surgió alguna idea de negocio por parte de las organizaciones / empresas que recibieron el apoyo de este Componente, donde el 50.7% de ellas menciona que ya emprendió alguna acción en este sentido; también se ha tomado en cuenta las acciones que se han emprendido para establecerlo, rubro en donde se destacan (como acciones) el que 63.9% mencione que ya iniciaron la gestión de un crédito, el 47.2% dicen que están elaborando el Plan de Negocio correspondiente y que hayan celebrado contratos el 38.9%.

Cuadro 4.2.3.2. Proporción de beneficiarios que emprendió alguna acción con la finalidad de establecer un negocio.

Actividad	%
Gestión crediticia	63.89
Celebración de contratos	38.89
Plan de Negocios	47.22
Adquisición maquinaria y equipo	22.22
Convenios de Asociación	12.78
Otra	32.87
Ninguna	16.67

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Por lo que respecta a la incidencia que el Programa ha logrado efectuar en la contratación de nuevos créditos, el 31.4% de las organizaciones / empresas que recibieron el apoyo de este Componente confirmó el haberlo contratado; entre quienes no lo hicieron, el 66.7% confirmó el estar contemplando hacerlo, en tanto que el 68.2% de todos quienes lo contrataron o lo piensan contratar consideran

que la decisión de hacerlo estuvo influenciada por el hecho de haber recibido este apoyo de la Financiera Rural.

La incidencia del Programa también se ha dejado sentir en la intención que tienen las organizaciones / empresas de constituirse como Intermediario Financiero Rural. Si bien al momento de la encuesta se encontraban constituidos como tales una cuarta parte (24.1%) de los beneficiarios, más de la mitad (53.9%) de quienes no lo están manifestaron su interés por constituirse, habiendo emprendido acciones para constituirse como tales el 44.1% de ellos; las acciones con las que generalmente empiezan a concretar sus aspiraciones son la capacitación sobre el tema y la integración del expediente técnico correspondiente, respectivamente en el 70.3% y el 51.4% de los casos.

Cuadro 4.2.3.3. Organizaciones / empresas que pertenecen a algún Intermediario Financiero Rural o que desean constituirse como tal

Pertenece a un IFR		%
1) Si		24.10
2) No		75.90
Total		100.00
Tienen interés de constituirse como IFR		
Respuesta		%
1) Si		53.85
2) No		46.15
Total		100.00
Han emprendido alguna acción para constituirse como IFR		
Respuesta		%
1) Si		44.05
2) No		55.95
Total		100.00
Principales acciones realizadas para constituirse en un IFR		
Actividad		%
Capacitación para la constitución y operación de IFR		70.27
Estudio de factibilidad		35.14
Integración del expediente técnico correspondiente		51.35
Integración del capital social requerido		24.32
Adquisición de los elementos técnicos formales		18.92
Trámites legales para su autorización		27.03
Otra		5.41

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Los porcentajes anteriores ilustran que los conocimientos brindados mediante los apoyos de este Componente a las organizaciones / empresas han sido de utilidad para tomar sus decisiones para establecer un nuevo negocio o fortalecer el que ya tengan, o en su caso incentivarlas para constituirse o consolidarse como Intermediario Financiero Rural. Corresponde a la Financiera Rural procurar que esta disposición se mantenga con el tiempo y la aproveche para canalizar los apoyos financieros necesarios; se considera recomendable que la institución

procure que las organizaciones / empresas interesadas en continuar con los procesos de desarrollo propuestos por la FR siempre cuenten con el auxilio y acompañamiento de un PS, idealmente el mismo que les proporcionó los servicios de este Componente, dado que a partir de esta relación profesional se incrementarán las posibilidades de lograrlo con éxito.

4.2.4 Productos Generados

Los productos generados a partir de los servicios prestados son elementos tangibles y cuantificables que permiten evaluar con objetividad los impactos de un Programa como el PIFCCIF; pertenecen a esta categoría los documentos que abordan los Diagnósticos, los Planes de Negocios y los Planes de Mejora; también los son aquellas mejoras en los procesos productivos y administrativos que han conducido a una diversificación de la actividad productiva, a una diversificación de mercado o a soluciones tecnológicas. Es por lo anterior, y con la finalidad última de construir otro Indicador de impacto, que el presente apartado se orienta a valorar los productos generados a partir de la consideración no solamente de la percepción que los beneficiarios de la calidad de los mismos, sino del nivel de involucramiento que ellos lograron en su formulación.

