



**CENTRO AGRONÓMICO TROPICAL
DE INVESTIGACIÓN Y ENSEÑANZA**

División de Educación

Escuela de Posgrado

Maestría en Gestión de Agronegocios y Mercados Sostenibles

Trabajo de Graduación

**Acceso al financiamiento productivo para pequeños/as productores/as agrícolas de la
Región Brunca mediante el cumplimiento de requisitos y competencias empresariales
deseables**

Luis Guillermo Machado Coto

Turrialba, Costa Rica

2023

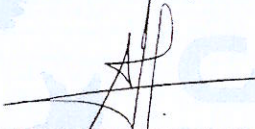
Este trabajo final de graduación ha sido aceptado en su presente forma por la División de Educación y la Escuela de Posgrado del CATIE y aprobado por el Comité Examinador del estudiante, como requisito para optar por el grado de

MÁSTER EN GESTIÓN DE AGRONEGOCIOS Y MERCADOS SOSTENIBLES

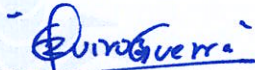
FIRMANTES:



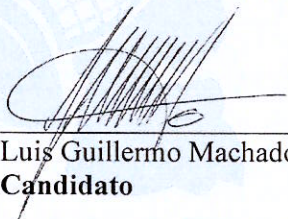
Sith Sánchez Mora, M.B.A.
Asesora Principal del Trabajo de Graduación



Alberto Vargas Royo, MGP.
Miembro Comité Asesor del Trabajo de Graduación



Roberto Quiroz Guerra, Ph.D.
Decano de la Escuela de Posgrado



Luis Guillermo Machado Coto
Candidato

Dedicatoria

A Dios todopoderoso, que de formas muy sutiles ha mostrado este camino.

A las mujeres de mi vida, mi abuela, mi madre, mi esposa y mi hija, por ser una fuente inagotable y contagiosa de amor.

Agradecimiento

A Sith Ying Sánchez Mora por la rigurosidad y dedicación en cada etapa de este proceso.

A Alberto Vargas Royo por ser parte de este maravilloso viaje académico.

Al personal administrativo y académico de la Maestría en Gestión de Agronegocios y Mercados Sostenibles (GANEMOS), por abrirme las puertas a un mundo nuevo para mí, lleno de retos.

Índice

Lista de figuras.....	VI
Lista de tablas	VII
Lista de acrónimos, abreviaturas y unidades.....	VIII
Resumen.....	IX
Abstract.....	XIII
1. Introducción.....	1
2. Justificación.....	5
2.1 Preguntas orientadoras.....	7
3. Objetivos.....	7
3.1 Objetivo general.....	7
3.2 Objetivos específicos.....	7
4. Marco referencial.....	8
4.1 Micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).....	8
4.2 Pequeño/a productor/a agrícola.....	9
4.3 Financiamiento productivo.....	11
4.4 Inclusión financiera.....	14
4.5 Aval y garantía.....	18
4.6 Competencias.....	18
4.7 Cuellos de botella.....	19
5. Metodología.....	19
5.1 Contexto y ubicación de la zona de trabajo.....	19
5.2 Caracterización de la oferta de financiamiento productivo.....	20

5.3 Requisitos y competencias empresariales deseables para ser sujeto de crédito.....	21
5.4 Estrategia para disminuir las brechas para acceder al financiamiento productivo.....	22
6. Resultados.....	23
6.1 Limitantes y barreras para el desarrollo del trabajo de investigación.....	23
6.2 Caracterización de la oferta de financiamiento productivo.....	24
6.3 Requisitos, obstáculos y competencias empresariales deseables para ser sujeto de crédito.....	48
6.4 Estrategia para disminuir la brecha existente entre los/as productores/as y los servicios financieros.....	67
7. Lecciones aprendidas.....	75
8. Conclusiones y recomendaciones.....	77
9. Bibliografía.....	80
10. Anexos.....	86

Lista de figuras

Figura 1. Ubicación geográfica de la Región Brunca.....	
Figura 2. Nivel de respuesta de las entidades financieras ante las consultas.....	
Figura 3. Total de millones de colones financiados al sector agrícola, Región Brunca (2017-2021).....	
Figura 4. Montos crediticios máximos, mínimos y promedio para el financiamiento en el sector agro en la Región Brunca para el periodo 2017-2021.....	
Figura 5. Tasas de interés máximas, mínimas y promedio de los créditos otorgados al sector agrícola (2017-2021).....	

Figura 6. Tasa de interés frente a número de clientes/as (2017-2021).....

Figura 7. Cantidad de personas financiadas según género en el sector agro en la Región Brunca, todos los tamaños de emprendimiento, para el periodo 2019-2020.....

Figura 8. Porcentaje de personas financiadas según género en el sector agro en la Región Brunca, todos los tamaños de emprendimiento, para el periodo 2019-2020.....

Figura 9. Porcentajes de colocación crediticia en la Región Brunca, en el sector agrícola, para todos los tamaños de empresas (2019-2021).....

Figura 10. Creación del perfil del/de la cliente/a.....

Figura 11. Porcentaje de cumplimiento de requisitos para crédito de pequeños/as productores/as agrícolas, Región Brunca (2022).....

Figura 12. Porcentaje de cumplimiento de competencias empresariales deseables de pequeños/as productores/as agrícolas, Región Brunca (2022).....

Figura 13. Coincidencias entre las competencias empresariales deseables por la banca, las competencias deseables según pequeños/as productores/as y los requisitos solicitados para acceder a créditos productivos.....

Figura 14. Rutas propuestas para mejorar el acceso al crédito productivo de pequeños/as productores/as, Región Brunca.....

Lista de tablas

Tabla 1. Desempeño del sector agropecuario costarricense (2020).....

Tabla 2. Artículo 9°. Parámetros de tamaño de la finca para la determinación de pequeño/a y mediano/a productor/a agropecuario/a.....

Tabla 3. Origen del financiamiento productivo.....

Tabla 4. Fuentes de financiamiento para capital de trabajo dentro del SBD, origen de los fondos y servicios dados por el SBD.....	
Tabla 5. Distribución del crédito del SBD en todo el territorio nacional, del 10 de marzo de 2018 al 31 de marzo de 2022.....	
Tabla 6. Lista de entidades financieras que apoyan al sector agropecuario, Región Brunca.....	
Tabla 7. Generalidades de la colocación crediticia de las mayores entidades de crédito en el sector agropecuario en la Región Brunca (2019-2021).....	
Tabla 8. Principal actor crediticio por cantidad de clientes/as y cantidad de créditos, en la Región Brunca, para pequeños/as productores/as agrícolas.....	
Tabla 9. Productos financieros disponibles para el sector productivo agrícola, Región Brunca (2022).....	
Tabla 10. Matriz de priorización de competencias.....	
Tabla 11. Comparativo de las competencias empresariales.....	
Tabla 12. Principal obstáculo que enfrentó para acceder al crédito.....	
Tabla 13. Requisitos más difíciles de conseguir/presentar a la banca.....	
Tabla 14. Mayor riesgo para el/la productor/a que opta por estos financiamientos.....	
Tabla 15. Características deseables de producto financiero para pequeños/as productores/as.....	

Lista de acrónimos, abreviaturas y unidades

AED: Alianza Empresarial para el Desarrollo

BANHVI: Banco Hipotecario de la Vivienda

BN: Banco Nacional

BP: Banco Popular

CGR: Contraloría General de la República

CNP: Consejo Nacional de la Producción

COOA: CoopeAlianza

COSELES: Comités Sectoriales Locales Agropecuarios

CREDES: Créditos para Desarrollo

FIDA: Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola

FOFIDE: Fondo de Financiamiento para el Desarrollo

FONADE : Fondo Nacional para el Desarrollo

FCD: Fondo de Crédito para el Desarrollo

ICE : información-conocimiento-experiencia

ICESI: Instituto Colombiano de Estudios Superiores de Incolda

INFOCOOP: Instituto Nacional de Fomento Cooperativo

IMAS: Instituto Mixto de Ayuda Social

INA: Instituto Nacional de Aprendizaje

INDER: Instituto de Desarrollo Rural

INEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería

MEIC: Ministerio de Economía, Industria y Comercio

MIDEPLAN: Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica

Mipymes: Micro, pequeñas y medianas empresas

OE: Objetivo específico

PROCOMER: Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica

Pymes: Pequeñas y Medianas Empresas

RAE: Real Academia Española

SBD: Sistema de Banca para el Desarrollo

SEPSA: Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria

SUGEF: Superintendencia General de Entidades Financieras

TEC: Tecnológico de Costa Rica

UCR: Univesidad de Costa Rica

Resumen

El/la pequeño/a productor/a, cuando requiere recursos financieros frescos y acude a la banca, debe someterse a un estudio financiero. Las competencias empresariales no están contenidas en el cuerpo del estudio, pero de forma indirecta son valoradas por ejecutivos/as bancarios/as durante el proceso. Definir cuáles son las competencias empresariales y cuál es el grado de cumplimiento de estas por parte de pequeños/as productores/as agrícolas de la Región Brunca brindaría insumos útiles para poder perfilar mejor al/a la pequeño/a productor/a como tal y a la vez conocer cuáles son las áreas de mejor desempeño en términos empresariales y cuáles requieren fortalecerse, facilitando así su bancarización.

Además, el estudio procura caracterizar el entorno financiero en el que se desenvuelven los/as pequeños/as productores/as agrícolas de la Región Brunca, definir cuáles son los retos más difíciles que tienen que afrontar al solicitar fondos a la banca, cuáles son las competencias empresariales que consideran valiosas, contrastadas con las propuestas por el personal ejecutivo bancario, y junto con un grupo focal de trabajo plantear propuestas para el mejoramiento de la inclusión financiera de este grupo.

Se recurrió a las estadísticas del Sistema de Banca para el Desarrollo, a la revisión bibliográfica y a entrevistas de dos grupos de estudio: a) pequeños/as productores/as agrícolas que han logrado financiarse y b) pequeños/as productores/as agrícolas que no han logrado financiarse. También se realizaron entrevistas a ejecutivos/as bancarios/as de amplia experiencia en el tema de la colocación de fondos productivos.

Se ha observado que el ambiente crediticio para el/la pequeño/a productor/a es complicado, por un lado, las condiciones país, posteriores a la pandemia, desaceleraron una

economía que venía desde hace tiempo dando signos de rezago. Y por otro, al/a la pequeño/a productor/a se le dificulta cumplir con la tramitología asociada a las solicitudes de crédito.

En este contexto, las cooperativas y la banca estatal han captado la colocación crediticia en la zona. Las cooperativas destacan por ser más flexibles, lo que las convierte en los actores financieros más importantes de la región.

El grupo focal considera que para reducir la brecha entre la banca y los/as productores/as se debe trabajar primeramente en la educación financiera. Buscar alternativas de cooperación interinstitucional para articular programas de formación en tecnologías de información, finanzas y cualquier contenido que potencie las competencias empresariales de los/as productores/as.

Abstract

When the small producer requires fresh financial resources and goes to the bank, he must undergo a financial study. Business competencies are not contained in the body of the study but are indirectly valued by bank executives during the process. Defining what are the business competencies, and what is the degree of compliance with these by the small agricultural producers of the Brunca Region, would provide useful inputs to be able to better profile the small producer as such and at the same time to know which are the areas of best performance of these in business terms and which ones need to be strengthened, thus facilitating their access to banking.

In addition, the study seeks to characterize the financial environment in which small agricultural producers in the Brunca Region operate, define what are the most difficult challenges they have to face when requesting funds from banks, what are the business proficiency that they consider valuable contrasted with the proposals by the bank executives and, together with a working focus group, set out proposals for the improvement of the financial inclusion of this group.

Statistics from the Development Banking System, bibliographic review, interviews with two study groups were used, a) small agricultural producers who have managed to finance themselves b) small agricultural producers who have not been able to finance themselves. Interviews were also conducted with bank executives with extensive experience in the issue of the placement of productive funds.

It has been observed that the credit environment for small producers is complicated, on the one hand, country conditions, after the pandemic, slowed down an economy that had been showing signs of lagging for a long time. And on the other, it has been difficult for small producers to comply with the paperwork associated with credit applications. In this context, cooperatives and

state banks have captured credit placement in the area. Cooperatives stand out for being more flexible, which makes them the most important financial players in the region.

The focus group considers that to reduce the gap between banks and producers, it is necessary to work first on financial education. Seek inter-institutional cooperation alternatives to articulate training programs in information technology, finance and any content that enhances the business proficiency of producers.

Introducción

La actividad agrícola es fundamental para la supervivencia de los pueblos, ya que genera empleo, alimentos, materias primas e interacción con el entorno natural, además es depositaria de valores culturales. En Costa Rica, este fenómeno se hace patente en todo el territorio nacional, siendo el sector agropecuario una importante fuente de empleo que aporta significativamente a la economía nacional. La Tabla 1 resume algunos indicadores relevantes del impacto del agro en la economía costarricense.

Tabla 1

Desempeño del sector agropecuario costarricense (2020)

Contribución del sector primario al PIB: 4,4 % del PIB
Contribución de la agricultura ampliada (sector primario más agroindustria) al PIB: 9,5 % del PIB
Fuerza de trabajo del sector: 278 314 personas
Tasa de desempleo de las mujeres 18,6 %, y de los hombres 9,7 %
Hogares en pobreza total, Región Brunca (2019): 30 %
Hogares en pobreza total, Región Brunca (2020): 27 %

Fuente: SEPSA (2020)

Las grandes y medianas empresas agrícolas movilizan importantes cantidades de recursos humanos, financieros y materiales, lo que contribuye a la dinámica macroeconómica. Simultáneamente, los/as pequeños/as productores/as en su conjunto construyen un tejido sociocultural y económico complejo, que aporta estabilidad a las comunidades rurales y fortalece

la base alimentaria. Los/as pequeños/as productores/as por consiguiente son actores y sujetos económico-sociales. El éxito del/de la pequeño/a productor/a agrícola es muy importante globalmente.

El Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (2016) destaca que las pequeñas fincas alimentan al 80 % de la población de América Latina, dan trabajo a más de 2 mil millones de personas y contribuyen a la mitigación del cambio climático.

Muchos productos dependen exclusivamente de los/as pequeños/as productores/as agrícolas. Por ejemplo, el 90 % de la producción mundial del cacao depende del trabajo de pequeños/as productores/as, en Brasil la capacitación dirigida a los/as campesinos/as ha permitido en el transcurso de nueve años una reducción del 69 % de la erosión de los suelos y el secuestro de carbono de entre un 15 % y un 79 % más, con respecto a años anteriores, además en un área protegida de 20 000 hectáreas la diversidad de especies aumentó un 11 % (FIDA, 2016).

Dada la diversidad de impactos sociales, económicos y ambientales que genera la actividad agrícola, el/la pequeño/a productor/a debe visualizar su unidad productiva desde una perspectiva profesional y de negocios. Chaves (2018) sostiene que los programas de apoyo a este sector deben incluir el desarrollo de competencias y conocimientos que deben incorporarse mediante capacitación.

Desafortunadamente, los/as pequeños/as productores/as no siempre perciben esta necesidad de crear capacidades, ni cuentan con recursos financieros para invertir en rubros como innovación tecnológica o infraestructura productiva, lo que limita su desarrollo.

Por consiguiente, deben buscar crédito para desarrollar sus emprendimientos, pero en ocasiones esta tarea resulta difícil, dado que a las personas productoras se les dificulta cumplir

con los requisitos para acceder a las fuentes de financiamiento productivo o no cuentan con las competencias empresariales para gestionarlo adecuadamente.

El Instituto Colombiano de Estudios Superiores de Incolda (2022), en su portal oficial, define las competencias empresariales como: “El conjunto de atributos (motivaciones, actitudes, valores, conocimientos y habilidades) de una persona que se manifiesta en comportamientos que son definibles, observables y medibles, y que están casualmente vinculados con un desempeño superior en la acción empresarial”.

La implementación de una dinámica empresarial y de financiamiento basada en competencias facultaría a las personas trabajadoras de este sector a desenvolverse con más eficiencia, articularse de forma efectiva en el tejido comercial local y disponer de los conocimientos y las habilidades ideales para gestionar de manera exitosa su negocio (Vargas, 2007). Lo anterior permitiría a los/as pequeños/as productores/as visualizar, analizar y corregir las inconsistencias que les impiden acceder a la oferta crediticia y a los recursos que requieren para desarrollarse.

Sancho (2017, b) expone que el financiamiento de las pequeñas empresas en todas las áreas económicas se realiza en un 77 % de los casos con los ingresos propios, ya que cuentan con capital, no lo necesitan o no les gusta endeudarse. Este grupo de empresas no está accediendo al mercado de capitales.

Algunos sectores sostienen que las entidades financieras les dan poco apoyo a los/as pequeños/as productores/as, en esta línea, Peña (2020), presidente de la Cámara Nacional de Pequeños y Medianos Empresarios, sostiene que la banca da preferencia a los créditos personales e hipotecarios, descuidando los créditos dirigidos a los/as pequeños/as agricultores/as, siendo los sectores industrial y pecuario los que tienen una mayor disponibilidad de recursos.

Entre la lista de motivos por los cuales se rechazan las solicitudes de crédito a las pymes destacan el incumplimiento de requisitos (18 %), la falta de garantía o personas fiadoras (15 %), capacidad de pago (11 %), mal historial crediticio (11 %) y la calidad de la información financiera (6 %) (Sancho, 2017, b). El rechazo a recursos frescos dentro de este sector es una limitante muy seria, si se dimensiona el peso de su actividad en la economía local.

Por ejemplo, las mipymes para el 2021 se contabilizaron en 454.650 microemprendimientos, 23.202 (23.6 %) más que en 2020. Este sector de la economía brinda 740.000 empleos (26.4 % más que en 2020).

También es importante considerar por qué las personas deciden emprender un negocio dentro de las mipymes. Cerdas (2022) refiere que el 80.6 % de quienes deciden emprender lo hacen por la necesidad de contar con un empleo, y el 19.4 % lo hizo ante una oportunidad comercial. De este total de 454.650 emprendimientos, el 12.8 %, o sea 58.195 emprendimientos, corresponde al sector agropecuario.

Las microempresas, las cuales representan de manera particular las condiciones del/de la pequeño/a productor/a, tienen otras características importantes. El 57,7 % no está inscrito en ningún ente público, 73,9 % no cuenta con factura timbrada ni factura electrónica, el 71,5 % no tiene un local, el 51,4 % no usa productos financieros para el negocio y el 67 % no cuenta con seguro social para la persona dueña de la actividad económica (Cerdas, 2022), lo que se refleja en los altos índices de informalidad existentes en el sector.

El Censo Nacional Agropecuario determinó que en el país existen 93.017 fincas, el equivalente a 2.406.418,4 hectáreas dedicadas a la producción agropecuaria, que representan el 47,1 % del territorio nacional. El tamaño promedio a nivel nacional de las fincas es de 25.9

hectáreas, con máximos en la provincia de Guanacaste de 54,6 hectáreas y mínimos en la provincia de Cartago de 9.7 hectáreas (INEC, 2014).

