

INSTITUTO TECNOLÓGICO DE COSTA RICA  
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
SEMINARIO GERENCIAL DE FINANZAS



**“Caracterización y Tendencias de las organizaciones microfinancieras  
de Costa Rica”**

Profesor:

MAE. Víctor Garro Martínez

**Integrantes del Grupo:**

David Hernández Rojas

Gloriana Valenciano Méndez

Hernán Herrera Madrigal

**Primer Semestre 2015**

# Índice

---

Índice.....	ii
Índice de cuadros.....	vii
Resumen Ejecutivo.....	ix
Introducción.....	x
Capítulo I.....	12
Generalidades de la Investigación.....	12
1. Justificación.....	12
2. Problema.....	13
3. Objetivos del Estudio.....	13
a. Principal.....	13
b. Específicos.....	13
4. Alcances.....	14
5. Limitaciones.....	14
Capítulo II.....	15
Estado del Arte.....	15
1. Marco Contextual.....	15
a. Microfinanzas en América Latina y el Caribe.....	15
b. Microfinanzas en Costa Rica.....	16
c. REDCOM.....	18
d. RedCamif.....	19
e. Normativa.....	20
2. Marco teórico.....	20
a. Definición de microfinanzas.....	20

b. Estimación del riesgo.....	23
c. Tasa de Interés .....	23
Capítulo III.....	25
Marco Metodológico.....	25
1. Enfoque de Investigación: .....	25
a. Mixto: .....	25
2. Tipo de Investigación:.....	25
a. Exploratoria:.....	25
b. Descriptiva: .....	25
3. Técnicas de investigación: .....	25
a. Entrevista estructurada: .....	25
4. Selección de la Muestra .....	26
5. Fuentes y Sujetos:.....	26
a. Fuentes.....	26
b. Sujetos.....	27
Capítulo IV .....	28
Hallazgos .....	28
1. Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa .....	28
a. Caracterización de las organizaciones de crédito comunal. ....	28
b. Organigrama de REDCOM .....	32
c. Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.....	33
d. Tendencia del modelo de crédito rural de Costa Rica .....	33
e. Alcances de las organizaciones de crédito comunal.....	34
2. FIDERPAC. ....	35
a. Fuentes de recursos financieros.....	35

b.	Metodología empleada para la colocación de créditos: comité de crédito ....	37
c.	Procedimiento de colocación de créditos.....	38
d.	Proceso de cobro de los créditos.....	39
e.	Tipos de crédito: .....	39
f.	Características de los créditos .....	39
g.	Cartera de clientes.....	40
h.	Recursos humanos.....	40
i.	Procesos internos. ....	40
j.	Organigrama .....	42
f.	Metodología de cálculo de las tasas de interés.....	42
g.	Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros.....	44
h.	Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.....	44
i.	Alcances de las organizaciones de crédito comunal.....	44
3.	FUDECOSUR.....	45
a.	Fuentes de recursos financieros.....	45
b.	Proceso para obtener recursos financieros .....	45
c.	Metodología para la colocación de créditos.....	46
d.	Proceso de colocación de créditos .....	47
e.	Proceso de cobro de los créditos.....	48
f.	Tipos de crédito:.....	48
g.	Características de los créditos.....	48
h.	Cartera de clientes.....	49
i.	Recursos humanos. ....	49
j.	Procesos internos. ....	49
k.	Organigrama.....	50

l.	Metodología de cálculo de las tasas de interés.....	50
m.	Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros.....	51
n.	Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.....	51
o.	Alcances de las organizaciones de crédito comunal.....	51
4.	ASOPRO.....	51
a.	Fuentes de recursos financieros.....	52
b.	Metodología para la colocación de créditos.....	52
c.	Proceso de colocación de créditos.....	53
d.	Proceso de cobro de los créditos.....	53
e.	Tipos de crédito:.....	54
f.	Características de los créditos.....	54
g.	Cartera de clientes.....	54
h.	Recursos humanos.....	55
i.	Metodología de cálculo de las tasas de interés.....	55
j.	Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros.....	55
k.	Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.....	56
l.	Alcances de las organizaciones de crédito comunal.....	56
5.	APRODE:.....	56
a.	Fuentes de recursos financieros.....	57
b.	Proceso para obtener recursos financieros.....	57
c.	Procedimiento y metodología para la colocación de créditos.....	58
d.	Proceso para entregar el dinero o para el cobro de los créditos.....	59
e.	Tipos de crédito:.....	59
f.	Características de los créditos.....	60
g.	Cartera de clientes.....	61

h.	Recursos Humanos .....	61
i.	Organigrama .....	62
j.	Metodología de cálculo de las tasas de interés.....	63
k.	Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal. ....	64
l.	Tendencia de las microfinancieras:.....	64
m.	Alcance de las microfinancieras .....	64
6.	Fundación Mujer.....	65
a.	Medios para captar recursos financieros .....	65
b.	Procedimiento de colocación de créditos.....	66
c.	Proceso de cobro de los créditos.....	69
d.	Tipos de crédito: .....	70
e.	Características de los créditos.....	70
f.	Cartera de clientes .....	71
g.	Recursos Humanos .....	71
h.	Metodología de cálculo de las tasas de interés. ....	72
i.	Normativa prudencial .....	72
j.	Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros. ....	73
k.	Tendencia de las microfinancieras y Fundación Mujer .....	73
l.	Alcances de las organizaciones de crédito comunal.....	73
	Capítulo V Síntesis de resultados .....	75
1.	Fuentes de recursos financieros .....	75
2.	Metodología empleada para la colocación de créditos.....	77
3.	Procedimiento de colocación de créditos. ....	79
4.	Proceso de cobro de los créditos. ....	81
5.	Tipos de crédito:.....	81

6. Características de los créditos .....	82
7. Cartera de clientes .....	84
8. Recursos humanos.....	85
9. Procesos internos.....	86
10. Metodología de cálculo de las tasas de interés.....	86
11. Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros. ....	87
12. Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal. ....	88
13. Alcances de las organizaciones de crédito comunal.....	88
14. Tendencia de las organizaciones microfinancieras.....	89
Conclusiones y Recomendaciones .....	90
1. Conclusiones:.....	90
2. Recomendaciones.....	92
Apéndice .....	94
<i>Entrevista #1: trabajadores de las microfinancieras.....</i>	<i>94</i>
<i>Entrevista #2: asesores u otros.....</i>	<i>97</i>
Bibliografía .....	101

## Índice de cuadros

---

Cuadro No. 1.....	43
Método de cálculo de las tasas de interés FIDERPAC fuentes internas .....	43
Cuadro No. 2.....	43
Método de cálculo de las tasas de interés FIDERPAC fuentes externas.....	43
Cuadro No. 3.....	77

Resumen de fuentes de financiamiento de las microfinancieras.....	77
Cuadro No. 4.....	79
Resumen de medios utilizados por las microfinancieras para otorgar los créditos. ....	79
Cuadro No. 5.....	80
Resumen del proceso de colocación de créditos. ....	80
Cuadro No. 6.....	82
Resumen de tipos de créditos otorgados por las microfinancieras. ....	82
Cuadro No. 7.....	84
Características de los créditos ofrecidos por las microfinancieras. ....	84
Cuadro No. 8.....	85
Cartera de clientes de las microfinancieras.....	85
Cuadro No. 9.....	87
Método de cálculo de las tasas de interés .....	87



# Resumen Ejecutivo

---

El objetivo del presente estudio es analizar la caracterización y tendencia de las organizaciones de microfinanzas en Costa Rica, con el fin de identificar los recursos financieros, la metodología para colocación y cobro de créditos que utilizan las microfinancieras, los aspectos que consideran para el cálculo de la tasa de interés y por último determinar el alcance de las organizaciones de crédito comunal.

Dentro de la información más relevante de la investigación, obtenida a partir de las entrevistas realizadas a una muestra de 5 microfinancieras, se determinó que las mismas cuentan con tres fuentes de captación de recursos financieros, provenientes de organismos nacionales, internacionales y fondos propios, siendo la principal colocación de FIDERPAC, FUDECOSUR y ASOPRO en el sector productivo y APRODE y Fundación Mujer en el sector comercial.

La colocación y cobros de los créditos se realizan mediante comités de créditos, en los diferentes poblados rurales, o de forma directa en las oficinas de cada organización. Las garantías exigidas por las organizaciones son fiduciarias, hasta un monto de 2 millones de colones, e hipotecarias, hasta los 10 millones de colones, y las tasas de interés oscilan del 10% al 24% dependiendo de la fuente donde se hayan obtenido los recursos. En el ámbito jurídico, no existe ninguna ley que regule, prohíba o limite el accionar de este tipo de organizaciones.

La tendencia del modelo está direccionada a la ampliación de la oferta crediticia para cubrir necesidades que presenten sus clientes, producto del crecimiento de sus negocios. Adicional, a futuro las microfinancieras se quieren expandir hacia zonas desabastecidas para abarcar más mercado.

# Introducción

---

El modelo microfinanciero en Costa Rica data de la década de los 80, la presente investigación tiene como propósito realizar una caracterización y medir la tendencia actual de las organizaciones microfinancieras de Costa Rica.

Existen estudios sobre las microfinancieras en Costa Rica donde se refleja la realidad financiera de estas organizaciones y todos sus históricos numéricos, sin embargo no se tiene documentación actualizada que describa el funcionamiento de estas entidades. Es por esto que la presente investigación pretende realizar una caracterización y describir la tendencia de las instituciones microfinancieras en Costa Rica.

Para realizar la extracción de la información se realizaron entrevistas a los directores de las diferentes organizaciones microfinancieras. De dichas entrevistas se obtuvo la situación actual que afrontan, así como el horizonte al cual desean dirigirse.

La investigación consta de cinco capítulos, detallados de la siguiente forma:

- Capítulo I: Generalidades de la Investigación.

Aquí se detalla la justificación de la investigación, así como los objetivos alcanzados durante el estudio y por último se enlistan los principales alcances y limitaciones que presentó el desarrollo de la exploración.

- Capítulo II: Estado del arte.

El estado del arte hace énfasis en el marco contextual en el cual se desarrolla el estudio, a su vez se detallan los principales fundamentos teóricos en el marco teórico.

- Capítulo III: Marco Metodológico.

Describe la forma en la cual se llevó a cabo la investigación, enfatizando en temas como enfoque, tipo y técnicas utilizadas para recabar la información.

- Capítulo IV: Hallazgos.

En este apartado se profundiza cada una de las entrevistas realizadas, describiendo los principales factores que inciden en el funcionamiento de las microfinancieras. Por su parte se expone la perspectiva que tienen los directores sobre la tendencia que presenta el modelo.

- Capítulo V: Síntesis de resultados.

La síntesis consta de dos partes, una donde se resumen los principales factores por cada una de las microfinancieras. Además se realizó una caracterización donde se desglosan las similitudes que presentaron las organizaciones entrevistadas.

- Conclusiones y Recomendaciones.

Por último se resumen las principales conclusiones y recomendaciones obtenidas después de realizada la investigación.

# Capítulo I

## Generalidades de la Investigación

---

### 1. Justificación

Las microfinanzas tienen un antecedente histórico en la región latinoamericana. Su mayor crecimiento se presentó en la década de los años 80 cuando en Suramérica se comenzó a explotar este modelo en Brasil, Perú, Bolivia, Ecuador y Venezuela. (L Rodriguez, 2009, pág. 24)

En Costa Rica se remonta también a la década de los 80 con la creación de FINCA (Fundación Integral Campesina), la cual se encargó durante varios años de instaurar el modelo microfinanciero en las regiones rurales de la nación. (L Rodriguez, 2009, pág. 24)

Desde su implementación y hasta la fecha, el modelo ha sufrido cambios orientados a la sostenibilidad y rentabilidad del negocio. Estos cambios han generado la incorporación, en el sector, de nuevas organizaciones, además de la salida de otras.

Existen investigaciones anteriores donde se caracterizó el modelo, como lo es el vigésimo segundo informe del estado de la nación publicado en 2006 por el PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo). Sin embargo, con la evolución de la tecnología y el desarrollo de los sectores rurales de Costa Rica, se percibe la necesidad de una investigación que indique la situación actual del modelo microfinanciero costarricense.

Con la presente investigación se pretende realizar una caracterización del sector, donde se detallen los principales aspectos y las organizaciones que la componen. A su vez, se plantea proyectar la tendencia y el alcance de las microfinancieras en Costa Rica.

## 2. Problema

¿Cuál es la caracterización y tendencia de las organizaciones de microfinanzas en Costa Rica, durante el primer semestre del 2015?

## 3. Objetivos del Estudio

### *a. Principal*

Determinar la caracterización y tendencias de las organizaciones de microfinanzas de Costa Rica, durante el primer semestre de 2015.

### *b. Específicos*

- Determinar las fuentes de captación de recursos financieros que utilizan las organizaciones microfinancieras.
- Describir la metodología de colocación y cobro de los crédito otorgados por las organizaciones de crédito comunal.
- Analizar la metodología de trabajo interna de las microfinancieras en Costa Rica.
- Describir la forma de cálculo empleada para definir la tasa de interés activa que se emplea.
- Determinar los métodos utilizados para cuantificar el riesgo financiero.
- Analizar las diferentes leyes y normativa prudencial que rigen las Instituciones microfinancieras en Costa Rica.
- Caracterizar el modelo de crédito rural de Costa Rica
- Identificar la tendencia del modelo de crédito rural de Costa Rica a través de la historia.
- Determinar el alcance de las organizaciones de crédito comunal en las áreas de menor ingreso.

## 4. Alcances

- Se logró entrevistar a cinco microfinancieras a saber: APRODE, FUDECOSUR, FIDERPAC, Fundación Mujer y ASOPRO San Ramón; así mismo al director ejecutivo de la Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa (REDCOM).
- Todas las microfinancieras entrevistadas forman parte de REDCOM a excepción de APRODE que no integra esta red.
- Se tuvo acceso a información financiera de algunas microfinancieras, y los datos brindados son montos aproximados.
- Se logró analizar la tendencia y caracterización de las microfinancieras antes de mayo de 2015, pero no su afectación por la ley de Banca para el Desarrollo, al ser este un terreno incierto inclusive para estas organizaciones.

## 5. Limitaciones

- Poca información de calidad y actualizada referente a las microfinanzas y microfinancieras en Costa Rica.
- Falta de tiempo y disposición de algunas microfinancieras para atender a este tipo de estudios.
- Falta de recursos financieros por parte de los investigadores para lograr mayor cobertura sobre este tema.
- La selección de la muestra se obtuvo producto de un juicio de experto, aspecto que limita la generalización de los resultados obtenidos a las microfinancieras entrevistadas.
- Plazo académico insuficiente para generar una investigación a nivel nacional, a sabiendas que el horario nocturno es para personas que trabajan durante el día, por lo que el tiempo para la investigación es mínimo, más aun tomando en cuenta que la Universidad no aporta viáticos.
- Limitante de utilizar instrumentos de medición estandarizados debido a la variabilidad de los modelos de las microfinancieras.

# Capítulo II

## Estado del Arte

---

### 1. Marco Contextual

#### *a. Microfinanzas en América Latina y el Caribe*

Los microcréditos, como medio de cooperación, nacen en Estados Unidos en la década de los años 70, cuando una empresa farmacéutica financió a un empresario colombiano para producir medicamentos, esto se consideró el primer microcrédito. Posterior a esto, surge otra empresa estadounidense que realiza un experimento en Brasil donde brinda financiamiento a más de 1,400 personas, momento en el que la empresa hace un giro de negocio enfocándose a las microfinanzas.

De igual manera, en la década de los años 70, el microcrédito se empieza a dar a mujeres de escasos recursos con el fin de crear microempresas; sin embargo, este enfoque ha evolucionado hasta convertirse en una iniciativa mundial orientada a brindar acceso a diversos productos y servicios financieros a aquellas personas que no encajan en el perfil de las entidades bancarias.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha sido pionero en la promoción de las microfinanzas en la región latinoamericana. En las últimas dos décadas, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) ha impulsado la ampliación de las principales redes de microfinanzas y ha fomentado innovaciones que permitieron el desarrollo de esta dinámica y competente industria.

Según el informe de Inclusión Financiera América Latina y el Caribe: Datos y tendencias, a finales de 2013 la cartera de microcrédito en la región asciende a más de US\$40 mil millones, los cuales se han distribuido a más de 22 millones de clientes y a más de 1.000 Instituciones. Esto contrasta con cifras del 2005, cuando la cartera de microcrédito era de US\$5,5 mil millones, distribuida en menos de 400 instituciones, llegando solamente a seis millones de clientes. Hoy en día, el

microcrédito es otorgado tanto por bancos, como por cooperativas y ONGs. (Verónica Trujillo, 2014, pág. 28)

Se estima que 500 millones de hogares de pequeños agricultores (que representan a 2.500 millones de personas) dependen, económicamente, de la producción agrícola. Ellos son el mayor segmento de clientes, si se considera el medio de sustento, entre las personas que viven con menos de US\$ 2 al día.

Las instituciones financieras que tratan de atender zonas rurales enfrentan cierto tipo de inconvenientes como infraestructura deficiente, dispersión geográfica de la demanda, riesgos de precios y rendimientos de la producción y limitaciones en términos de garantías. Además, es posible que los principales productos de muchas organizaciones no se ajusten a las actividades agrícolas, a largo plazo, ni a la estacionalidad correspondiente del flujo de caja de los hogares rurales.

No todo el financiamiento rural es agrícola, ni todo el financiamiento agrícola es rural. El financiamiento rural se refiere a los servicios financieros utilizados en zonas rurales por personas de todos los niveles de ingreso, mientras que el financiamiento agrícola es el financiamiento de actividades relacionadas con la agricultura, desde la producción hasta el mercado.

Es poco lo que se conoce acerca de las necesidades financieras de las personas que demandan financiamiento rural y/o agrícola, más allá del hecho de que la demanda supera ampliamente la oferta. Las mejoras tecnológicas permiten a los proveedores de servicios tener un mayor acceso a personas que viven en las zonas rurales, aunque es necesaria una mejor comprensión de los posibles clientes y sus necesidades financieras para lograr mejoras significativas

#### ***b. Microfinanzas en Costa Rica***

En Costa Rica, la primera empresa encargada de brindar micro créditos a empresarios agrícolas que desean expandir sus negocios es el actual Banco Nacional de Costa Rica, a través de las Juntas Rurales de Crédito Agrícola del Banco Nacional de Costa Rica, las cuales datan de 1914. (Arce, 2011, pág. 13)



Estas juntas rurales se componían por 3 ó 5 personas de la localidad y las opciones crediticias podían llegar a los 250 colones que debían ser pagados en un año, y estaban orientados a actividades agrícolas.

Este concepto de Juntas Rurales permaneció hasta 1949 con la nacionalización de los depósitos bancarios creando el Departamento de Crédito Rural del Banco Nacional de Costa Rica. Este departamento fue de gran ayuda para el desarrollo de Costa Rica, ya que contribuyó a que pequeños empresarios, desarrollaran, en mayor medida sus negocios; sin embargo estas opciones crediticias presentaron fallas en la época de la crisis financiera sufrida en Costa Rica en 1980, debido principalmente a que los créditos eran subsidios del gobierno. (Arce, 2011, pág. 13)

Ahora bien, para hablar de las microfinanzas rurales en Costa Rica se debe mencionar el tema del papel que desempeñó FINCA (Fundación Integral Campesina) en el desarrollo de esta industria, la cual fue la pionera en este tipo de servicios financieros para la población de ingresos bajos y de zonas alejadas del país.

Esta empresa nace como una subsidiaria de FINCA Internacional, la cual inicia sus labores en Bolivia, en los años 80, organización a la cual se le atribuye la creación del concepto de banca comunitaria; sin embargo, este proyecto en Bolivia fue suspendido por el retiro de las donaciones que recibía de donde tomaba sus recursos económicos.