Cuadro 4.2.4.1 Productos generados a través de los servicios a las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006

Producto	%
1) Diagnóstico	81.40
2) Plan de Negocios	65.12
3) Plan de mejora	17.44
4) Diversificación de su actividad productiva	10.47
5) Diversificación de mercado	12.79
6) Solución tecnológica	10.47
7) Otro (especifique)	4.65
8) Ninguno	5.81
Cuenta con evidencias de los productos generados	
Respuesta	%
Si	77.65
No	21.18
No disponible	1.18
Total	100.00
Empresas que participaron en la generación de los productos	
Respuesta	%
Si	82.89
Parcialmente	6.58
No	10.53
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

El valor de este indicador es de 0.8800, valor que se considera como un nivel de productos generados alto, lo que se atribuye a que los entrevistados mencionan que se generaron diversos productos, principalmente el diagnóstico, el plan de

negocios y plan de mejora para la empresa. En menor escala se encuentra la diversificación de mercados.

Cuadro 4.2.4.2. Proporción de organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 que recibieron evidencia del apoyo

Productos recibidos del PS	%
Ni estudios, ni planes, ni gestiones	2.15
Sólo estudios y planes	69.89
Sólo gestiones	11.83
Tanto estudios y planes como gestiones	16.13
TOTAL	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Se encontró una aparente inconsistencia cuando se confrontaron las respuestas (estadísticamente agregadas) a dos de las preguntas de la encuesta que sirvieron como base para calcular este Indicador de Productos Generados, ya que aunque el 77.7% de las organizaciones / empresas beneficiarias dijeron contar con evidencia de tales productos, el 89.5% de las mismas declararon haber participado en alguna medida (total o parcialmente) en su generación.

Cuadro 4.2.4.3. Proporción de organizaciones / empresas que fueron apoyadas con estudios, planes y gestiones confrontadas con aquellas a las que se les entregó evidencia de ese apoyo

Productos recibidos	Cantidad de Organizaciones apoyadas con		Total de productos obtenidos por las organizaciones según rango	
	Estudios y Planes	Gestiones	Estudios y Planes	Gestiones
Sin	12.79%	75.58%	0.00%	0.00%
Con 1	37.21%	19.77%	22.54%	68.00%
Con 2	27.91%	4.65%	33.80%	32.00%
Con 3	16.28%	----	29.58%	----
Con 4	5.81%	----	14.08%	----
Totales	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Una revisión directa sobre las bases de datos permitió reconocer que no hay tal inconsistencia, en la medida en que hubo organizaciones / empresas que sí participaron en la elaboración del producto pero no cuentan con evidencia de él; tal anomalía es explicable por una de tres razones: i) el PS no les entregó el producto a pesar de que participaron en su elaboración; ii) el PS les entregó el producto, pero lo extraviaron; iii) el PS les entregó el producto pero desconocen su importancia y su valor por lo que han respondido negativamente sin conocer siquiera la existencia del producto; existe, desde luego, que los casos particulares tengan diferentes explicaciones. Cualesquiera que sean las causas, el hecho que se evidencia es que existen ocasiones en los que las empresas beneficiarias no tienen o no saben que tienen el producto, lo cual es un asunto que amerita un trabajo de concientización dirigido a los PS, en el sentido de recordarles que es su deber asegurar que las organizaciones / empresas dispongan de tales productos.

4.2.5 Creación de Nuevas Empresas Rurales

Como uno de los objetivos de la Financiera Rural es promover el desarrollo rural sustentable, una opción viable para alcanzar dicho objetivo es la promoción de nuevas empresas rurales, además de que éstas se constituyen como demandantes potenciales de los servicios de la Financiera Rural.

Este indicador tiene como propósito identificar y medir en que grado los beneficiarios de este Componente del Programa crearon nuevas empresas o les surgió el interés por constituir alguna, y si este fuera el caso, cuáles han iniciado acciones tendientes a alcanzar dicho propósito.

El valor de este indicador es de 0.4119, lo que indica que la propensión para la constitución de nuevas empresas por parte de los beneficiarios del Programa en el Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría es bajo. En términos porcentuales nos indica que el 27.1% de los beneficiarios entrevistados plantean que emprendieron un nuevo negocio y el 62.9% dice que le surgió la idea de uno. De estos últimos, el 50.7% ha emprendido alguna acción para su establecimiento.

Cuadro 4.2.5.1 Negocios establecidos o ideas de negocio generadas por las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006.

Empresas que derivado del apoyo establecieron algún negocio	
Respuesta	%
Si	27.06
No	72.94
Total	100.00
Empresas que derivado del apoyo les surgió la idea de algún negocio	
Si	62.86
No	37.14
Total	100.00
Empresas que emprendieron alguna acción para el establecimiento de un negocio	
Si	50.70
No	49.30
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

4.2.6 Fortalecimiento de Empresas

Este indicador nos refleja el grado en que los productores beneficiados han puesto en práctica los conocimientos y capacidades adquiridas. Para su cálculo se identifican las mejoras en capacidades y en los procesos productivos y el grado en que estas fueron puestas en práctica en las empresas. El Valor resultante del indicador es de 0.7075 que expresa que el nivel de fortalecimiento de las empresas es adecuado.