En lo referente a la Región Brunca, una de las seis divisiones territoriales de Costa Rica, durante el bienio 2020/2021, se observó un aumento significativo del total microempresas, donde se pasó de 32.220 a 39.473 microempresas totales (incremento del 22.5 %).

El subgrupo de microempresas del sector agropecuario en la Región Brunca también experimentó un aumento del 52.3 % en este bienio, pasando de 8.769 a 13.335 microempresas (INEC, 2021). Es interesante observar como el incremento de la matriz microempresarial aumenta, independientemente del acceso al capital de trabajo en el mercado financiero, el cual se ve limitado por el rechazo de solicitudes de crédito y altos niveles de autofinanciamiento.

Justificación

Sancho (2017, a), en su estudio *Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica*, esquematiza como las transformaciones sociales y productivas de las últimas décadas en Costa Rica provocaron el surgimiento de dos dinámicas de desarrollo: uno constituido por los sectores tradicionales “vieja economía” de agricultura local y de exportación tradicional y otro “nueva economía” constituida por agroexportación no tradicional, zonas francas, nuevos servicios (turismo, finanzas, centro de atención telefónica), el cual se vio favorecido con mejores condiciones bancarias y exenciones de impuestos.

Contrastando, la vieja economía experimentó la pérdida del apoyo institucional y protagonismo ante la inversión extranjera y el comercio exterior, creando una brecha entre estos dos modelos económicos, incidiendo en el debilitamiento de los mecanismos institucionales de fomento para los/as pequeños/as productores/as tradicionales que fueron abandonados/as.

Respecto al acceso de crédito productivo en el sector de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en Costa Rica, Sancho (2017, b), citando a Lecuona (2014), destaca que dos terceras partes del capital de trabajo del sector pymes se financia con capital propio, siendo mayor esta tendencia en los/as pequeños/as empresarios/as que en los/as medianos/as.

Lecuona (2014) considera que este fenómeno deriva en una autoexclusión del sector al apalancamiento bancario. La principal causa de esto sería la imposibilidad de cumplir con los requisitos, las garantías y demás tramitología asociada a los procesos crediticios de la banca.

Las estadísticas de los bancos comerciales del Estado referentes al financiamiento a la agricultura, ganadería y actividades de servicios conexas de 2018 a 2021 muestran que la baja bancarización de estos sectores productivos se mantiene, sin superar el 3 % del total de créditos otorgados por el sistema financiero nacional para ese periodo (InfoAgro, 2021).

En el tema de la administración existen diversidad de corrientes para orientar los recursos de una empresa, una de ellas es la denominada administración por competencias. Este modelo requiere que el equipo de trabajo, de forma constante, realice una autoevaluación de su desempeño y su cultura organizacional, hasta llegar a definir cuáles competencias son las que le llevan a la excelencia. Su aplicación permite identificar cuáles son los saberes que se necesitan para realizar las tareas, promueve el análisis y el crecimiento social, dado que se cultiva el aprendizaje constante.

El enfoque se centra en convertir las cualidades de las personas en herramientas para obtener resultados empresariales (González y Cisneros, 2010). En el caso particular de este trabajo, las actividades estarán enfocadas en identificar las habilidades y los conocimientos necesarios que deben poseer las pequeñas producciones agrícolas para generar las condiciones ideales para acceder a la cartera crediticia.

Preguntas orientadoras

¿Cuál es la oferta actual de financiamiento productivo para pequeños/as productores/as agrícolas de la Región Brunca, así como los requisitos y las competencias deseables para ser sujetos de este financiamiento?

¿Cuáles son los requisitos y las competencias empresariales deseables de los/as pequeños/as productores/as agrícolas de la región Brunca para ser sujetos de crédito y su nivel de cumplimiento?

¿Cómo se puede disminuir la brecha existente entre las personas productoras y los servicios financieros para aumentar sus posibilidades de acceder al financiamiento?

Objetivos

Objetivo general

Fortalecer el acceso al financiamiento productivo para pequeños/as productores/as agrícolas de la Región Brunca mediante el análisis de las brechas existentes en materia de requisitos y competencias empresariales deseables

Objetivos específicos

- Caracterizar la oferta de financiamiento productivo para pequeños/as productores/as agrícolas de la Región Brunca
- Identificar los requisitos y las competencias deseables para ser sujetos de este financiamiento y evaluar su grado de cumplimiento

- Desarrollar una estrategia orientada a disminuir la brecha existente entre las personas productoras y los servicios financieros, para aumentar sus posibilidades de acceder al financiamiento

Marco referencial

Micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes)

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio, citado por *Pensis* (2017, párrafo 3), considera como micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) a “toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica”.

Las mipymes juegan un papel importante en la dinámica económica y la generación de empleos. Para el 2021 se contabilizaron 454.650 microemprendimientos, 23.202 más que en 2020, esto representó un incremento del 23,6 %, este sector de la economía brinda 740.000 empleos (26,4 % más que en 2020).

Las razones por las cuales las personas deciden emprender un negocio dentro de las mipymes se debe en un 80,6 % a la necesidad de contar con un empleo, y el 19,4 % lo hizo ante una oportunidad comercial. De este total de 454.650 emprendimientos, el 12,8 % corresponde al sector agropecuario (58,195 emprendimientos) y una significativa cantidad de estos son pequeños/as productores/as (Cerdas, 2022).

Pequeño/a productor/a agrícola

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, mediante el Decreto 37.911-MAG, define en su artículo número 9 las características que debe tener una persona productora agrícola para ser considerada como tal, siendo básicamente el área de la unidad productiva y el rubro al que está dedicada dicha unidad los criterios para declararle pequeña productora (SCIJ, 2002). La Tabla 2 expone los parámetros más relevantes del artículo 9.

Tabla 2

Artículo 9°. Parámetros de tamaño de la finca para la determinación de pequeño/a y mediano/a productor/a agropecuario/a

Finca de uso agropecuario destinada a la producción primaria agrícola o pecuaria	Hectáreas (has)
Pecuario grupo 1: Pastos naturales, pastos mejorados o forrajes para la producción de ganado bovino de carne o doble propósito; así como caballos y búfalos, incluye sistemas silvopastoriles.	≤ 75
Pecuario grupo 2: Pastos naturales, pastos mejorados, pastos de corta o forrajes para la utilización en sistemas de producción de lechería especializada, así como estabulados y semiestabulados.	≤ 50
Pecuario grupo 3: Pastos naturales, pastos mejorados, pastos de corta o forrajes en sistemas de producción de especies pecuarias menores (cabras y ovejas)	≤ 10
Pecuario grupo 4: Áreas para estanques de acuicultura de tilapia, trucha o camarón	≤ 5
Pecuario grupo 5: Granjas destinadas a la producción de cerdos, aves, conejos, abejas y	≤ 2

zoocriaderos	
Plantas ornamentales, flores, follajes y productos de jardinería: Incluye además la producción en invernadero o ambientes protegidos (no forestales); viveros de cultivo de tejidos y plantaciones de ciprés ornamental.	≤ 2
Hortalizas y legumbres grupo 1: Papa, cebolla, tomate, chayote, chile dulce y chile picante; incluye producción en invernadero o ambientes protegidos, así como en hidroponía.	≤ 1
Hortalizas y legumbres grupo 2: Lechuga, repollo, zanahoria, pepino, remolacha, brócoli, coliflor, apio, zapallo, ayote, culantro, culantro coyote, rábano, mostaza, arracache, cebollín, hongos, jengibre, berenjena, calabaza, albahaca, orégano, tomillo, ajo y demás hortalizas y legumbres; incluye viveros, además de la producción en invernadero o ambientes protegidos, así como en hidroponía.	≤ 1
Raíces y tubérculos: Yuca, tiquisque, malanga, camote, ñame y ñampí	≤ 5
Frutales grupo 1: Piña, banano, naranja, melón, sandía, mango; incluye viveros.	≤ 15
Frutales grupo 2: Papaya y plátano; incluye viveros.	≤ 15
Frutales grupo 3: Limón ácido, mandarina y otros cítricos; pipa, coco, manzana, ciruela, aguacate, fresa, mora, rambután, cas, carambola, guayaba, maracuyá, higos, manzana de agua, tamarindo, jocote, zapote, níspero, guanábana, anona, pitahaya, caimito, etc.; incluye viveros.	≤ 5
Café, cacao y especias: Café, cacao, pimienta, canela, vainilla, incluye viveros.	≤ 15
Granos básicos grupo 1: Arroz y sorgo	≤ 25
Granos básicos grupo 2: Frijol y maíz	≤ 10
Palma aceitera: Palma africana, incluye viveros.	≤ 15
Semillas, cultivos y frutos diversos; plantas medicinales, aloe vera, manzanilla, menta	≤ 1
Materiales vegetales trenzables, bambú y productos vegetales que producen fibras naturales	≤ 5

(yute, abacá, etc.).	
Caña de azúcar	≤ 25
Pejibaye: Palmito y pejibaye para fruta	≤ 5
Tabaco	≤ 1
Cultivos energéticos: Higuierilla, jatrofa y biomasa	≤ 5

Fuente: Decreto 37911-MAG del 19 de agosto de 2013

Financiamiento productivo

Perdomo (1998, p. 207) define el financiamiento como “la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta”. Asimismo, delimita los orígenes del financiamiento productivo según los criterios de Cott (2003) y Díaz y Carranza (2016), criterios contenidos en la Tabla 3.

Tabla 3

Origen del financiamiento productivo

Según Cott (2003)	Según Díaz y Carranza (2016)
Beneficios generados y no distribuidos (autofinanciación)	Autofinanciamiento: ahorros o utilidades retenidas
Aportaciones directas de los socios	Financiamiento interno de la cadena productiva en la que está insertado el agronegocio: siendo este un financiamiento otorgado por agentes atrás en la cadena (proveedores, cuentas por pagar) o

Crédito de entidades financieras	financiamiento por agentes delante de la cadena (compradores, adelanto sobre cosecha).
Crédito de proveedores	Financiamiento externo: otorgado por agentes financieros dedicados a la colocación de capitales, como las cooperativas, bancos, financieras, inversionistas privados, fondos públicos de desarrollo

Fuente: Perdomo (1998)

Para Díaz y Carranza (2016), el financiamiento a lo interno de la cadena productiva podría mostrarse inicialmente como una fuente más flexible de capital, dado que su historia conjunta les da un mayor conocimiento de las capacidades de pago de la persona productora a financiar, pero no se debe olvidar que los potenciales financistas a su vez requieren capital de trabajo, y en determinados momentos de su ciclo productivo, estos podrían requerir fuentes externas de financiamiento.

Si esto ocurriese, los/as pequeños/as productores/as que están siendo financiados/as mediante financiamiento interno pasarían a ser factores de riesgo para el financista primario, lo que podría dar al traste con sus operaciones futuras de financiamiento externo. Un elemento clave en el éxito de las cadenas productivas consiste en la forma en que las competencias empresariales de cada eslabón de la cadena contribuirán a la consolidación de esta y al éxito de cada actor, sin importar su tamaño.

En este sentido, los autores sugieren que “el fracaso de un agente individual dentro de un segmento de una cadena no genera el fracaso de la cadena en su totalidad, pero el fracaso, o mal

funcionamiento de un segmento completo, sí puede generar el fracaso de toda la cadena en alguna de sus dimensiones, económica, social y ambiental, o en todas simultáneamente”. (Díaz y Carranza, 2016)

Para otorgar el financiamiento productivo el ente financiero debe tener claro el perfil de las personas productoras que solicitan capital, para esto se debe contar con un paquete de información básico de la persona solicitante, lo que comúnmente se llama *requisitos para el financiamiento* (Díaz y Carranza, 2016). Los requisitos en cuestión buscarán categorizar en diferentes grupos de riesgo a los/las solicitantes de crédito, mediante la valoración de la persona productora y de su entorno. Las cuatro áreas básicas de análisis son las siguientes:

1. Características del/de la agente productor/a y características de la cadena productiva en la que se desempeña: Tamaño económico, edad, riqueza, educación, tamaño de la familia, información-conocimiento-experiencia (ICE) en producción, comercio, gestión y administración, innovación en producción y participación de mercado, grado de control de cantidades y precios en su segmento e influencia en otros segmentos anteriores y posteriores, historial crediticio, historial comercial, propiedad de activos que sirvan como garantías y cualquier otra característica específica del producto y de la cadena.
2. Tipología de los/as agentes productores/as: nuevos/as, medios/as y establecidos/as
3. Tipología de las cadenas de mercancías: nuevas, medias y establecidas
4. Gobernanza y control existente en los mercados entre segmentos conexos de la cadena como función de las cantidades y los precios manejados y cualquier otra variable cuantitativa o cualitativa relevante (Díaz y Carranza, 2016)

Inclusión financiera

Según el Banco Mundial (2018), “la inclusión financiera significa, para personas físicas y empresas, tener acceso a productos financieros útiles y asequibles que satisfagan sus necesidades (transacciones, pagos, ahorros, crédito y seguro) prestados de manera responsable y sostenible” (Inclusión Financiera, primer párrafo).

Sistema de Banca para el Desarrollo.

El Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) surge como una respuesta a la problemática de acceso al financiamiento productivo, el portal institucional del SBD lo define de la siguiente manera:

El Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), es una respuesta de Política Pública del Estado Costarricense, que procura contribuir en la mitigación del conflicto distributivo de la riqueza que se ha presentado con el estilo de desarrollo que el país ha venido siguiendo. La Ley N° 9274 Reforma Integral de la Ley N° 8634, Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo, y Reforma de otras Leyes, lo define como un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables de los sujetos beneficiarios, con el objeto de apoyar su inclusión financiera y movilidad social. (SBD, 2022, sección de preguntas frecuentes)

Los actores principales del SBD son el Fondo Nacional para el Desarrollo (FONADE), el Fondo de Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE) y el Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD), pero también participan otros actores, como el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA),

el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS) y el Ministerio de Planificación Nacional y Política Pública (MIDEPLAN).

Dentro de las estrategias para la asignación de recursos, se creó la figura de la Agencia Operadora de Capital Semilla, dentro de la que están AUGE-UCR, PROCOMER, CATIE, la Universidad Técnica Nacional, Gat Sur Alto, Impact Hub y la Alianza Empresarial para el Desarrollo (AED).

Otros aliados institucionales son el Parque Marino del Pacífico, a través del programa de Escalamiento de Maricultura en Pequeña Escala, y el Programa Estado de la Nación, mediante tres áreas de acción: a) Fondos para la facilitación de alianzas, b) certificación de actores de apoyo y c) vaúcheres multifacéticos para proyectos de innovación (SBD, 2022). La Tabla 4 muestra el origen de los fondos del SBD, según los define el artículo 9 de la ley 8634, los servicios que brinda el SBD y la naturaleza de los beneficiarios.

Tabla 4

Fuentes de financiamiento para capital de trabajo dentro del SBD, origen de los fondos y servicios dados por el SBD

Fuentes de financiamiento	Origen de sus fondos
1. El Fondo Nacional para el Desarrollo (FONADE)	Presupuestos públicos y otros fideicomisos
2. El Fondo de Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE)	5 % de las utilidades netas anuales de los bancos estatales y que son administrados por cada banco.
3. El Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD)	17 % de las captaciones a la vista que

	realizan los bancos privados.
4. Los recursos establecidos en el inciso ii) del artículo 59 de la Ley N.º 1644, Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, del 26 de setiembre de 1953 (CREDES)	Recursos de la banca privada que por ley son trasladados al SBD por concepto del 17 % del total de depósitos en cuentas corrientes.
Servicios del SBD:	
<ul style="list-style-type: none"> • Servicios no financieros <ul style="list-style-type: none"> a. Asesoramiento a nuevos negocios b. Asesoramiento a negocio en marcha • Banca de segundo piso: créditos • Garantías y avales 	
Beneficiarios: Microempresas, pymes, micro, pequeños/as y medianos/as productores/as agropecuarios/as, modelos asociativos empresariales, beneficiarios de microcrédito, emprendedores/as	

Fuente: Sistema de Banca para el Desarrollo. (2022). Portal oficial

A continuación, la Tabla 5 expone la forma en que se han distribuido los recursos del SBD en todo el territorio nacional, en un periodo de cuatro años, por operador, cantidad de créditos otorgados, montos en millones de colones, tasas de interés, cantidad de clientes/as atendidos/as por operador y porcentajes de crédito rural respecto al total otorgado.

Tabla 5

Distribución del crédito del SBD en todo el territorio nacional, del 10 de marzo de 2018 al 31 de marzo de 2022

Origen de fondos	FONADE	FOFIDE	FCD	CREDES	PROPIOS
Cantidad de créditos otorgados	21.643	3.184	7.951	336.151	348
Crédito promedio en millones de colones	7.47M	27.0M	9.09M	1.58M	23.09M
Tasa promedio de interés	9.2 %	5.12 %	5.87 %	2.47 %	9.21 %
Cantidad de clientes/as	7.595	1.888	3.715	4.953	140
Cantidad de operadores	35	6	8	14	5
% de colocación de crédito agropecuario, respecto al total	36.84 %	27.66 %	61.28 %	66.08 %	0.75 %
% de créditos agropecuarios de zona rural	62 %	44 %	39 %	52 %	41 %
% Microcréditos otorgados en zona rural	18 %	28 %	41 %	4 %	83 %

Fuente: Sistema de Banca para el Desarrollo. (2022). Portal oficial

Aval y garantía

La garantía hace referencia a un contrato entre una persona prestamista y una persona prestataria, donde la primera se garantiza el repago de la deuda en caso de impago. El contrato entre ambas partes obliga a la persona prestataria a brindar una segunda fuente de pago a la que la persona prestamista puede recurrir si no recibe los montos convenidos.

El aval se define como una garantía mediante la cual una tercera persona se compromete con el o la prestamista a hacer frente a la deuda si la persona avalada no cumple con el pago. Esto reduce el riesgo que la operación representa para la persona prestamista y la persona prestataria puede acceder a condiciones crediticias más ventajosas.

El aval es una herramienta que se utiliza cuando la persona prestataria no tiene los medios suficientes para garantizarle a la persona prestamista la devolución del monto solicitado. De esta forma, el aval es un tipo de garantía, pero no todas las garantías son avales.

La principal diferencia entre ambos radica en la naturaleza del garante de la operación, cuando se hace referencia a garantías responde directamente a la persona prestataria con su patrimonio o el de su empresa; en el caso del aval, un tercer actor es el que responde por la persona prestataria (ConAvalSi, 2019).

Competencias

La revista digital *ESAN-BUSINESS* (2016) define las competencias como aquellos factores diferenciadores que, al hacerse presentes en una persona, le permiten desempeñarse mejor que el promedio. Son características que optimizan el desempeño individual. Algunos ejemplos son la motivación, la autoimagen, las destrezas técnicas, la capacidad de reacción ante

eventualidades, la capacidad de trabajo en equipo y el dominio de procedimientos administrativos y/o empresariales.

Cuellos de botella

Son factores que limitan la velocidad y eficiencia de los procesos, se denominan restricciones, embudos o cuellos de botella. Los cuellos de botella incrementan los tiempos de espera y reducen la productividad, trayendo como consecuencia final el aumento en los costos (Casas, 2010).