En Costa Rica FINCA inicia labores en 1984, donde en cuestión de un año ya había creado 16 bancos comunales con poco menos de 500 habitantes de zonas rurales afiliados a estos bancos y para 1996 el número de entidades bancarias superaba en casi 20 veces el de 1984, con más de siete mil personas asociadas a este sistema. (Arce, 2011, págs. 10-12)

Actualmente Costa Rica cuenta con una asociación de organizaciones microfinancieras llamada Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa, REDCOM, la cual se encuentra asociada a su vez a la Red Centro

Americana de Microfinancieras, REDCAMIF. Asociaciones que analizaremos a continuación:

**c. REDCOM**

La Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa es una organización que busca Integrar, fortalecer y representar a todas las microfinancieras asociadas. La filosofía de la institución es actuar como grupo a beneficio de todos, buscando atraer mejores opciones para sus miembros.

Esta organización fue creada en el 2002 y se encuentra amparada por la Ley de Asociaciones de Costa Rica, las cuales se encuentran orientadas al financiamiento de micro y pequeñas empresas. (REDCOM, 2015)

Según el informe de memoria de la RedCamif, REDCOM agrupa a 18 microfinancieras, atendiendo a 14 522 clientes de los cuales el 45,5% son mujeres y la cartera de crédito asciende a 33 millones de dólares, de los cuales el 77,4% está colocado en el área rural. (RedCamif, Memoria 2013, 2013, pág. 14)

Según la revista Microfinanzas de Centroamérica y el Caribe publicada en 2011 por la RedCamif, la REDCOM tenía a las siguientes organizaciones asociadas: (RedCamif, Microfinanzas de Centroamérica y del Caribe, 2011, págs. 56-58)

- Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (ACORDE).
- Asociación de Ayuda al Pequeño Trabajador y Empresario (ADAPTE).
- Asociación de Desarrollo Transformador y Apoyo a la Micro Empresa (ADESTRA).
- Asociación ADRI (ADRI).
- Cooperativa de Productos Agrícolas y de Servicios Múltiples de la Zona de los Santos R.L. (APACOOOP).
- Asociación de Productores Industriales y Artesanales de Golfito (APIAGOL).

- Asociación Pro Fomento de Proyectos Productivos de la Sub Región de San Ramón (ASOPROSANRAMON).
- Asociación Progresista de Productores de la Argentina (ASPPROA).
- Crédito para la Microempresa y el Desarrollo Social (CREDIMUJER).
- Fundación Integral de Desarrollo Rural Pacífico Central (FIDERPAC).
- Fundación Integral Campesina (FINCA).
- FOLADE (FOLADE).
- Fondo de Microproyectos Costarricenses Sociedad Civil (FOMIC S.C).
- Fundación para el Desarrollo de las Comunidades del Sur (FUDECOSUR).
- Fundación Mujer (Fundación Mujer).
- Asociación para el Desarrollo Sostenible de Osa (FUNDAOSA).
- Fundación para el Desarrollo de Base (FUNDEBASE).
- Fundación para la Economía Familiar (FUNDECO).
- Fundación Unión y Desarrollo de Comunidades Campesinas (FUNDECOCA).
- Fundación Fundecoperación (Fundecooperación).
- Potenciadora de Negocios Tecnológicos (PARQUETEC).

#### ***d. RedCamif***

La Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas surge en 1999 bajo la iniciativa de crear una Red de Microfinanzas en Centroamérica que uniera las distintas organizaciones de micro finanzas de la zona. Es aquí cuando se inicia una coordinación entre las distintas redes de cada país para que en setiembre del 2002 quedara legalmente constituida la RedCamif. (RedCamif, RedCamif, 2015)

Esta organización nace con el objetivo de promover la industria de la Microfinanzas y su impacto en el desarrollo económico y social de la región centroamericana, así como incidir e impulsar condiciones políticas, normativas y regulatorias que beneficien y fortalezcan al sector de las microfinanzas en la región centroamericana. (RedCamif, RedCamif, 2015)

La RedCamif contaba en el 2013 con siete redes nacionales afiliadas a saber: Red de Instituciones de Microfinanzas de Guatemala (REDIMIF), Asociación de Organizaciones de Microfinanzas El Salvador (ASOMI), Red de Microfinancieras de Honduras (REDMICROH), Asociación Nicaragüense de Instituciones de Microfinanzas (ASOMIF), Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa (REDCOM), Red Panameña de Microfinanzas (REDPAMIF) y la Red Dominicana de Microfinanzas (REDOMIF). (RedCamif, Memoria 2013, 2013, pág. 8)

#### ***e. Normativa***

Ley contra la usura: que consiste en la colocación de topes a las tasas de interés máximas a las que estas organizaciones puedan prestar, con el fin de evitar que se abuse de las personas de bajos recursos, obligándolos a pagar tasas de interés elevadas. Sin embargo, en algunos casos esta normativa afecta negativamente, ya que por las condiciones de riesgos, estas organizaciones no pueden colocar sus créditos a tasas de interés muy bajas, lo que hace que no coloquen su dinero.

## **2. Marco teórico**

#### ***a. Definición de microfinanzas***

Las microfinanzas consisten en brindar servicios financieros a personas de bajos ingresos, comúnmente personas y familias de zonas rurales de bajo desarrollo económico, o bien como lo define Arce el término microfinanzas es empleado para referirse a la prestación de servicios financieros a personas o grupos cuyo acceso a los sistemas bancarios tradicionales es limitado o del todo inexistente en virtud, por lo general, de su condición socioeconómica. (Arce, 2011, pág. 5)

Las microfinanzas se caracterizan por ser otorgadas a personas de bajos ingresos, quienes por las características del sistema financiero tradicional, no tienen acceso a servicios financieros de calidad, principalmente por sus escasos y bajos recursos económicos, principalmente en los países en desarrollo. Para la población de más bajos ingresos en los países en desarrollo es difícil encontrar mecanismos

de ahorro seguros, coberturas de seguros para riesgos de vida y de propiedad, préstamos para vivienda o proyectos productivos, y medios de pago o servicios de transferencias de remesas familiares en el caso de los trabajadores inmigrantes.” (Arce, 2011, pág. 2)

La condición de ser créditos para las personas de menores ingresos económicos ha convertido al sector de micro finanzas, en un arma efectiva del gobierno para combatir la pobreza, desigualdad social y creación de oportunidades. Las microfinanzas van más allá de la prestación de servicios bancarios específicos, y la experiencia de las últimas décadas ha demostrado que constituye un mecanismo efectivo de lucha contra la pobreza, desarrollo económico y promoción de la igual de oportunidades. (Arce, 2011, pág. 2)

En los párrafos anteriores se evidencian dos de las características fundamentales de las organizaciones de crédito comunal, las cuales consisten en facilitar productos financieros a personas que normalmente no podrían tener acceso a este tipo de servicios en el sistema bancario tradicional, y además el dinero facilitado sirve para que empresas de bajos recursos financien sus proyectos de emprendimiento logrando conseguir el capital necesario para la puesta en marcha de su propio negocio, contribuyendo con la lucha contra la pobreza de un país en vías de desarrollo.

Sin embargo, como una contradicción a la afirmación anterior, las organizaciones de crédito comunal normalmente prestan a tasas de interés más altas que otros intermediarios financieros, aspecto que Arce indica se debe a que se estima según los costos de transacción y de provisión de los servicios y no con estimaciones por eventuales pérdidas crediticias más altas, esto porque la tasa de repago de las operaciones de micro crédito no suele ser sistemática ni considerablemente mayor que la observada en los préstamos formales normales. (Arce, 2011, pág. 3)

Para contrarrestar el hecho del riesgo por incobrables, las instituciones de microfinanzas han desarrollado productos y métodos de prestación capaces de

satisfacer las diversas necesidades financieras de las personas, como por ejemplo recurrir a diferentes formas de préstamos, recurriendo a metodologías como préstamos y responsabilidades grupales.

Algunos de los principios claves de las microfinanzas, contemplan los siguientes aspectos:

- Las personas de escasos recursos necesitan una variedad de servicios financieros, no sólo crédito.
- Las microfinanzas son una herramienta en la lucha contra la pobreza.
- Las microfinanzas se refieren a instituciones financieras que atiendan las necesidades de las personas pobres.
- La sostenibilidad financiera es necesaria para alcanzar a un número significativo de personas necesitadas.
- Las microfinanzas requieren el desarrollo de instituciones financieras locales y permanentes.
- El micro crédito no es una panacea, es decir no sirve para todos en todas las condiciones.
- Los topes a las tasas de interés perjudican el acceso de las personas pobres a los servicios financieros.
- El papel del gobierno debe ser de facilitador y no de proveedor directo de servicios financieros.
- Los subsidios de donantes deben complementar y no competir con el capital del sector privado.
- La insuficiencia de la capacidad institucional es limitación clave.
- La transparencia financiera y el alcanzar a los usuarios de los servicios es fundamental.

(Arce, 2011, pág. 5)

Para continuar con el presente marco teórico, es importante distinguir que existen diferentes tipos de microcréditos, razón por la cual el estudio se centra principalmente en el crédito rural comunal.

### ***b. Estimación del riesgo***

El riesgo en el mercado financiero se refiere a la posibilidad de que un activo financiero no obtenga el rendimiento prometido. (Besley & Brigham, 2007, pág. 182) Las organizaciones financieras deben incorporar al cálculo de la tasa de interés las primas de riesgo, que es una provisión en caso de que un prestatario no realice la cancelación de la deuda, aspecto que se conoce como riesgo por incumplimiento.

Así mismo, existen diversas variables sobre la percepción del riesgo, a saber: riesgo por la tasa de interés, que es el riesgo al que están expuestas las financieras por las variaciones en la tasa de interés, y el riesgo por vencimiento, que es el riesgo de que al vencimiento la persona no disponga del dinero para realizar la cancelación de la deuda. (Besley & Brigham, 2007, pág. 190)

### ***c. Tasa de Interés***

Lo anterior se explica porque la estimación del riesgo es una de las variables que se toma en cuenta a la hora de calcular la tasa de interés, ya que según Besley la tasa de interés se calcula de la siguiente manera:

$$R_{ir} + (PRI + PRV + PRL)$$

dónde:

- **R<sub>ir</sub>** se refiere a la tasa libre de riesgo, la cual en teoría es la tasa de rendimiento asociado con una inversión que tiene un resultado garantizado en el futuro, no tiene riesgo. Por lo general se utiliza el rendimiento de los certificados del Tesoro de Estados Unidos.
- **PRI** hace alusión a la prima de riesgo por incumplimiento, la cual refleja la posibilidad que tiene el prestatario, el emisor de un título, de no pagar a tiempo los intereses o el capital de la deuda.
- **PL** es la prima de liquidez, que refleja el hecho de que algunas inversiones se conviertan con más facilidad en efectivo a corto plazo.
- **PRV** es la prima de riesgo por vencimiento.

(Besley & Brigham, 2007, págs. 186-187)

Esta definición de la tasa de interés hace referencia a las inversiones en valores o en bancos, y no está orientada a las financieras; sin embargo no difiere del concepto de la tasa de interés para prestamista, ya que de igual manera, una financiera debe contemplar el riesgo, la inflación y el porcentaje por gastos operativos.

Dicho esto, el cálculo de la tasa de interés para una microfinanciera, aunque no se puede generalizar, debe ser muy similar a la siguiente:

$$T = \frac{\mathbf{GA + PP + CF + TC - II}}{\mathbf{1 - PP}}$$

Dónde:

- **GA:** gastos administrativos.
- **PP:** Pérdidas por préstamos incobrables.
- **CF:** Costo de los fondos, se refiere al costo por obtener los recursos económicos.
- **TC:** tasa de aplicación deseada
- **II:** Ingreso por concepto de inversiones.

(Consulting Group to Assist the Poor , 2002, págs. 1-2)



# Capítulo III

## Marco Metodológico

---

### 1. Enfoque de Investigación:

#### *a. Mixto:*

El enfoque es de tipo Mixto ya que presenta un enfoque cualitativo en el ámbito de la caracterización del sector, donde se tomó en cuanto el juicio de expertos en el tema y los directores de las principales organizaciones. El enfoque cuantitativo se incluye a la hora de analizar la tendencia del modelo, ya que se tomó en cuenta la información que posee cada organización y los entes que forman el sector, con el fin de identificar similitudes y comportamientos.

### 2. Tipo de Investigación:

#### *a. Exploratoria:*

Es una investigación de tipo exploratoria, pues en primera instancia se busca realizar un acercamiento al tema que facilite la siguiente etapa del proceso investigativo.

#### *b. Descriptiva:*

Se describen las formas de operar de las diferentes organizaciones, así como su forma de llevar a cabo el modelo. A su vez, se detallan los procesos de cálculo de tasas de interés y los factores de riesgo tomados en cuenta para establecer este cobro.

### 3. Técnicas de investigación:

#### *a. Entrevista estructurada:*

Se implementó una entrevista a los directores de las organizaciones que conforman el modelo, con el fin de conocer detalles profundos del mismo,

historia, tendencia y forma de operar de cada organización. Sin embargo se hizo dos tipos de entrevistas, ya que una se aplicó al director de REDCOM y otra a las microfinancieras, las cuales se variaron según el modelo que presentaban, ya que no todas funcionan con el mismo modelo. Ver apéndice #1 y #2

#### **4. Selección de la Muestra**

Para elegir las organizaciones que se entrevistaron se hizo una selección por recomendación de un experto, siendo esta persona el director ejecutivo de REDCOM, recomendando las tres principales organizaciones que conforman el sector rural, y alguna que tuviera diferente modelo. Según la información suministrada por REDCOM. Estas organizaciones son:

- FIDERPAC
- FUDECOSUR
- Fundación Mujer
- ASOPRO San Ramón.

Para tener un concepto más amplio y diferente, desde un óptica externa, se entrevistó a APRODE, organización que no forma parte de REDCOM.

#### **5. Fuentes y Sujetos:**

##### ***a. Fuentes***

##### ***i. Primarias***

Las entrevistas realizadas proveyeron información para la caracterización del modelo y poder conocer la situación actual de las microfinancieras para estructurar la tendencia a lo largo de los años.

Por otro lado, se realizó consultas a expertos en el tema recomendados por las organizaciones entrevistadas, quienes aportaron su punto de vista externo de la situación que vive actualmente el sector.

## ***ii. Secundarias***

Dentro de la información secundaria consultada se encuentran trabajos de investigaciones de años anteriores similares a la investigación que se está realizando, libros e internet, entre otras.

La principal fuente de información para este estudio se obtuvo del portal en internet llamado microfinance Gateway, el cual ofrece una serie de estudios en español e inglés relacionados al ámbito microfinanciero de la región latinoamericana.

### ***b. Sujetos***

Para lograr recolectar la información y crear un mayor conocimiento del tema en estudio, era de vital importancia identificar las personas que iban a colaborar para lograr reunir toda la información real posible.

Como se mencionó anteriormente, se identificaron personas claves que conocen el desarrollo de las Microfinanzas en Costa Rica, por tanto, fueron las principales fuentes de información para el desarrollo del proyecto, a continuación se mencionan:

- Roynel Vargas, director ejecutivo REDCOM.
- Xinia Rojas, administración FIDERPAC.
- Grisell Fernandez, directora ejecutiva ASOPRO San Ramón.
- Laura Castellón Venegas. Fundación Mujer
- Ana Guzmán Gutierrez, APRODE
- Leonardo Azofeifa, director ejecutivo FUDECOSUR

# Capítulo IV

## Hallazgos

---

A continuación se describen las entrevistas realizadas a cada una de las Microfinancieras seleccionadas dentro de la muestra con el fin de obtener la información clave para un posterior análisis de la misma. En primera instancia se describe la entrevista realizada a REDCOM, posteriormente FIDERPAC, FUDECOSUR, ASOPRO, APRODE para concluir con Fundación Mujer.

### **1. Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa**

Como se mencionó en el capítulo II en el marco contextual, REDCOM se encarga de integrar, fortalecer y representar a las organizaciones asociadas, en el plano Nacional e Internacional.

Esta organización se encarga de fomentar el modelo microfinanciero dentro y fuera de Costa Rica; así mismo, se encarga de lograr acercamientos con fondeadores nacionales e internacionales.

Las organizaciones asociadas se encargan de conformar una asamblea general de socios la cual nombra la junta directiva, que a su vez se encarga de nombrar y fiscalizar la dirección ejecutiva de REDCOM.

#### **a. Caracterización de las organizaciones de crédito comunal.**

##### ***i. Medios para captar recursos financieros por parte de las microfinancieras.***

Las Instituciones Microfinancieras (IMF), obtienen recursos financieros de dos fuentes diferentes, una de ellas es la que proviene de la capitalización de sus excedentes y la otra de fuentes externas de financiamiento que pueden ser nacionales o extranjeras. A estas fuentes se les conoce como fondeadores. (Vargas, 2015)

Según los registros de REDCOM la cartera de fondeadores nacionales con las que cuentan las IMF actualmente se encuentran:

- Bancrédito.
- Banco Popular.
- Banco Nacional.
- Fideicomiso Pronamype.
- Sistema de Banca Desarrollo.
- Fondos del IMAS

Mientras que a nivel internacional se cuenta con:

- Triple Jump
- Microcredit Enterprises
- Habitat para la Humanidad
- Oikocredit
- BCIE
- KIVA
- Alterfin
- Loc Fund
- SICSA
- Babyloan
- BID

Cabe destacar que estos son fondeadores de las microfinancieras, y no de REDCOM. En algunos casos REDCOM ha contribuido a generar el acercamiento entre fondeadores y la IMF; sin embargo, por la trayectoria de algunas microfinancieras no es necesaria la intermediación para el acercamiento entre los entes.

Así mismo no todas las organizaciones obtienen financiamiento de todas las mencionadas, ya que algunas trabajan con unos y con otros no, esto depende de la política de la organización.

A partir de que se fundó REDCOM se ha ampliado la oferta de fondeadores internacionales, gracias a que se ha logrado cambiar la ideología que tenían algunos entes sobre la necesidad de capital que presentaba Costa Rica. (Vargas, 2015)

***ii. Tipos de crédito:***

Según palabras del director de REDCOM en Costa Rica, por el momento no se utilizan productos especializados para los clientes finales; sin embargo, es algo que se está analizando para realizar productos de acuerdo a las necesidades de cada persona. (Vargas, 2015)

Actualmente la mayoría de IMF maneja únicamente créditos productivos, enfocados directamente a actividades comerciales. Sin embargo, existen otras organizaciones que ofrecen otros tipos de crédito para desarrollo de productos y algunos están incursionando en la línea de crédito de vivienda para remodelación, ampliación o mejora (RAM) (Vargas, 2015).

Estos aspectos, sin lugar a dudas, nos hacen presumir de una tendencia de las microfinancieras, las cuales en el corto o mediano plazo deben evolucionar y modernizarse a lo que realmente está demandando el mercado.

***iii. Cartera de clientes***

Tal como se mencionó anteriormente, REDCOM está compuesta por 18 organizaciones microfinancieras, las cuales cuentan con más de 365 puntos de atención al cliente, alcanzando una cartera de 25 mil clientes con más de 91 millones de dólares en créditos colocados en total.