Este valor se relaciona con la opinión que emiten los productores con respecto a las mejoras que han observado en sus unidades de producción a partir de que recibieron los apoyos, manifestando el 77.9% que observó mejoras en diferentes procesos que se desarrollan en su empresa, en contraposición con el 22.1% que manifestó que no ha observado ninguna mejora.

Cuadro 4.2.6.1 Mejora en los procesos de las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 como resultado del apoyo recibido

Aspecto	%
1) Producción	24.42
2) Administrativos	33.72
3) Financieros	36.05
4) Organizativos	44.19
5) Comercialización	24.19
6) Otro (especifique)	2.33
7) Ninguno	22.09
Grado de Aplicación	%
1) Entre el 80 y 100%	31.94
2) Entre el 60 y 79%	29.17
3) Entre el 40 y 59%	22.22
4) Entre el 20 y 39%	9.72
5) Menos del 20%	6.94

Fuente: resultados de la encuesta de campo

De acuerdo con los resultados de la encuesta, casi la tercera parte (31.9%) de quienes han apreciado alguna mejora mencionan que la han aplicado en su empresa u organización en un grado que va del 80 al 100% y en una proporción similar (29.2%) de los casos se ha implementado en un grado entre el 60 y 79%. Tales estadísticas señalan que en seis de cada diez casos los servicios recibidos han rendido frutos en el sentido de originar una aplicación efectiva de la mejora desarrollada.

Cuadro 4.2.6.2 Capacidades mejoradas en los Procesos de las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 como resultado de los Servicios

Aspecto	%
1) Técnicas	17.68
2) Administrativas	19.51
3) Manejo del crédito, inversiones, etc.	25.61
4) Liderazgo, gestión, etc.	12.80
5) Mercadotecnia	12.20
6) Otro (especifique)	1.83
7) Ninguno	10.37
Aspecto	%
1) Entre el 80 y 100%	32.88
2) Entre el 60 y 79%	26.03
3) Entre el 40 y 59%	23.29
4) Entre el 20 y 39%	10.96
5) Menos del 20%	6.85

Fuente: resultados de la encuesta de campo

En el mismo orden de ideas el 89.4% de los productores entrevistados aceptan que han desarrollado diferentes capacidades para la conducción de sus empresas, sobresaliendo las de manejo de crédito e inversiones con el 25.6% de las menciones, las administrativas con casi una quinta parte (19.5%). Aunque el propósito de este componente no es el desarrollo productivo, un 17.7% también mencionó que ha desarrollado capacidades técnicas. Un 11.0% de los entrevistados señaló que no mejoraron ninguna capacidad como resultado del servicio recibido, lo cual representa la mitad de los resultados insatisfactorios ubicados en el caso de la mejora de los procesos.

Cuadro 4.2.6.3. Proporción de organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006 según cantidad de aspectos mejorados.

Núm. Aspectos mejorados	%
Sin mejoras	19.77
1 mejora	33.72
2 mejoras	22.09
3 mejoras	11.63
4 mejoras	6.98
5 mejoras	4.65
6 mejoras	1.16
	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Poco menos de la tercera parte (32.9%) de los que aceptaron haber desarrollado alguna capacidad señalan que la han puesto en práctica en su empresa u organización en un grado que va del 80 al 100% y en poco más de la cuarta parte (26.3%) de los casos se ha implementado en un grado entre el 60 y 79%; dado que la sumatoria de estos porcentajes es de 59.2%, lo que se interpreta como éxito en la aplicación de la capacidad adquirida en la mayoría de los casos .

Como conclusión general de la discusión planteada en los párrafos anteriores se observa que los conocimientos y capacidades desarrolladas se están llevando a la práctica. Los resultados permiten prever el mantenimiento de un círculo virtuoso, en la medida en que una mayor satisfacción de los beneficiarios de los servicios proporcionados por la FR respecto la utilidad que encuentran en ellos tiende a generar una demanda de nuevos apoyos.

4.2.7 Organizaciones con interés en constituirse en IFR o entidades dispersoras

El 24.1% de las empresas encuestadas están constituidas ya como IFR, siendo las figuras jurídicas más frecuentes entre ellas las de la Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo con un 40.0% y la Unión de Crédito con 20.0%; tienen una frecuencia intermedia la Sociedad Anónima y la Sociedad Financiera Popular, ambas con 10.0% de los IFR's; tienen menor presencia las Sociedades Civiles y la Sociedades de Producción Rural con 5.0%; aparecieron también beneficiarios que simplemente declararon ser Comités o Grupos, por lo que se les ha acomodado

bajo el rubro común de “sin figura jurídica definida”, que alcanza al 10.0% de las organizaciones / empresas entrevistadas.