Metodología

Contexto y ubicación de la zona de trabajo

El Ministerio de Agricultura y Ganadería, en su Plan de Acción para la Reactivación Económica (2015), describe a la Región Brunca como una región integrada por seis cantones: Pérez Zeledón de la provincia de San José y cinco de la provincia de Puntarenas: Buenos Aires, Coto Brus, Corredores, Golfito y Osa (ver Figura 1). La extensión territorial de la región es de 9528,44 km², un 18,6 % del territorio nacional.

La población total de la región es de 329 528 habitantes, equivalente al 7,6 % de la población del país, de los cuales 163 343 son hombres y 166 643 son mujeres, es decir, un 49,5 % son hombres y un 50,5 % son mujeres. La distribución geográfica de la Región Brunca se muestra en la Figura 1.



Figura 1. Ubicación geográfica de la Región Brunca. Fuente: Área de Planificación Regional, Instituto Tecnológico de Costa Rica (2016)

En esta área se destaca el cultivo de piña, café, palma aceitera, frijol, maíz, rambután, hortalizas y la actividad piscícola. Como en muchos territorios del país, se dan casos de uso del suelo para actividades no compatibles con este, lo que ocasiona pérdida de fertilidad. Sumado a esto, las malas prácticas agrícolas han producido eliminación de cobertura forestal, degradación del suelo, daño de acuíferos, pérdida de nacientes, pérdida de biodiversidad, fragmentación del hábitat y un uso excesivo de agroquímicos (MAG, 2015).

Caracterización de la oferta de financiamiento productivo

Mediante la revisión de los portales oficiales del SBD, del MAG, del INDER, del IMAS, de las cooperativas, del MEIC, de PROCOMER y de las municipalidades, entre otros, de los seis

cantones de la zona, se confeccionó un listado de los operadores financieros que tienen presencia en la Región Brunca y están acreditados ante el SBD, regulados y no regulados por la SUGEF, que disponen de programas autorizados por el Consejo Rector del SBD para brindar financiamiento productivo, según los objetivos de la ley 8634.

Se esperaba desde el inicio del estudio llegar a tener un contacto personal con las entidades bancarias, con el fin de ir creando el contexto necesario para conformar un grupo focal numeroso y variado de ejecutivos/as bancarios/as, el cual sería indispensable conforme se desarrollasen las subsecuentes etapas de la investigación. Sin embargo, la negativa de un número importante de entidades para participar reorientó la búsqueda de información a fuentes secundarias. Como base de esta etapa se utilizaron las estadísticas del SBD.

Una vez elaborada la lista de actores financieros, se procedió a revisar los datos estadísticos históricos de este grupo de entidades correspondiente a un periodo comprendido entre los años 2019 y 2021. Con esta información se logra definir la forma en que se han distribuido los fondos para financiamiento del sector productivo agrícola a nivel nacional y en la Región Brunca, se evidencia el nivel de prioridad que el sector agrícola tiene dentro de los planes empresariales de la banca.

Datos como el monto total de colocaciones por entidad, tasas de interés, montos máximos, promedio y mínimos otorgados, cantidad de clientes/as y cantidad de créditos permitieron crear una semblanza del estado del financiamiento productivo.

Requisitos y competencias empresariales deseables para ser sujeto de crédito

A las entidades financieras en el área, que apoyan al/a la pequeño/a productor/a agrícola y que participaron del estudio, se les solicitó la lista de requisitos que deben cumplir las personas

interesadas en acceder a crédito productivo. Con las listas suministradas se realizó un cuadro comparativo de requisitos.

Posteriormente, se les entregó la “Herramienta matriz de priorización de problemas”, de la Agencia de Calidad de la Educación (s. f.), a los/as ejecutivos/as bancarios/as, con la cual las personas funcionarias definieron cuáles son las competencias empresariales que consideran valiosas en un/a pequeño/a productor/a y que contribuyen positivamente a su incorporación a la banca.

Luego se realizó la búsqueda de veinte pequeños/as productores/as agrícolas, diez de los/as cuales han sido financiados/as para desarrollar su actividad y diez han solicitado crédito en el pasado, pero por alguna razón no lo han obtenido. A ambas poblaciones se les realizó la misma entrevista sobre su experiencia al solicitar crédito a la banca, se les interrogó y se les solicitó mencionar cuáles competencias empresariales consideraban importantes en su actividad diaria.

Con toda la información suministrada se logró elaborar un comparativo entre las competencias empresariales que la banca aprecia y las que consideran importantes las personas productoras. También se caracterizaron las principales barreras que experimentan los/as pequeños/as productores/as durante el proceso de solicitud de un crédito.

Estrategia para disminuir las brechas para acceder al financiamiento productivo

Este objetivo específico se desarrolló con el fin de plantear una estrategia orientada a disminuir la brecha existente entre las personas productoras y los servicios financieros, para aumentar sus posibilidades de acceder al financiamiento; para esto se promovió una mesa de

trabajo con personal ejecutivo bancario dedicado a la atención de esta población en la Región Brunca.

Este grupo de trabajo ejecutó un análisis de las políticas de inclusión bancaria vrs su impacto en la colocación de crédito. Además, trabajó en generar propuestas para disminuir la brecha entre las competencias empresariales deseables por la banca y existentes en los/as pequeños/as productores/as agrícolas.

Como punto final, el grupo valoró diferentes propuestas en áreas como la accesibilidad de la información de las entidades financieras a pequeños/as productores/as, la educación financiera y el análisis de competencias empresariales.

Resultados

Limitantes y barreras para el desarrollo del trabajo de investigación

Es importante destacar que la mayor limitante que se enfrentó en el desarrollo de este trabajo fue la pesquisa de fuentes primarias de información, al tratar de acceder a las entidades financieras. La información solicitada fue la misma para todas ellas, pero las políticas de manejo de la información difieren sustancialmente unas de otras, donde algunas entidades consideraron que lo solicitado atentaba contra las políticas de protección de datos, la confidencialidad bancaria o el secreto profesional.

Esto resultó en una barrera importante para la captura de información. Otra limitante para el acceso de datos fue la dificultad para localizar a las personas funcionarias que estaban autorizadas para brindar información, especialmente en las instituciones que apoyan a los sectores más vulnerables de la población.

Caracterización de la oferta de financiamiento productivo

Se procedió a identificar a las entidades financieras en la Región Brunca que brindan financiamiento productivo al sector agropecuario. Para tal fin, se llevó a cabo una búsqueda en el portal digital del SBD. En esta pesquisa se logró identificar veinticuatro actores que se enumeran en la Tabla 6. Además de estas entidades, se procede a realizar las consultas en los portales digitales de otras instituciones que apoyan al sector agropecuario y a las comunidades rurales, tal es el caso del IMAS, el INA, el MAG, el INDER, el MEIC y la PROCOMER.

Tabla 6

Lista de entidades financieras que apoyan al sector agropecuario, Región Brunca

1. Empresa para el Desarrollo S. A.	2. Fundación Mujer
3. Fundación para el Desarrollo de las Comunidades del Sur	4. Cooperativa Matadero Nacional de Montecillo R. L.
5. Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El General R. L.	6. COOPESSA R. L.
7. Banco de Costa Rica	8. FUNDEBASE. Fundación para el Desarrollo de Base
9. Cooperativa de Ahorro y Crédito para el Desarrollo R. L.	10. FINADE BCR 2012
11. Financiera CAFSA S. A.	12. Banco Popular y de Desarrollo Comunal
13. Banco BCT S. A.	14. Cooperativa de Caficultores y Servicios Múltiples de Tarrazú R. L.
15. Cooperativa de Ahorro y Crédito	16. Cooperativa de Ahorro y Crédito de la

Alianza de Pérez Zeledón	Comunidad de Ciudad Quesada R. L.
17. Banco BAC San José Sociedad Anónima	18. Cooperativa de Ahorro y Crédito de San Marcos de Tarrazú
19. Fondo Nacional para el Desarrollo	20. APACOOOP R. L.
21. Banco Nacional de Costa Rica	22. Cooperativa Agrícola Industrial de Producción del Arroz del Pacífico Central Sur
23. Fundación Unión y Desarrollo de las Comunidades Campesinas	24. Banco IMPROSA

Fuente: elaboración propia

Se realizaron llamadas telefónicas a las veinticuatro entidades, con el fin de confirmar correos electrónicos, definir a quiénes se les debía enviar la solicitud formal de información, en qué términos y aclarar dudas iniciales. Desde el primer momento, la receptividad a las llamadas fue mala. Casi la totalidad de quienes contestaron se limitaron a informar que por vía telefónica no se brindaba ninguna información o que ese no era el número telefónico para tratar el tema.

Es importante referirse al hecho de que durante estos contactos iniciales no se estaba solicitando ningún tipo de información, tan solo se estaba realizando una labor de confirmación de los números y correos electrónicos encontrados en el portal del SBD.

Otro detalle relevante es que los números a los que se llamó son los que están registrados en la página web del SBD como contactos de estas empresas financieras, sin embargo, nueve de estos números no contestaron a ninguna de las llamadas, esto retrasó el contacto con la banca.

En el caso particular del IMAS, el INA y el MAG, manifestaron que se debían redireccionar las consultas al INDER, lo que se hizo; sin embargo, la información no fue

suministrada. La Figura 2 sintetiza el grado de respuesta de las diferentes entidades financieras ante las consultas realizadas para este estudio.

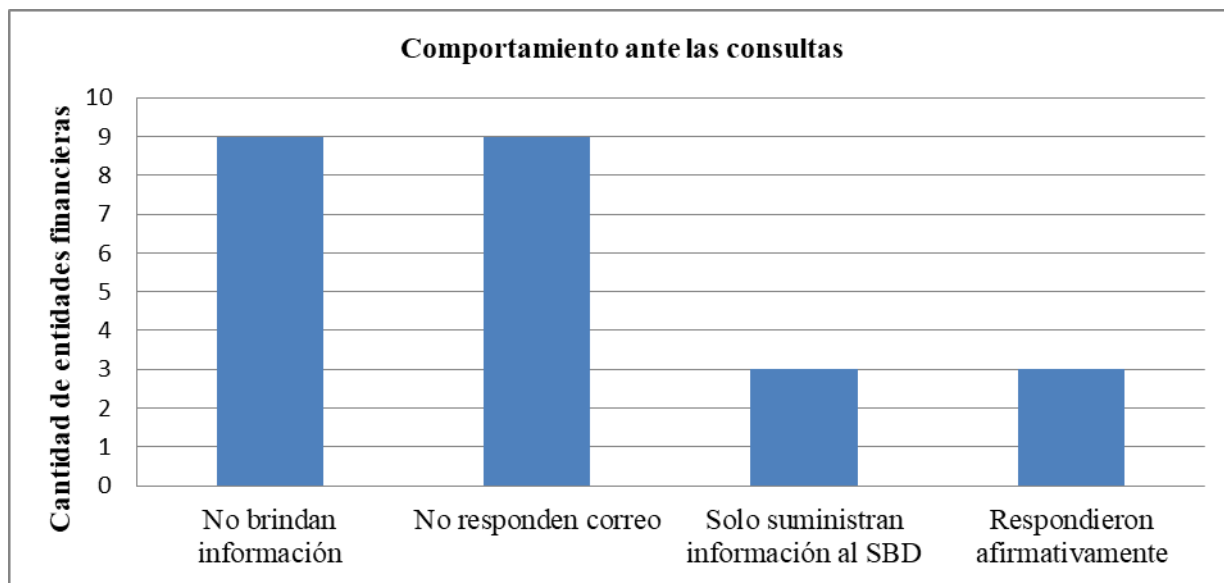


Figura 2. Nivel de respuesta de las entidades financieras ante las consultas. Fuente: elaboración propia

En la Figura 2 se observa que tres entidades respondieron afirmativamente a participar en el estudio. Este grupo representa el 12,5 % de las entidades consultadas. Otro 12,5 % indicó que solamente brinda información a entidades oficiales como el SBD, entre tanto un 37,5 % expresó en primera instancia que participaría, pero posteriormente no respondió a las consultas por ningún medio. Un cuarto grupo conformado por el 37.5 % informó expresamente que no brinda información.

Entre las principales causas indicadas para no proporcionar información, se citó el principio del secreto bancario y las políticas de protección de datos. Tres de las personas contactadas justificaron su negativa en los procesos judiciales en los que se encuentran exmiembros del poder ejecutivo de la administración anterior, debido a la difusión de datos

privados. Dada esta situación se les indicó que no se pretendía violentar información privada y sensible protegida por el secreto bancario, amparada por el Código de Comercio, la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica y el Código Penal.

Además, se les indicó a los/as asesores/as bancarios/as institucionales que, si consideraban que alguna de las consultas comprometía la privacidad de clientes/as o de la institución, simplemente indicaran que dicha consulta no sería respondida por el principio antes indicado. Aun así, la negativa se mantuvo casi en la totalidad de las personas consultadas.

Ante esta situación y la negativa expresa de los demás entes, se decidió continuar con las pesquisas a través de fuentes secundarias de información del SBD y entrevistas a tres personas ejecutivas de la banca que sí participaron activamente en el estudio.

La oferta de financiamiento se caracterizó a partir de los siguientes parámetros: tipo de entidad financiera, frecuencia de su participación en el financiamiento del sector agropecuario en la Región Brunca, cantidad individual de créditos otorgados, cantidad de clientes/as beneficiados/as, tasas de interés, montos de los créditos (máximos, mínimos y promedio), grado de colocación en función del género de la persona beneficiada y por tipo de empresa. En la Tabla 7 se presentan los dos actores más destacados en financiamiento del agro en la Región Brunca y las generalidades de sus colocaciones entre los años 2019-2021.

Montos colocados, créditos y clientela totales.

La Tabla 7 contiene los indicadores más relevantes de los dos actores financieros más activos de la Región Brunca, la Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El General R. L. y el Banco Nacional de Costa Rica.

Tabla 7

Generalidades de la colocación crediticia de las mayores entidades de crédito en el sector agropecuario en la Región Brunca (2019-2021)

Año	Entidad financiera	Colocaciones	Crédito promedio	Tasa % promedio	Total de créditos	Total de clientes/as
2019	Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El General R. L.	1.027.902.448	2.072.384	8.42	496	437
	Banco Nacional de Costa Rica	1.863.030.500	6.168.975	6.20	302	161
2020	Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El General R. L.	1.832.376.631	5.780.368	7.03	317	276
	Banco Nacional de Costa Rica	1.295.157.576	5.730.786	4.84	226	142
2021	Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El General R. L.	1.094.739.737	3.442.578	8.18	318	285
	Banco Nacional de Costa Rica	1.228.680.000	7.357.365	4.24	167	125

Fuente: SBD (2022)

Por monto colocado, total de créditos y total de clientes/as, la Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El General R. L. y el Banco Nacional de Costa Rica, individualmente, son los mayores actores en la financiación al sector productivo agropecuario en la Región Brunca.

Contrasta que la tasa promedio de interés de la cooperativa es siempre más alta que la del banco. Por ejemplo, para el 2021, la tasa promedio del ente cooperativo era casi el doble que la del banco (8,18 % vrs 4,24 %). También, destaca la disminución de créditos y clientes/as en ambas entidades.

En este sentido, si se observa el comportamiento de la Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El General R. L., del 2019 al 2020, esta experimentó una disminución del 36 % en el total de créditos, y del 2020 al 2021 el incremento de créditos fue de tan solo uno.

Por su parte, el Banco Nacional de Costa Rica es el que ha sufrido un descenso más marcado, pues de 302 créditos productivos otorgados durante el 2019, su cartera cae un 25 % (226 créditos) y del 2020 al 2021 vuelve a caer un 26 % (167 créditos).

Para entender las causas de esta disminución de créditos es importante repasar el informe del Programa Estado de la Nación (PEN), citado en el III Informe de Evaluación del SBD 2022: “La economía, ya desacelerada desde antes, retrocedió cinco años en capacidad productiva solo en los primeros tres meses de la emergencia. El desempleo, en una cifra histórica del 12,5 % en el primer trimestre del año, se duplicó a tres meses de iniciar la pandemia y el subempleo también aumentó”. (III Informe de Evaluación del SBD, 2022, p.33).

Todo lo anterior afectó los ingresos de la mayoría de los hogares y elevó la pobreza a un nivel que no se reportaba desde hace tres décadas atrás. En síntesis, una crisis sin precedentes en la historia moderna del país. Era imposible que la banca estuviese blindada contra una crisis de

este tipo. El descenso de colocaciones y clientes/as es solo una de las consecuencias de la crisis generada por la pandemia.

También se destaca en la Tabla 7 que el número de créditos es mayor al número de clientes/as para todos los años y en ambas organizaciones, esta tendencia se ha visto consolidada gracias a productos financieros que facilitan que una persona productora o empresaria pueda generar más líneas de crédito a partir de una garantía primaria.

El ejemplo clásico para este fenómeno en la Región Brunca es el descuento de facturas para el CNP, en el cual la persona productora provee al CNP de sus productos, y este le emite una factura a pagar a futuro, pero el/la productor/a requiere el dinero de forma inmediata. Para solucionar este inconveniente presenta la factura a la cooperativa o banco y este le entrega el monto, previo descuento de una comisión por la operación, que puede rondar el 5 %, según el ente financiero, la misma se compone de la retención por tres meses del interés, gasto administrativo y comisión sobre el monto.

La entidad financiera será la que capte el dinero una vez que el CNP gire los montos. Esto permite que la persona productora supere la falta de liquidez por la demora en los pagos. Una persona productora puede ir activando varias facturas conforme su comprador las va generando.

Otro elemento que aumenta el número de operaciones por sobre el de clientes/as son los créditos revolutivos sobre garantía hipotecaria o fiduciaria. En este caso, al/a la cliente/a se le somete a un estudio crediticio y se define un monto máximo de financiamiento de acuerdo con sus capacidades.

Al/a la cliente/a no se le otorga la totalidad de ese monto aprobado, sino un monto menor, en función de las necesidades que expresó desde el inicio del estudio. Si posteriormente requiere

más financiamiento y el monto original aprobado lo permite, se le otorga otra línea de crédito. Con este mecanismo una persona productora puede obtener una serie de líneas de crédito utilizando el estudio financiero primario.

Estas operaciones han permitido aumentar el número de créditos por sobre el de clientes/as y han ayudado a las personas productoras a ganar liquidez. De la revisión del portal digital del SBD se desprenden una serie de datos que permiten visualizar la forma en que se ha colocado el crédito agrícola en la Región Brunca durante el quinquenio 2017-2021. La Figura 3 muestra los montos totales de crédito en el sector agrícola para la Región Brunca, del 2017 al 2021, en millones de colones.