El monto promedio de los créditos de las IMF ronda entre los 500 mil y 1,5 millones de colones. (Vargas, 2015)

*iv. Metodología de cálculo de las tasas de interés.*

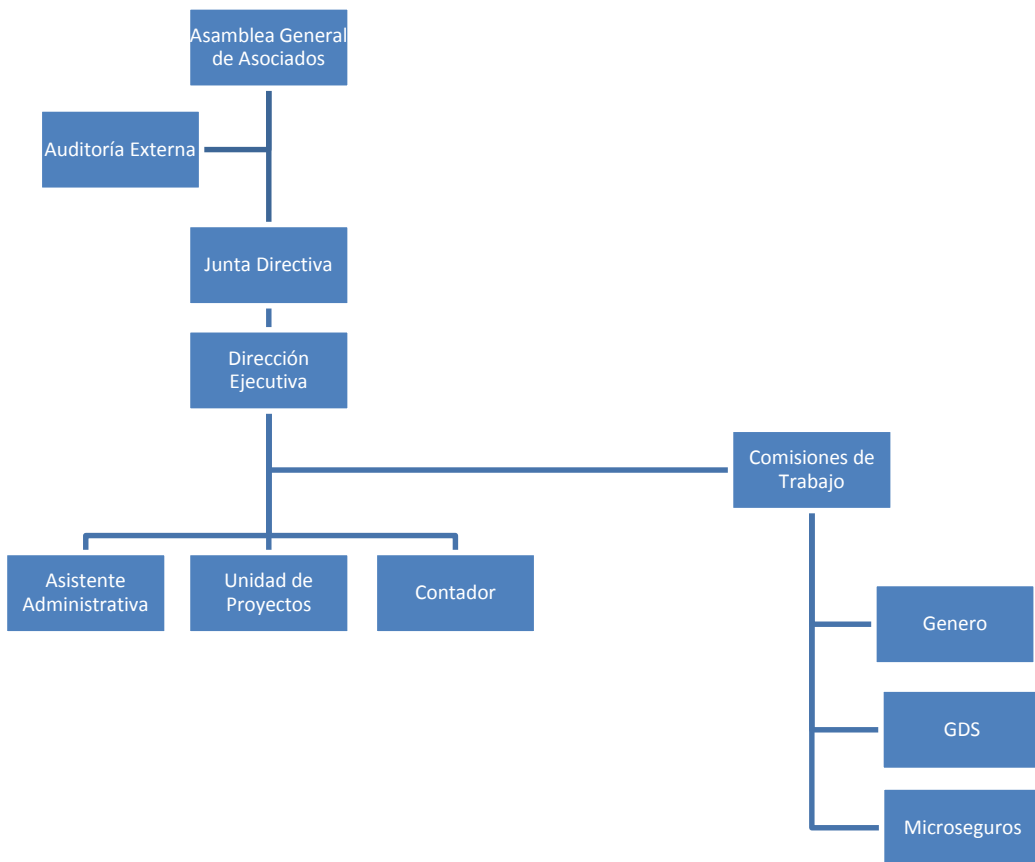
REDCOM no tiene injerencia sobre la tasa de interés que las IMF ofrecen a sus clientes. Sin embargo, recomienda tomar en cuenta los siguientes factores a la hora del cálculo de la tasa de interés:

- **Tasa de captación:** es la tasa de interés establecida por el fondeador, ya que indirectamente esta va a definir el porcentaje de interés cobrado al cliente, en algunos de los casos el mismo fondeador establece condiciones para la tasa ofrecida al consumidor.
- **Margen de utilidad:** es el porcentaje que las microfinancieras destinan para su capitalización y sostenibilidad de la operativa en el largo plazo.
- **Margen operativo de la organización:** la IMF debe definir cuál es su costo operativo para el manejo de los créditos y plasmarlo en la tasa que cobran a sus clientes.
- **Índice inflacionario:** con el fin de no perder el valor del dinero en el tiempo, las microfinancieras deben incluir el monto de inflación indicado por el Banco Central para el periodo en cobro, sin embargo no todas lo contemplan.
- **Índices de riesgo:** el más común y que incluyen las IMF es el promedio de incobrables que presentan durante su operativa, el cual es un factor, que también debe considerarse en el cobro de la tasa.

De igual manera y según percepción del director ejecutivo de REDCOM las tasas oscilan entre el 10% y 30% al consumidor final; además, internamente, por lo general todas las organizaciones descomponen su tasa de interés, de acuerdo al costo financiero (tasa a

la que reciben capital de los fondeadores), inflación, previsión por incobrables, previsión para gastos operativos y el margen de “ganancia” o capitalización tanto de la organización como del comité de crédito si es que lo hay. (Vargas, 2015)

**b. Organigrama de REDCOM**



Fuente: REDCOM



***c. Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.***

Al tratarse de organizaciones que no captan recursos por medios de ahorro estas no están dentro de la caracterización de Entidades Financieras, por ende no se encuentran reguladas por la SUGEF. Únicamente deben inscribirse ante la Procuraduría General de la República por ser de fundaciones u organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro.

***d. Tendencia del modelo de crédito rural de Costa Rica***

Según el entrevistado, la tendencia de las IMF es dirigirse a otorgar créditos a aquellos empresarios más grandes que un pequeño productor pero más pequeños que una pequeña empresa, manteniéndose siempre dentro de su caracterización. (Vargas, 2015)

Actualmente están trabajando en la inclusión de nuevos productos en las microfinancieras, y se está buscando incursionar en nuevas líneas que no se desvíen de la razón de ser de estas organizaciones, pero que le permitan, a su vez a los clientes, tener una mejor calidad de vida.

Adicional, se quiere ofrecer créditos para otros fines diferentes a los productivos. Según comenta el Sr. Vargas, los clientes actuales tienen su desarrollo comercial y crecimiento familiar por ende crean nuevas necesidades en sus hogares y para solventarlas acuden a otras fuentes de financiamiento, como por ejemplo los microcréditos de las empresas de electrodomésticos, lo cual genera un desaprovechamiento de otorgar créditos para otros fines a clientes que ya son conocidos dentro de la misma organización. (Vargas, 2015)

En el párrafo anterior se muestra una oportunidad de crecimiento para las microfinancieras, las cuales pueden ofrecer productos crediticios para bienes de consumo y no bienes productivos, ya que como se comentó, de todas maneras estas personas van a solicitar estos créditos con otras personas, dando como resultado que de manera indirecta se tomen los recursos financieros que creó

una microfinanciera y se “fuguen” hacia otra empresa, desaprovechando así una oportunidad de negocio, la cual, al no abarcarla, se convierte en una debilidad.

***e. Alcances de las organizaciones de crédito comunal***

Este medio de crédito comunal ha sido escaso en el área de emprendedurismo ya que se brinda poca ayuda a las personas que tienen una idea de negocio. Actualmente, las microfinancieras, en su mayoría, sólo brindan recursos a aquellos empresarios, informales y pequeños, que tienen su proyecto en marcha con experiencia en el mercado en el cual se encuentran. (Vargas, 2015)

Del párrafo anterior se sintetiza una debilidad de las microfinancieras, las cuales, colaboran con el desarrollo de microempresarios, pero no brindan los servicios a personas que tienen la idea solamente, ya que prestan dinero a las personas que tienen ya establecido su negocio.

Según el Sr. Vargas, en el sector microfinanciero, todavía hay bastante mercado por abarcar y mucho territorio en Costa Rica que no está siendo atendido. (Vargas, 2015) Para poder llegar a estas personas es necesario la creación de nuevas instituciones y el fortalecimiento de las que se encuentran laborando actualmente, esto se puede llevar a cabo únicamente con la unión del sector para incentivar el crecimiento del modelo.

De igual manera Vargas resalta que las microfinancieras cumplen un rol importante al “graduar” a sus clientes para los bancos, puesto que se les enseña el modelo bancario a menor escala y en un ámbito más informal. Además, los créditos que ellos asignan ayudan a los productores a crecer y ser tomados en cuenta por los bancos en un futuro, en caso de necesitar un monto superior al que pueden otorgar las IMF. (Vargas, 2015)

Esta “graduación” se presenta debido al desarrollo económico de las personas que en su mayoría crean empresas sólidas, momento para el cual ya

son clientes potenciales del Sistema Bancario Nacional, mas no por el récord crediticio que generaron durante la operación con la microfinanciera.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, se evidencia una deficiencia del sistema de microfinanzas en Costa Rica, ya que las microfinancieras no cuentan con bases de datos enlazadas y coordinadas en donde se pueda observar el récord crediticio de una persona, tal como sí sucede en el Sistema Bancario Nacional. Según Vargas se está trabajando para lograr dicho encadenamiento en las microfinancieras, y en un futuro se pueda entrelazar con las bases de datos de la SUGEF. (Vargas, 2015)

## **2. FIDERPAC.**

La Fundación Integral de Desarrollo Rural del Pacífico Central (FIDERPAC) es una organización de microcrédito rural que cuenta con operaciones en 6 cantones de la provincia de San José, a saber: Puriscal, Acosta, Mora, Turrubares, Aserri, León Cortés y Desamparados; además de Parrita en la provincia de Puntarenas. La mayor concentración de actividad se centra en Puriscal y Acosta, seguido por Mora.

### ***a. Fuentes de recursos financieros***

Esta organización obtiene los recursos financieros a partir de dos fuentes, las internas y las externas, siendo las fuentes internas los fondos que provienen de la capitalización y los márgenes de ganancia de los préstamos; en cuanto a las fuentes externas FIDERPAC divide sus fuentes de financiamiento en dos grupos, Nacionales e Internacionales. (Rojas Charpentier, 2015)

Dentro de las organizaciones nacionales, esta obtiene recursos del Programa Nacional de Micro y Pequeñas empresas (PRONAMIPE) con fondos de FODESAF, Club Rotatorio San José Noreste, Banco Nacional a través de operaciones de segundo piso y recientemente del Banco Popular por medio de los fondos del Sistema de Banca para el Desarrollo. Dentro de

los organismos internacionales están OIKOCREDIT y el BID (Banco Interamericano de Desarrollo). (Rojas Charpentier, 2015)

El proceso de acercamiento no requiere de tanto estudio por parte de los fondeadores gracias a la relación histórica que ha existido entre las entidades, inclusive en ocasiones son los fondeadores los que buscan a FIDERPAC para otorgarle los créditos, ya que en muchos casos los fondeadores no cuentan con la estructura ni medios para otorgar los créditos a las personas a las que atiende FIDERPAC. La facilidad del trámite con los fondeadores se debe a la trayectoria y experiencia con la que cuenta esta organización.

Para otorgar los préstamos, los fondeadores piden a FIDERPAC toda la información financiera que poseen para realizar los análisis pertinentes. Una vez aprobado el crédito, el dinero se va girando de acuerdo a la necesidad de capital que vaya presentando FIDERPAC. Esta necesidad de capital dependerá directamente de la capacidad de colocación que posean los comités de crédito.

Los fondeadores piden a FIDERPAC rendir cuentas de la gestión que se le da a los dineros otorgados; a su vez, FIDERPAC exige lo mismo a sus comités. Para esta labor se designan asesores de crédito quienes se encargan de visitar todos los meses los comités para supervisar la correcta labor de las juntas directivas; además, el asesor cumple la función de guiar al comité a tomar las mejores decisiones en cuanto a la gestión, sin embargo este no participa en la toma de decisiones.

Organizaciones como el BID exigen a sus clientes tener ciertos indicadores que les muestren, de manera resumida, la situación económica de la organización en el momento que la requieran. (Rojas Charpentier, 2015)

Los plazos de los créditos que otorgan los fondeadores a FIDERPAC oscilan entre los 5 y 10 años, y son líneas de crédito, que se otorgan según se vayan colocando los recursos.

Además de asignar recursos financieros, fondeadores como el BID otorgan recursos para el fortalecimiento institucional, dando formación en colocación y uso de los recursos que se le están asignando a la organización. Esta opción es un servicio sin costo que puede recibir FIDERPAC para su personal, o bien, se da directamente a los comités de crédito.

***b. Metodología empleada para la colocación de créditos: comité de crédito***

La colocación del dinero se hace a través de comités de créditos ubicados en diferentes comunidades de los cantones antes mencionados. Estos comités reciben el dinero por parte de FIDERPAC y se encargan de colocarlos en su comunidad.

Para la creación de los comités, FIDERPAC toma como base aquellas comunidades que tengan algún tipo organización vecinal, principalmente asociaciones de desarrollo. Por medio de estos grupos se expone el proyecto de la creación del comité a la comunidad. Si la comunidad acuerda la apertura se coordina la capacitación y explicación del modelo a profundidad.

Los comités están estructurados por una Junta Directiva, la cual debe ser electa por la comunidad. Esta junta es la encargada de administrar los fondos otorgados por FIDERPAC. Los miembros de la junta pueden ser nombrados por un periodo de dos años y ser reelectos por el mismo periodo, por lo tanto una junta directiva puede permanecer durante 4 años si la comunidad así lo desea. Por reglamento, al finalizar este periodo los miembros deben ceder su puesto por un año para poder seguir formando parte del comité de crédito.

Los miembros de la Junta Directiva de la Asociación de Desarrollo pueden formar parte de la Junta Directiva del Comité de Crédito, con la excepción de que una misma persona no puede fungir como presidente en ambas organizaciones a la vez.

Al momento de su creación el comité de crédito recibe un capital semilla, el cual está determinado por las condiciones que el fondeador solicite a FIDERPAC; a partir de esto se les brindan 10 sesiones de capacitación donde se les instruye en desarrollo comunal y manejo de finanzas y créditos. Estas sesiones son abiertas a toda la comunidad. (Rojas Charpentier, 2015).

### ***c. Procedimiento de colocación de créditos.***

Los comités de crédito realizan dos sesiones mensuales, una pública donde se reciben solicitudes de créditos y pagos de los préstamos otorgados y la otra donde la junta directiva analiza las solicitudes recibidas y examina la gestión que se está realizando.

En las sesiones públicas se brinda la información completa de los créditos a los solicitantes, y en caso de estar de acuerdo con los términos se llena un formulario de solicitud de crédito. Este es analizado por el comité de crédito y en caso de ser aprobada, al día siguiente deben llevar una copia de la solicitud de crédito a FIDERPAC para que se realice el desembolso del dinero, ya sea en efectivo o través de transferencia bancaria a una cuenta designada por el solicitante.

Los comités de crédito son los que toman la decisión de rechazar o aprobar las solicitudes recibidas. FIDERPAC se encarga de capacitar a los miembros de la junta directiva para tomar las mejores decisiones, mas no tienen injerencia en la decisión que tome la junta directiva. En este proceso la única función que les corresponde es girar el monto de dinero solicitado por el comité.

***d. Proceso de cobro de los créditos.***

Los cobros de los créditos los realiza el comité de crédito en la primera sesión de la Junta Directiva. Los pagos los pueden recibir en efectivo, o bien, a través de un depósito bancario a las cuentas de FIDERPAC; sin embargo, deben llevar el comprobante del depósito a la sesión de junta para el respectivo registro.

***e. Tipos de crédito:***

FIDERPAC actualmente, sólo ofrece créditos para desarrollo de actividades productivas comerciales y están por incursionar en el segmento de crédito de vivienda para remodelación, ampliación y mejora (RAM). Estos créditos se otorgan a través de garantías fiduciarias e hipotecarias, las fiduciarias representan el 80% de la cartera.

***f. Características de los créditos***

Como se mencionó con antelación los créditos son a través de garantía fiduciaria o hipotecaria. Para los que poseen garantías fiduciarias, el monto puede ser de un máximo de 1,5 millones de colones, siendo 600 mil colones el monto promedio de la cartera de estos créditos. Para los créditos hipotecarios van desde los 1,5 millones de colones hasta un máximo de 10 millones de colones.

El plazo máximo otorgado es de 8 años, siendo 36 meses el plazo promedio. La cuota que se cobra depende de la actividad productiva para la cual va dirigido el crédito. Esta cuota se puede adecuar a las necesidades de las personas, otorgando la posibilidad de hacer pagos solo de intereses sin abonar al principal por un periodo de tiempo. La frecuencia de pago máxima permitida es de tres meses de pago de intereses y el deudor debe abonar al principal como máximo una vez al año. Es decir, se pueden pagar los intereses por trimestre vencido y el principal al año vencido.

***g. Cartera de clientes***

Esta organización cuenta aproximadamente con 80 comités de crédito comunales, los cuales, en promedio, mantienen una cartera de 2,600 millones de colones en créditos a aproximadamente 5,000 clientes de zonas rurales.

***h. Recursos humanos.***

En FIDERPAC laboran un total de trece personas, distribuidas de la siguiente manera: siete en el departamento de crédito, cuatro en administración, una en capacitación y una en la dirección ejecutiva. Según la comparación que hace esta empresa con las demás, FIDERPAC es una de las que menos personal tiene, aspecto que se transforma en una fortaleza, debido a su eficiencia. (Rojas Charpentier, 2015)

Del personal de crédito, cuatro se encargan de visitar a los comités de manera mensual, uno de las PYMES, otra de digitar los datos y por último se encuentra la jefatura del departamento. El departamento administrativo lo conforman la miscelánea, la recepcionista, el encargado de contabilidad y la jefatura del departamento.

***i. Procesos internos.***

Esta organización cuenta con procesos internos definidos, según la administración de la empresa, todos tienen claro lo que deben y no deben hacer; así mismo, cuentan con manuales de puestos y de procesos para las diferentes tareas a realizar. (Rojas Charpentier, 2015)

FIDERPAC no cuenta con sucursales, ya que sus “sucursales” son los comités de crédito comunal que se ubican en cada comunidad; sin embargo, las oficinas centrales se encuentran en Santiago de Puriscal, San José, Costa Rica. (Rojas Charpentier, 2015)



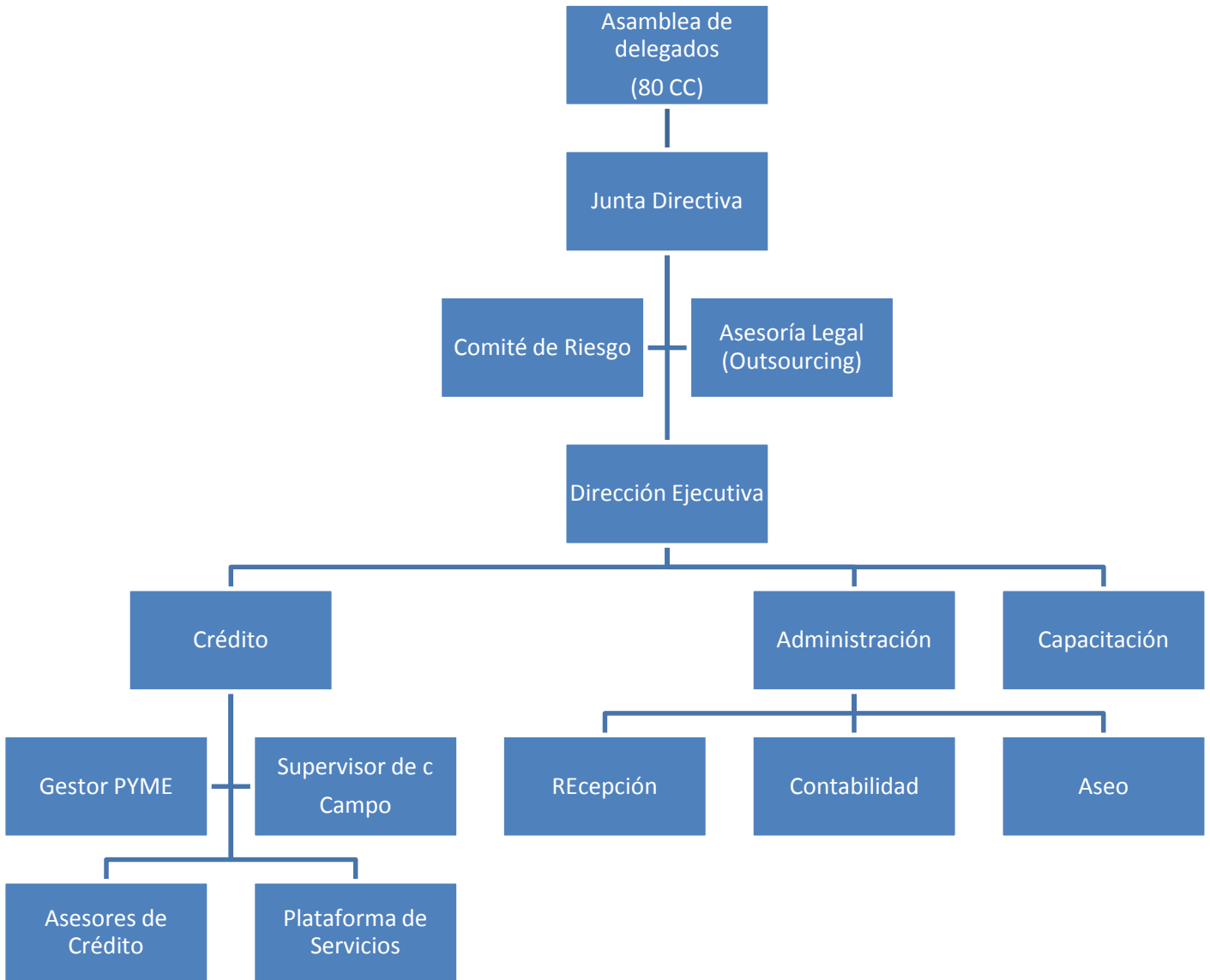
Esta empresa cuenta además con apertura a la aceptación de estudiantes para que realicen prácticas profesionales o bien investigaciones, tanto de colegios como de universidades. Como aspecto a resaltar, cuentan con presupuesto para otorgar, al menos, viáticos para las personas que realicen este tipo de prácticas en la organización. (Rojas Charpentier, 2015)

La principal fuente de gastos de la organización es el pago a colaboradores, según el dato suministrado por contabilidad, la cual lleva el control de los gastos de la organización.