Cuadro 4.2.7.1. Figuras jurídicas que poseen las organizaciones / empresas beneficiarias del PIFCCIF 2006

Figura Jurídica	%
1) Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo	40.00
2) Sociedad Financiera Popular	10.00
3) Unión de Crédito	20.00
4) Almacenes Generales de Depósito	0.00
5) Sociedad Anónima	10.00
6) Sociedad Civil	5.00
5) Sociedad de Producción Rural	5.00
6) Sin figura jurídica definida	10.00
TOTAL	100.00%

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Vistos como una unidad, más de la mitad (53.9%) de las organizaciones / empresas que no se han constituido como IFR declararon que se ha despertado en ellas su interés en hacerlo, después de haber recibido de los PS los servicios de apoyo del PIFCCIF. Las cifras anteriores permiten hacer la estimación de que en el corto plazo dos de cada tres (65.2%) organizaciones / empresas que fueron beneficiarias de este apoyo podrían estar constituidas como Intermediarios Financieros Rurales. Desde luego, la concreción de esta posibilidad depende en última instancia de los cuerpos de decisión de las organizaciones / empresas; sin embargo, la Financiera Rural tiene también un importante papel que jugar en el sentido de incentivarlas; lo menos que puede hacer es mantener hacia ellas una estrategia de promoción, si bien sería deseable que instrumentara un sistema de acompañamiento constante, ofreciendo apoyos no sólo para la constitución sino, sobre todo, para la incubación de la empresa.

Merced a lo anterior, el valor obtenido para este indicador es de 1.4112 mismo que representa el aumento en el interés de las organizaciones para constituirse en IFR o entidades dispersoras de crédito. Para el cálculo de este indicador se tomaron en cuenta las empresas que ya estaban constituidas y si lo habían hecho antes o después de haber recibido el apoyo; también se considero el interés de las empresas por constituirse en nuevos IFR y si estas habían realizado acciones encaminadas a dicho propósito.

Se considera que merece la pena señalar que una quinta parte (19.1%) de las organizaciones / empresas que son IFR's se constituyeron como tales durante el 2006; dos quintas partes lo hicieron entre 2001 y 2005 (42.9%) y otras dos quintas partes (38.1%) antes del 2000. Estas estadísticas equivalen a decir que en este último año se lograron constituir la mitad de todos los IFR's que se constituyeron tanto hasta antes del año 2000 como entre 2001 y 2005.

Cuadro 4.2.7.2. Empresas que están constituidas en un IFR

Respuesta	%
Si	24.10
No	75.90
Total	100.00
Año en que se constituyó el IFR	%
1) Antes del 2000	38.10
2) Entre el 2001 y el 2005	42.86
3) En el 2006	19.05
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Cuadro 4.2.7.3 Empresas interesadas en constituirse como IFR

Respuesta	%
Si	53.85
No	46.15
Total	100.00
Han realizado acciones para constituirse en IFR	
Respuesta	%
Si	44.05
No	55.95
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Cuadro 4.2.7.3. Acciones realizadas por las organizaciones / empresas interesadas en constituirse como IFR para lograr ese propósito.

Actividad	%
Capacitación para la constitución y operación de IFR's	70.27
Estudio de factibilidad	35.14
Integración del expediente técnico correspondiente	51.35
Integración del capital social requerido	24.32
Adquisición de elementos técnicos formales	18.92
Trámites legales para su autorización	27.03
Otra	5.41

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Los resultados anteriormente citados tienen congruencia con los objetivos de la Financiera Rural, ya que a partir de los primeros años en los que esta institución fue creada se han ido incrementando en número nuevos IFR's y dispersoras de crédito. Lo importante ahora es que la FR de seguimiento a los interesados en adoptar estas entidades de financiamiento aprovechando la motivación que tienen y concrete la constitución de más intermediarios financieros.

4.2.8 Integración de Empresas a Cadenas Productivas

El impacto de los apoyos del Componente que se evalúa en la incentivación de la integración de las organizaciones / empresas beneficiarias a cadenas productivas

se considera como de nivel 0.5840 ya que el valor del indicador calculado fue de nivel medio.