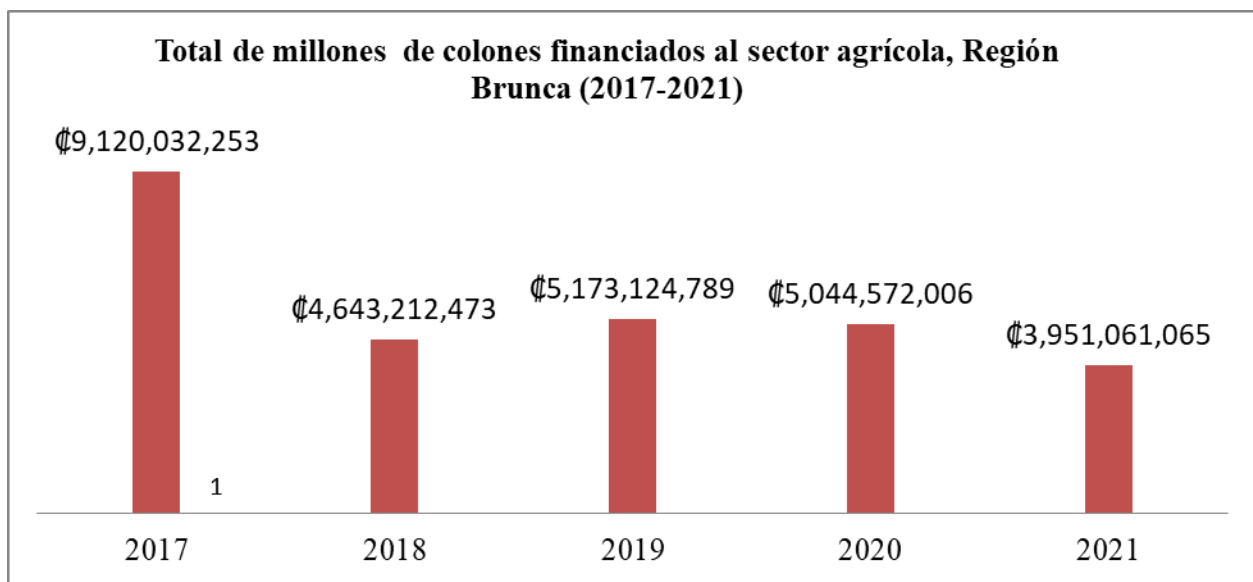


Figura 3. Total de millones de colones financiados al sector agrícola, Región Brunca (2017-2021). Fuente: SBD (2022)

Se observa una disminución sostenida del monto de colocación del 2017 al 2021, siendo el pico máximo de financiación el 2017 y el punto más bajo el año 2021, con un diferencial del 57 %.

Los datos mostrados concuerdan con lo reportado por la Comisión Evaluadora del Sistema de Banca para el Desarrollo en su III Informe de Evaluación del SBD de junio de 2022, y lo que el personal ejecutivo bancario entrevistado resume con la frase “el SBD ya no tiene la plata que las personas creen que tiene, cada vez hay menos fondos”.

En este informe destaca que el SBD ha venido colocando dinero gradualmente, consumiéndose en financiamientos o avales, pero el SBD no se ha refrescado con fondos nuevos. Por ejemplo, el FONADE solo dispone de un 7 % de sus fondos para préstamos y un 13 % para avales. El FCD tiene disponible un 39 % de sus fondos, pero son recursos dolarizados que solo se pueden prestar para proyectos en dólares (lo que dificulta el acceso de estos fondos a las pymes). El FOFIDE y los CREDES no tienen fondos disponibles.

En total todo el sistema del SBD solo dispone de un 2 % para préstamos y un 4 % para avales. Ya sean fondos del SBD o propios de la banca/cooperativa, la ralentización de la economía ha presionado a los colocadores a ser más selectivos con sus carteras de crédito. La Figura 4 muestra el comportamiento de los montos asignados para crédito en el sector agrícola, durante los años 2017-2021.

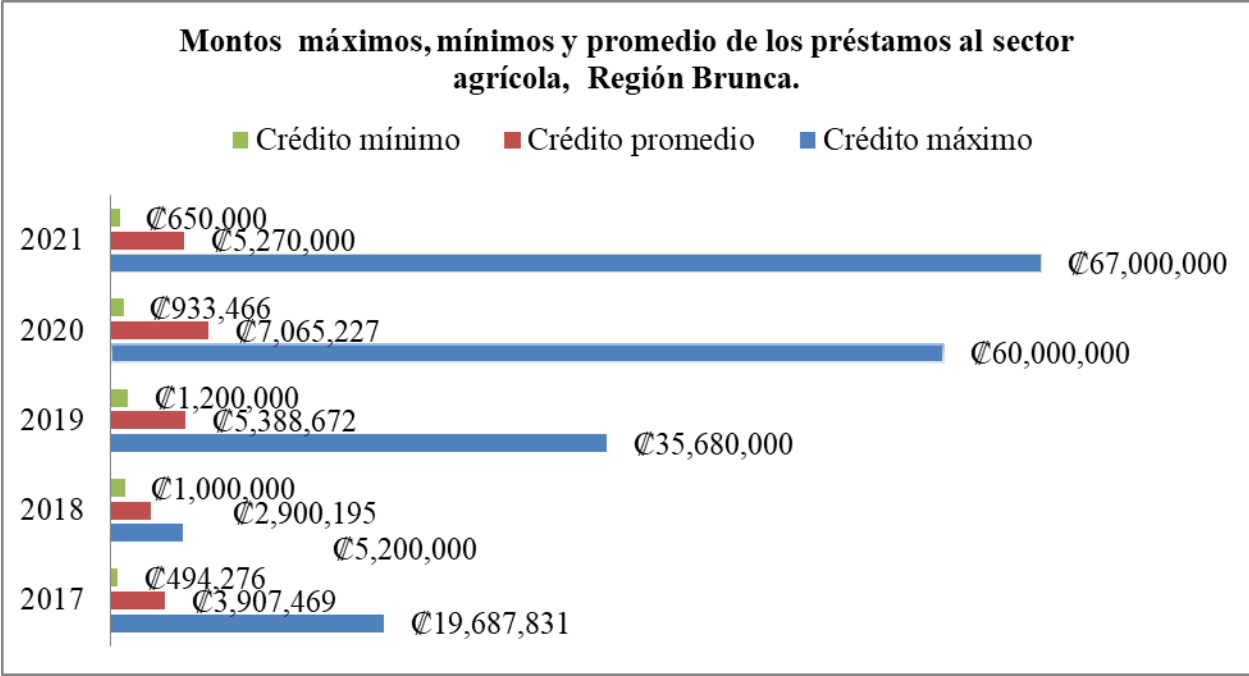


Figura 4. Montos crediticios máximos, mínimos y promedio para el financiamiento en el sector agropecuario en la Región Brunca para el periodo 2017-2021. Fuente: SBD (2022)

Se observa que mientras se redujo el número de créditos otorgados, el número de clientes/as favorecidos/as y el monto total de las colocaciones del 2017 al 2021 han experimentado un aumento significativo en los montos promedio de los créditos. Por ejemplo, los montos máximos promedio del año 2017 fueron de ₡19.687.831, disminuyen un 73,6 % para el 2018 y luego inician un incremento los años siguientes, llegando al máximo de ₡67.000.000 en el 2021, lo que representa un incremento del 340 % respecto al periodo 2017.

La disminución en el número de clientes/as financiados/as, número de créditos otorgados y total de colocaciones se da antes de la declaratoria de pandemia por covid-19, que se formaliza en Costa Rica la primera semana de marzo del 2020, con el diagnóstico del primer caso, el día 6 de ese mes.

Con el inicio de la pandemia se observa un incremento tanto de los montos máximos como en el monto promedio. Solamente los montos mínimos decrecen durante los años 2020 y 2021, siendo para el 2021 la mitad de lo que eran en el periodo anterior.

En resumen, los créditos grandes fueron los más favorecidos durante este quinquenio, los créditos promedio mantuvieron una fluctuación de descenso, ascenso y descenso, con mínimos de ¢2.900.195 y máximos de ¢7.065.227, entre tanto los créditos mínimos promedio del año 2021 aumentaron ¢155.724, comparados con los del año 2017. Estos créditos tuvieron su máximo en el año 2019, siendo su promedio de ¢1.200.000, casi el doble del monto promedio del 2021.

La banca ante esta situación debió asumir una postura más cautelosa y promover los créditos de riesgo mínimo. Este tipo de riesgo se ubica en el nicho de las personas empresarias y productoras de larga data, con flujos de caja saludables y que por consiguiente pueden ser financiadas con montos superiores al promedio de los/as productores/as pequeños/as.

Además, ejecutivos/as provenientes de la banca y del sector cooperativo insisten en que en los últimos años la presión generada a lo interno del sistema financiero por alcanzar metas de colocación ha sido muy grande. De esta forma, la banca ha promovido el crédito a grupos específicos, como es el caso de los/as desarrolladores/as, personas jurídicas o físicas cuya actividad comercial desencadena otros procesos crediticios.

Un ejemplo hipotético: un/a desarrollador/a obtiene una suma de dinero grande para habilitar un proyecto de vivienda popular, de forma que un crédito grande eventualmente generará una serie de créditos pequeños. La clientela dentro del grupo de los/as desarrolladores/as estimula las carteras de crédito. Por consiguiente, es buscada activamente por

la banca para incrementar las colocaciones y como efecto indirecto se desestimula a lo interno la atención al crédito pequeño.

El estancamiento de los créditos promedio y el incremento en ¢155.724 de los créditos de monto mínimo durante este periodo también tendría fundamento en el estancamiento de los ingresos reales de la población.

Además, el estado general de la economía durante este periodo también ha llevado a muchas personas productoras al límite del sobreendeudamiento, como alternativa última de adquirir liquidez; aunque las obligaciones crediticias sean honradas puntualmente, esto les resta margen para solicitar crédito a futuro.

Tasas de interés.

La mejor tasa de interés para quienes se financiaron en el sector agrícola en el quinquenio 2017-2021 correspondió al 2.25 % del 2017. Las microfinancieras son las entidades con las tasas de interés más altas, mientras que la banca dispone de las tasas más bajas, tanto la privada como la pública, a través de fondos del SBD; y en medio de estos extremos se ubican las organizaciones cooperativas. La Figura 5 resume este comportamiento.

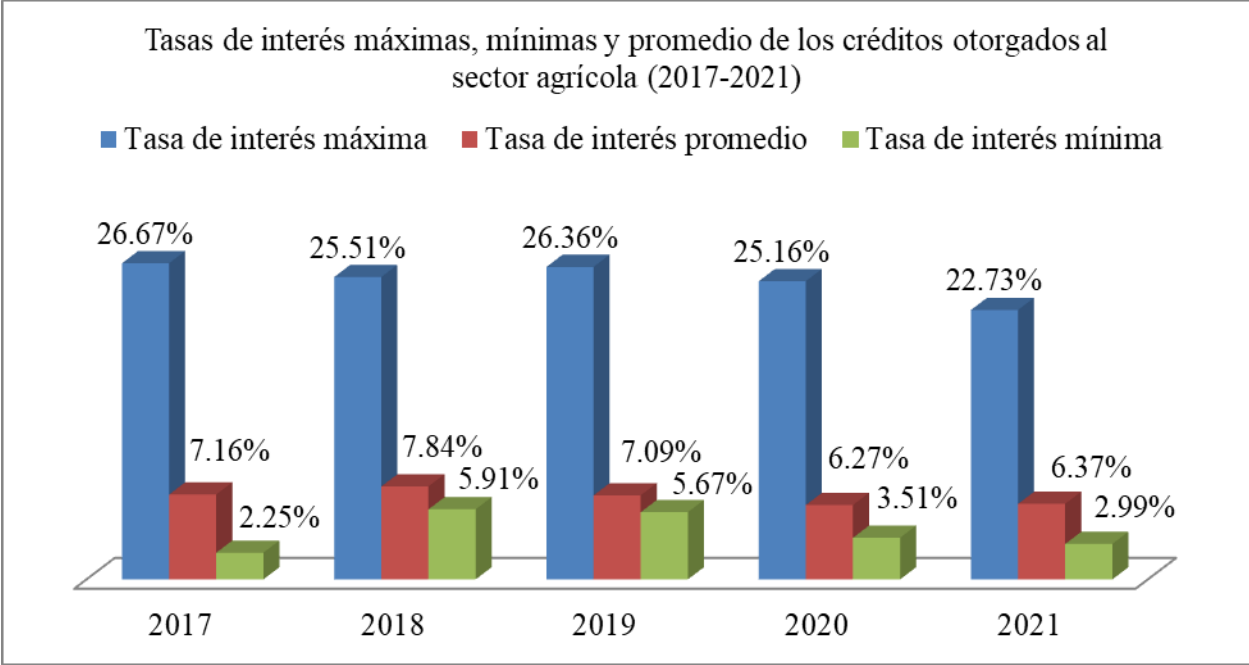


Figura 5. Tasas de interés máximas, mínimas y promedio de los créditos otorgados al sector agrícola (2017-2021). Fuente: SBD (2022)

El radar de acción micro financiero está enfocado en personas productoras que por alguna razón no son sujetos de crédito en otras instancias, esto no significa que la totalidad de las personas que acuden a ellas sean de alto riesgo, si bien algunas pueden serlo, muchas otras están excluidas de los sistemas bancarios y cooperativos por una gran variedad de condiciones.

Aspectos tan variados como el incumplimiento de pago en un almacén de electrodomésticos, el desconocimiento total de cómo llevar un registro contable, la desconfianza de la banca, el miedo a realizar tramitología compleja o solicitudes de montos muy pequeños, en el orden de los mil dólares¹, hacen que muchas personas sean excluidas de la banca o se autoexcluyan.

¹ Los montos denominados “pequeños” usualmente la banca los moviliza a través de mecanismos como las tarjetas de crédito, o ampliaciones a créditos ya establecidos a personas que ya están bancarizadas.

Una de las razones por las que el movimiento cooperativo lleva ventaja en la colocación crediticia es la posibilidad que estas tienen para captar fondos del SBD, y con estos recursos crear un paquete de servicios financieros y no financieros, donde se ofrezca el dinero para una actividad productiva particular y todos los encadenamientos asociados a ese producto.

Además de la capacitación, estos paquetes hacen atractivos los productos cooperativos para sus asociados/as, que, aunque deben pagar tasas promedio más altas respecto a la banca, obtienen la variedad de su oferta y la flexibilidad para otorgar los créditos, lo cual impulsa a mucha clientela a optar por el crédito cooperativo.

A esto se debe agregar el atractivo de las cooperativas al contar con una amplia variedad de beneficios sociales, tanto para asociados/as individuales como para sus familias, inclusive estas organizaciones brindan aportes directos a grupos organizados, tales como asociaciones de desarrollo, comités cantonales, asociaciones culturales, asociaciones deportivas, entre otros. La relación existente entre la tasa de interés y la cantidad de personas que se financian se expone en la Figura 6.

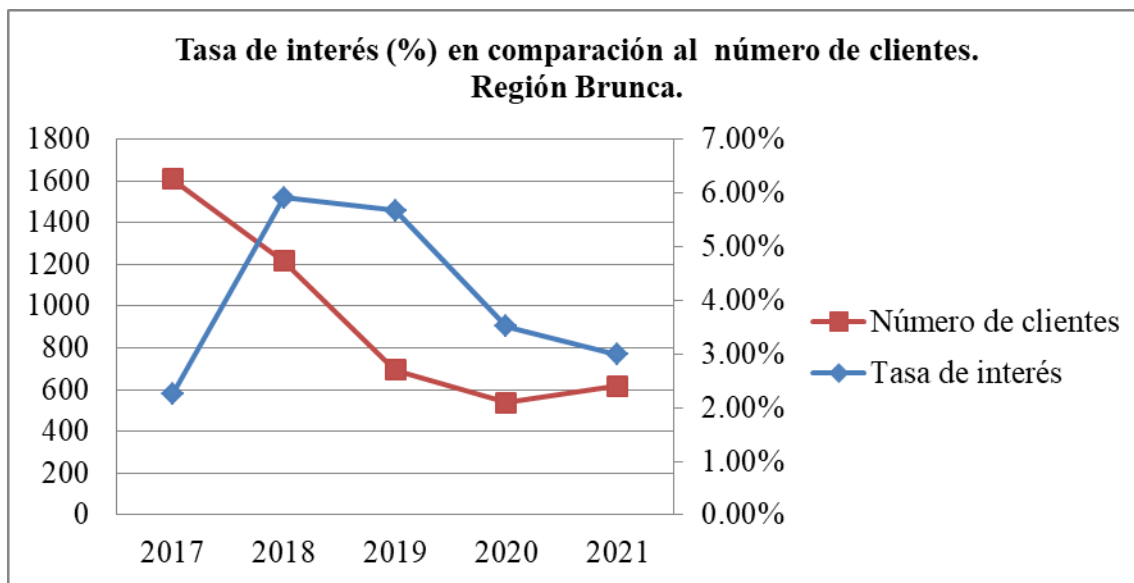


Figura 6. Tasa de interés frente a número de clientes/as (2017-2021). Fuente: SBD (2022)

El año 2017 fue el periodo con menor tasa de interés, y el de mayor cantidad de clientes/as beneficiados/as con créditos en el sector agropecuario en general para la Región Brunca. Aunque la tasa para el 2021 estuvo en un 2,99 %, muy próxima a la del 2017, que fue la más baja, no se observó un repunte en el número de clientes/as.

Por otro lado, para el año 2021 el número de clientes/as fue inferior a la mitad del máximo del 2017. Una posible causa de este comportamiento fue el momento político experimentado en el 2017, donde la presión experimentada por el Gobierno por activar la economía hizo que el Banco Central redujese las tasas de interés como forma de crear confianza en las personas y que estas se acercaran a la banca a financiarse.

Con esto también se buscó que aumentara el dinero circulante y se estimulara el gasto, con la consecuente captación de dinero proveniente de las cargas impositivas. Pero esta medida también estaba orientada a bajar la presión en el Gobierno, que, en sí, es un deudor, y la disminución de las tasas le estaría dando mayor liquidez. El tema de la confianza es clave en la economía, y es conocido que, cuando se quiere recuperarla, una buena medida es bajar las tasas de interés para estimular el gasto.

Pero el efecto de la tasa en el número de clientes/as no ha tenido el mismo impacto en el 2021 que en 2017, con una diferencia del 0.74 %, y con 991 clientes/as menos respecto al 2017. Esto es un indicador de que los efectos en la economía en un mundo post-covid19 se seguirán sintiendo por más tiempo.

Se ha evidenciado que el sector cooperativo es el mayor colocador de créditos en la Región Brunca. En particular, la Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El

General R. L. se convierte en un actor clave en el financiamiento en todos los rubros crediticios.

La Tabla 8 resume los indicadores clave de su desempeño durante el quinquenio 2017-2020.

Tabla 8

Principal actor crediticio por cantidad de clientes/as y cantidad de créditos, en la Región Brunca, para pequeños/as productores/as agrícolas.

Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El General R. L.					
Año	Crédito promedio	Tasa promedio	Colocación	Cantidad de créditos	Cantidad de clientes/as
2017	1.215.551	8,35 %	1.450.152.000	1193	1013
2018	1.490.463	8,66 %	1.636.527.846	1098	940
2019	2.072.384	8,42 %	1.027.902.448	496	437
2020	5.780.368	7,03 %	1.832.376.631	317	276
2021	3.442.578	8,18 %	1.094.739.737	318	285

Fuente: SBD (2022)

La Cooperativa Agrícola Industrial y de Servicios Múltiples El General R. L. es una entidad nacida en la Región Brunca, en Pérez Zeledón, lo que la convierte en una organización ampliamente conocida en la zona. La organización se ha involucrado en las actividades productivas de la región y esta experiencia de décadas le ha permitido consolidarse, conocer bien a la clientela y ofrecer una tramitología mucho más expedita que la de la banca.