Esta organización cuenta con un sistema de información financiera, la cual maneja los 5 mil clientes actuales y además almacena más de 15 mil clientes históricos que ha tenido FIDERPAC. Este sistema brinda informes, los cuales son analizados por el personal de la organización. Los mismos son de cartera, de mora, indicadores financieros y razones financieras de desempeño social. Este sistema se alimenta con información de los comités, los pagos y los créditos dados y recibidos.

Además, en FIDERPAC se realizan auditorías por parte de auditores externos, y a su vez, estos estados financieros son enviados a la Contraloría General de la República, principalmente por tratarse de una fundación.

**j. Organigrama**



Fuente: FIDERPAC

**f. Metodología de cálculo de las tasas de interés.**

Al contar con fuentes externas e internas para el financiamiento, FIDERPAC divide el cálculo de la tasa de interés entre fondos internos y fondos externos, para lo cual el cálculo de la tasa de fondos internos utiliza el siguiente cuadro:

### **Cuadro No. 1**

#### **Método de cálculo de las tasas de interés FIDERPAC fuentes internas**

<b>DETALLE</b>	<b>FONDO PROPIO</b>
<b>INFLACION</b>	8%
<b>INCOBRABLES</b>	3%
<b>COSTO OPERATIVO</b>	9%
<b>FONDO DE DECESO</b>	1%
<b>SUB TOTAL</b>	21%
<b>CRECIMIENTO REAL</b>	3%
<b>TOTAL</b>	24%

Fuente: FIDERPAC

Del cuadro anterior se puede observar que para el cálculo de la tasa de interés toman en cuenta la inflación, una reserva por incobrables, un monto para el costo operativo, y una parte para fondos de deceso. Además, suman el crecimiento real que desea FIDERPAC.

Ahora bien para el financiamiento externo, utilizan el siguiente cuadro:

### **Cuadro No. 2**

#### **Método de cálculo de las tasas de interés FIDERPAC fuentes externas**

<b>DETALLE</b>	<b>OTROS ENTES</b>
<b>COSTO FINANCIERO</b>	12%
<b>INTERMEDIACION (Comités)</b>	4%
<b>FONDO DE DECESO</b>	1%
<b>INCOBRABLES</b>	3%
<b>FIDERPAC</b>	4%
<b>TOTAL</b>	24%

Fuente: FIDERPAC

De acuerdo con el cuadro anterior se puede observar que para el cálculo de la tasa de interés no toman en cuenta la inflación, tal como lo hacían para fuentes internas, a cambio, agregan el costo financiero, que es la tasa de interés a la cual prestan los fondeadores y sustituyen el costo operativo por el margen de intermediación de los comités.

Esto se debe básicamente a que FIDERPAC presta fondos internos directamente al consumidor final, mientras que los fondos externos los presta a través del comité de crédito. De esta manera se sustituye el costo operativo por un margen para la capitalización de los comités de crédito, y a la vez agregan reserva por incobrables y un fondo para la capitalización de FIDERPAC.

Estas tasas de interés son revisadas cada seis meses; sin embargo, la misma no se revisa con rigurosidad, sino que se hace una comparación con la Tasa Básica Pasiva del Banco Nacional.

***g. Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros.***

El riesgo se contempla en la tasa de interés y se tiene una reserva para los incobrables; además, la organización maneja una tabla según la morosidad de los clientes.

***h. Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.***

FIDERPAC es una organización que carece de regulación financiera para la actividad que realiza, ya que no capta recursos del público, sino que solo coloca los préstamos. Lo único que les afecta son las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

***i. Alcances de las organizaciones de crédito comunal***

El alcance de las microfinancieras comunales es excelente, pues a nivel nacional es la única alternativa que llega directamente a los productores pequeños no bancables del país, dando así mayor alcance a la posibilidad de obtención de créditos. (Rojas Charpentier, 2015).

### 3. FUDECOSUR

La Fundación para el Desarrollo de las Comunidades del Sur es una organización No Gubernamental sin fines de lucro (ONG) creada en 1993. El objetivo de esta Fundación es, mediante el personal técnico, especializado y solidario, mejorar la calidad de vida de sus clientes utilizando como medio el microcrédito el cual favorece el crecimiento económico de familias con pocas oportunidades.

FUDECOSUR inició el Microcrédito como una oficina local de la Cooperativa para Asistencia y Rehabilitación en Todo Lugar (CARE) la cual tenía como objetivo promover el desarrollo en países de Centroamérica. En 1996 esta Cooperativa decidió retirarse del país; sin embargo, le brindó un capital semilla a esta Fundación para continuar con las operaciones de manera independiente.

Actualmente la organización cuenta con 51 Comités de crédito que atienden alrededor de 185 comunidades de la Región Brunca, colocando sus créditos en el sector primario prioritariamente.

#### *a. Fuentes de recursos financieros*

El fondeo de esta organización proviene de 3 fuentes:

- **Recurso propio** (30%) proveniente de la donación de CARE.
- **Fondeo nacional (Local):** compuesto por Fideicomisos entre éstos se encuentra Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa del Ministerio de Trabajo y otros Fideicomisos del Ministerio de Ambiente
- **Fondeo Internacional:** provenientes de organizaciones Europeas y Estadunidenses tales como OIKOCREDIT, ALTERFIN, Kiba, Global Partner Ships y Microcredit Enterprises.

#### *b. Proceso para obtener recursos financieros*

Al ser esta una organización que cuenta con amplia experiencia y posicionamiento en el sector microfinanciero, y tiene una buena relación con

los fondeadores, el proceso para obtener recursos se da de manera más expedita.

El proceso de captación inicia con el establecimiento de un proyecto específico; una vez definido, se identifica si con los recursos actuales tiene la capacidad de ponerlo en funcionamiento. De no ser así, se presenta el proyecto a las organizaciones detalladas anteriormente.

Los proyectos se llevan de la mano con los fondeadores y se debe brindar informes, según lo defina el fondeador, sobre la gestión de los recursos. En estos casos los recursos se giran de acuerdo al avance del proyecto.

Otro mecanismo para atraer más recursos es participar de calificaciones de riesgo. Periódicamente realizar este tipo de estudios a las microfinancieras, y obtener una buena calificación ayuda a que la organización tenga menores trabas a la hora de solicitar nuevos fondeos, además de generar una buena reputación hacia la fundación.

### ***c. Metodología para la colocación de créditos***

La colocación se realiza mediante la metodología de Comités de crédito distribuidos de la siguiente forma: 29 en Pérez Zeledón, 11 en Buenos Aires y 11 en Coto Brus, los cuales atienden aproximadamente 4.000 clientes. Otra opción es directamente en las oficinas de FUDECOSUR, las cuáles se ubican en Pérez Zeledón y San Vito de Coto Brus.

Para la creación de Comités de Crédito la Fundación establece varios indicadores que deben cumplir las comunidades para poder realizar la apertura. Dentro de las variables que evalúan se encuentran: acceso físico a la zona, acceso a los servicios financieros, índices de deseabilidad, potencial de mercado y capacidad de fondeo de la fundación.

Para seleccionar las personas aptas para obtener un microcrédito se utilizan criterios como la confianza en la zona, reglamento de crédito y los procedimientos que guían para una aprobación final. Adicional, se hace un análisis exhaustivo de crédito para determinar la viabilidad del crédito.

Los Comités de Crédito se presentan a las oficinas de FUDECOSUR para presentar las solicitudes de crédito para ser aprobadas o denegadas.

Dentro de los objetivos a corto plazo de la Fundación está la ampliación de la zona geográfica que cubre actualmente por ejemplo los cantones de Corredores y Osa.

#### ***d. Proceso de colocación de créditos***

En el caso de FUDECOSUR existen dos opciones:

- **Comités de Crédito:** El cliente presenta su solicitud de crédito en el comité de su comunidad y este se encarga de solicitar y recopilar toda la documentación necesaria para el trámite.

Con toda la información, la junta directiva del comité analiza el caso del cliente y ellos son los que aprueban o rechazan la solicitud.

Una vez aprobado el crédito, el comité se dirige a las oficinas de FUDECOSUR donde presenta la documentación del cliente y hace la solicitud del dinero para entregar al cliente.

- **Oficinas FUDECOSUR:** Cuando un cliente realiza la solicitud en las oficinas directamente, los empleados de la fundación son los que se encargan de realizar el análisis respectivo. A su vez el departamento de crédito es el que tiene la potestad de aprobar o rechazar la solicitud.

Para ambos casos el dinero puede ser girado en efectivo o bien depositado en alguna cuenta bancaria solicitada por el cliente.

***e. Proceso de cobro de los créditos.***

El cobro del crédito depende de la actividad para la que fue destinada el dinero. Cuando son actividades agrícolas por temporadas se adapta el pago de la cuota para las épocas de cosecha, los cuales pueden ser trimestrales o semestrales. Para el resto de los créditos se maneja una periodicidad de pago mensual.

Para todos los casos, el lugar de pago será el mismo donde se realizó la solicitud, por lo que si el cliente realizó la solicitud mediante el comité de crédito deberá realizar sus pagos directamente en el comité según las fechas que ellos definen. En el caso de ser otorgado en las oficinas directamente, el cliente deberá realizar sus pagos ahí.

***f. Tipos de crédito:***

Los tipos de crédito que ofrece la Fundación son para actividades productivas, en las áreas: agropecuarias, comercial, social o de servicio. Adicional, existe una línea para Bienestar Social con el fin de cubrir algunas necesidades básicas de la familia tales como reparaciones de la vivienda, vehículos, servicios del área eléctrica, medicamentos, entre otras urgencias que pueda presentar el cliente.

***g. Características de los créditos***

Los créditos son a través de garantía fiduciaria o hipotecaria, distribuidos en un 35% hipotecas y un 65% de Fiduciarios. Desde 0 hasta los 2 millones de colones se pide una garantía fiduciaria, superior a este monto se exige una garantía hipotecaria.

El plazo promedio para los créditos otorgados ronda los 36 meses, sin embargo va a depender del proyecto al que pertenezca el cliente.



El monto promedio de los créditos es de 600 mil colones y el monto máximo de 10 millones de colones, todo depende del tipo de crédito solicitado y las condiciones financieras del solicitante. Actualmente FUDECOSUR está evaluando la posibilidad de incrementar el monto máximo, debido al incremento en solicitudes superiores a los 10 millones de colones.

#### ***h. Cartera de clientes***

La cartera actual de créditos de esta microfinanciera asciende a 5 millones de dólares, aproximadamente, distribuidos entre 4 mil clientes.

#### ***i. Recursos humanos.***

La fundación cuenta con 16 empleados distribuidos en las siguientes áreas: Dirección General, Operaciones (Créditos No Financieros y Cobro), Contabilidad, Administración, Tecnología de Información (Software y Hardware) y el área Legal.

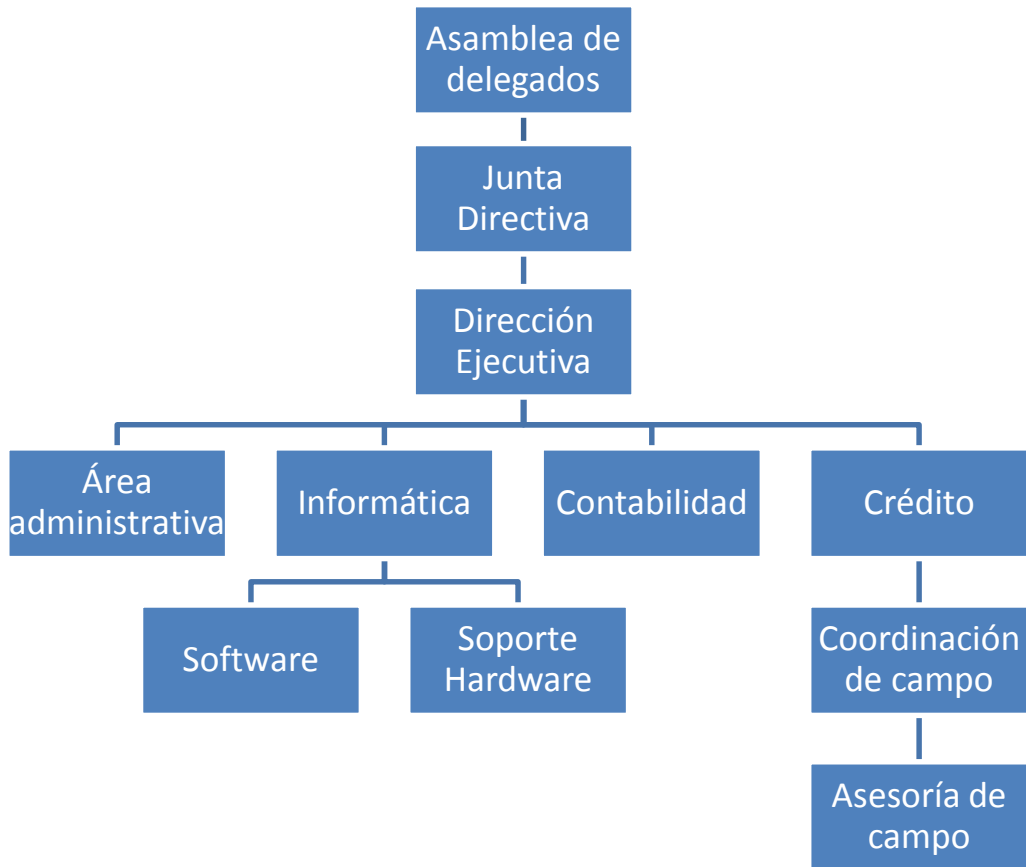
#### ***j. Procesos internos.***

Esta organización cuenta con procesos internos definidos, y según cada área, por ejemplo, se controla desde la Dirección General. Contabilidad es un área de servicio para la toma de decisiones que además hace los registros contables y controla el presupuesto el cual se define en la Dirección General. Los gastos operativos se obtienen de un plan estratégico, que se deriva de un plan operativo anual, y esto ocasiona un indicador de gastos operativos.

Es importante la revisión anual que se hace del Plan Estratégico el cual está a cargo de la dirección, gerencia y junta directiva.

El índice de sostenibilidad operativa de FUDECOSUR supera el 115% lo que indica que los gastos operativos son bajos y controlados desde la operación.

### ***k. Organigrama***



Fuente: FUDECOSUR

### ***l. Metodología de cálculo de las tasas de interés.***

FUDECOSUR toma en cuenta varios componentes de costo para el cálculo de la tasa de interés los cuales se mencionan a continuación:

- Costos del préstamo que le da el fondeador a la Fundación
- Costos operativos.
- Capitalización.
- Riesgo de incobrables.

Las tasas de interés promedio de los créditos de la Fundación son de 15% anual, sin embargo el rango oscila de un 10% a un 26% anual.

El cálculo de la tasa de interés se realiza mediante la suma del costo del dinero según el fondeador, los costos operativos, estimación del patrimonio y el riesgo financiero.

***m. Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros.***

El riesgo se contempla en la tasa de interés y básicamente se centra en el cálculo de no cancelación (reserva por incobrables) mediante datos históricos con los que cuenta la Fundación.

***n. Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.***

FUDECOSUR es una organización que no posee regulación adicional alguna, diferente a la que establece el marco jurídico costarricense.

***o. Alcances de las organizaciones de crédito comunal***

El alcance de las microfinancieras es muy positivo, ya que abarca un sector vulnerable que no es abastecido por la banca nacional. Sin embargo, en Costa Rica falta cobertura en zonas rurales. (Azofeifa, 2015)

La tendencia de FUDECOSUR es expandirse a otros distritos del cantón de Pérez Zeledón, principalmente Corredores. Lo que frena el crecimiento actual es que ya están en el tope de apalancamiento que exigen los fondeadores, por lo que el incremento del patrimonio es un requerimiento que posee la organización. (Azofeifa, 2015)

#### **4. ASOPRO**

ASOPRO es una asociación creada en el año 1982 y su principal objetivo es ofrecer soluciones ágiles a los Microempresarios de la zona para sus actividades productivas. Dentro de las actividades productivas que se financian se encuentran comercio, agricultura, producción agropecuaria, industria y servicios.

Sus oficinas se encuentran ubicadas en San Ramón de Alajuela y atiende las zonas de San Ramón, Palmares, Naranjo, Zarcero, Sarchí y Grecia.

***a. Fuentes de recursos financieros***

La Asociación no posee capital semilla ni trabajan por medio de donaciones, por tanto se financian por medio de:

- Financiamiento Nacional a través del Banco Popular, Banco Nacional, COOPENAE, entre otros.
- Financiamiento Internacional: se financian por medio de fondos Holandeses, entre otros.

ASOPRO depende de la tasa que le imponga el fondeador y a partir de esta establecen la tasa a la que van a financiar a sus clientes.

Los fondeadores piden a ASOPRO rendir cuentas de la gestión que se le da a los dineros otorgados, ya que éstos establecen lineamientos que deben tomar en cuenta para la colocación del fondo, dentro de los cuales destacan restricciones a fondeos de algunas actividades productivas, en su mayoría agrícolas. (Fernández, 2015)

***b. Metodología para la colocación de créditos***

ASOPRO cuenta con la oficina central ubicada en San Ramón, por tanto todos los trámites y solicitudes para la captación de recursos se realizan desde y a través de estas oficinas.

La metodología empleada por la organización es similar a la utilizada por las entidades financieras del sistema bancario nacional, donde el cliente se presenta a las oficinas para presentar la solicitud y realizan todo el proceso del crédito.

El análisis final del crédito está a cargo de la directora ejecutiva hasta un monto de cuatro millones de colones, cuando la solicitud supera este

monto se analiza en conjunto con la directora ejecutiva, junta directiva y asesor a cargo.

En ASOPRO los asesores también tienen la función de visitantes con el fin de ofrecer los créditos que tiene la Asociación a los clientes potenciales.