El valor del Indicador es un reflejo de que casi tres de cada cinco (58.1%) organizaciones / empresas a las que se brindó alguno de los apoyos han declarado que se encuentran participando en un proyecto estratégico para incorporarse a una cadena productiva. Como puede apreciarse en el Cuadro 4.2.8.2., con tal de concretar el propósito anterior la acción que generalmente es la que tienden con mayor frecuencia (30.2%) a instrumentar es la de diversificar mercados, seguida (24.4%) por la de mejoramiento de sus procesos de abasto de insumos y materia prima; tales acciones responden a la estrategia de incrementar los márgenes de ganancia a través del abaratamiento de los insumos y la búsqueda de plazas de venta más redituables. La estrategia de eficientar los procesos productivos tienen una menor presencia, ya que quienes declararon haber emprendido acciones para la diversificación de la producción o de incorporarse a procesos de transformación equivalen respectivamente al 20.9% y 17.4%; menos atención ha tenido la disposición a buscar la competitividad sinergizando las fortalezas propias con las de otras empresas que se han consolidado en otros eslabones de la cadena, ya que solamente el 15.1% de los entrevistados declaró haber establecido alianzas estratégicas.

Cuadro 4.2.8.2 Acciones tendientes a incorporar a las empresas a las cadenas productivas

Acción	%
Diversificó su producción	20.93
Se incorporó a procesos de transformación	17.44
Diversificó su mercado	30.23
Mejóro el proceso de abasto de insumos y materia prima	24.42
Estableció alianzas estratégicas	15.12
Ninguno	43.02

Fuente: resultados de la encuesta de campo

En términos generales se aprecia un avance importante en este indicador, pues a pesar de que su valoración es media, la FR apenas a mediados del año pasado (2005) incorporó como estrategia la asignación de los apoyos asociados a un proyecto estratégico que a su vez respondieran a las cadenas productivas de las entidades y regiones donde están establecidos.

4.3. Perspectiva de los funcionarios que participaron en la gestión y administración del Programa

4.3.1. Perfil de funcionarios entrevistados.

Poco más de la mitad (51.9%) de los funcionarios entrevistados durante la presente Evaluación³⁷ estuvieron involucrados en la fase operativa del PIFCCIF y 29.6% en su fase de coordinación. Estas cifras dan base para afirmar que más del 80% de la información que se vierte en este apartado procede de funcionarios que tuvieron una relación directa con la implementación del mismo en el campo. El resto de los encuestados comprende al 11.1% que posee un conocimiento más detallado de sus reglas de operación, así como una visión de contexto más amplia por haberse desempeñado en actividades de planeación y de dirección. Como quiera que un 7.4% se involucró colateralmente en su promoción, finalmente todos tuvieron un rol en el Programa e, incluso el 23.9 % jugó más de un papel.

Cuadro 4.3.1.1. Áreas de competencia de los funcionarios que opinaron sobre los resultados del PIFCCIF 2006

Instancia	%
1) Planeación	7.41
2) Dirección	3.70
3) Coordinación	29.63
4) Operación	51.85
5) Otra (Promoción)	7.41
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Aunque la edad promedio (44.1 años) de estos funcionarios se ubican dentro del rango de adultos en plenitud, la mayor parte de ellos (42.9%) se encuentran dentro del rango de adultos en madurez (entre los 46 y los 60 años); puesto que la edad mínima es de 31 años, si no hay renovación, para dentro de dos años ninguno de ellos se ubicará en el rango de adultos jóvenes; de la misma manera y si no hay jubilaciones, para el próximo año se contabilizarán personas en el rango de la tercera edad, dado que la edad máxima es de 59 años. Cabe mencionar que la edad promedio del segmento femenino del grupo entrevistado es menor al que el de los varones puesto que, en base a la información proporcionada por las que contestaron esta pregunta, éste es de 39 años, lo cual pone al promedio de edad de los varones (46.8 años) en el rango de los maduros.

³⁷ .- A diferencia del resto de personas que fueron entrevistadas durante la encuesta que respalda los resultados estadísticos de este trabajo, los funcionarios que se entrevistaron no se seleccionaron de manera aleatoria por el equipo evaluador; en cambio, sí lo fueron las instancias locales, regionales o centrales de la Financiera Rural y fue en cada una de ellas que se designó a un funcionario específico para atender la solicitud de aplicación del cuestionario. En tal contexto, es de esperarse que hayan sido comisionados quienes más sabían del Programa por haber tenido competencia en su operación, sin embargo se reconoce que existe un margen de discrecionalidad en el procedimiento que pudo haber sido aleatorio si los evaluadores hubieran tenido en disposición una base de datos de funcionarios ligados al PIFCCIF.

De los datos del párrafo anterior se deduce que los funcionarios son por lo general personas con experiencia de muchos años y que muchas de ellas provienen todavía del Banrural. En una vista de conjunto, las mujeres como género tienen una menor experiencia: i) porque tienden a ser más jóvenes que los hombres; porque representan apenas al 14.3% del total de funcionarios con responsabilidad asignada dentro del PIFCCIF; iii) porque una tercera parte de ellas (que representa la mitad de todos los casos entre los funcionarios) tuvo un rol limitado a la promoción.