Por muchos años el sector cooperativo se mantuvo al margen de la supervisión de la SUGEF, lo que le proporcionó (para bien o para mal) un amplísimo margen de acción y permitió la toma de decisiones, que en su momento fueron muy riesgosas. Algunas lograron utilizar a su favor esta condición, pero otras, producto de sus malas decisiones, ya no existen o sufrieron reestructuraciones complejas para sobrevivir.

Con el tiempo se han ido incorporando al grupo de entidades supervisadas por la SUGEF, lo que significó un fortalecimiento de la disciplina administrativa y crediticia, el perfeccionamiento de las políticas contables, instauración de políticas más responsables en el manejo del riesgo y la implantación de políticas de transparencia sólidas.

Distribución del financiamiento en la Región Brunca según género.

La distribución del crédito para todos los tamaños de emprendimiento en la Región Brunca en función del género, durante los años 2017-2021, revela información muy importante. Se observa la presencia mayoritaria de los hombres respecto a las mujeres en la asignación de recursos. Se visualiza este comportamiento mediante la Figura 7 y la Figura 8.

En la Figura 7 se observa que las mujeres representan del 2017 al 2021 el 18.2 % de la colocación crediticia y los hombres el 74 %. Los mismos datos, pero expresados en cantidades totales de personas, se muestran en la Figura 8, donde por tres hombres financiados del 2017 al 2021 se financia una mujer.

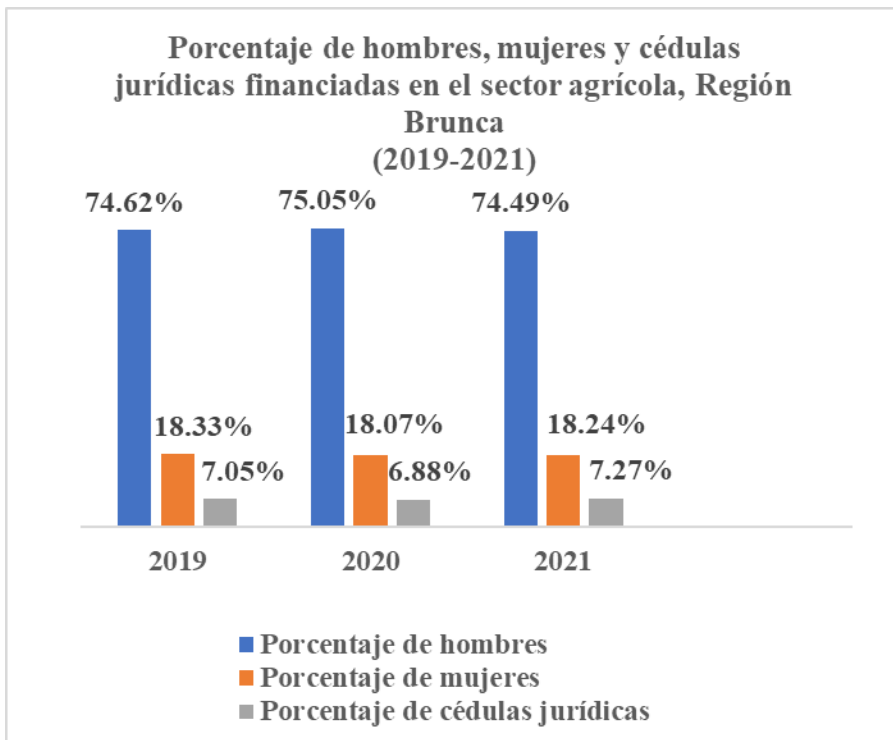


Figura 7. Porcentaje de personas financiadas según género en el sector agrícola en la Región Brunca, todos los tamaños de emprendimiento, para el periodo 2019-2020. Fuente: elaboración propia.

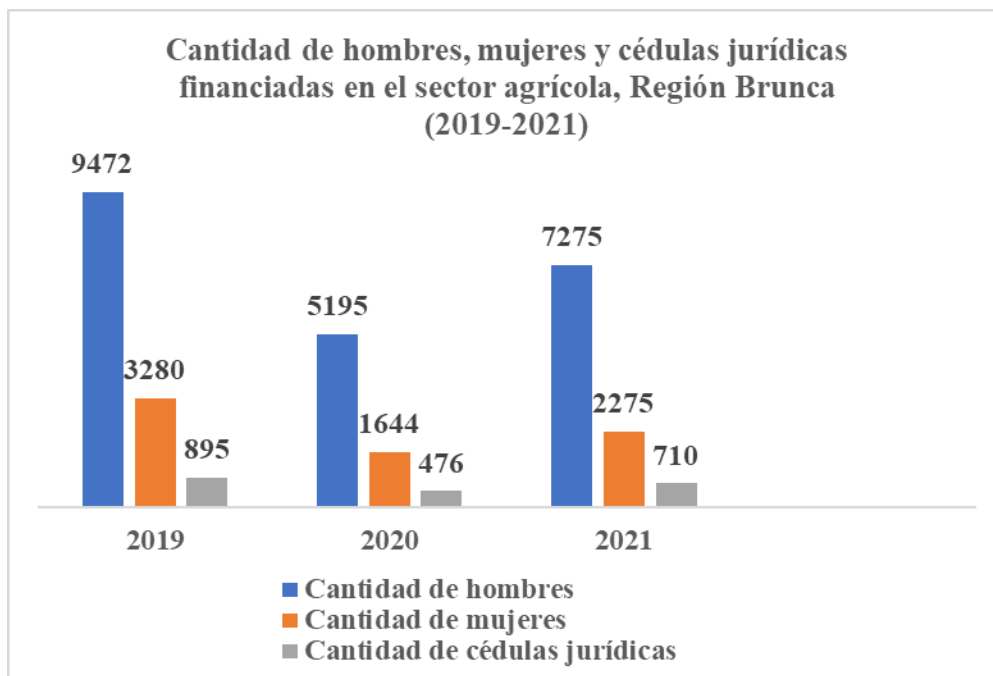


Figura 8. Cantidad de personas financiadas según género en el sector agrícola en la Región Brunca, todos los tamaños de emprendimiento, para el periodo 2019-2020. Fuente: elaboración propia

En términos de montos totales de financiamiento por género, las diferencias son del orden de ₡212.797.199.035 asignados a hombres y ₡52.099.816.708 a mujeres. Esto significa que, por cada colón financiado a las mujeres productoras, se financian cuatro colones a los hombres productores en la Región Brunca.

La situación es similar para el 2020 y el 2019. Otro dato muy revelador es el monto del crédito promedio, el cual, tanto para hombres como para mujeres, durante el trienio 2019-2021, se ubica entre 1.190.227 como mínimo y 1.343.221 como máximo. Los montos financiados a

mujeres del 2019 al 2021 son inferiores a los de los hombres, un 14.3 %, 16 % y 13 %, respectivamente.

Entre las razones que mencionan los/as ejecutivos/as bancarios/as como causantes de este fenómeno cabe señalar las siguientes:

a) La invisibilización del trabajo femenino, donde las mujeres, aunque participen activamente en las labores agrícolas, mezclan estas con sus responsabilidades familiares, de forma que su esfuerzo en el campo se diluye con sus labores hogareñas. Es una trabajadora que, al no ser percibida como tal en su entorno inmediato, tampoco se percibe a sí misma como productora.

b) El personal bancario también apunta a la naturaleza más reservada y prudente de las mujeres. Su experiencia les ha permitido observar que las mujeres son más reacias a solicitar créditos, y lo hacen cuando consideran que es estrictamente necesario. En la etapa de entrevistas los/as ejecutivos/as mencionan situaciones que, si bien podrían pasar por anecdóticas, con los años se ha observado que responden a un patrón cultural muy presente en la zona; por ejemplo, en no pocas ocasiones una persona productora solicita crédito para la compra de ganado, y después del estudio expresa que en realidad quiere usar el dinero para otra cosa. Este tipo de comportamientos se han observado mínimamente en mujeres, ellas al llegar al mostrador a solicitar el crédito tienen muy definido para qué será el dinero y procuran solicitar montos muy ajustados a su realidad.

c) Las mujeres que acuden a la banca tienen bases de educación financiera más sólidas que el promedio de sus congéneres. La población en general presenta vacíos en el tema de la educación financiera, pero en la población femenina este fenómeno se hace más palpable.

d) La banca ha realizado esfuerzos por incrementar la bancarización femenina y por cerrar la brecha de género (por ejemplo, el programa BN Mujer del BN). Pero no se ha logrado impactar en las mujeres de las zonas rurales, además las acciones ejecutadas en conjunto con instituciones como el INAMU (capacitación y empoderamiento) han sido muy lentas y no están realmente encadenadas entre sí.

Colocación crediticia en la Región Brunca, en el sector agropecuario, para todos los tamaños de empresas, 2019-2021.

En los datos expuestos en la Figura 6 se observa que, en el sector agropecuario, en la Región Brunca, las pequeñas y microempresas captan casi la totalidad de la colocación crediticia. Esto para los años 2019, 2020 y 2021 representó el 99,44 %, 99,65 % y el 86,32 % de la colocación total, respectivamente.

Estos datos van en sintonía con las estadísticas del Estado de la Situación Pyme Costa Rica 2021, donde las estadísticas de distribución porcentual de la cantidad de empresas según tamaño para el periodo 2015-2019 arrojan que las pequeñas y microempresas para ese periodo representan en promedio el 93.3 % del parque empresarial total y un 90 % serían empresas del sector agrícola.

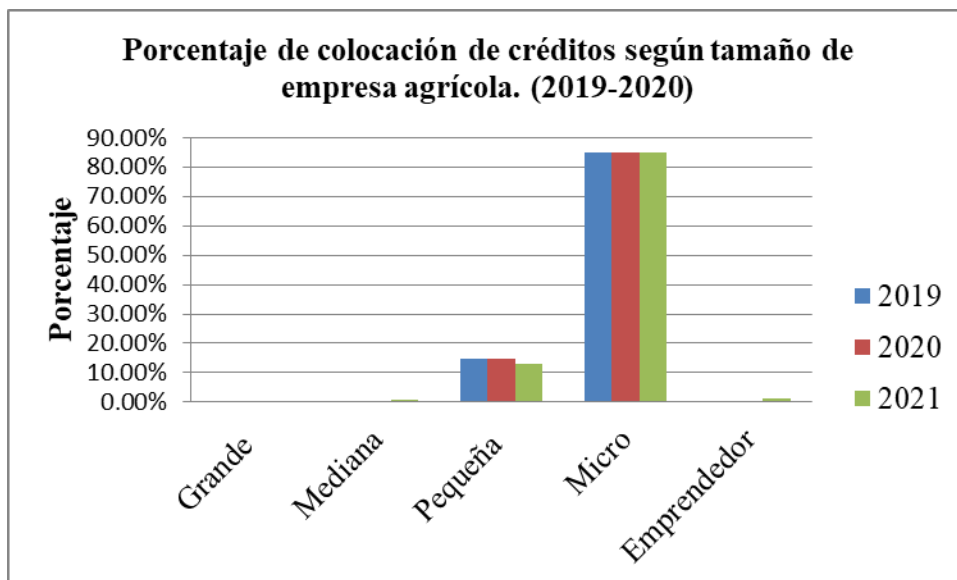


Figura 9. Porcentajes de colocación crediticia en la Región Brunca, en el sector agrícola, para todos los tamaños de empresas (2019-2021). Fuente: SBD (2022)

Es evidente que la mayoría de las empresas en el país y en la Región Brunca se sitúan dentro de estas dos poblaciones (pequeñas y medianas empresas), por lo cual no es extraño que sean el sector que se moviliza más dentro de los sistemas financieros. En el caso de los/as emprendedores/as, esta ha sido una población de difícil bancarización, muchos emprendimientos son enfocados como microfinanzas y son captados por organizaciones que brindan apoyos financieros no reembolsables, estas financiaciones, por su naturaleza, se sitúan fuera de las estadísticas de financiación de la banca.

El SBD tiene como uno de sus objetivos servir como herramienta de desarrollo al país, mediante el financiamiento de todos los sectores productivos. En este sentido, los/as microempresarios/as juegan un papel clave en la democratización de las finanzas, dado que son importantes generadores/as de empleo, están localizados/as en todo el territorio nacional y se desenvuelven en una gran variedad de actividades diferentes.

A esto se debe sumar que el SBD tiene los fondos definidos para apoyar a este sector de personas empresarias mediante partidas específicas. Si bien, dada su naturaleza, son un grupo de riesgo para financiar, la banca trata de apoyar, a través del proceso de crédito, a los/as microempresarios/as mejor perfilados/as.

La banca, además, con el pasar de los años, ha depurado a través de las tasas de interés y plazos de pago cuál debería ser el interés de riesgo, es decir, tratar de calcular los créditos para recuperar lo más pronto posible el capital principal prestado ante futuros impagos.

Durante los últimos tres años, el incremento de este sector de empresas ha sido importante. Por ejemplo, del 2020 al 2021, este tipo de empresas aumentaron un 23.6 %, según la Encuesta Nacional de Microempresas de los Hogares (INEC, 2021). Este aumento también se ha percibido en las solicitudes de crédito para el sector microempresarial. La cantidad de medianas empresas es mucho menor, y un sector de estas opta por el autofinanciamiento u otras alternativas, como el factoreo, para ganar liquidez.

Oferta de productos financieros para el sector agrícola.

La oferta de productos financieros disponible actualmente para el sector productivo agrícola de la Región Brunca, por parte del BP, el BN y CoopeAlianza, se resume en la Tabla 9.

Tabla 9*Productos financieros disponibles para el sector productivo agrícola, Región Brunca (2022)*

Ente financiero	Producto
Banco Popular	Microfinanzas. Personas físicas y jurídicas, específicamente hombres dueños de las acciones o persona física masculina. Tope máximo para financiar ¢18.400.000°°Plazo de veinte años, garantía hipotecaria o seis años de garantía fiduciaria. Interés: TBP
	BP EMPRESARIA. Dirigido a personas físicas y jurídicas, específicamente mujeres dueñas de más del 51 % de las acciones o persona física femenina. Tope máximo para financiar ¢100.000.000°°
	SBD (Sistema Banca para el Desarrollo). Dirigido a un segmento empresarial con más de tres años de experiencia en el SFN (Sistema Financiero Nacional), persona física o jurídica
Banco Nacional	Cancelación de pasivos (cancelaciones a otro ente que financió para producción)
	Plazo quince años. Garantía hipotecaria. Tasa: 6,9 %
	Ganadería. Plazo seis años. Garantía hipotecaria y pagaré. Tasa 9.4 %
	Café. Plazo tres años. Garantía hipotecaria y pagaré. Tasa 11.50 %
	BN agricultura. Plazo quince años. Garantía hipotecaria y pagaré. Tasa: TBP
CoopeAlianza	Financiamiento productivo en general. Plazo según ciclo productivo. Garantía hipotecaria y pagaré. Tasa: 8.18 %

Fuente: BN, BP y CoopeAlianza (2022)

Las tres entidades poseen productos específicos para el agro, pero su cartera no está restringida a ellos. Cada caso es individual y, si calza con el perfil de un producto en específico, se le analiza considerando sus particularidades.

Requisitos, obstáculos y competencias empresariales deseables para ser sujeto de crédito

Requisitos para elaborar el perfil crediticio del/de la cliente/a.

Definir si una persona es bancable es producto del análisis que el personal ejecutivo bancario realiza, a la luz de la información documental suministrada por la persona solicitante, la información técnica que brinden peritos y las mismas personas interesadas durante la entrevista.

El personal ejecutivo indica que es fundamental perfilar a la persona candidata dentro de la actividad productiva, pues cada actividad obedece a retos y condiciones diferentes. Después se perfila su realidad individual mediante el cumplimiento de una serie de requisitos preestablecidos, su historial crediticio previo, su record financiero y su entorno personal, tecnológico y ambiental, como lo ilustra la Figura 10.

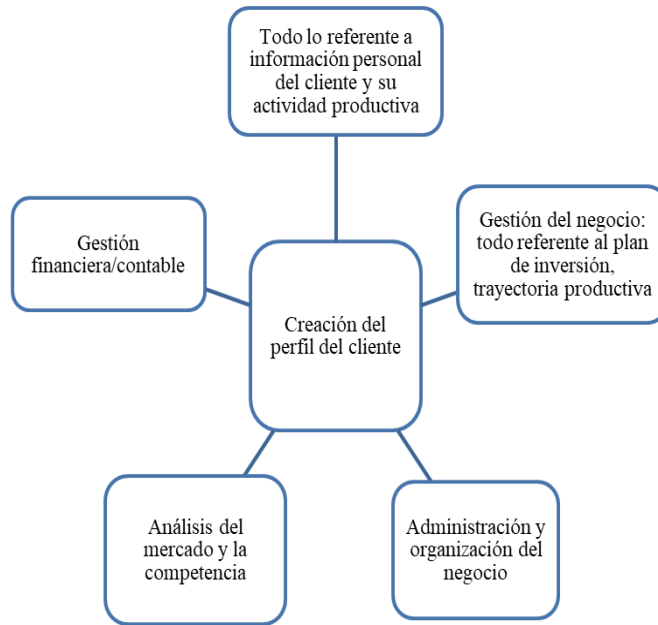


Figura 10. Creación del perfil del/de la cliente/a. Fuente: elaboración propia

Las personas funcionarias indicaron que es fundamental adherirse a la normativa vigente, respecto a lo que indica el Reglamento para la calificación de personas deudoras, emitido por la SUGEF y actualizado el 22 de noviembre de 2021, destacando lo siguiente:

- La capacidad de pago, la cual debe ser consecuente con el tipo de actividad económica a la que está dedicada la persona deudora, y el producto financiero que aspira adquirir; en términos generales, se analizan sus flujos de efectivo, sus ingresos netos y su realidad financiera inmediata.
- Los antecedentes crediticios de la persona solicitante y su experiencia en la actividad productiva
- Se analiza el sector productivo al cual se dedica o quiere dedicarse la persona solicitante.

- Se realiza un ejercicio de cambio de tasa de interés vrs la capacidad de pago de la persona solicitante, con el objetivo de colocar al o a la solicitante de crédito en diferentes escenarios ante cambios inesperados del mercado.
- Análisis del entorno ambiental/climático, de las capacidades tecnológicas de la persona productora, si posee permisos de explotación y patentes y cómo son sus relaciones con los proveedores.

Siempre se considera que a mayor capacidad de pago menor el riesgo y más bancable es una persona, pero los riesgos a los que se expone una persona productora son muchos, algunos de baja significancia o impacto, otros de alto impacto, de manera que los riesgos ambientales o de mercado (propios de la actividad agrícola) pesan en la clasificación de la persona candidata a financiamiento, independientemente de sus atestados financieros.