***c. Proceso de colocación de créditos***

El proceso se puede iniciar cuando el cliente se presenta a las oficinas de la organización y presenta su proyecto para financiar.

Los asesores de crédito son los que se encargan de recopilar la documentación necesaria del cliente. Una vez realizado el primer filtro, donde se verifica que el cliente cumpla con los requisitos se procede a realizar una visita al proyecto a financiar. Este paso es vital para verificar la existencia del proyecto, además es útil para validar que la información proporcionada por el cliente coincida con la realidad.

El proceso para la aprobación del crédito tarda aproximadamente 8 días y los trámites de análisis inician hasta que se haya realizado la visita al sitio.

***d. Proceso de cobro de los créditos.***

El desembolso se realiza mediante cheque o depósito bancario en caso de que el cliente lo requiera. Para el pago de las cuotas los clientes pueden pagar en efectivo en las oficinas de ASOPRO, o bien realizar el depósito en las cuentas bancarias de la organización.

La periodicidad de pago en su mayoría son mensuales, sin embargo la frecuencia va a depender de la actividad productiva a la que se destina el dinero, los cuales pueden ser trimestrales o semestrales.

***e. Tipos de crédito:***

Los tipos de créditos que ofrece la Asociación son créditos individuales con plan de inversión productivo en un 100% en cualquiera de las diferentes áreas: agropecuarias, comercial, social o de servicio.

El sector más fuerte que financia esta Sociedad son los servicios, seguido de comercio, industria, agrícola y agropecuaria; en la actualidad no brindan ningún otro tipo de crédito a sus clientes.

En sus inicios la Asociación financiaba principalmente el sector primario, sin embargo debido a la urbanización, los empresarios han girado sus negocios al sector servicios y comercio. Por esta razón ASOPRO ha visto disminuida su proporción destinada al agro. (Fernández, 2015)

***f. Características de los créditos***

En ASOPRO trabajan créditos con garantías de tipo Fiduciarios hasta los 3 millones de colones (35% de la cartera) e Hipotecarios hasta los 10 millones de colones (65% de la cartera).

El plazo de los créditos varía desde 1 año hasta 8 años dependiendo del monto que se financia, en promedio el plazo de los créditos ronda los 5 años. (Fernández, 2015)

Para la mayoría de créditos se solicitan fiadores los cuales deben contar con requisitos principales como asalariados, estables económicamente, sin manchas a nivel de Buró de Créditos, entre otros requisitos.

***g. Cartera de clientes***

ASOPRO cuenta con una cartera aproximada de 400 clientes, según comenta la entrevistada, esto ha venido en descenso por la situación de urbanización de la zona, que ha propiciado la entrada de bancos comerciales

a San Ramón. En San Ramón están todas las sucursales de cooperativas, bancos y asociaciones que existen en San José, y la competencia es muy fuerte. (Fernández, 2015)

La Asociación actualmente maneja una cartera promedio de 800 millones de colones y tiene un apalancamiento del 5%. (Fernández, 2015)

#### ***h. Recursos humanos.***

La fundación cuenta con 6 empleados actualmente distribuidos en las siguientes áreas: Gerencia, dos Analistas Financieros, una persona en cajas y un asistente de apoyo operativo y administrativo.

#### ***i. Metodología de cálculo de las tasas de interés.***

ASOPRO indica que el margen de utilidad de la Asociación es bajo para ser competitivos con el Sistema Bancario Nacional, este margen oscila entre los 6 a 8 puntos adicionales a la tasa que establece el fondeador. (Fernández, 2015)

La tasa de interés máxima de la Asociación es de un 21% anual. Este tope se establece con el fin de no perder competitividad con los principales competidores de la zona.

El cálculo de la tasa de interés es poco formalizado y solamente se suman seis puntos a la tasa de capital. Se afirma que los seis puntos es cuestión histórica y con este monto logran cubrir los costos operativos y el riesgo de incobrables.

#### ***j. Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros.***

Para la estimación del riesgo no poseen ninguna herramienta que les permita evaluarlo, y esto se ve reflejado en el cálculo de la tasa de interés puesto que no hay ningún rubro que permita salvaguardar el riesgo de no pago.

***k. Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.***

Como ocurre con el resto de microfinancieras, no hay una normativa que las regule. Sin embargo, el sistema de banca para el desarrollo se presenta como un arma de doble filo, por el hecho de que no se ha definido si las microfinancieras formaran parte de esta iniciativa. En caso de quedar fuera será un factor que influirá en el accionar de las microfinancieras. (Fernández, 2015)

***l. Alcances de las organizaciones de crédito comunal***

Los clientes de ASOPRO son clientes fieles y recurrentes, según asegura su directora, y en ocasiones refieren a otros clientes. La Asociación está considerando extender su alcance a otras provincias y cantones. Dentro de la estrategia fue acortar el nombre y quitar San Ramón, con el fin de no crear la percepción errónea de que sólo operan en dicho cantón. (Fernández, 2015)

En cuanto a crecimiento en productos esto se ve difícil, debido al posicionamiento que tienen las cooperativas y bancos en la zona, por lo que la estrategia se centra en profundizar en el sector productivo.

**5. APRODE:**

La Asociación de Profesionales para la Promoción de Personas en Condición de Pobreza, o bien por su diminutivo APRODE, es una organización no gubernamental sin fines de lucro que nace en Costa Rica en 1991 abarcando un mercado de personas en condición de refugiados en Costa Rica; sin embargo, era en condición de fideicomiso, incluso con intervención del Gobierno.

Es en el 2000 que APRODE pasa a ser una asociación, completamente independiente y auto administrada y en la actualidad cuenta con una sucursal ubicada en Guadalupe, San José, Costa Rica.



### ***a. Fuentes de recursos financieros***

A diferencia de las demás microfinancieras de las que se ha hablado en la presente investigación esta organización no se dedica a la intermediación financiera. El único medio de financiamiento ha sido las donaciones de la Organización de Naciones Unidas, a través de la ACNUR (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para Refugiados) y el PNUD.

Estas donaciones se han llevado a cabo en 3 ocasiones desde 1991, y lo que esta organización ha hecho es manejar estos fondos para prestar el dinero, además de capitalizarlo para poder mantener los microcréditos a su mercado meta con fondos propios.

### ***b. Proceso para obtener recursos financieros***

El proceso para obtener los recursos financieros, es a través de la ACNUR, y APRODE se dedica a colocar el dinero a través de préstamos.

Al ser el financiamiento externo proveniente de las donaciones de la ONU, es por lo que en caso de querer más fondos es a través de ellos que se obtienen; sin embargo, APRODE no es quien los solicita, sino la ONU quien dice cuándo va a darles más dinero, según sea el flujo de migraciones hacia Costa Rica.

Según palabras de la entrevistada, la única manera de obtener más recursos es que se de una nueva oleada de migrantes hacia Costa Rica, en los cuales la ONU considere que se puede desarrollar el plan de financiamiento. (Guzmán Gutierrez, 2015)

La ONU, desde sus inicios, creó el fondo para ayudar a personas refugiadas. Por la sola condición de ser refugiado ya ellos no pueden acceder a créditos bancarios, y hay que considerar que los bancos no les permiten abrir una cuenta de ahorros.

En sus inicios la ONU era quien realizaba el préstamo pero por tratarse de ayuda social, a la ONU no le interesaba que el dinero fuera devuelto, así las personas percibían esto como ayuda y no como un préstamo, dando como resultado que no pagaban sus obligaciones.

Es importante mencionar que al ser donaciones a la ONU por bien social, esta no está interesada en que el dinero sea devuelto, por lo que a APRODE no le cobran tasa de interés.

En los párrafos anteriores se encuentran descritas las razones por las cuales esta organización no se encuentra asociada a REDCOM. Y las resumimos así: al ser una organización que no necesita fondeo externo, esta no siente la necesidad de afiliarse debido a que ellos sienten que REDCOM les sería inútil, además las personas son las que buscan a APRODE y no APRODE a las personas, por lo tanto no necesitan de la promoción que les otorgaría REDCOM.

### ***c. Procedimiento y metodología para la colocación de créditos***

El proceso de acercamiento con la población es a través de la ACNUR, ya que las personas en condición de refugiados llegan a esta agencia en busca de ayuda económica y social. Es aquí cuando la ACNUR les ayuda en dos etapas a saber: empleabilidad, es decir ayudarles a buscar algún trabajo, o en su defecto les recomienda fundar un negocio, para lo cual los pone en contacto con APRODE para que obtengan el financiamiento necesario.

Es por esta razón que, por lo general, son los refugiados quienes buscan a APRODE. Además se está dando el caso de las segundas generaciones, donde los hijos de los refugiados que en el pasado APRODE ayudó, quieren fundar un negocio, por lo que buscan financiamiento en esta misma organización. (Guzmán Gutierrez, 2015)

Una vez que la persona refugiada entra en contacto con APRODE, procede a exponer la idea de negocio, para la cual se hace un estudio de crédito a través de los asesores de crédito de la organización.

En caso de ser viable el proyecto se analiza si va a generarle utilidades a las personas y se procede a verificar las garantías que estas puedan aportar para el otorgamiento del crédito. Las garantías que estas personas pueden ofrecer son prendas, hipotecas y fiduciarias.

Sin embargo, y como explica la entrevistada, en la mayoría de los casos estas personas no tienen ningún tipo de garantía que puedan poner a responder sobre el préstamo. En algunos casos han prendado hasta el menaje de la casa, pero que por la población que es, por lo general los préstamos se dan sin ninguna garantía, lo único que se pide es que la persona al menos tenga de 6 meses a un año en el país y en el mismo domicilio. (Guzmán Gutierrez, 2015)

***d. Proceso para entregar el dinero o para el cobro de los créditos.***

A la hora de entregar el dinero se hace en efectivo en las oficinas de APRODE o en su defecto mediante una transferencia bancaria, en caso de que el cliente tenga una. En su mayoría y por su condición no cuentan con este tipo de requisito, entonces lo que se hace es que las personas de APRODE acuden al lugar donde la persona va a realizar el gasto o el motivo del préstamo, cancelando ellos directamente.

***e. Tipos de crédito:***

APRODE solo tiene préstamos para desarrollos de actividades comerciales, ya sea para capital de trabajo, activos fijos o activo circulante.

### ***f. Características de los créditos***

Los clientes tienen derecho a tres paquetes de créditos, el primer crédito es de 1500 dólares, el siguiente de 2000 y el tercero de 2500 dólares, siendo este último el monto promedio de los créditos. De igual manera, si la persona necesita menos cantidad se le presta, siempre y cuando no exceda el límite del crédito que le corresponde, es decir que si es el primer crédito con APRODE no supere los \$1500, si es el segundo los \$2000 y si es el tercero los \$2500.

APRODE entiende que en los negocios \$2500 casi no alcanzan para mucho, por lo que en caso de que la persona haya venido calificando en el programa, APRODE presta con fondos propios cantidades más altas, que llegan hasta los 20 000 dólares. En cuanto a la tasa de interés esta oscila del 20% al 24%.

Tal como se comentó anteriormente los créditos pueden otorgarse sin garantía en casos especiales o con garantía fiduciaria, prendaria o hipotecaria.

Por lo general los préstamos son para actividades de comercio, por lo que la cuota se cobra de manera mensual, no obstante puede variarse según el ciclo productivo de la actividad comercial para lo que se haya girado el dinero, y este pago incluye el monto por intereses y la amortización al principal.

En general, los préstamos de APRODE han sido utilizados para financiar negocios como sodas, panaderías, talleres de costuras, venta de artefactos tecnológicos como celulares, siendo la panadería la actividad que más se ha financiado en la cartera de clientes.

Los pagos de los créditos se pueden realizar de tres medios, a través de la oficina directamente, cuentas bancarias o cobradores. En tema de mora

financiera se encuentra el 15% de la cartera total, mientras que incobrables se encuentra el 6% del total.

***g. Cartera de clientes***

La cartera de clientes se compone de 1200 clientes, con un total de 2 millones de dólares en préstamos colocados. Estos clientes en su mayoría se encuentran dentro del Gran Área Metropolitana de Costa Rica, siendo la provincia de San José, la que cuenta con mayor cantidad de clientes.

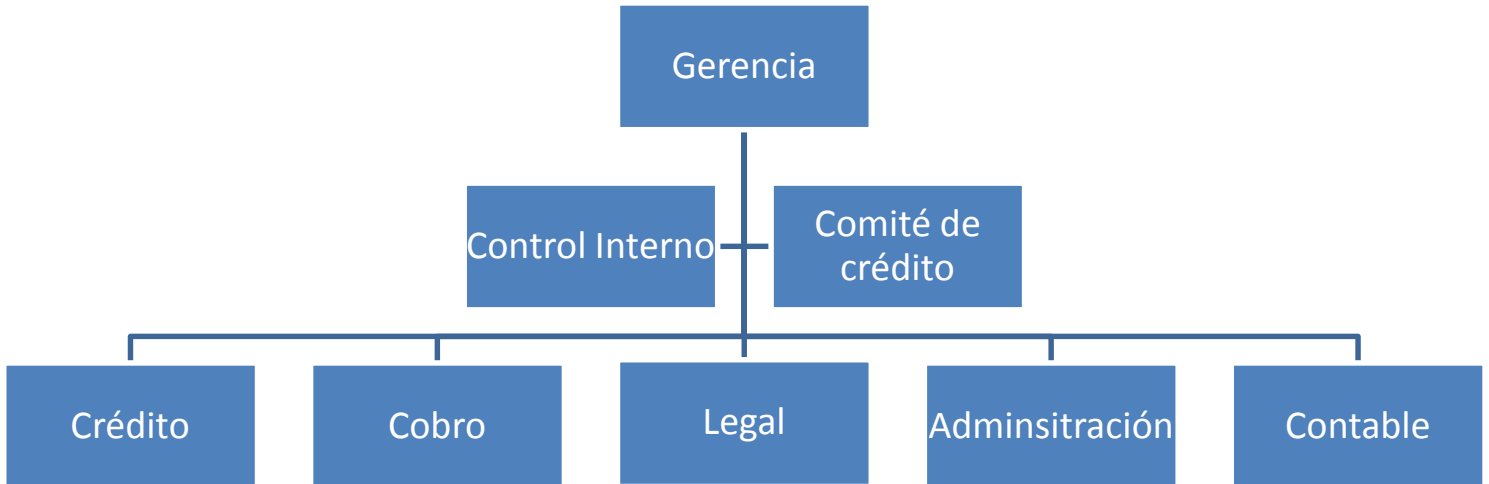
En la provincia de San José, el cantón con más clientes, es Desamparados, atendiendo lugares peligrosos como La Carpio, Tejarsillos, Los Guido, La Capri, entre otros. Esto porque dentro del mandato de la ACNUR ellos deben mejorar las condiciones de las personas migrantes, mejorando la condición de la sociedad que los recibe, por lo que dan una parte de los fondos para personas costarricenses, que APRODE lo centra en atender personas víctimas de violencia familiar, pobreza extrema entre otros, de ahí la atención a este tipo de zonas.

Esta área geográfica no es limitada, ya que también se extienden de ser necesario, a todo el país.

***h. Recursos Humanos***

La fundación cuenta con 10 empleados actualmente distribuidos en las siguientes áreas: control interno, crédito y cobro, gerencia, administración y legal.

i. **Organigrama**



Fuente: APRODE

Esta organización cuenta con manuales de puestos establecidos, los cuales a su vez, vienen dados por procesos internos bien definidos. Los gastos son basados en un presupuesto anual, el cual es elaborado por la asamblea y su control lo lleva el departamento contable y financiero, siendo el gasto en mano de obra el mayor gasto.

APRODE ha recibido en el pasado estudiantes que realizan prácticas profesionales tanto universitarios, como colegiales; siendo en su mayoría colegiales, y siempre han estado dispuestos a aceptarlos. También han recibido pasantes de otros países que vienen a observar el modelo para desarrollarlo en otros países, quienes han sido enviados por la ACNUR.

APRODE, aparte de brindar los productos crediticios a sus clientes, también ofrece capacitaciones en el ámbito de administración de negocios,

computación y tecnología, además de cursos específicos para desarrollar habilidades de negocio como costura, cocina, repostería, entre otros.

Estos cursos son financiados por APRODE y dados a sus clientes de manera gratuita. A su vez, estas capacitaciones en su mayoría de casos son financiados por la ACNUR, de igual manera esta agencia brindó capacitación a APRODE en términos generales de violencia y temas interpersonales que la persona refugiada arrastra consigo.

***j. Metodología de cálculo de las tasas de interés.***

Al tener APRODE fondos propios y donados, los cuales no ocupan ser pagados a ningún fondeador como en las otras microfinancieras, esta organización basa su cálculo en una comparación de la tasas de mercado de las diferentes entidades financieras de Costa Rica.

Esta tasa está basada entre un 20% a un 24%, y no está definida por rubros. Lo único que contemplan es un 6% por incobrables, y APRODE sabe que con una tasa promedio de 20% en los préstamos, le permite a la asociación cubrir sus gastos, su tasa de capitalización y al mismo tiempo le permite a la persona cubrir sus gastos financieros y obtener utilidades.

Esta tasa se basa en datos históricos de un sistema de información financiero que es alimentado por personal de la empresa, pero el principal criterio para fijar la tasa de interés es fijar una tasa que le permita a APRODE crecer el fondo y al cliente desarrollarse.

Estas tasas pueden variar dependiendo de la persona a la que se le va a prestar el dinero, es una tasa fija y no varía a lo largo del préstamo, sin embargo la organización carece de una fórmula para realizar el cálculo.

***k. Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.***

Al igual que todas las entidades microfinancieras entrevistadas, esta organización no cuenta con una ley que la regule o la beneficie, salvo las leyes contables y generales del país.

***l. Tendencia de las microfinancieras:***

Según palabras de la entrevistada estas organizaciones han nacido de alguna donación de fondos internacionales, en determinado momento, los cuales se acabaron y no volvieron a donar más dinero, por lo que la tendencia ha sido moverse al financiamiento externo y asociarse a redes u organizaciones que ayuden a conseguir fondeadores. (Guzmán Gutierrez, 2015)

A su vez, las microfinancieras están haciendo nichos de mercados específicos, según ella por la falta de recursos que hace que las microfinancieras tengan que hacer concentradas de atención y no se puedan dispersar en todo Costa Rica, lo que causa que se vayan especializando en sectores. (Guzmán Gutierrez, 2015)

El modelo ha ido cambiando con el pasar de los tiempos, debido a los riesgos y la debilidad de los negocios de los clientes, lo que hace que las microfinancieras vayan buscando que la población se vaya desarrollando, y así va a demandar montos cada vez más altos. (Guzmán Gutierrez, 2015)

***m. Alcance de las microfinancieras***

Debido a la falta de recursos y el riesgo que representa este tipo de población, la entrevistada considera que aún faltan muchas personas por ayudar, calificando el alcance de APRODE como bajo para colaborar esta población meta. (Guzmán Gutierrez, 2015)

Dentro de las deficiencias con las que cuenta el modelo de APRODE y el alcance de la misma, es gratificante atender zonas geográficas



problemáticas, debido a que es enorgullecedor observar como personas en áreas marginadas del país, “sacan la cabeza” y tratan de salir adelante. (Guzmán Gutierrez, 2015)

Para lograr abarcar una mayor población, se deben variar las políticas de gobierno, ya que estas no permiten que las microfinancieras se desarrollen, debido a recursos bajos y poco personal. (Guzmán Gutierrez, 2015)

Así mismo, APRODE y las microfinancieras en general han colaborado de manera excelente en graduar a las personas para los bancos, es decir los pasan de la informalidad a la formalidad. (Guzmán Gutierrez, 2015)

## **6. Fundación Mujer**

Fundación Mujer es una microfinanciera que se encarga de brindar apoyo financiero a las mujeres empresarias de Costa Rica. De igual manera, brinda créditos a hombres, pero en menor cuantía. Esta fundación cuenta con dos sucursales una en San José en Guadalupe y la otra en Limón, en el cantón central. Aparte de esto, esta fundación cuenta con operaciones en todo el país, excepto en Guanacaste, visitando zonas urbanas y rurales como Siquirres, Frontera Panamá, entre otros.