Cuadro 4.3.1.2. Edad de los funcionarios que opinaron sobre los resultados del PIFCCIF 2006.

Edad	%
Menor a 18 (menores de edad)	0.00
Entre 18 y 32 (adultos jóvenes)	14.29
Entre 33 y 46 (adultos en plenitud)	38.10
Entre 47 y 60 (adultos en madurez)	42.86
Más de 60 (adultos en la tercera edad)	0.00
No disponible	4.76
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

Lo señalado anteriormente da pie a hacer la observación a la Financiera Rural respecto a que la institución se encuentra en un momento propicio para aplicar una política de equidad de género a su interior, por cuanto a que muchos funcionarios se encuentran a pocos años de jubilarse. Esa propuesta no se hace únicamente con la intención de buscar equilibrar la participación femenina dentro de la institución sino que a partir de lo mismo se esperarían efectos favorables en el sentido de mejorar el equilibrio de género entre la población beneficiaria, por un lado porque es muy frecuente que las mujeres rurales encuentran una mayor facilidad de expresarse frente a otras mujeres que frente a hombres, por otro porque sobre todo los hombres de edad madura (los que van de salida) tienden frecuentemente a no considerar la inclusión de mujeres cuando tienen algún poder de decisión en la composición de los grupos de acreditados.

Finalmente, por cuanto se refiere a la escolaridad alcanzada por los funcionarios, de cada veinte de ellos, el equivalente a diecisiete posee un nivel de licenciatura, uno se encuentra por debajo de ese nivel como técnico profesional y los dos últimos han alcanzado un nivel de postgrado.

Cuadro 4.3.1.3. Escolaridad de los funcionarios que opinaron sobre los resultados del PIFCCIF 2006

Escolaridad	%
1) Técnico profesional	4.76
2) Licenciatura	85.71
3) Maestría	9.52
4) Doctorado	0.00
5) Otro	0.00
Total	100.00

Fuente: resultados de la encuesta de campo

4.3.2. Perspectiva de los Funcionarios

Poco menos de dos terceras partes menciona que las formas de comunicación entre las instancias responsables de la operación del Programa (Comité de Capacitación y Asesoría, Dirección General Adjunta de Promoción y Oficinas Regionales de la Financiera Rural) permitieron aplicar convenientemente la normatividad, poco más de una cuarta parte mencionan que este papel sólo se cumplió parcialmente y para el 9% no se cumplió.

Para el 36.4% de los entrevistados las Instancias responsables del Programa resolvieron oportuna y adecuadamente los problemas operativos que se les presentaron, sin embargo, poco menos de la mitad señalan que sólo lo hicieron parcialmente en tanto que 9% mencionan que no cumplieron con dicha función y otro porcentaje similar señalan que no saben si esta tarea se realizó.

La mayoría de los entrevistados señalan que el criterio de equidad de género fue incorporado para la selección de beneficiarios del Programa y sólo un 9% mencionan que se consideró en forma parcial. Lo que es acorde con el registro de mujeres en el total de beneficiarios, ya que el porcentaje de participación femenina en las acciones del Programa es del 22%. Lo que habla de que se está atendiendo de manera adecuada uno de los criterios de selección que establecen las Reglas de Operación.

Con relación al criterio de pertenencia a una empresa rural para la selección de los beneficiarios del Programa, poco más de cuatro quintas partes señalan que se aplicó, poco menos de una décima parte menciona que se aplicó en forma parcial y otra cantidad igual menciona que no se aplicó. Es importante la aplicación de este criterio, ya que incrementa las posibilidades de potenciar los efectos de las acciones del Programa en la medida en que se atiende a personas ya incorporadas en actividades económicas. Sin embargo es importante destacar la importancia del Programa como motivador de la organización empresarial de productores que no se han organizado económicamente para enfrentar los retos productivos y de mercado.

Con relación a si se cumplieron los criterios de selección de las Instituciones responsables de impartir los cursos del Programa, poco más de la mitad menciona

que esta parte del proceso se cubrió satisfactoriamente, poco menos de una quinta parte señalan que se cumplió parcialmente. Destaca que casi una tercera parte de los entrevistados manifestó desconocimiento sobre este particular, lo que se traduce en un vacío de información que la Financiera Rural tendrá que resolver entre sus operadores.

En lo que se refiere al proceso que los Prestadores de Servicios deben cubrir (entrevista, evaluación curricular y examen de conocimientos) para ser habilitados en la Red de la Financiera Rural, la mayoría de los funcionarios mencionó que los profesionistas cumplieron dicho proceso. Poco menos de una décima parte manifestaron que sólo se cumplió parcialmente. En general, este procedimiento se cumple satisfactoriamente.