Todo esto hace necesaria la visita al sitio, en la cual se realiza el análisis del entorno de la persona productora, de la localidad donde se ubica la actividad productiva y la finca. Este es un factor determinante en el proceso decisorio de otorgamiento del crédito y puede hacer que un proceso de financiamiento, que en la etapa de documentación es financiable, gradualmente acumule riesgos hasta llegar a no serlo.

Competencias empresariales.

Para obtener esta información se entrevistó a diez personas que recibieron financiamiento productivo, con el fin de conocer su experiencia en el proceso de solicitar crédito. Se les solicitó que indicaran cuáles competencias o cualidades debería poseer la persona productora para ser considerada más bancable.

Tres personas ejecutivas también aportaron criterios respecto a las competencias financieras deseables para que los/as pequeños/as productores/as puedan acceder al financiamiento; a cada competencia se le asignó un nivel de importancia, lo que facilitará su priorización. El resultado de este ejercicio se muestra en la Tabla 10.

Tabla 10

Matriz de priorización de competencias

	Competencia	Magnitud	Gravedad	Capacidad	Beneficio
Banco Popular	Experiencia	100 %	Alta afectación	Alta	Muy alto
	Educación financiera	25 %	Alta afectación	Media	Muy alto
	Plan de sucesión	50 %	Alta afectación	Media	Muy alto
Banco Nacional	Conocimientos básicos de educación financiera	30 %	Muy afectado	Media	Alto
	Disciplina	40 %	Muy afectado	Media	Alto

	Proactividad	60 %	Muy afectado	Media	Alto
CoopeAlianza	Deseos de aprender (finanzas)	50 %	Muy afectado	Media/difícil	Alto
	Disciplina/constancia	60 %	Muy afectado	Difícil	Alto
	Proponerse metas	60 %	Muy afectado	Difícil	Alto
	Creatividad	30 %	Muy afectado	Difícil	Alto

Fuente: Herramienta matriz de priorización de problemas, Agencia de Calidad de la Educación

(s. f.)

Descripción de los criterios de priorización:

- Magnitud: Cantidad de pequeños productores que presenten la competencia. Ponderación: menos de 50 % - hasta 100 %
- Gravedad: Nivel de afectación al poseer la competencia. Ponderación: nada de afectación - medianamente afectado - afectado - muy afectado
- Capacidad: Facilidad con la que se puede adquirir la competencia. Ponderación: nula - baja - media - alta - muy alta
- Beneficio: Cuanto beneficia poseer la competencia. Ponderación: nulo - bajo - medio - alto - muy alto

Los/as ejecutivos/as financieros/as colocaron en la lista de competencias los siguientes conceptos: experiencia, educación financiera, plan de sucesión, disciplina, proactividad, deseos de aprender (finanzas), disciplina/constancia, proponerse metas y creatividad.

Como se había indicado al inicio de este trabajo, la administración por competencias requiere que se labore en equipo, se trabaje de forma constante la autoevaluación del desempeño de las labores realizadas, hasta llegar a definir cuáles son las competencias que se requieren para llegar a la excelencia. El modelo de administración por competencias se basa en el aprendizaje constante y en hacer de las cualidades de las personas herramientas efectivas de trabajo (González y Cisneros, 2010).

Se registraron algunos criterios que no son considerados una competencia como tal. Por ejemplo, se indicó como competencia el criterio *experiencia*, pero la experiencia *per se* no es una competencia, es fruto de las habilidades adquiridas en el tiempo, al estar realizando una actividad determinada.

La experiencia como competencia podríamos contrastarla al hacer referencia a una persona con experiencia que esté “orientada al cumplimiento de metas”, que sea “proactiva” o “conciliadora”, también “hábil en la toma de decisiones” o bien “que se adapte”; estos ejemplos sí calzarían más como elementos puntuales de la experiencia empresarial o personal que impulsarían a una persona en su desempeño. Con el fin de depurar los conceptos, posteriormente, junto a las personas encuestadas, se clarificaron los criterios de la siguiente forma:

Los criterios *educación financiera* y *conocimientos básicos de educación financiera*, citados por los/as ejecutivos/as, se pasarán a denominar *control financiero*. El criterio *experiencia* se deja tal cual, considerando que los conocimientos y saberes adquiridos en una actividad productiva son muy variados, y eso dificultaría su segmentación y cuantificación.

La totalidad del personal ejecutivo considera que las competencias mencionadas brindan beneficios *altos a muy altos* a las personas productoras, consideran en su mayoría que adquirirlas es *medianamente difícil o difícil*; solo la competencia *experiencia* se consideró de fácil adquisición y consideran que poseer alguna de estas competencias tiene una alta afectación positiva en su desempeño como personas productoras.

Para complementar esta información, se entrevistó a veinte personas productoras, diez de las cuales lograron acceder a créditos productivos y diez que no lograron financiarse. Se utilizó un formato abierto para que expresaran con libertad sus valoraciones respecto al proceso. A ambos grupos se les hicieron las siguientes preguntas:

1. ¿Cuáles competencias aprecia la banca y las considera para otorgar los financiamientos, aunque no sea de manera explícita?
2. ¿Cuál fue el principal obstáculo que enfrentó para acceder al crédito?
3. ¿Cuáles fueron los requisitos más difíciles de conseguir/presentar?
4. ¿Cuál es el mayor riesgo para la persona productora que opta por estos financiamientos?
5. ¿Cuáles considera que son las características deseables de producto financiero para pequeños/as productores/as?

El comparativo de competencias definidas por la banca, por la persona productora financiada y por la no financiada se presenta en la Tabla 11:

Tabla 11*Comparativo de las competencias empresariales*

Banca	Productor/a financiado/a	%	Productor/a no financiado/a	%
Experiencia	Experiencia	20	Experiencia	30
Control financiero	Poseer control financiero	10	Poseer control financiero	10
Disciplina/constancia			Constancia/disciplina	10
	Ninguna	30	Ninguna	30
			Conocimiento	20

Fuente: elaboración propia

- Competencias que solo fueron mencionadas por la Banca: proactividad, deseos de aprender, orientación a metas y creatividad.
- Competencias que solo fueron mencionadas por personas productoras financiadas: empatía con el personal bancario (10 %), tener clara la idea de negocio (20 %), reconocimiento social (30 %).

Las personas productoras no financiadas mencionaron la competencia *conocimiento*, diferenciándola de *experiencia*, dado que tener mucho tiempo en una actividad no es sinónimo de tener el conocimiento necesario. Destaca que en ambos grupos el 30 % refiere que la banca no aprecia ninguna competencia.

Respecto a las competencias citadas por la banca, a todas les asignó una valoración del 100 %, es decir, cada una de ellas es importante y complementaria. Las personas productoras de ambos grupos concuerdan con la banca respecto a la importancia de la experiencia y del control

financiero. La banca concuerda con las personas no financiadas en las competencias *constancia* y *disciplina*.

Obstáculos para acceder al crédito productivo.

El principal obstáculo que enfrentaron las personas productoras financiadas fue la tramitología, los estados financieros y el tema de las garantías (30 %, 20 % y 20 %, respectivamente). Para las personas no financiadas los principales obstáculos fueron la tramitología, los estados financieros y no tener historial crediticio (30 %, 20 % y 20 %, respectivamente). La totalidad de los hallazgos se enumeran en la Tabla 12.

Tabla 12

Principal obstáculo que enfrentó para acceder al crédito

Productor/a financiado/a	%	Productor/a no financiado/a	%
Ausencia de información	10	No tener garantía	10
No contar con un plan de trabajo	10	No tener estudios de factibilidad	10
Reconocimiento social	10	No hay acompañamiento en el proceso.	10
Garantía	20	No tener plan de negocios	10
Estados financieros	20	No tener historial crediticio	20
Tramitología	30	Estados financieros	20
		Tramitología	30

Fuente: elaboración propia

Requisitos más difíciles de cumplir.

Un tópico fundamental en el tema de la financiación bancaria es el cumplimiento de requisitos, respecto a esto se les consultó a los dos grupos de personas productoras sus respuestas, las cuales se presentan en la Tabla 13:

Tabla 13

Requisitos más difíciles de conseguir/presentar a la banca

Productor/a financiado/a	%	Productor/a no financiado/a	%
Inscribirse como pymes	10	Tramitología	30
Avalúos	10	Garantías	30
Garantías	10	Estados financieros	40
Estados financieros	70		

Fuente: elaboración propia

En ambos grupos el requisito más difícil de presentar fueron los estados financieros, 70 % para las personas financiadas y 40 % para las personas no financiadas. El tema de las garantías y la tramitología al 30 % de las personas productoras no financiadas les resultó difícil. Con tramitología los/as consultados/as se refieren en general a completar toda la lista de documentación, que consideran extensa.

Principal riesgo.

Toda actividad productiva está expuesta a una gran cantidad de riesgos, internos o externos a la actividad. Se les consultó a los dos grupos de personas productoras al respecto, el resultado de la consulta está contenido en la Tabla 14.

Tabla 14

Mayor riesgo para el/la productor/a que opta por estos financiamientos

Productor/a financiado/a	%	Productor/a no financiado/a	%
No contar con trabajadores/as competentes	10	No saber diferenciarse	10
No disponer de servicios contables profesionales	10	Competencia desleal	10
No innovar	10	No tener experiencia en el negocio	10
Mal cálculo de costos	10	Mal cálculo de costos	40
No contar con indicadores de éxito	10	No conocer el mercado	50
Caer en zona de confort	20		
No ser constante	30		
No contar con un estudio de mercado	60		

Fuente: elaboración propia

Las personas productoras financiadas externaron una mayor cantidad de riesgos, ocho en total. Ambas poblaciones indicaron como mayor riesgo el desconocimiento del mercado. Los/as productores/as financiados/as se refirieron a este riesgo como “no contar con un estudio de

mercado” en un 60 %, en tanto los/as productores/as no financiados/as indicaron “no conocer el mercado” en un 50 %.

Características de un producto financiero deseable según los/as pequeños/as productores/as.

A las dos poblaciones se les preguntó sobre cuáles serían las características deseables para un producto financiero que les motivara por sobre los demás para solicitarlo, la respuesta se muestra en la Tabla 15.

Tabla 15

Características deseables de producto financiero para pequeños/as productores/as

Productor/a financiado/a	%	Productor/a no financiado/a	%
Rápida aprobación	20	Pagos extraordinarios sin penalización	20
Pagos extraordinarios sin penalización	40	Pólizas	30
Tasa de interés baja	100	Tasa de interés baja	100

Fuente: elaboración propia

Para ambas poblaciones la característica más deseable de un producto financiero es una tasa de interés baja (100 %). De igual forma, ambos grupos destacaron la posibilidad de realizar pagos extraordinarios sin penalización (40 % para las personas financiadas y 20 % para las no

financiadas). Un criterio importante para las personas no financiadas fue la disponibilidad de contar con pólizas que cubriesen el crédito (30 %).

Grado de cumplimiento de los/as pequeños/as productores/as agrícolas respecto a los requisitos solicitados por la banca.

Para la elaboración del comparativo de cumplimiento de requisitos se entrevistó al personal ejecutivo bancario para que, en función de su experiencia, calificase a los/as pequeños/as productores/as, asignándoles un valor porcentual, donde 100 % sería un cumplimiento total del requisito y un 0 % un incumplimiento total del requisito. La Figura 11 presenta los resultados obtenidos.

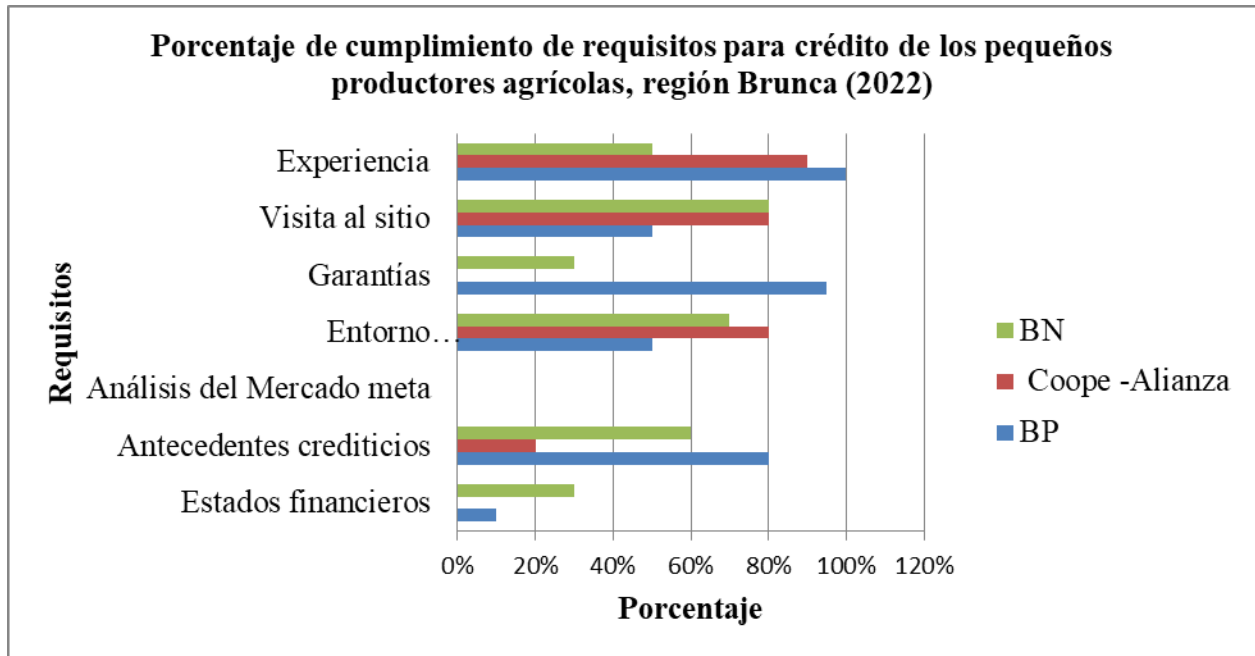


Figura 11. Porcentaje de cumplimiento de requisitos para crédito de los/as pequeños/as productores/as agrícolas, Región Brunca (2022). Fuente: elaboración propia

Ninguna persona productora cumple con un análisis de mercado, en ninguna de las tres entidades financieras.

Para el Banco Popular, los cumplimientos más altos se dan en el análisis de antecedentes crediticios (análisis positivo) y garantías. Con un grado intermedio de cumplimiento en el análisis del entorno y de la visita al sitio. La experiencia la cumple el 100 %. Y con un nivel muy bajo de cumplimiento se sitúa la presentación de estados financieros (10 %).

Para el Banco Nacional, los requisitos del entorno y de la visita al sitio presentan un grado de cumplimiento del 70 % y del 80 %, respectivamente. Un nivel medio de cumplimiento aplica para los requisitos de experiencia y antecedentes crediticios (50 % y 60 %, respectivamente). Las garantías y estados financieros están en niveles por debajo del 50 % de cumplimiento.

En el caso de CoopeAlianza, se observa que el cumplimiento de estados financieros, antecedentes crediticios y garantías es muy bajo (0 %, 20 % y 0 %, respectivamente). Al tiempo que las personas solicitantes presentan cumplimientos altos en experiencia, visita al sitio y entorno (90 %, 80 % y 80 %).

Se observa que la dinámica de las personas solicitantes con la cooperativa está desplazada positivamente hacia el trabajo y el entorno del o de la solicitante, y negativamente en temas financieros, antecedentes crediticios y de mercado. Una posible razón de este comportamiento puede deberse a una política más flexible de análisis financiero por parte de la cooperativa.

En la banca, por su parte, los altos cumplimientos en temas como antecedentes crediticios, entorno, garantías, visita al sitio y experiencia hacen que el análisis crediticio esté más dirigido a las garantías, en procura de la minimización del riesgo.

Aspectos relevantes de los requisitos crediticios.

- Estados financieros: Los estados financieros no son requisito para los/as micro y pequeños/as productores/as. A estas poblaciones se les evalúa a través de cuentas de ahorro y facturas de insumos, por ejemplo. Si la persona productora, sin importar su tamaño, trabaja a través de una sociedad anónima, sí se le solicita este requisito.
- Experiencia: Es un criterio muy importante, pero no determinante, la mayoría de los/as pequeños/as productores/as tiene experiencia en su actividad específica, pero muchos/as, en su afán de generar más ingresos, deciden incursionar en otros rubros agrícolas para complementar su cartera de productos.

Otras personas nunca han desarrollado labores en la producción agrícola o pecuaria, pero deciden incursionar; esta no es una limitante, dado que la carencia de experiencia en la actividad se compensaría con el análisis de los otros requisitos, como la entrevista con la persona interesada, la visita al sitio, el estudio de mercado y el estado general de sus finanzas.

- Antecedentes crediticios: Su análisis es clave para el otorgamiento del crédito. Una persona que debe mucho, pero que por mucho tiempo ha cumplido en tiempo y forma con el plan de pagos de sus obligaciones crediticias, es mejor calificada que alguien que solicita un monto grande o pequeño, pero que en el pasado ha fallado con sus pagos.
- Estudio de mercado: Este requisito se aplica según la actividad productiva. Al/a la micro y pequeño/a productor/a no se les solicita. Pero a la hora de la entrevista con el o la solicitante, se puede llegar a inferir el grado de conocimiento de la persona respecto al

mercado. No es requisito, pero es un plus para la persona candidata tener claro su mercado meta.

- Garantías: El grado de cumplimiento de las garantías es muy variado, según la entidad. En este caso, va desde un 95 % en el caso del Banco Popular, pasando por un 30 % en el Banco Nacional y hasta un 0 % en el caso de CoopeAlianza. En este tema cada entidad imprime su impronta a la hora de que la persona solicitante se hace presente. La persona hace un primer contacto con la entidad y desde el inicio esta le indica los requisitos, en el caso de la banca se insiste en mayor o menor grado en la importancia de la garantía, mientras que en la cooperativa se insiste más en otros requisitos. También en este rubro influye el monto del crédito, montos menores a 10 millones no requieren garantía hipotecaria, montos mayores sí. Para los montos menores a 10 millones se solicita garantía fiduciaria.

- Visita al sitio y análisis del entorno: Estos son requisitos definitorios. Candidatos/as que han avanzado exitosamente en el proceso crediticio, han visto frustrados sus planes posteriores a la visita al sitio del analista de crédito.

Una idea de negocio novedosa, un análisis de la demanda del producto y las garantías pueden ser insuficientes si la persona candidata se ubica en un entorno peligroso, o de inseguridad ciudadana, con riesgos geológicos o ausencia de fuentes de agua. El tema del agua es muy sensible, las tres entidades refieren que un número importante de propietarios/as experimentan carencia del líquido y algunos procesos de crédito avanzados no lograron concretarse por el hecho de tener carencia o déficit del líquido.

Evaluación del grado de cumplimiento de los/as pequeños/as productores/as agrícolas de la Región Brunca que aún no logran obtener financiamiento respecto a las competencias empresariales deseables para ser sujeto de crédito.

Para el análisis del grado de cumplimiento de las competencias empresariales deseables por parte de los/as pequeños/as productores/as no financiados/as, se utilizó la información de las entrevistas al personal ejecutivo bancario, donde aplicaron su experiencia para calificar a los/as pequeños/as productores/as asignándoles un valor porcentual, 100 % sería un cumplimiento total de la competencia empresarial deseable y un 0 % para un incumplimiento total de la competencia empresarial deseable. La Figura 12 presenta los resultados obtenidos.