### ***a. Medios para captar recursos financieros***

Esta organización capta sus recursos financieros al igual que las demás microfinancieras estudiadas con anterioridad a partir de dos fuentes, las internas y las externas, siendo las fuentes internas los fondos que provienen de la capitalización y los márgenes de ganancia de los préstamos. En cuanto a las fuentes externas divide sus fuentes de financiamiento en dos grupos, Nacionales e Internacionales. (Castellón Venegas, 2015)

Dentro de las organizaciones nacionales obtiene recursos del Programa Nacional de Micro y Pequeñas empresas (PRONAMIPE), el cual

presta a una tasa del 10%; el FIDEIMAS, Sistema de Banca para el Desarrollo y dentro de los organismos internacionales están KIVA, OIKOCREDIT y el BID (Banco Interamericano de Desarrollo). (Castellón Venegas, 2015)

El caso de KIVA es un caso de estudio aparte, ya que esta organización se encarga de contactar fondeadores internacionales que hacen donaciones de dinero y no piden devolución del mismo. Fundación Mujer toma una foto de la clienta, y llena una solicitud, donde se explica brevemente la reseña histórica de la persona interesada, y del negocio a desarrollar.

Esta historia y fotografía es subida por Fundación Mujer a la página en internet de KIVA donde las personas que desean donar el dinero se meten y empiezan a donar para la causa que ellos deseen. En este caso Fundación Mujer es un puente entre el interesado y KIVA. Una vez que todo el dinero ha sido obtenido, KIVA lo desembolsa a Fundación Mujer, la cual a su vez lo desembolsa en forma de préstamo al cliente interesado. Estos préstamos de KIVA oscilan entre los 250 mil colones como mínimo al millón de colones como máximo.

Al igual que en el caso de FIDERPAC, los fondeadores, piden toda la información financiera que poseen para realizar los análisis pertinentes. Una vez aprobado el crédito, el dinero se va girando de acuerdo a la necesidad de capital de Fundación Mujer.

#### ***b. Procedimiento de colocación de créditos***

La colocación del dinero se hace de manera directa a través de la fundación. Los créditos individuales y los grupales se hacen a través de Banco Mujer o grupos solidarios de mujeres que se llaman Solidaria Mujer, aspectos que se van a explicar con mayor detenimiento en los siguientes párrafos.

El Banco Mujer está conformado por 6 mujeres como mínimo a 12 como máximo, pero tratan de mantener un máximo de 8 personas, quienes primero deben recibir una capacitación sobre el funcionamiento de este banco, y posteriormente se les otorgan créditos por niveles, esto significa que inician con 150 mil colones a pagar en 6 meses, para que inicien la actividad. (Castellón Venegas, 2015)

Después de este primer financiamiento se les financia 250 mil colones a un plazo de un año, y así sucesivamente hasta llegar a los 500 mil colones por persona que es el monto máximo. Este es un grupo organizado de la comunidad, con ganas de salir adelante y con una misma actividad productiva. (Castellón Venegas, 2015)

El Banco Mujer funciona con garantía solidaria, es decir, si una de las mujeres no paga la deuda, las demás deben hacerse cargo de la misma, y esto se realiza a través de una junta directiva, la cual es electa por las mujeres del Banco y a la vez escogen el nombre de dicho banco. (Castellón Venegas, 2015)

El Solidaria Mujer funciona de igual manera que un Banco Mujer solo que tiene menor cantidad de mujeres, de 3 a 5 personas.

Para la formación de estos grupos de mujeres, bien sea el Banco Mujer o Solidaria Mujer, el acercamiento se da por lo general de manera telefónica. El asesor las visita extrayendo la información de las personas integrantes, y una por una se revisa en el protector de crédito. Si una persona está manchada no se atiende y se cambia de persona o en su defecto no se pueden atender.

Sin embargo, en la mayoría de los casos las manchas son por deudas pequeñas y lo que se hace es fomentar un arreglo de pago, o bien verificar si no lo tienen ya, pues lo que se busca es que la mujer salga adelante no que se quede sin opciones. (Castellón Venegas, 2015)

Una vez formado el grupo, se coordina una visita a la zona, por lo general una casa de una de las personas integrantes del grupo, donde se les brinda la capacitación por parte de Fundación Mujer y se les explica de los derechos y deberes de estos grupos.

Posterior a esto el asesor de crédito lleva la solicitud a Fundación Mujer, y se procede a la formalización del crédito en las oficinas centrales de Fundación Mujer.

Dentro de los créditos individuales se tienen las líneas de crédito que son para mujeres que ya han tenido cierto historial crediticio con la fundación y aunado a esto cuentan con el crédito express, que es un crédito que se da para salud, educación o tecnología.

El crédito express funciona de la siguiente manera: el cliente debe tener dos créditos cancelados en la fundación de manera individual, y a la vez tener una operación de crédito abierta. En caso de que esta persona tenga una urgencia solicita el crédito express, el cual es un máximo de cien mil colones, y este se deberá pagar en el mismo plazo y garantía del crédito "grande". (Castellón Venegas, 2015)

Para los créditos individuales, el proceso de contacto con Fundación Mujer, por lo general, se da de manera telefónica o por recomendación de terceros. En la mayoría de los casos las personas llaman a la fundación y solicitan que un asesor de crédito los visite. En el momento de la visita la solicitante debe tener claro el monto que necesita y el proyecto que va a realizar.

Una vez pasado este primer acercamiento, se firma una autorización para que la fundación pueda ingresar a la base de datos de las protectoras de créditos a revisar el historial, y en caso de no encontrar nada anómalo se continúa el proceso.

Dependiendo del monto así será la garantía que esta persona ofrezca. Estas garantías se revisan en la fundación para proceder con la visita del asesor al lugar donde se emprenderá la actividad productiva, para verificar que en efecto la misma exista. Al concluir esta visita, el asesor de crédito trae esta solicitud al comité de crédito en la fundación, el cual se reúne una vez por semana, para ser discutido y aprobado o bien reprobado.

En caso de ser aprobado las personas deben venir a la Fundación a formalizar el crédito, esto para las personas de San José o alrededores; en caso de que sea una persona de zonas rurales retiradas el asesor debe llevar la formalización al solicitante.

El dinero se deposita en una cuenta bancaria del Banco Nacional, por lo que el cliente debe tener una cuenta corriente en este banco, o bien debe abrir una, para lo cual la Fundación Mujer les colabora con este trámite en el banco.

La duración del proceso para los créditos personales, va a depender del fondo del que se va a tomar el dinero, pero en general tarda el proceso dos semanas, desde el primer contacto hasta que se entrega el dinero. Y para los grupales un mes.

### ***c. Proceso de cobro de los créditos.***

Las cuotas del crédito deben ser cancelados directamente en Fundación Mujer o bien depositados en el Banco Nacional. En ningún caso Fundación Mujer realiza cobros por medio de cobradores en los lugares de la actividad comercial. (Castellón Venegas, 2015)

La cuota de los créditos puede variar según la actividad productiva del cliente, principalmente se variará en función del ciclo productivo del negocio.

#### ***d. Tipos de crédito:***

Fundación Mujer, tal como se explicó con anterioridad, solo tiene un tipo de crédito que es para actividades comerciales, no obstante, cuenta con el crédito express para otros aspectos de carácter urgentes.

Esta fundación maneja diferentes formas de crédito, los cuales se pueden realizar de manera individual o grupal a través de Banco Mujer o de Solidaria Mujer. A su vez se tiene en proyecto realizar créditos para vivienda y para capital semilla. (Castellón Venegas, 2015)

#### ***e. Características de los créditos***

Los créditos se pueden hacer con garantía fiduciaria e hipotecaria; sin embargo, la mayor cantidad de los créditos se hace de manera fiduciaria, ya que el máximo que se presta para cualquier caso es de tres millones de colones, haciendo ilógico pensar que una persona quiera hipotecar una casa o un lote por solo ese monto, sin embargo si el cliente así lo desea el crédito se hace con hipoteca.

En el caso de garantía fiduciaria el cliente deberá presentar mínimo un fiador hasta un monto máximo de 600 mil colones. Superior a esto, mínimo dos fiadores, ahora bien estos fiadores responderán de manera solidaria hasta el 60% del total del crédito.

Sin importar cual sea la garantía, a la persona se le rebaja el 5% de gastos administrativos, pero si es con hipoteca la persona deberá cancelar el monto del perito, el cual es aportado por Fundación Mujer.

Existe también para los fondos del FIDEIMAS una garantía que se llama FOGA, que es un certificado que entrega el IMAS para personas en condición de pobreza extrema, el cual sirve de garantía para el préstamo en el porcentaje que el IMAS así lo considere.

Los plazos de los créditos van desde un mes hasta 36 meses; sin embargo, se hace una excepción de 48 meses para los que son para capital fijo. (Castellón Venegas, 2015) El monto promedio para los créditos es de 1,5 a 2 millones de colones, con un plazo promedio de 2 años a una tasa que puede variar según el fondo y el propósito del proyecto entre un 10% y un 18%.

#### ***f. Cartera de clientes***

La cartera de clientes no se logró obtener, tanto la cantidad de clientes como el monto total, pues fue la única organización que la consideró un dato confidencial. De igual manera se logró determinar que el grueso de los préstamos está en mujeres de manera individual y para actividades de comercio, no para producción agrícola o pecuaria.

En el ámbito de mora, en la zona urbana la morosidad ronda el 8% mientras que en la zona rural el 2%. La diferencia se centra en que principalmente son más los créditos en la zona urbana que en la rural, además que en la zona rural el valor de la palabra aun cuenta en esta población y las personas son más agradecidas. (Castellón Venegas, 2015)

Al hablar de morosidad se habla de personas que tengan más de dos meses de no pagar la cuota, posterior a esto, se pasa al departamento de cobro para que inicie el cobro administrativo o en su defecto inicie el cobro judicial.

#### ***g. Recursos Humanos***

En esta fundación existen los procesos internos bien definidos y cuentan con manuales de puestos para cada uno de ellos. El control de los gastos financieros lo lleva el departamento de tesorería a través de un presupuesto anual realizado por la Junta Directiva.

En esta fundación trabajan 14 personas, de las cuales una es la que se encarga de la oficina en Limón, y realiza todas las tareas de la fundación en la zona. Las otras trece personas trabajan en San José en las siguientes áreas funcionales: departamento de formalización, área de recepción, departamento de contabilidad donde se encuentran los encargados de tesorería, contabilidad y caja y por último el departamento de crédito con un total de 4 asesores de crédito.

Esta fundación se encuentra en total apertura para la aceptación de estudiantes para prácticas profesionales o bien colegiales, o trabajos comunales, quienes son utilizados para realizar trabajos en la fundación o bien ir donde las clientes a colaborarles en el desarrollo de los negocios.

#### ***h. Metodología de cálculo de las tasas de interés.***

Como se expuso con anterioridad Fundación Mujer presta dinero al 10% para un tipo de personas y al 18% para personas que se les puede prestar del Sistema de Banca para el Desarrollo. La tasa se ve influenciada por el fondo del que tomarán los dineros para el préstamo. Los detalles del cálculo de la tasa de interés no fue facilitado en la entrevista, sin embargo se calcula de manera privada entre la junta directiva y la directora de la fundación.

Se logró determinar que se toma en cuenta para este cálculo el porcentaje del mercado, los incobrables, el costo financiero y los gastos operativos, pero se carece de los montos.

#### ***i. Normativa prudencial***

Al igual que las demás microfinancieras, esta no se encuentra regulada por ninguna ley y tampoco beneficiada por alguna.



***j. Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros.***

El riesgo se contempla de manera general en la tasa de interés con una reserva por incobrables y los estudios de la morosidad de los clientes.

***k. Tendencia de las microfinancieras y Fundación Mujer***

Fundación Mujer tiene la misión de ser la microfinanciera líder en Costa Rica en el apoyo a las mujeres, esto los ha hecho moverse en busca de mejores opciones de financiamiento tanto para la fundación como para el cliente. (Castellón Venegas, 2015)

Fundación Mujer en sus inicios se encargaba de dar capacitaciones a las mujeres para que optaran por un crédito, sin embargo esto se ha dejado de hacer separando esta condición y brindando constantemente capacitaciones gratuitas en el tema del fortalecimiento de los negocios de las mujeres, aspecto que les favorece para los negocios.

También la tendencia en Fundación Mujer es buscar diferentes productos crediticios, como por ejemplo el que se mencionó de crédito para vivienda.

De igual manera, la fundación ha variado sus métodos internos, ya que anteriormente los créditos se otorgaban de un día para otro, aspecto que ya ahora no se ve, han incluido auditorías externas para que más fondeadores vuelvan sus ojos hacia la fundación. (Castellón Venegas, 2015)

***l. Alcances de las organizaciones de crédito comunal***

El alcance de Fundación Mujer ha sido de gran impacto en las mujeres a las que se les ha ayudado; sin embargo, el alcance aún no es suficiente, por el hecho de la falta de promoción de los servicios que ofrece esta fundación, aspecto que se denota en una debilidad de la organización. (Castellón Venegas, 2015)

Muchas de las mujeres que obtienen créditos logran hacer negocios que les permiten pasar a la formalidad y crecer de manera que solicitan créditos a los bancos del Sistema Bancario Nacional, haciendo evidente la importancia de este tipo de apoyo de la fundación a las mujeres.

La manera de promocionarse es a través de las municipalidades y de las casas de la mujer, donde ellos llegan a dejar afiches para que las mujeres conozcan de los servicios de la fundación.

En Fundación Mujer tratan de diferenciar por el servicio que brindan al cliente, en mostrar interés no solo en que la persona pague la cuota o el crédito, sino que también crezcan como personas, buscando un trato más personalizado. (Castellón Venegas, 2015)

# Capítulo V

## Síntesis de resultados

---

En el presente capítulo se plantea una síntesis de los resultados obtenidos en el capítulo IV, el cual pretende mostrar las variables más comunes de las microfinancieras estudiadas así mismo mostrar las ventajas y desventajas de cada una de ellas según su modelo. En algunas variables se expone un cuadro comparativo para mostrar las diferencias más nítidas.

### **1. Fuentes de recursos financieros**

Las fuentes de recursos financieros de las organizaciones estudiadas se pueden dividir en tres grupos a saber: fuentes internas o fondos propios, fuentes de financiamiento externas internacionales y fuentes de financiamiento externas nacionales.

Como característica principal, los fondos internos se utilizan para otorgar financiamiento a personas que demandan un producto especial que por los fondeadores externos no es permitido tales como: créditos para consumo, vivienda, compra de electrodomésticos, entre otros.

De las organizaciones investigadas, APRODE es la que presenta un mejor desarrollo en el manejo de los fondos propios, en lo referente a que ellos no basan sus financiamientos en fuentes externas, la mayoría de sus recursos son fondos originados con una donación de la ONU, logrando aumentar el fondo hasta tres veces al de la donación inicial.

Con respecto a las fuentes externas nacionales, los fondos más utilizados por los entrevistados es el fondo de Banca para el Desarrollo de los diferentes bancos estatales del Sistema Bancario Nacional, en donde, por lo general, utilizan fondos de Banco Nacional, Banco Popular y PRONAMIPE.

De las fuentes externas internacionales, OIKOCREDIT y el BID son de donde las microfinancieras toman más fondos, además de KIVA, ONU, entre otros.

Tal como lo comentó el director de REDCOM en la entrevista, las fuentes de financiamiento o los fondeadores que utilizan las microfinancieras van a depender de las necesidades de capital de las organizaciones o bien de las facilidades crediticias de las que posee la IMF, ya que, en ocasiones, las características de los fondos ya limitan para la obtención de un crédito. (Vargas, 2015)

En general, el proceso de acercamiento con los fondeadores es similar en todas las organizaciones, algunas se conocieron a través de REDCOM, sin embargo, representan la minoría.

El proceso inicia con un contacto que puede ser microfinanciera-fondeador o viceversa. Una vez que se da este contacto, se inician las negociaciones, y para esto los fondeadores solicitarán algunos requisitos a las instituciones los cuales varían según el fondeador; sin embargo, por lo general son estados financieros, informes de morosidad y de cartera.

Una vez aprobado el crédito, los fondeadores darán los recursos en lapsos de tiempo, por lo general en tres tractos, los cuales dependerán de la capacidad de colocación de la microfinanciera. Así mismo, el plazo de los créditos de los fondeadores varía de los 5 a los 10 años a una tasa de interés que oscila entre el 8 y el 15%.

Es importante destacar que entre mejor estructura financiera y mejor trayectoria tenga la microfinanciera con los fondeadores, mejor será la tasa de interés que obtenga, lo que a la postre le permitirá obtener mayores márgenes de intermediación que le permitan capitalizar fondos propios para otro tipo de créditos.

A continuación un cuadro resumen de lo expresado con antelación:

**Cuadro No. 3**

**Resumen de fuentes de financiamiento de las microfinancieras.**

Rubro	FIDERPAC	FUDECOSUR	ASOPRO	APRODE	FUNDACIÓN MUJER
<b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b>	<p><b>Fuentes Internas:</b> provienen de la capitalización y márgenes de ganancia de los préstamos.</p> <p><b>Fuentes Externas:</b></p> <p><b>Nacionales</b> (PRONAMIPE, Club rotatorio, San José Noreste, Banco Nacional y Popular) e</p> <p><b>Internacionales</b> (OIKOCREDIT y BID)</p>	<p><b>Fuentes Internas:</b> 30% proveniente de donación CARE y su capitalización.</p> <p><b>Fuentes externas:</b></p> <p><b>Nacionales</b> (PRONAMIPE y Ministerio de Ambiente) e</p> <p><b>Internacionales</b> (OIKOCREDIT, ALTERFIN, Kiba, Global Partner Ships y Microcredit Enterproses).</p>	<p><b>Fuentes Internas:</b> no posee capital semilla ni trabajan por medio de donaciones</p> <p><b>Fuentes externas:</b></p> <p><b>Nacionales</b> (Banco Popular, Banco Nacional, COOPENAE, entre otros) e</p> <p><b>Internacionales</b> (fondos Holandeses).</p>	<p>Donaciones de la Organización de Naciones Unidas, a través de la ACNUR (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para refugiados) y el PNUD. Estas donaciones han sido capitalizadas hasta 4 veces su monto original.</p>	<p><b>Fuentes Internas:</b> provienen de la capitalización y márgenes de ganancia de los préstamos.</p> <p><b>Fuentes Externas:</b></p> <p><b>Nacionales</b> (PRONAMIPE, FIDEIMAS, Sistema de Banca para el desarrollo y Banco Nacional) e</p> <p><b>Internacionales</b> (OIKOCREDIT, BID y KIVA)</p>

## 2. Metodología empleada para la colocación de créditos

La colocación de créditos varía según la naturaleza de las microfinancieras, debido a que algunas colocan a través de créditos directos al cliente, otras lo hacen a través de comités de crédito, mientras que otras a través de una mezcla entre ambos; sin embargo, la mayoría presenta varios modelos para el desarrollo de su giro financiero.

El modelo de crédito comunal es uno de los que mayor flexibilidad le permite tener a la organización, en el tanto que se atienden muchos clientes a través de otras personas que indirectamente trabajan, ad honorem, para la microfinanciera. Es decir en el caso de FIDERPAC, ellos atienden a más de 5000 personas a través

de 80 comités de créditos, con solo 14 personas en la organización trabajando como empleados.