Sin ser un requisito indispensable, más bien recomendable, el criterio de selección de los Instructores relativo a que contarán con la certificación de alguna Norma Técnica de Competencia Laboral (NTCL), el 55% mencionó que si se aplicó dicho criterio, poco menos de una quinta parte manifestó que se aplicó parcialmente y poco más de una cuarta parte mencionó que desconoce si se aplicó. Con el propósito de garantizar los mejores eventos de capacitación, sería recomendable que las instancias encargadas de contratar a los instructores, fomentaran la contratación de aquellos que cuenten con la certificación en alguna NTCL asociada con la temática o labor que desempeñara en los proceso de capacitación. Es destacable señalar que la FR esta atendiendo dicha situación al impulsar la maestría tecnológica en Prestación de Servicios Rurales a Empresas e Intermediarios Financieros Rurales, la cual se establece como obligatoria para todos los Profesionistas que prestan sus servicios a beneficiarios de la Institución.

El 70% de los funcionarios considera como bueno el nivel de coordinación entre el Programa Integral de Formación, Capacitación y Consultoría para Productores e Intermediarios Rurales y el resto de los Programas de la Institución. El 30% restante considera que esta coordinación se dio en forma regular.

El 80% de los entrevistados tienen la percepción de que las metas físicas del Programa se cumplirán al final del ejercicio fiscal 2006 en un porcentaje entre el 80 y el 100%. Sólo un 20% considera que se cumplirá entre el 70 y 79%. Con respecto a las metas financieras, el 90% consideran que el ejercicio se cubrirá entre un el 80 y el 100% en tanto que el 10% mencionan que se cumplirá del 70 al 79%.

Es de destacar que sólo la mitad de los funcionarios aprecien que los recursos financieros del Programa fluyeron de manera ágil y oportuna mientras la otra mitad menciona que se presentaron limitaciones que retrasaron su disponibilidad.

Poco más de una tercera parte de los funcionarios consideran que entre el 80 y el 100% de los beneficiarios de servicios y capacitación aprovecharon o aprovecharán los conocimientos o información que se les transmitió en el desarrollo de los servicios o cursos en los que participaron. Por su parte, poco

menos de dos terceras partes considera que entre el 50 y el 79% de los beneficiarios lo aprovecharán. La confianza que tienen en el aprovechamiento de las acciones del Programa son más bien moderadas, lo que puede ser también un reflejo del impacto que estiman tendrá el Programa entre sus beneficiarios.

Poco más de una tercera parte de los funcionarios estiman que entre el 80 y el 89% de los beneficiarios del Programa desarrollarán iniciativas de negocios a partir de lo aprendido a en el proceso de capacitación en que participaron, más de la mitad consideran que será entre el 50 y el 79% y sólo un 9% considera que menos del 50% desarrollara dichas iniciativas. Estas expectativas de alguna manera toman en cuenta las características socioeconómicas y productivas que se viven en el medio rural.

En el mismo orden de ideas, casi tres quintas partes de los funcionarios consideran que entre el 70 y el 100% de los beneficiarios del Programa solicitarán nuevos créditos a partir de lo aprendido en el Programa de Capacitación, poco más de una tercera parte considera que este rango oscilará entre el 50 y el 69% de los beneficiarios. De cumplirse cualquiera de estas expectativas, consideramos que el Programa estaría cumpliendo con creces sus propósitos.

Dos terceras partes de los funcionarios consideran como poco probable que los beneficiarios de servicios y capacitación puedan interesarse en constituirse como intermediarios financieros rurales. Sólo una tercera parte considera que los productores podrían interesarse en formalizarse en alguna de estas entidades financieras.

Es de destacarse que cuatro quintas partes consideran que el Programa tuvo el seguimiento adecuado por parte de las instancias correspondientes para garantizar su eficiente operación. El 20% restante indican que este no se dio o se hizo en forma parcial.

Poco más de cuatro quintas partes también considera que los Instructores y los Prestadores de Servicios presentaron el Plan y Programa de Formación a los Grupos que les correspondió atender, además de que llevaron registros y aplicaron instrumentos de evaluación de los eventos de capacitación y servicios en los que participaron. De ser así estarían cumpliendo con la supervisión y apoyo que deben brindar a los profesionistas que desarrollan servicios con la Financiera Rural.

El 45% mencionaron que el análisis de los informes y avances del Programa le sirvieron de base para mejorar su operación y el resto de los entrevistados señalaron que dichos informes y avances sólo les sirvieron parcialmente.