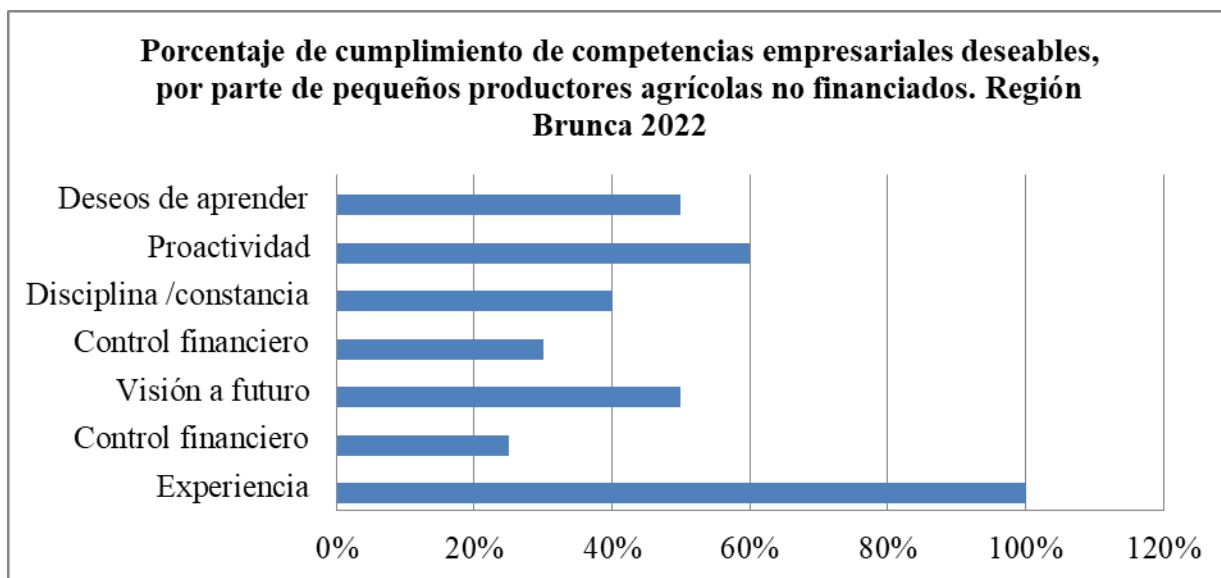


Figura 12. Porcentaje de cumplimiento de competencias empresariales deseables de los/as pequeños/as productores/as agrícolas, Región Brunca (2022). Fuente: elaboración propia

Para la banca todas las competencias mencionadas son importantes, siendo el ideal que el 100 % de los/as pequeños/as productores/as cumplieren con ellas en su totalidad, pero en la realidad es muy diferente. La única que cumple el 100 % de cumplimiento es la experiencia, que

solo es mencionada por el BN. El control financiero fue mencionado por el BN y el BP, este criterio presenta un grado de cumplimiento bajo del 25 % y del 39 %, respectivamente. Por último, CoopeAlianza no la citó como competencia empresarial deseada.

El BN menciona la visión a futuro como una competencia importante, dado que el sector agrícola sufre en términos generales de un inmediatismo que le impide proyectar sus actividades en años venideros, por ejemplo, muchos/as pequeños/as productores/as no se plantean un plan de sucesión que brinde estabilidad/sostenibilidad a la actividad agrícola. Esta competencia solo el 50 % la cumple.

Para el BP es muy importante la disciplina/constancia y la proactividad, además considera que los/as pequeños/as productores/as que no han logrado financiarse presentan un grado de cumplimiento del 40 % y 60 %, respectivamente. La persona entrevistada considera que estas competencias se complementan, dado que un/a productor/a que no es constante ni disciplinado/a no estará asumiendo sus responsabilidades activamente y esto expone al emprendimiento a una falta de iniciativa muy peligrosa. La disciplina/constancia fue citada por el funcionario de CoopeAlianza, asignándole un 60 % de cumplimiento.

CoopeAlianza incluyó las competencias *deseos de aprender, orientación a las metas y creatividad*, con un grado de cumplimiento del 50 %, 60 % y 30 %, respectivamente. La cooperativa valora muy positivamente a las personas productoras con metas claras y que tienen deseos de aprender, dado que este perfil de cliente/a está abierto/a a la asesoría y al acompañamiento de la cooperativa, cuando algún obstáculo se presenta. Y la creatividad le permite ajustarse a nuevas realidades, además esta competencia es fundamental cultivarla, dado lo cambiante de la dinámica productiva y comercial agrícola.

Las tres personas entrevistadas concuerdan en que no existe una herramienta oficial para valorar las competencias empresariales de los/as solicitantes de crédito, pero insisten en que el contacto directo durante el proceso, sumado a la visita al sitio, permite crear una semblanza del lado humano de la persona solicitante y de sus habilidades, al margen de la documentación que debe presentar.

Coincidencias entre las competencias empresariales deseables por la banca, las competencias deseables según los/as pequeños/as productores/as y los requisitos solicitados para acceder a créditos productivos.

Se han observado diversas coincidencias entre las competencias empresariales consideradas por la banca y las personas productoras. A su vez, múltiples situaciones impiden que se desarrollen las actividades necesarias para que estas accedan al crédito. El trabajo formativo en las áreas débiles mejoraría el desempeño general de las personas productoras y mejoraría su perfil empresarial para acceder al crédito. La Figura 13 resume lo antes expuesto:

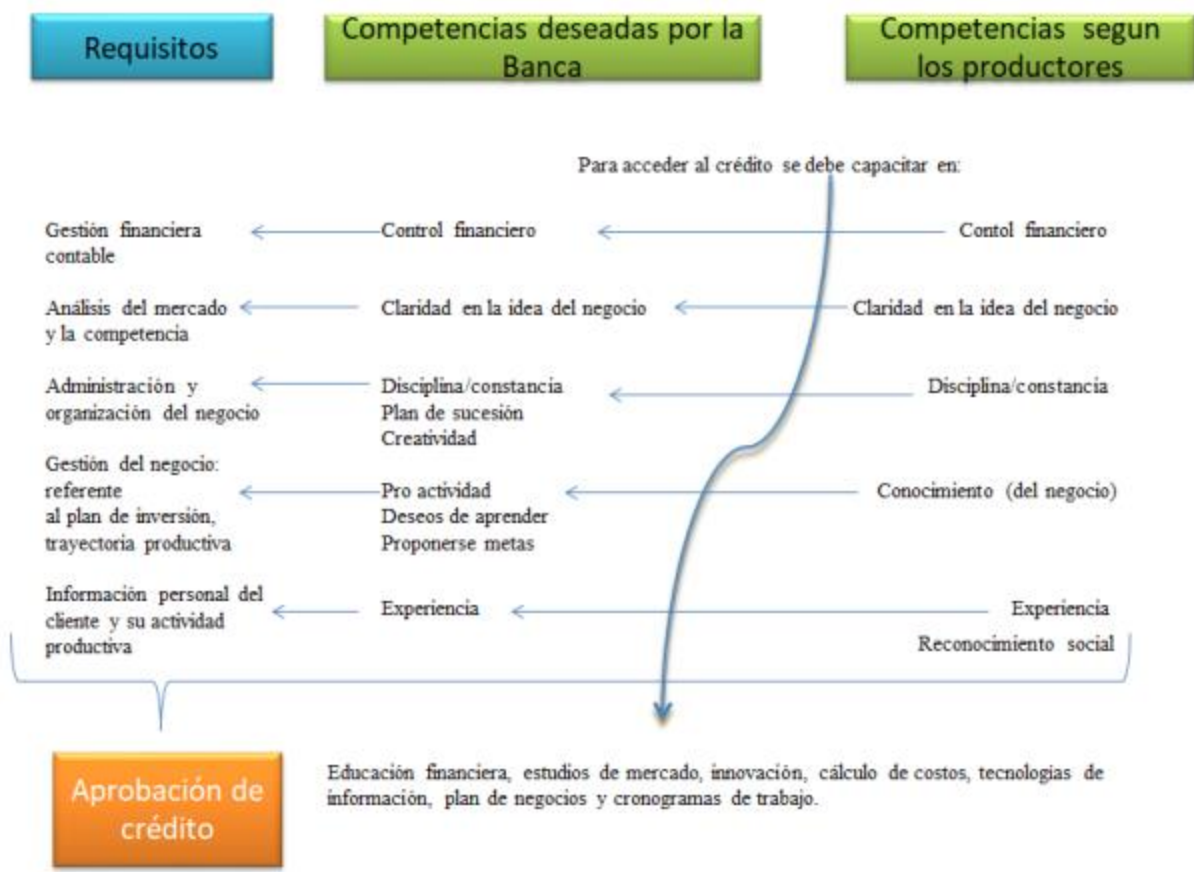


Figura 13. Coincidencias entre las competencias empresariales deseables por la banca, las competencias deseables según los/as pequeños/as productores/as y los requisitos solicitados para acceder a créditos productivos. Fuente: elaboración propia

Estrategia para disminuir la brecha existente entre los/as productores/as y los servicios financieros

Las personas funcionarias entrevistadas tuvieron acceso a un resumen ejecutivo de los hallazgos y al material referenciado en el marco teórico de este trabajo. Desde la perspectiva de cada una de las organizaciones, se valoró la viabilidad de las propuestas y se generaron una serie de recomendaciones.

Consideraciones a mediano y largo plazo.

Planteamiento.

Se ha determinado que un factor clave en el éxito de la bancarización de los/as pequeños/as productores/as es la educación financiera. Surge la interrogante: ¿Es viable la creación de una herramienta tipo Fintech colectiva que se convierta en una interfaz: productor/a solicitante/banca/productor/a bancarizado/a, más allá de las aplicaciones dedicadas al pago de servicios y préstamos o cálculo de cuotas?

La interfaz propuesta, una vez que recibe la información de la persona solicitante de crédito, deberá brindar una calificación, en el sentido del cumplimiento de las competencias deseadas. Brindará sugerencias y orientación para que las personas inicien un proceso correctivo y podrá conectar a la persona usuaria a grupos colaborativos de información, como la banca, asociaciones de productores/as, productores/as individuales y cooperativas.

La herramienta debe convertirse en un ecosistema de personas que compartan información útil que ayude a las personas usuarias rezagadas en las transformaciones que requieren para desarrollarse exitosamente, al brindar consejos para potenciar las capacidades administrativas, de educación financiera y gerencial.

El grupo focal consideró que una herramienta de este tipo es desde el punto de vista tecnológico totalmente viable, en la actualidad ya se dispone de recursos de *hardware* y *software* con la capacidad de enlazar a usuarios/as individuales e institucionales dentro del contexto planteado en esta propuesta.

Por ejemplo, la banca desde hace mucho tiempo utiliza de rutina herramientas como SIC, CREDID y EQUIFAX, las cuales se utilizan para hacer el análisis de crédito a las personas físicas y jurídicas que acuden a la banca. Estas herramientas manejan altos volúmenes de información, permiten la interconexión con múltiples plataformas de datos y son capaces de generar el *score* crediticio de una persona solicitante en tiempo real. De forma que la tecnología no es una limitante.

Las limitaciones surgen desde otros frentes:

- Limitantes de conocimiento por parte de las personas usuarias: Esto es evidente si se considera que muchas personas aún ofrecen resistencia al uso de las tecnologías de la información, y aunque estuviesen abiertas a usarlas, habría que valorar el nivel de complejidad de estas, lo que plantea un reto en términos de capacitación para el uso de la herramienta.
- La definición de los alcances en el manejo de la información de todas las partes involucradas
- La asignación de responsabilidades en el tema de la seguridad de los datos
- El financiamiento: Una plataforma de este tipo consumiría gran cantidad de recursos de todo tipo.
- Definir ¿qué se va a hacer?, ¿cómo se va a hacer? y ¿cuándo se va a hacer? Un estudio para definir estas preguntas básicas sería complejo y costoso. Y no hay voluntad política para hacerlo.
- Dificultades para acceder a información de operadoras crediticias fuera del sistema financiero formal

En síntesis, técnicamente es viable, pero política y financieramente no lo sería.

Consideraciones de menor complejidad.

Planteamiento.

¿Existe un espacio dedicado exclusivamente a atender al/a la pequeño/a productor/a, donde se tramite el crédito productivo de forma orientativa, explicándole (previa aplicación de una herramienta de evaluación de competencias empresariales) cuáles son sus puntos débiles y fuertes, y brindar orientación para que solvente sus carencias? Conforme la persona productora demuestre mejoras en su desempeño, podrá ver cómo mejora su calificación crediticia. ¿A todas las personas productoras agrícolas, sin importar el tamaño de su negocio, se les brinda atención orientativa?

Ante el planteamiento de estas interrogantes, el grupo focal considera que se han instaurado diferentes formas de abordaje para el/la pequeño/a productor/a:

- Existe un espacio y una dinámica particulares para atender a esta población, se le orienta en cada etapa del proceso y se le da seguimiento.
- Existe una atención integral que abarca a todos los segmentos de productores/as, sin importar su tamaño. Diseñada utilizando las experiencias acumuladas de muchos años por la institución. Pero está muy enfocada en atender a la clientela con experiencia, que ya está bancarizada. Descuidando en ocasiones a la persona productora primeriza. La falta de empatía en plataforma puede desanimar al/a la productor/a y hacerlo/a desistir en su empeño de financiarse, siendo que después migra a otras alternativas financieras.
- No existe un espacio exclusivo como tal, cada cliente/a se atiende según su naturaleza y contexto. Crear un área de atención exclusiva para esta población implicaría un consumo

importante de recursos y no sería viable, dado que “todo/a cliente/a es un caso particular”.

- Respecto a la aplicación de una herramienta de valoración de competencias empresariales a cada persona productora solicitante, se puede afirmar que es algo viable, técnica, legal y financieramente. Todo depende de la forma en que se diseñe la incorporación de esta actividad al proceso crediticio. Además, algo similar se realiza, de forma no implícita, desde el inicio, conforme se va completando el proceso crediticio.

Las particularidades que tienen cada segmento y cada cliente/a individual dificultarían la creación de una ventana de atención exclusiva para el/la pequeño/a productor/a. Los esfuerzos deben orientarse a facilitar el proceso a todos los grupos, en general, al mismo tiempo que se desarrollan productos cada vez más específicos para cada sector.

Educación financiera.

Pregunta a ejecutivos/as.

¿Es viable que la banca desarrolle estrategias de educación financiera?

Las tres personas entrevistadas concuerdan en que es viable y necesario. El reto en este punto en particular consiste en desarrollar estrategias que garanticen el compromiso de la clientela para iniciar un proceso de capacitación y terminarlo exitosamente.

Ampliación de rutas para el acceso a los fondos del SBD.

Se ha determinado en apartados anteriores cómo a los/as pequeños/as productores/as se les dificulta presentar diversos requisitos al momento de solicitar un crédito, a la vez que se observa que la banca y las personas productoras coinciden en que poseer una serie de competencias empresariales específicas facilita su trabajo y potencia su perfil ante las entidades crediticias.

Es importante trabajar en capacitación, con miras a potenciar las destrezas que ya posean las personas productoras e introducir nuevas para mejorar su perfil y habilidades empresariales. Por consiguiente, el grupo focal considera que una alternativa viable para mejorar la bancabilidad de los/as pequeños/as productores/as es a través de la capacitación y la simplificación de trámites. Se requiere, por consiguiente, trabajar en dos sentidos: a) productores/as y entes capacitadores, b) productores/as y banca. La Figura 14 muestra un esquema de las rutas de acción propuestas.

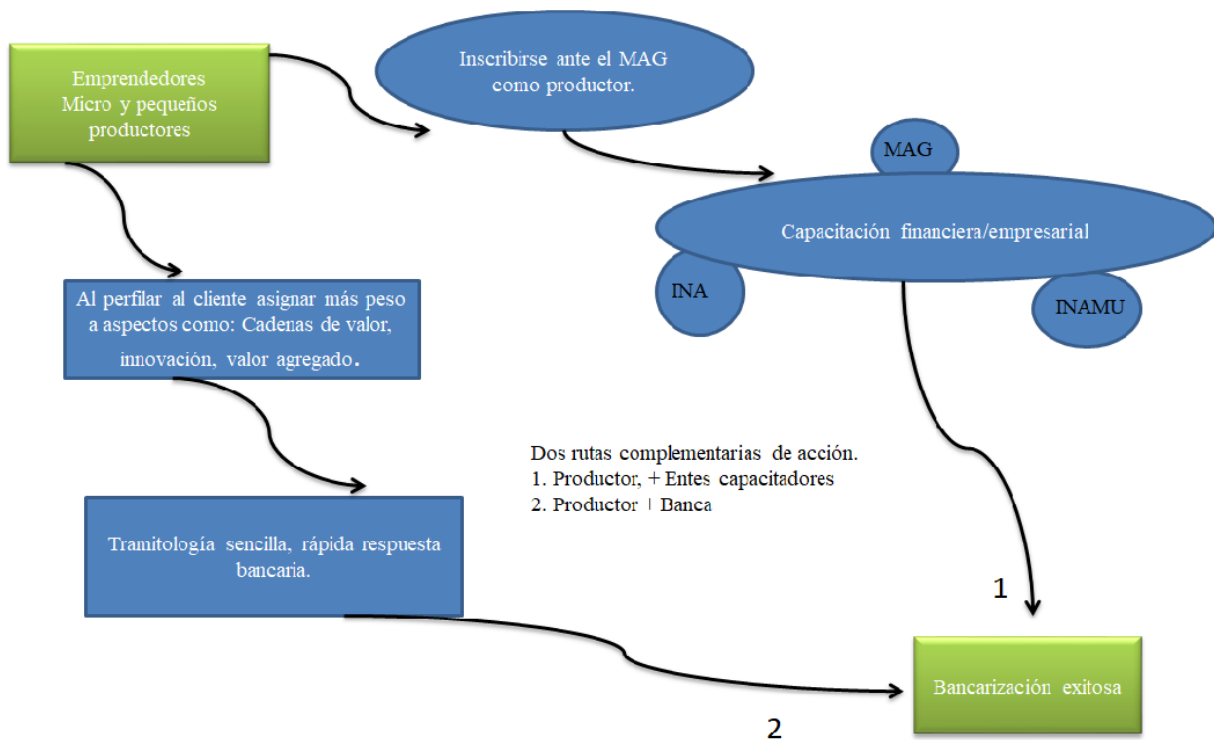


Figura 14. Rutas propuestas para mejorar el acceso al crédito productivo de los/as pequeños/as productores/as. Región Brunca. Fuente: elaboración propia

Respecto a cada punto, el grupo considera:

- La mejor forma de acercar a las personas al financiamiento productivo es mediante la capacitación en educación financiera. Los vacíos en este tema son una de las causas de que muchas personas sean excluidas del sistema financiero. De forma que la educación es el motor de la inclusión financiera, para todos los grupos de clientes/as.
- El grupo de trabajo considera la propuesta de recibir una capacitación en temas financieros de forma obligatoria, una vez que se inscriban como pequeños/as productores/as. En esta línea, sería factible involucrar al MAG como ente capacitador, a través de los Comités Sectoriales Locales Agropecuarios (COSELES). La participación

en capacitaciones sería una medida para potenciar la sobrevivencia y solvencia administrativa de los emprendimientos. Inclusive, en el pasado se han intentado establecer alianzas con esta entidad para brindar formación en temas varios de la banca, pero no ha sido posible, las barreras han sido esencialmente de carácter burocrático.