El aspecto que se describe anteriormente le permite a las microfinancieras que utilizan este modelo tener costos operativos bajos, los cuales se traducirán en las tasas de interés a la que prestan y a los excedentes para capitalizar fondos.

Sin embargo, este modelo no es el único que permite obtener réditos financieros, en tanto que la clave está en enfocarse en un nicho de mercado exclusivo y no competir con los bancos estatales, los cuales a través de sus créditos para PYMES pueden ocasionar serios problemas a las microfinancieras. Por ejemplo, ASOPRO, tiene su modelo de competencia directa con los bancos, aspecto que sería digno de estudio para determinar el posible funcionamiento futuro de la organización.

Como se mencionaba anteriormente, existen organizaciones que trabajan una mezcla de modelos, como por ejemplo Fundación Mujer la cual utiliza el crédito directo, Banco Mujer y solidaria Mujer. Estos últimos funcionan como un préstamo grupal.

A continuación un cuadro resumen de lo expresado:

**Cuadro No. 4**

**Resumen de medios utilizados por las microfinancieras para otorgar los créditos.**

<b>Rubro</b>	<b>FIDERPAC</b>	<b>FUDECOSUR</b>	<b>ASOPRO</b>	<b>APRODE</b>	<b>FUNDACIÓN MUJER</b>
<b>MEDIOS PARA COLOCACIÓN DE CRÉDITOS</b>	<b>Medios:</b> Por medio de sus 80 Comités de Créditos ubicados en Puriscal, Mora, Acosta, Turrubares, Aserrí, León Cortés, Desamparados y Parrita. Mayor concentración en Puriscal y Acosta, seguido de Mora.	<b>Medios:</b> Por medio de sus 51 Comités de Créditos ubicados en Pérez Zeledón, Buenos Aires y Coto Brus. También se puede hacer directamente en la oficinas centrales de FUDECOSUR.	<b>Medios:</b> No poseen Comités de Crédito, se reciben solicitudes de crédito en las oficinas centrales de ASOPRO en San Ramón y los asesores de crédito se desplazan a las zonas de Palmares, Naranjo, Zarcero, Sarchí y Grecia en busca de clientes candidatos para otorgarles créditos.	<b>Medios:</b> No poseen Comités de Crédito, APRODE coloca directamente el dinero o la ONU les envía referidos de refugiados. Atienden todas las zonas del país y prestan dinero en su mayoría en el GAM principalmente en San José.	<b>Medios:</b> No poseen Comités de Crédito, pero atienden todo el país, excepto en Guanacaste desde sus oficinas centrales en Guadalupe, San José.

### **3. Procedimiento de colocación de créditos.**

Al igual que la metodología para otorgar los créditos, el procedimiento para colocar el crédito varía según la microfinanciera y el método de los créditos. Sin embargo, bien sea a través de un comité de crédito o directamente con la microfinanciera, el proceso inicia cuando el cliente contacta al ente encargado del crédito para solicitar un crédito.

Posterior a la solicitud de los créditos, se procede a evaluar al cliente y analizar las garantías en el caso que corresponda. Una vez sea aprobado el crédito se procede a entregar el dinero al solicitante.

En caso de que sea la compra de un equipo especial, la microfinanciera procede a visitar al proveedor y cancelar de manera directa, para los otros casos, algunas proceden a dar el dinero en efectivo o bien de manera directa a través de

una cuenta en algún banco. Esta condición de entregar el efectivo depende de la microfinanciera.

Es importante mencionar que en los casos en que el crédito se solicite a través de un comité de crédito, el que toma la decisión de entregar los créditos a los solicitantes es el comité de crédito. La microfinanciera interviene en el proceso, solamente para entregar el dinero.

A continuación un cuadro resumen de lo expresado:

**Cuadro No. 5**  
**Resumen del proceso de colocación de créditos.**

Rubro	FIDERPAC	FUDECOSUR	ASOPRO	APRODE	FUNDACIÓN MUJER
<b>PROCESO PARA COLOCACIÓN DE CRÉDITOS</b>	<p><b><u>Metodología para colocación créditos:</u></b> Los Comités reciben las solicitudes de créditos en las reuniones comunales, en caso de aprobarse se llevan a FIDERPAC al día siguiente para que realice el desembolso del dinero, el cual se puede hacer en efectivo o por transferencia.</p>	<p><b><u>Metodología para colocación créditos:</u></b> Los Comités reciben las solicitudes de créditos en las reuniones comunales, en caso de aprobarse se llevan a FUDECOSUR al día siguiente para que realice el desembolso del dinero, el cual se puede hacer en efectivo o por transferencia.</p>	<p><b><u>Metodología para colocación créditos:</u></b> los clientes deben presentarse en la oficina a realizar la solicitud de crédito, donde son aprobadas o denegadas. Los asesores realizan el análisis y la Directora Ejecutiva se encarga de aprobar el crédito hasta los 4 millones de colones y si es superior lo debe aprobar la Junta Directiva. Los desembolsos se pueden hacer en efectivo o por transferencia.</p>	<p><b><u>Metodología para colocación créditos:</u></b> los clientes deben presentarse a las oficinas de APRODE a realizar la solicitud de crédito, este acercamiento se da a través de la ACNUR. Los asesores de crédito analizan el crédito y deciden si lo aprueban o deniegan. Los desembolsos se pueden hacer en efectivo o por transferencia.</p>	<p><b><u>Metodología para colocación créditos:</u></b> la colocación de créditos los hacen de forma directa desde las oficinas centrales de la Fundación en Guadalupe. Se reciben las solicitudes, se realiza el análisis y por último se hace una visita en sitio para corroborar que la idea de negocio planteada es real y viable.</p>



#### **4. Proceso de cobro de los créditos.**

En todas las microfinancieras estudiadas, los créditos se pueden cancelar en los bancos estatales en los que la organización tenga cuenta de manera directa. También se puede cancelar en las oficinas de las microfinancieras y, si es a través de los comités que se solicita el crédito, aparte de las opciones anteriores, puede cancelarlo en el comité de crédito en las reuniones.

En algunos casos estas maneras de pagos no son exclusivas y en ocasiones solo permiten un tipo de pago de los descritos anteriormente; sin embargo, por lo general se utilizan los descritos anteriormente.

#### **5. Tipos de crédito:**

Los productos financieros que ofrecen las IMF son los créditos para actividades comerciales, bien sea para compra de activos o capital de trabajo, sin embargo no prestan para otros fines, tales como vivienda o consumo, entre otros.

Sin embargo, la tendencia en este rubro es mudarse hacia otro tipo de producto financiero, realizándose esto con fondos propios de las microfinancieras ya que los fondeadores no prestan para estos fines.

Para verificar que los fondos sean utilizados para fines comerciales, las IMF tienen procesos internos que permiten controlar este tipo de actividades. Entre estos controles se encuentran visitas a las empresas o las casas de los clientes para verificar que la actividad exista así como el pago directo al proveedor al que el cliente vaya a comprar los bienes.

Fundación Mujer y FUDECOSUR son las únicas organizaciones de las estudiadas que ofrecen créditos para otros fines distintos a las actividades de comercio. En el caso de la primera se utiliza la modalidad de crédito express, el cual se explicó con mayor detenimiento en el apartado 6 del capítulo IV en la sección de esta fundación y en el caso de FUDECOSUR es una línea de bienestar social que cubre ciertas necesidades básicas de los clientes.

A continuación un cuadro resumen de lo expresado:

**Cuadro No. 6**

**Resumen de tipos de créditos otorgados por las microfinancieras.**

Rubro	FIDERPAC	FUDECOSUR	ASOPRO	APRODE	FUNDACIÓN MUJER
<b>TIPOS DE CRÉDITOS</b>	<b>Tipos de Crédito:</b> para actividades productivas comerciales, que pueden ser agrícolas o de comercio.	<b>Tipos de Crédito:</b> para actividades productivas en las áreas agropecuarias, comercial, social y de servicio.	<b>Tipos de Crédito:</b> para actividades productivas en las áreas agropecuarias, comercial, social y de servicio.	<b>Tipos de Crédito:</b> para actividades comerciales, ya sea para capital de trabajo, activos fijos o activos circulantes.	<b>Tipos de Crédito:</b> individuales y grupales, para actividades únicamente comerciales, adicional manejan el credi express que es un crédito para asepectos urgentes pero deber ser cliente de la Fundación.

## 6. Características de los créditos

En la mayoría de las instituciones microfinancieras los créditos pueden ser respaldados por garantía fiduciaria o hipotecaria, salvo en los casos de Fundación Mujer y APRODE. En la primera de ellas, los montos de los créditos, por lo general, restringen las garantías hipotecarias, pues son montos bajos por lo que no valdría la pena hipotecar un bien inmueble de mayor valor; sin embargo, si el cliente lo prefiere así, ellos lo harán.

En el caso de APRODE la excepción se da directamente por el tipo de mercado al que va dirigido (refugiados), quienes no poseen, por lo general, bienes que puedan hipotecar o con personas que cumplan las condiciones de fiadores. Además la modalidad de fondeo le permite a esta organización otorgar créditos en condiciones de mayor riesgo, y en ocasiones realizan créditos con garantías prendarias.

En todas las organizaciones, los requisitos de garantías varían de acuerdo a los montos de los créditos que se van a otorgar. Por lo general para créditos menores a un millón de colones se utilizan garantías fiduciarias y para créditos mayores se utilizan garantías hipotecarias; sin embargo esto varía según la

microfinanciera y su grado de aversión al riesgo y en todas las organizaciones es más común el uso de garantía fiduciaria.

En cuanto a los plazos de los créditos, estos varían según las microfinancieras, sin embargo oscilan entre meses hasta los 10 años las que prestan un monto mayor; sin embargo, el promedio en todas las organizaciones es de 2 a 3 años.

En la mayoría de las organizaciones, los créditos pueden variar su forma de pago, bien sea modificando la cuota a los plazos de la actividad productiva, o bien variando el pago del principal, ya que en algunas microfinancieras se permite el pago de interés solamente sin pagar el principal hasta cierto plazo de tiempo.

En todas las organizaciones se prestan montos según lo solicite el cliente, desde los 0 a los 10 millones de colones, siendo los montos entre los 500 mil y el millón de colones. Los que más se repiten en los promedios de las organizaciones, salvo los créditos brindados por APRODE que ya tienen montos establecidos en dólares, esto debido al modelo de esta organización.

A continuación un cuadro resumen de lo expresado:

**Cuadro No. 7**

**Características de los créditos ofrecidos por las microfinancieras.**

Rubro	FIDERPAC	FUDECOSUR	ASOPRO	APRODE	FUNDACIÓN MUJER
<b>CARECTERÍSTICAS DE LOS CRÉDITOS</b>	<p><b><u>Tipos de garantía de los préstamos:</u></b> fiduciarias (80% de la cartera) hasta 1.500.000 de colones e Hipotecarias (20% de la cartera) hasta los 10.000.000 de colones.</p> <p><b><u>Plazo promedio de créditos:</u></b> 3 años (36 meses) y máximo 8 años.</p> <p><b><u>Frecuencia de pago de cuotas:</u></b> mensual o trimestral dependiendo de la actividad productiva.</p>	<p><b><u>Tipos de garantía de los préstamos:</u></b> fiduciarias (65% de la cartera) hasta 2.000.000 de colones e Hipotecarias (35% de la cartera) hasta los 10.000.000 de colones.</p> <p><b><u>Plazo promedio de créditos:</u></b> 3 años (36 meses)</p> <p><b><u>Frecuencia de pago de cuotas:</u></b> mensual o trimestral dependiendo de la actividad productiva.</p>	<p><b><u>Tipos de garantía de los préstamos:</u></b> fiduciarias (35% de la cartera) hasta 3.000.000 de colones e Hipotecarias (65% de la cartera) hasta los 10.000.000 de colones.</p> <p><b><u>Plazo promedio de créditos:</u></b> 5 años (60 meses)</p> <p><b><u>Frecuencia de pago de cuotas:</u></b> mensual o trimestral dependiendo de la actividad productiva.</p>	<p><b><u>Tipos de garantía de los préstamos:</u></b> prendarias, fiduciarias e Hipotecarias.</p> <p><b><u>Plazo promedio de créditos:</u></b> 3 años (36 meses)</p> <p><b><u>Frecuencia de pago de cuotas:</u></b> mensual o trimestral dependiendo de la actividad productiva.</p>	<p><b><u>Tipos de garantía de los préstamos:</u></b> fiduciarias e Hipotecarias hasta un máximo de 3 millones de colones en ambos casos.</p> <p><b><u>Plazo promedio de créditos:</u></b> 2 años (24 meses)</p> <p><b><u>Frecuencia de pago de cuotas:</u></b> mensual.</p>

## 7. Cartera de clientes

Las carteras de clientes varían según el tamaño de la organización. Se entrevistó organizaciones con pocos fondos y otras con fondos abundantes, aspecto que va a repercutir en el tamaño de área geográfica que logren abarcar y la cantidad de clientes.

En el caso de REDCOM, que es un caso aparte, representa a 18 organizaciones microfinancieras, las cuales en total poseen más de 365 puntos de atención al cliente, más de 25 mil clientes y más de 91 millones de dólares en créditos colocados.

FIDERPAC y FUDECOSUR trabajan con comités de crédito, y entre ambas cuentan con 131 comités de crédito, siendo 80 con los que cuenta FIDERPAC. Los comités de crédito que están unidos a FIDERPAC atienden a 5000 clientes con los que poseen cerca de 2,600 millones de colones, mientras que el caso de FUDECOSUR cuenta con 5 millones de dólares y cerca de 4000 clientes.

Las demás microfinancieras tienen alrededor de 500 a 2000 clientes en promedio y alrededor de dos mil millones de colones en créditos colocados.

A continuación un cuadro resumen de lo expresado:

**Cuadro No. 8**  
**Cartera de clientes de las microfinancieras**

Rubro	FIDERPAC	FUDECOSUR	ASOPRO	APRODE	FUNDACIÓN MUJER
<b>CARTERA DE CLIENTES</b>	<b>Cartera de clientes:</b> 5.000 clientes que representan 2.600 millones de colones.	<b>Cartera de clientes:</b> 4.000 clientes que representan 5 millones de dólares.	<b>Cartera de clientes:</b> 400 clientes que representan 800 millones de colones.	<b>Cartera de clientes:</b> 1.200 clientes que representan 2 millones de dólares.	<b>Cartera de clientes:</b> el dato no se suministró ya que la Fundación lo considera confidencial.

## 8. Recursos humanos.

En lo que a recursos humanos respecta, la cantidad de personas que trabajan en las microfinancieras entrevistadas varía desde 6 personas, la que menos tiene, hasta 16 el que más posee, siendo 10 el promedio de colaboradores.

La estructura organizacional, por lo general, es similar en las instituciones estudiadas, ya que todas centran su organigrama en una división departamental de la siguiente manera: una dirección ejecutiva, el personal de staff que por lo general son asistentes o el área contable, un departamento de crédito y cobro, que se subdivide en formalización de crédito, asesores de crédito y digitadores de datos y por último una división administrativa de la organización.

## **9. Procesos internos.**

Todas las organizaciones entrevistadas argumentaron tener los procesos internos definidos y con manuales de puestos, así mismo, argumentaron aceptar estudiantes para que realicen prácticas profesionales, tanto universitarios como colegiales. En el ámbito de manejo de información, todas las organizaciones tienen un sistema de información financiero que les permite obtener reportes que soporten la toma de decisiones además de cumplir con los requerimientos de los fondeadores.

## **10. Metodología de cálculo de las tasas de interés.**

Como se mencionó en el capítulo anterior en el apartado de REDCOM, esta no tiene injerencia en los procesos internos de las IMF; sin embargo, orienta según la experiencia de esta asociación en que estas basan sus cálculos de las tasas en los siguientes rubros: tasa de captación, margen de utilidad, margen operativo de la organización, índice inflacionario e índices de riesgo. Así mismo, esta presume que las tasas de interés varían del 10% al 30%, dependiendo de la institución microfinanciera. (Vargas, 2015)

Lo que comenta el director de REDCOM se logró evidenciar al entrevistar a las instituciones microfinancieras, encontrando que en efecto, la mayoría basan su cálculo en las variables brindadas por esta organización; sin embargo, unas lo hacen más estructurado que otras. Unas tienen descompuesta su tasa de interés según las variables mientras que otras, solamente toman la tasa de financiamiento y agregan un monto determinado contemplando las variables pero sin tenerlas desglosadas.

La tasa de interés oscila entre el 10% y el 25%, pero esto depende principalmente de la tasa que el fondeador otorgue a la institución; en otras palabras, la principal de las variables descritas anteriormente es la tasa de financiamiento, de aquí se deriva la importancia de tener buenos indicadores financieros porque de esto dependerá la tasa de interés otorgada por estos.

A continuación un cuadro resumen de lo expresado:

**Cuadro No. 9**  
**Método de cálculo de las tasas de interés**

Rubro	FIDERPAC	FUDECOSUR	ASOPRO	APRODE	FUNDACIÓN MUJER
<b>CÁLCULO DE TASA DE INTERÉS</b>	<p><b>Fondos propios:</b> 24% en total divididos: Inflación 8% Incobrables 3% Costo Operativo 9% Fondo de deceso 1% Crecimiento real 3%</p> <p><b>Fondos externos:</b> 24% en total divididos: Costo Financiero 12% Intermediación (Comités) 4% Fondo de deceso 1% Incobrables 3% FIDERPAC 4% Rangos de las tasas de interés:</p>	<p><b>Variables que toma en cuenta:</b> Costo del préstamo que le da el fondeador a la Fundación Costos Operativos Capitalización Riesgo de Incobrables</p> <p><b>Rangos de las tasas de interés:</b> del 10% al 26% anual.</p>	<p><b>Variables que toma en cuenta:</b> Suman 6 puntos a la tasa del capital para cubrir: Costos Operativos Riesgo de Incobrables</p> <p><b>Rangos de las tasas de interés:</b> del 10% al 26% anual.</p>	<p><b>Variables que toma en cuenta:</b> debido a que APRODE trabaja con fondos propios y no tiene que pagar nada a fondeadores el cálculo de la tasa de interés lo hace con base en un estudio comparativo de tasas de interés de las diferentes entidades financieras de Costa Rica.</p> <p><b>Rangos de las tasas de interés:</b> del 20% al 24% anual.</p>	<p><b>Variables que toma en cuenta:</b> los montos que consideraban para el cálculo no fueron suministrados por la entrevistada, sin embargo se logró determinar que para este cálculo toman en cuenta el porcentaje del mercado, los incobrables, costos financieros y gastos operativos.</p> <p><b>Rangos de las tasas de interés:</b> del 10% al 18% anual.</p>

## 11. Estimación del riesgo financiero: metodología y parámetros.

El riesgo en las instituciones microfinancieras estudiadas se mide solamente a través del porcentaje de incobrables sin contemplar el riesgo operativo. Para contrarrestar estas variables, se traslada al costo del préstamo a los clientes; sin embargo, todas carecen de herramientas para estimar el riesgo de una institución microfinanciera.

## **12. Normativa prudencial aplicada a las organizaciones de crédito comunal.**

Ninguna de las organizaciones entrevistadas cuenta con una ley que las beneficie o perjudique en su accionar, esto principalmente porque las mismas no captan recursos provenientes de ahorros de los clientes. Estas organizaciones solo cumplen con la normativa contable mundial, tomando como base las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

Un aspecto que llegará a influir en el accionar de las IMF es la Ley de Banca para el Desarrollo; sin embargo, como se vio en los alcances, esta no es objeto de este estudio, por lo que se deja su afectación pendiente para un futuro proyecto. Según percepción de las microfinancieras entrevistadas, esto afectará a la cantidad de recursos financieros que podrán obtener y a la incorporación de la banca estatal al sistema, aspecto que no lo ven como un riesgo pues asumen que los bancos no querrán incursionar en esta industria, pues consideran que estos no tienen la estructura necesaria para hacerlo.