Conclusiones y Recomendaciones

A partir del análisis de la información proporcionada por los diferentes actores que participaron en el Programa 2006 y han sido encuestados hasta este momento se llega a las siguientes conclusiones y recomendaciones:

Componente Cursos Básicos

1. El promedio de edad de las personas que han participado en las acciones del Programa es de 46 años 5 meses, esta característica representa un factor de éxito para la aplicación de los conocimientos adquiridos y la recuperación de los créditos, en la medida de que las personas en ese rango de edad tienden a tener un mayor sentido de la responsabilidad de los jóvenes; en contraparte, estas personas tienen por lo general mayor dificultad para la asimilación de conocimientos y conceptos nuevos. Este factor constituye un reto para las acciones de capacitación toda vez que la edad promedio en el medio rural tiende a aumentar debido a la emigración de las generaciones de jóvenes. Se considera importante mencionar la reducción de 3 años 7 meses la edad promedio en relación a los capacitados de este mismo Componente en 2005.
2. Dos quintas partes de los productores que acuden a los cursos poseen un nivel de escolaridad a nivel primaria o menor; si bien esta característica no representa una limitante para la participación en el Programa, sí representa un reto que los instructores deberán considerar en los métodos pedagógicos utilizados.
3. Poco más de la mitad de los beneficiarios tomaron los cursos de capacitación dijeron percibir menos de dos salarios mínimos, hecho que implica un reto para la Financiera Rural, a efectos de diseñar y desarrollar la estrategia necesaria para incorporar, por un lado, a este rango de productores a su padrón de clientes y, por otro, generar las condiciones suficientes para que los apoyos que la institución les brinde, contribuyan a cumplir con los objetivos del Programa.
4. El análisis del nivel de focalización de los productores beneficiados tiende a tener resultados positivos, en la medida a que la mayoría de los beneficiarios que tomaron el curso de capacitación manifestaron dedicarse a actividades relacionadas directa o indirectamente con el sector primario.

Componente Capacitación, Asesoría y Consultoría

5. El hecho de que el 73.00% de las empresas, manifiestan tener más de 6 años de antigüedad, indica que la mayoría de las empresas apoyadas están consolidadas y los apoyos recibidos están en posibilidades de alcanzar los objetivos del Programa.
6. Solamente el 33.33% de las empresas apoyadas cuentan más de 100 integrantes; con tal número de socios, se esperaría que dichas empresas se perfilen con mayor viabilidad para vincularlas a un proyecto estratégico y

- a algún intermediario financiero u entidad dispersora con opciones de consolidación.
7. Las estadísticas indican que, hasta el momento, se han canalizado muy pocos apoyos directos a empresas cuyo perfil de integrantes sea indígena. Tal situación debería ser revertida, a fin de dar cumplimiento a las disposiciones de las Reglas de Operación, en el sentido de focalizar una parte de los apoyos a esta población y, con ello, promover la equidad étnica en la operación del Programa.
 8. Dado que la mayoría de las empresas comercializan la totalidad de su producción primaria, se impone el reto a la Financiera Rural fortalecer la estrategia de apoyos secuenciados a estas organizaciones, a efectos de que amplíen sus actividades hacia otros eslabones de la cadena productiva de los sistemas productos en que participan como está planteado en el Programa Integral y que permita a los productores primarios mejorar su nivel de vida escalando eslabones de mejores ingresos.
 9. Aproximadamente la mitad de las empresas beneficiarias de este componente han recibido apoyos de otros programas de desarrollo rural. Tal circunstancia implica condiciones favorables para consolidar proyectos financiados a partir de la concurrencia de recursos provenientes de diferentes fuentes lo que le permitirá aumentar la viabilidad de los proyectos.
 10. La mayoría de los créditos gestionados son de avío, lo cual permite suponer que existe poca inversión en infraestructura e impacto en los procesos de agregación de valor. En tal sentido, es necesario que la Financiera Rural canalice recursos de crédito y promueva la inversión hacia los proyectos estratégicos.
 11. Si bien la mayoría de las empresas tienen bien identificado el Programa, también es cierto que no tiene claro los objetivos del mismo, lo que obliga a la institución a fortalecer su estrategia informativa y promocional del Programa.
 12. Dado que más de tres cuartas partes de las empresas beneficiarias han contratado o decidido contratar un crédito, es posible postular que los servicios han motivado a los productores en el uso de los servicios financieros en el sector rural, como estrategia de crecimiento y desarrollo.
 13. Tan sólo una cuarta parte de las empresas declaran pertenecer a un tipo de intermediarios financieros, por lo que permanece la ventana de oportunidad para que la Financiera, impulse las acciones orientadas a crear. Debido a que aproximadamente de la mitad de las empresas que no son IFR`s tiene interés en constituirse, la Financiera Rural tiene una oportunidad de incentivar el incremento del número de IFR`s.
 14. Más de la mitad de los beneficiarios del componente indican haberse enterado del Programa por parte de los funcionarios de la Financiera Rural, por lo se requiere consolidar una estrategia promocional diversificada, a fin de garantizar mayor impacto en la población objetivo.