- La valoración de la creatividad de una persona productora y la naturaleza de la cadena productiva en la que participa ya se realiza, pero no de forma explícita, sin embargo, son criterios importantes que ayudan a perfilar a la persona solicitante. La valoración de las cadenas productivas ha sido un factor que ha contribuido a crear productos financieros particulares, como es el caso de los créditos para café, caña y ganadería.
- La flexibilización de la tramitología es viable, las cooperativas han trabajado mucho en este aspecto, pero la dinámica administrativa de la banca es más rígida y será necesario más trabajo y tiempo para simplificar los procesos de crédito.
- Existe un problema cultural y político a la hora de abordar el tema del financiamiento a los/as pequeños/as y micro productores/as, y es la sombra permanente de la condonación de deudas. Por diversos factores, cada cierto tiempo surge la discusión de aplicar fórmulas de condonación como una medida para bajarle la presión a la persona productora y que esta sienta más confianza para acercarse a la banca a pedir prestado.

La política del/de la “pobrecito/a productor/a” es muy dañina, atraería a personas productoras sin compromiso a la banca y generaría la resistencia de los colocadores de crédito a ofrecer los fondos. Simplemente no tendría sentido prestar capital de trabajo a personas que llegan a la banca atraídas por la posibilidad del no pago. Estas propuestas surgen cada cierto tiempo según el momento político, sin considerar criterios técnicos, de viabilidad y sostenibilidad del sistema, y hace que los operadores financieros no sientan

interés en ejecutar estos dineros. Lo anterior refuerza más la tesis de que el éxito del financiamiento y el incremento de la inclusión financiera debe primero pasar por la educación en temas de banca y finanzas.

Es viable crear alianzas Banca/MAG en temas de capacitación. En el pasado se han hecho intentos para concretarlas, pero ha faltado voluntad política para hacerlo. La valoración de la cadena productiva y la creatividad en los procesos crediticios es un hecho implícito, y la flexibilización de la tramitología es un tema que no está resuelto aún, pero permanentemente se analiza y discute a lo interno de las instituciones financieras.

Lecciones aprendidas

Las condiciones económicas del país en términos generales han sido muy difíciles para todos los sectores productivos, la Banca, actor clave en la dinámica económica, también ha experimentado presiones al ver cómo sus carteras crediticias se deterioran por el impago de sus clientes/as. Las consecuencias por la crisis durante y después de la pandemia por covid-19 se seguirán sintiendo por mucho tiempo.

Nos encontramos en un ambiente difícil, donde las entidades financieras luchan entre sí por captar recursos, sanear sus carteras de crédito afectadas por la crisis y renovarse con créditos de bajo riesgo. Para cumplir esos objetivos, los colocadores de crédito deben afinar sus filtros y apostar a los sectores más solventes. Desafortunadamente, muchos/as de los/as pequeños/as productores/as agrícolas de la Región Brunca no están dentro de este grupo.

Desde el inicio de este estudio fue palpable la resistencia de los actores financieros a colaborar, aduciendo temas de protección de datos y seguridad bancaria. Destaco el hecho de que muchos de ellos validaron su actitud bajo la premisa de que toda información se canaliza a través

de entes oficiales como el SBD, el Banco Central o el INFOCOOP. Esa actitud es muy válida si se estuviese solicitando información sensible.

Sin embargo, el estudio está enfocado en conocer las cualidades personales que hacen a una persona productora “mejor clienta bancaria”, “más atractiva para la banca” y “más fácil de bancarizar”. Definir estas cualidades o competencias empresariales deseables podría dar insumos para entender por qué a unas personas productoras se les hace más fácil acceder a los productos financieros y a otras no y cómo ayudarlas a superar sus puntos débiles.

Considero que el tema propuesto en la investigación no está dentro de los intereses de ese sector de la banca.

Muchas personas productoras creen que hacer las labores de la finca responsablemente es suficiente para que una entidad financiera las califique positivamente y les otorgue un crédito. Pero esa es solo una parte de la valoración, muchos/as productores/as desconocen por completo principios básicos de contabilidad o cómo realizar un plan de trabajo debidamente calendarizado, un plan de recambio generacional y una red de contactos, solo por citar algunos ejemplos.

Entre tanto, la banca analiza el desempeño general de una persona productora mediante la evidencia que esté presente durante el proceso de presentación de requisitos. La valoración de sus competencias no está incluida en este proceso, al menos explícitamente. En este punto es donde toma relevancia el tema de las competencias, dado que durante el proceso el contacto personal entre el/la potencial cliente/a y la persona ejecutiva bancaria puede llegar a valorizar al/a la cliente/a desde la perspectiva documental hasta la más humana, al conocer sus diferentes entornos y sopesar sus cualidades y debilidades.

La destreza de la persona analista de crédito es clave para sopesar todas estas variables y cualidades. El personal ejecutivo en su totalidad está de acuerdo en que a nivel general existe un

vacío muy profundo en el tema de la educación financiera. Los/as pequeños/as productores/as que se aproximan a la banca carecen de capacitación en diversidad de temas, como el económico o el uso de aplicaciones digitales.

Muchos actores dentro del sector público están facultados para brindar capacitaciones y asesorías en diversidad de temas (INA, MAG, INAMU, INDER), las personas entrevistadas consideran factible crear alianzas entre estas organizaciones y la banca, con el fin de reducir la brecha de conocimiento financiero existente. Educar en finanzas y capacitar para potenciar las competencias empresariales de los/as pequeños/as productores/as podría ser una excelente herramienta de consolidación e inclusión financiera.

Conclusiones y recomendaciones

- 1) Durante el periodo 2017-2021 se ha presentado un aumento en los montos máximos promedios financiados por la banca, en detrimento de los montos mínimos promedio. La desaceleración económica, la incertidumbre y la presión a lo interno de los entes crediticios para generar colocaciones han direccionado sus esfuerzos a la búsqueda de clientela dentro de los sectores productivos más estables y de mayores ingresos, desatendiendo de forma indirecta a sectores menos dinámicos y, por consiguiente, más necesitados de financiamiento.
- 2) En la Región Brunca, la banca estatal y el cooperativismo son los actores financieros más importantes, colocando casi la totalidad del financiamiento productivo de la zona. La preferencia de los sectores productivos por el cooperativismo se basa en una combinación de factores, como las tasas de interés, la flexibilidad en los análisis financieros, la mayor rapidez en el procesamiento de las solicitudes de crédito respecto a la banca, la variedad

en la cartera de productos, la disponibilidad de productos financieros específicos según línea productiva (café, caña, ganado, agricultura) y el acompañamiento durante el proceso.

- 3) La brecha de género es un problema por resolver, del total del financiamiento productivo, tres cuartas partes corresponden a financiamiento masculino y una cuarta parte al femenino. Este es un fenómeno multifactorial donde intervienen elementos culturales, educativos y sociales. Las estrategias implementadas por los diferentes actores no han logrado revertir este fenómeno. Urge crear encadenamientos interinstitucionales efectivos que permitan a las mujeres acceder a financiamiento productivo de forma oportuna.
- 4) Productos financieros como el crédito revolutivo y el factoreo han permitido dinamizar las finanzas de muchas personas productoras y aumentar las carteras de crédito.
- 5) Elaborar el perfil del/de la cliente/a cuando solicita un crédito implica el análisis de una serie de evidencias documentales, estudios periciales y entrevistas con la persona solicitante. Todos los elementos son importantes para crear la imagen financiera de cada cliente/a y medir riesgos. En esta serie de análisis destaca la importancia de la visita al sitio. La calidad del entorno donde se desarrollará la actividad productiva puede ser el factor determinante en el otorgamiento de un crédito.
- 6) Los requisitos más difíciles de presentar, tanto para personas productoras financiadas como no financiadas, son la disponibilidad de garantías y la presentación de estados financieros. En esta línea, ambas poblaciones refirieron durante las entrevistas que es fundamental contar con profesionales contables para poder acceder a la banca de forma oportuna.

- 7) En el proceso de análisis de crédito, el estudio de las competencias empresariales no es algo que esté explícitamente constituido, pero el personal ejecutivo bancario concuerda en que, durante el proceso, conforme se interactúa con la persona solicitante, se van revelando estas competencias y esto permite una mayor comprensión de cada solicitante y del estado general de su actividad productiva. Crear una herramienta sencilla y rápida de aplicar, para detectar las competencias empresariales de que disponen los y las solicitantes de crédito, sería un complemento positivo a la hora de perfilar a la clientela.
- 8) El grado de cumplimiento de las competencias empresariales deseables por parte de las personas solicitantes presenta una alta variabilidad, llegar a niveles homogéneos de cumplimiento requeriría un gran esfuerzo en capacitación y educación financiero-empresarial.
- 9) El grupo focal considera que desde el punto de vista tecnológico existen en la actualidad muchas herramientas útiles para interconectar a las personas con la banca y crear una interfase amigable que permita el intercambio de contenidos útiles y enriquecedores, pero no considera que exista voluntad política para desarrollar una herramienta de este tipo; a la limitante política habría que agregar los retos legales, administrativos y financieros para darle sostenibilidad.
- 10) Los esfuerzos para bancarizar exitosamente a los/as pequeños/as productores/as, reducir la brecha de género y mejorar la colocación deben apoyarse en estrategias colaborativas entre instituciones que brinden servicios financieros y no financieros, como la capacitación en finanzas, el desarrollo de la creatividad y los usos de las tecnologías de la información. El financiamiento es solo una parte del éxito. Se debe enriquecer el entorno de las personas productoras con información útil y de fácil acceso.

Bibliografía

- Agencia de Calidad de la Educación. (s. f.). *Herramienta matriz de priorización de problemas*.
file:///C:/Users/ASUS/Desktop/yo/Matriz_de_priorizacion_de_problemas.pdf
- Banca para el Desarrollo. (2020). *¿Qué es el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)?*
<https://www.sbdcr.com/transparencia/historia/>
- Banca para el desarrollo. (2022). *Preguntas frecuentes*.
<https://sbdcr.com/preguntas-frecuentes/cuales-son-los-recursos-del-sbd/>
- Blanco, A. (2007). *Trabajadores competentes*. Editorial ESIC.
https://books.google.co.cr/books?id=H1tYIHVziM8C&pg=PA19&source=gbs_toc_r&cad=4#v=onepage&q&f=false
- Banco Mundial. (20 de abril de 2018). *La inclusión financiera es un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad*.
<https://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview#1>
- Decreto Ejecutivo Reforma División Regional del Territorio de Costa Rica, para los Efectos de Investigación y Planificación del Desarrollo Socioeconómico N. ° 9501. (1978). Sistema Costarricense de Información Jurídica.
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=59730&nValor3=67054&strTipM=TC
- Casas, N. (10 de setiembre de 2010). Teoría de las restricciones o cuellos de botella. *Revista M&M*. file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Teoria_de_las_Restricciones_o.pdf
- Cerdas, M. (2022). Cantidad de microempresas de los hogares en Costa Rica creció 23,6 % en 2021. *Semanario El Financiero*. <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/cantidad-de-microempresas-de-los-hogares-en->

costa/FAWXXQIPFPA33CLRIE3V4HK6GM/story/#:~:text=Los%20454.650%20microempr
endimientos%20contabilizados%20en,de%20740.000%20puestos%20de%20trabajo&text=En
%202021%2C%20Costa%20Rica%20contabiliz%C3%B3,en%20que%20se%20estimaron%2
0367.911.

Chaves, R. (2018). La necesidad de pensar la agricultura como negocio. *Revista Digital Pensis*.
Instituto Tecnológico de Costa Rica. <https://www.tec.ac.cr/pensis/articulos/necesidad-pensar-agricultura-negocio>

ConAvalSi. (2019). *¿Cuáles son las diferencias entre aval y garantía?*
<https://www.conavalsi.com/blog/aval-garantia-que-es-diferencias>

Cott Creus, D. (27 de noviembre de 2003). *El financiamiento del sector productivo a través de
mercados de capitales, ventajas y tipología de instrumentos*. <http://www.iimv.org/iimv-wp-10/resources/uploads/2014/12/DonaldCott.pdf>

Díaz, R. y Carranza, F. (2016). Políticas de acceso al financiamiento del micro, pequeño y
mediano productor en las cadenas globales de mercancías: crédito e IED. Centro Internacional
de Política Económica para el Desarrollo Sostenible. *Revista de Política Económica y
Desarrollo Sostenible*.
[https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/19539/Pol%c3%adticas%20de%20acceso%20al%20financiamiento%20del%20micro%2c%20peque%c3%b1o%20y%20mediano%20p
roductor%20en%20las%20cadenas%20globales%20de%20mercanc%c3%adas_%20cr%c3%
a9dito%20e%20IED.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/19539/Pol%c3%adticas%20de%20acceso%20al%20financiamiento%20del%20micro%2c%20peque%c3%b1o%20y%20mediano%20p
roductor%20en%20las%20cadenas%20globales%20de%20mercanc%c3%adas_%20cr%c3%
a9dito%20e%20IED.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

ESAN. (15 de julio de 2016) *¿Qué son competencias?* Revista digital ConexioESAN.
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-son->

planificación, sector de actividad económica y otros. <https://www.inec.cr/encuestas/encuesta-nacional-de-microempresas-de-los-hogares>

InfoAgro. (2021). *Sistema de información del sector agropecuario costarricense.*
<http://www.infoagro.go.cr/EstadisticasAgropecuarias/CreditosSeguros/Paginas/default.aspx>

Lecuona, R. (2014). Algunas lecciones de la experiencia reciente de financiamiento a las pymes en Colombia, Costa Rica y México. CEPAL.

Ley Sistema de Banca para el Desarrollo N. ° 8634. (2014).
http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=63047

Martinelli, S. et al. (12 de febrero de 2016). *Cinco razones para amar a los pequeños productores.* Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA). Publicado por la Unidad de Gestión de Climate Change Agriculture and Food Security (CCAFS).
<https://ccafs.cgiar.org/es/news/cinco-razones-para-amar-los-pequenos-productores#.WuIX3YjwaUk>

MEIC. (2021). Estado de Situación PYME en Costa Rica 2021.
<http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2021/pyme/DIGEPYME-INF-038-2021.pdf>

Ministerio de Agricultura y Ganadería. (2015). *Plan de Acción para la Reactivación Económica Región de Desarrollo Brunca (2015-2018).*
https://www.mag.go.cr/regiones/region_brunca/Caracterizacion-Region-Brunca.pdf

- Parsons, T. (1986). *La sociedad. Perspectivas evolutivas y comparativas*. Editorial Trillas.
https://www.academia.edu/29908626/Parsons_Talcott_La_Sociedad_Perspectivas_Evolutivas_y_Comparativas
- Perdomo, M. (1998). *Planeación financiera*. Editorial ECAFSA. México, D. F.
- Peña, C. (26 de setiembre de 2020). Sistema de Banca para el Desarrollo: un total fracaso, una farsa. *El Observador*. <https://observador.cr/sistema-de-banca-para-el-desarrollo-un-total-fracaso-una-farsa/>
- Real Academia Española (2014). *Diccionario de la lengua española*. <https://dle.rae.es/financiar>
- Revista Digital Pensis*. (junio, 2017). Mipymes, el sueño posible de pocos.
<https://www.tec.ac.cr/pensis/articulos/mipymes-sueno-posible-pocos#:~:text=El%20Ministerio%20de%20Econom%C3%ADa%2C%20Industria,jur%C3%ADdica%2C%20en%20actividades%20industriales%2C%20comerciales>
- Sancho, F. (2017a). *Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/inclusion_financiera_de_la_pequena_y_mediana_empresa_en_costa_rica_watermark.pdf
- Sancho, F. (2017b). *Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible 2017, avances del SBD como política pública de inclusión financiera*. Estado de la Nación.
https://repositorio.conare.ac.cr/bitstream/handle/20.500.12337/1133/1066.%20Avances%20de%20SBD%20como%20pol%C3%ADtica%20p%C3%BAblica%20de%20inclusi%C3%B3n%20financiera_Estado%20de%20la%20Naci%C3%B3n_Cap%C3%ADtulo%20Oportunidades%20estabilidad%20y%20solvencia%20econ%C3%B3micas.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria. (2018). *Informe de Gestión del Sector Agropecuario y Rural, mayo 2014 - abril 2018.*

<http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/D10-10967.pdf>

Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria. (2020). *Desempeño del Sector Agropecuario, Pesquero y Rural 2020.* [http://www.sepsa.go.cr/docs/2021-006-](http://www.sepsa.go.cr/docs/2021-006-Desempenno_SectorAgro_2020.pdf)

[Desempenno_SectorAgro_2020.pdf](http://www.sepsa.go.cr/docs/2021-006-Desempenno_SectorAgro_2020.pdf)

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (2002). Sistema de Registro del Ministerio de Agricultura y Ganadería, para Certificar la Condición de Pequeño y Mediano Productor Agropecuario (PYMPA) N. ° 37911-MAG.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=75656&nValor3=93929&strTipM=TC

Sistema de Información del Sector Agropecuario Costarricense. (2021) Portal web oficial.

<http://www.infoagro.go.cr/EstadisticasAgropecuarias/CreditosSeguros/Paginas/default.aspx>

Tercer Informe de Evaluación del SBD. (junio, 2022). <https://www.sbdcr.com/wp-content/uploads/2022/09/III-Informe-de-evaluacion-SBD-2022.pdf>

Vargas, F. (2007). La formación por competencias: instrumento para incrementar la empleabilidad. Portal Área RH.

<http://www.arearh.com/formacion/formacionporcompetencias.htm>

Anexos

Anexo 1

Entrevista a los/as pequeños/as productores/as agrícolas

1. Cantidad de personas entrevistadas: veinte
2. Fecha de realización: del 10 de agosto al 2 de octubre del 2022
3. Lugar de residencia de las personas entrevistadas: Buenos Aires de Puntarenas, Pérez Zeledón y Palmar Norte, San Vito
4. Actividades productivas:

Productores/as financiados/as	Cantidad	Productores/as no financiados/as	Cantidad
Ganadería	4	Ganadería	3
Agricultura	3	Agricultura	3
Avicultura	1	Porcicultura	3
Porcicultura	1	Finca integral	1
Finca Integral	1		

6. Preguntas

1. ¿Cuáles competencias aprecia y considera la banca para otorgar los financiamientos, aunque no sea de manera explícita?
2. ¿Cuál fue el principal obstáculo que enfrentó para acceder al crédito?
3. ¿Cuáles fueron los requisitos más difíciles de conseguir/presentar?
4. ¿Cuál es el mayor riesgo para la persona productora que opta por estos financiamientos?
5. ¿Cuáles considera que son las características deseables de producto financiero para pequeños/as productores/as?
6. ¿Alguna situación más que desee externar?