## **13. Alcances de las organizaciones de crédito comunal**

Las organizaciones microfinancieras estudiadas en general consideran que el alcance de su labor ha sido excelente, pues han logrado contribuir a que sus clientes se superen, comentando con orgullo como algunos han llegado a ser organizaciones que pasan de la informalidad a la formalidad y siguen creciendo.

Así mismo, consideran que la labor de las microfinancieras se cumple, pues también muchos de sus clientes metas, que son personas no bancables, pasan a serlo, siendo estos los responsables de graduar a estas personas para que logren acceder a los productos financieros de los bancos del Sistema Bancario Nacional.

Aparte de coincidir en los aspectos descritos anteriormente todas concuerdan con que si bien es cierto el alcance es excelente aducen que aún faltan personas por atender y que necesitan, con urgencia, ser atendidos; sin embargo, ellos no



logran atenderlos por la falta de recursos, así mismo por falta de fondeadores que estén dispuestos a dar fondos para otros fines que no sea productivos, que en ocasiones, son los que los clientes necesitan.

Según el director ejecutivo de REDCOM hay una deficiencia en el financiamiento de ideas, pues se otorgan muchos créditos a personas que ya cuentan con algún negocio en marcha y que necesitan fondos para hacerlo crecer.

#### **14. Tendencia de las organizaciones microfinancieras**

Todas las microfinancieras estudiadas coinciden en que la tendencia de esta industria es dirigirse a otorgar más productos financieros que no solo satisfagan necesidades de financiamiento para actividades comerciales, habilitando productos financieros para vivienda y consumo.

Esta tendencia, según los entrevistados, se logrará observar en el mediano plazo, pues muchas ya cuentan con suficientes fondos para atender esta necesidad así como la estructura operacional y estratégica para lograrlo.

Otro aspecto que consideran las microfinancieras, es una tendencia en su accionar moviéndose hacia otras zonas geográficas con el fin de crecer tanto en mercado como en cantidad de clientes, así como la especialización en nichos de mercados específicos, como el caso de APRODE y Fundación Mujer.

# Conclusiones y Recomendaciones

---

## 1. Conclusiones:

Determinar la caracterización y tendencias de las organizaciones de microfinanzas de Costa Rica, durante el primer semestre de 2015.

- Se determinó que las organizaciones microfinancieras de Costa Rica son instituciones formalmente estructuradas, que se encargan de proveer recursos financieros a las personas no bancarizables, principalmente de zona rural. La tendencia de estas organizaciones se enfoca en el crecimiento a nivel geográfico y de oferta crediticia.
- Se determinó que las organizaciones cuentan con tres fuentes de financiamiento, los cuales son provenientes de: organismos nacionales, internacionales y fondos propios. Los fondeadores exigen de un proyecto claramente definido para girar los recursos a la organización solicitante.
- Se describió como la metodología de colocación de los créditos es variable dentro de las IMF, las cuales van desde comités de crédito hasta la colocación directa de las organizaciones. Las que poseen mayor alcance basan su operación en comités de crédito.
- Para el cobro de los créditos, se identificó que se realiza mediante la misma vía de colocación. Por su característica, la principal forma de pago es por medio de efectivo, sin embargo también se aceptan otras formas de pago, cheques o depósitos bancarios.
- Se evidenció que la mayoría de microfinancieras se basan en la colocación de créditos en el sector productivo principalmente en las áreas agropecuarias, de servicio y social, sin embargo dos de las investigadas colocan préstamos únicamente en el sector comercial.
- Se identificó que las microfinancieras de Costa Rica son organizaciones que cuentan con una estructura formalmente definida, a su vez poseen procedimientos establecidos para cada uno de sus puestos. Sus estructuras

tienden a ser de carácter horizontal y con un número de colaboradores que, en promedio, no superan las 10 personas por organización.

- Se comprobó que este tipo de organizaciones están dispuestas a aceptar estudiantes para que realicen proyectos universitarios y prácticas profesionales, bien sean colegiales o universitarias.
- Se determinó que la mayoría de las entidades tienen definidos los indicadores que deben tomarse en cuenta a la hora de calcular la tasa de interés. Sin embargo, estos indicadores no son analizados ni actualizados de manera periódica, lo que conlleva a un cálculo irreal de la tasa de interés.
- Se evidenció que las tasas de interés tienen la característica de ser fija durante todo el plazo del préstamo. La única variación se da en la periodicidad de los pagos, dependiendo de la actividad productiva a la cual vayan destinados los recursos.
- Se determinó que el riesgo financiero es medido únicamente por medio del índice de morosidad mayor a 30 días y el porcentaje de incobrables.
- Se identificó que las organizaciones carecen de herramientas formales que les permitan evaluar a profundidad todos los riesgos financieros intrínsecos.
- Por el hecho de ser organizaciones que no captan sus recursos por medio de cuentas de ahorros, se determinó que las microfinancieras no son supervisadas por ningún ente financiero de Costa Rica. A su vez tampoco existe ninguna ley que regule, prohíba o limite el accionar de este tipo de organizaciones.
- Se determinó que para la metodología de comités de crédito el cobro se realiza el mismo día del mes para todos los clientes, y el pago debe tramitarse por medio del comité y no directamente de las oficinas de la microfinanciera.
- En contraparte se determinó que las organizaciones que utilizan la opción de crédito directo, el cliente debe trasladarse a las oficinas para hacer su pago y la fecha de pago dependerá de la fecha en la que se giró el dinero correspondiente.
- Se detalló como en Costa Rica el modelo de crédito rural se brinda a través de organizaciones microfinancieras, las cuales prestan dinero a través de comités

de crédito y otras de manera directa. Sin embargo la oferta crediticia es únicamente para generación de recursos.

- Según la opinión de los entrevistados, se identificó que el modelo basado en comités de crédito es el que le permite mayor crecimiento a las organizaciones, por el hecho de la reducción de costos operativos principalmente.
- Se encontró que la tendencia del modelo microfinanciero está direccionada a la ampliación de la oferta crediticia. De forma tal, que puedan cubrir las nuevas necesidades que presenten sus clientes, producto del crecimiento de sus negocios.
- Respecto al horizonte de los líderes del sector, se identificó que la expansión hacia zonas desabastecidas sigue siendo su norte, los cuales anhelan proveer a todo el territorio costarricense de sus servicios.
- Se ha logrado el objetivo principal de las microfinanzas de brindar soluciones financieras a las personas no bancarizables del territorio costarricense; sin embargo, con las condiciones actuales que presentan estas organizaciones es imposible atender la demanda agregada existente para este tipo de servicios.
- Se determinó que el alcance de las microfinancieras ha sido notable, pero debido a la falta de recursos, existen deficiencias a la hora de abarcar a toda la población.
- Se logró identificar una deficiencia del sistema, debido a que prestan dinero a personas que poseen el negocio en marcha, mas no así a las personas que poseen solamente la idea.
- Se observó un riesgo inminente para la organización ASOPRO, la cual está basando su modelo en una competencia directa con el sistema bancario nacional.

## **2. Recomendaciones**

- Analizar la metodología empleada por las microfinancieras para la estimación de los diferentes tipos de riesgo a los cuales se enfrentan.

- Estudiar el impacto real que pueda tener la puesta en marcha del sistema de banca para el desarrollo sobre la operativa de las microfinancieras.
- Estudiar la factibilidad de la creación de una base de datos de consulta, en la cual se integre la información de cada cliente de las microfinancieras en general, que pueda ser utilizado por cualquier microfinanciera.
- Analizar el impacto de REDCOM sobre las microfinancieras asociadas.
- Realizar un estudio profundo sobre el caso de ASOPRO, con el fin de evaluar su sostenibilidad en el tiempo sobre el giro del negocio actual.
- Analizar de manera periódica los indicadores que inciden directamente en el cálculo de la tasa de interés activa, con el fin de asegurar a sus clientes un cobro que se asemeje a la realidad que vive el país en el momento de la solicitud de sus créditos.
- Aprovechar por parte de las universidades en general, y en primera instancia por el Instituto Tecnológico de Costa Rica la apertura de estas organizaciones para recibir estudiantes, con el fin de capacitar a sus estudiantes en esta industria, que no es estudiada en la carrera de Administración de Empresas.

# Apéndice

<i>Entrevista #1: trabajadores de las microfinancieras</i> Investigación sobre organizaciones de Crédito Comunal	
<b>Fecha y hora:</b>	<b>Consecutivo de Entrevista:</b>

Buenos días mi nombre es \_\_\_\_\_. Estamos realizando una investigación sobre las organizaciones de crédito comunal. ¿Sería tan amable de contestarme una breve encuesta? Gracias.

<b>Nombre de la microfinanciera en la que trabaja</b>	
<b>Nombre del entrevistado</b>	
<b>Puesto que desempeña:</b>	

## **I PARTE. Captación de recursos.**

- Mencione los medios utilizados por su organización para captar los recursos financieros diferenciando entre nacionales e internacionales.
- ¿Describa de forma breve el proceso para captar los recursos mencionados en la pregunta anterior?
- Mencione los productos financieros con los que cuenta esta organización.
- A razón de los créditos, mencione las variedades de créditos que manejan, en caso de que hayan productos diferentes.

## **II PARTE. Colación de los créditos.**

- Describa la metodología utilizada para otorgar un micro crédito. Específicamente a los siguientes aspectos:

- Proceso de selección a las comunidades para formar los comités de crédito.
- Proceso de selección de las personas.
- Proceso de aprobación de créditos.
- Medios para colocar el crédito.
- Medios para cobrar los créditos.

### **III PARTE. Procesos internos de las microfinancieras.**

- ¿Cuántas personas considera que trabajan en las organizaciones de crédito comunal?
- En la empresa para la cual usted labora ¿cuántas personas laboran en total?
- Cuenta la empresa con procesos internos según los productos ofrecidos, de ser así, por favor mencione el nombre de los procesos y la cantidad de personas que laboran por proceso.
- ¿Cuál es el promedio de gastos en la microfinanciera para la cual labora?
- ¿Cuál es la principal fuente de gastos internos de la microfinanciera para la cual usted trabaja?
- ¿Cómo realizan las microfinancieras el control de los gastos operativos?
- Cuentan las microfinancieras con manuales de procesos internos, para los diferentes procesos.
- Mencione la cantidad de sucursales con la que cuenta la microfinanciera para la cual usted labora.
- ¿Cuenta esta empresa con apertura a la aceptación de estudiantes para prácticas profesionales?
- ¿Cuál es la cartera actual de créditos de esta microfinanciera, puede ser un monto promedio anual, no necesitamos la cifra exacta. En caso de haber diferentes productos crediticios por favor especificar por cada uno de ellos.
- ¿Cuál es el monto promedio por crédito? En caso de haber diferentes productos crediticios por favor especificar por cada uno de ellos.
- ¿Cuál es el plazo promedio de los créditos? En caso de haber diferentes productos crediticios por favor especificar por cada uno de ellos.

#### **IV PARTE. Calculo de la tasas de interés**

- Describa la forma de cálculo empleada para definir la tasa de interés activa que se emplea en la microfinanciera.
- Cuenta la empresa con una fórmula para la tasa de interés, de ser así puede facilitarla.
- ¿Cuáles son los medios utilizados para calcular la tasa de interés?
- Describa ¿qué criterios consideraron para realizar el cálculo de la tasa de interés? ¿Alguna persona ha revisado este cálculo?
- ¿Qué fuentes de información consideran para la tasa de interés?
- ¿Cuenta la empresa con datos históricos? ¿Se analizan estos datos a través de proyección, estimación de costos, ingresos, entre otros?
- En caso de que determinen el riesgo para el cálculo de la tasa de interés, como lo determinan? ¿Lo clasifican en riesgo financiero, riesgo operativo y riesgo de crédito? De ser así, por favor referirse a la determinación del mismo.

#### **V PARTE. Estudio de marco legal.**

- Mencione si existe alguna ley que regule, favorezca o limite las microfinancieras en Costa Rica.
- Mencione las normas contables que afectan o que puedan incidir en Costa Rica a las microfinancieras.

#### **VI PARTE. Aspectos generales de las microfinancieras**

- ¿Cuál considera que sea la tendencia en las organizaciones de crédito comunal?
- ¿Cómo calificaría el alcance de las microfinancieras en la colocación de créditos que colaboren con emprendedores de bajos recursos? ¿Por qué?
- ¿Cuál debería ser la estrategia de las microfinancieras para coadyuvar a los emprendedores de bajos recursos para que canalicen los créditos recibidos en planes de inversión que le permitan fortalecer su negocio?
- ¿Qué área geográfica atiende la empresa de crédito comunal que usted labora?



- ¿Ha habido alguna modificación en las tendencias de las microfinancieras para financiar rubros no relacionados con la actividad productiva?

**Observaciones**

---



---



---



---

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

<i>Entrevista #2: asesores u otros</i>	
Investigación sobre organizaciones de Crédito Comunal	
<b>Fecha y hora:</b>	<b>Consecutivo de Entrevista:</b>

Buenos días mi nombre es \_\_\_\_\_. Estamos realizando una investigación sobre las organizaciones de crédito comunal. ¿Sería tan amable de contestarme una breve encuesta? Gracias

<b>Nombre de la microfinanciera en la que trabaja</b>	
<b>Nombre del entrevistado</b>	
<b>Puesto que desempeña:</b>	

**I PARTE. Captación de recursos.**

- Según su experiencia, mencione los medios utilizados por las microfinancieras para captar los recursos financieros, por favor hacer la diferencia entre nacionales e internacionales.

- ¿Describe de forma breve el proceso para captar los recursos mencionados en la consulta anterior?
- Mencione los productos financieros con los que cuentan las microfinancieras que usted conozca.
- A razón de los créditos, mencione las variedades de créditos que manejan, en caso de que hayan productos diferentes.

## **II PARTE. Colación de los créditos.**

- ¿Conoce usted la metodología empleada por las microfinancieras para otorgar un microcrédito?, podría describirla específicamente a los siguientes aspectos:
  - o Proceso de selección a las comunidades para formar los comités de crédito.
  - o Proceso de selección de las personas.
  - o Proceso de aprobación de créditos.
  - o Medios para colocar el crédito.
  - o Medios para cobrar los créditos.

## **III PARTE. Procesos internos de las microfinancieras.**

- ¿Cuántas personas considera que trabajan en promedio las organizaciones de crédito comunal?
- Según su experiencia, cuentan las organizaciones con procesos internos según los productos ofrecidos, de ser así, ¿conoce el nombre de los procesos y la cantidad de personas que laboran por proceso aproximadamente?
- ¿Cuáles son los principales gastos de una microfinanciera?
- ¿Cuál es la principal fuente de gastos internos de una microfinanciera?
- ¿Cómo realizan las microfinancieras el control de los gastos operativos?
- ¿Cuentan las microfinancieras con manuales de procesos internos, para los diferentes procesos?
- ¿Cuentan estas organizaciones con apertura a la aceptación de estudiantes para prácticas profesionales?

- ¿Cuál es la cartera actual de créditos de una microfinanciera, puede ser promedio anual? En caso de haber diferentes productos crediticios por favor especificar por cada uno de ellos.
- ¿Cuál es el monto promedio por crédito en una microfinanciera? En caso de haber diferentes productos crediticios detallar cada uno de ellos.
- ¿Cuál es el plazo promedio de los créditos? En caso de haber diferentes productos crediticios por favor especificar por cada uno de ellos.

#### **IV PARTE. Calculo de la tasas de interés**

- En su experiencia, ¿Conoce la forma de cálculo empleada para definir la tasa de interés activa que emplean las microfinancieras?
- ¿Cuentan estas organizaciones con una fórmula para calcular la tasa de interés?, de ser así puede facilitarla.
- ¿Conoce qué medios utilizan para calcular la tasa de interés?
- Describa ¿qué criterios consideran las microfinancieras para realizar el cálculo? ¿sabe si la revisan periódicamente? ¿Con qué frecuencia?
- ¿Cuáles fuentes de información consideran para la tasa de interés?
- ¿Cuentan las organizaciones con datos históricos? ¿Sabe si se analizan estos datos a través de proyección, estimación de costos, ingresos, entre otros?
- En caso de que determinen el riesgo para el cálculo de la tasa de interés, ¿Cómo lo determinan? ¿Lo clasifican en riesgo financiero, riesgo operativo y riesgo de crédito? De ser así, por favor referirse a la determinación del mismo.

#### **V PARTE. Estudio de marco legal.**

- Según su conocimiento ¿Existe alguna ley que regule, favorezca o limite las microfinancieras en Costa Rica?
- ¿Considera que las normas contables que afectan o puedan incidir en Costa Rica a las microfinancieras?

#### **VI PARTE. Aspectos generales de las microfinancieras**

- ¿Con cuáles microfinancieras ha laborado? Y qué tipo de trabajo realizó o realiza en ellas?
- ¿Cuál considera que sea la tendencia en las organizaciones de crédito comunal?
- ¿Cómo calificaría el alcance de las microfinancieras en la colocación de créditos que colaboren con emprendedores de bajos recursos? ¿Por qué?
- ¿Cuál debería ser la estrategia de las microfinancieras para coadyuvar a los emprendedores de bajos recursos para que canalicen los créditos recibidos en planes de inversión que le permitan fortalecer su negocio?
- ¿Qué área geográfica atiende la empresa de crédito comunal que usted labora?
- ¿Ha habido alguna modificación en las tendencias de las microfinancieras para financiar rubros no relacionados con la actividad productiva?

### **Observaciones**

---

---

---

---

\_\_\_\_\_ .

***MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN***

# Bibliografía

---

- Arce, J. L. (2011). *Duodécimo Informe Sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. San José.
- Azofeifa, L. (Abril de 23 de 2015). FUDECOSUR. (D. Hernández, & H. Herrera, Entrevistadores)
- Besley, S., & Brigham, E. F. (2007). *Fundamentos de Administración Financiera*.
- Castellón Venegas, L. (07 de Mayo de 2015). Fundación Mujer. (D. Hernández Rojas, H. Herrera Madrigal, & G. Valenciano, Entrevistadores)
- Consulting Group to Assist the Poor . (2002). *Las Tasas de Interés de los Microcréditos*.
- Fernández, G. (07 de Mayo de 2015). ASOPRO. (D. Hernández, H. Herrera, & G. Valenciano, Entrevistadores)
- Guzmán Gutierrez, A. (05 de Mayo de 2015). APRODE. (D. Hernández, & H. Herrera, Entrevistadores)
- L Rodriguez, & R. (2009). *Impacto de la metodología FINCA Costa Rica en las empresas de crédito comunal*. San José.
- RedCamif. (2011). *Microfinanzas de Centroamérica y del Caribe*.
- RedCamif. (2013). *Memoria 2013*. Nicaragua.
- RedCamif. (20 de 03 de 2015). *RedCamif*. Obtenido de <http://www.redcamif.org/>
- Redcom. (17 de Marzo de 2015). *Red Costarricense de Organizaciones para la Microfinanza*. Obtenido de [www.redcom.or.cr](http://www.redcom.or.cr)
- Rojas Charpentier, X. (15 de Abril de 2015). FIDERPAC. (D. Hernández Rojas, & H. Herrera Madrigal, Entrevistadores)

Vargas, R. (22 de Abril de 2015). REDCOM. (D. Hernández Rojas, & H. Herrera Madrigal, Entrevistadores)

Verónica Trujillo, S. N. (2014). *Inclusión financiera en América Latina y el Caribe: datos y tendencias.*