



Estudio retrospectivo de operaciones aprobadas por el Fideicomiso durante el periodo 2009-2016



Contenido

Resumen ejecutivo	3
Introducción	7
Emprendimientos	12
Dimensión socioeconómica	27
Programa	32
Conclusiones y recomendaciones	48
Anexos	50

Resumen ejecutivo

Resumen ejecutivo

Datos generales

68% 190 entrevistadas fueron mujeres.



32% 89 entrevistados fueron hombres.



Sectores



Comercio

Venta de abarrotes, venta bienes de cuidado personal, ropa y calzado.

Agricultura

Cultivo de granos básicos, café, papa, sacha inchi, entre otros.

Industria

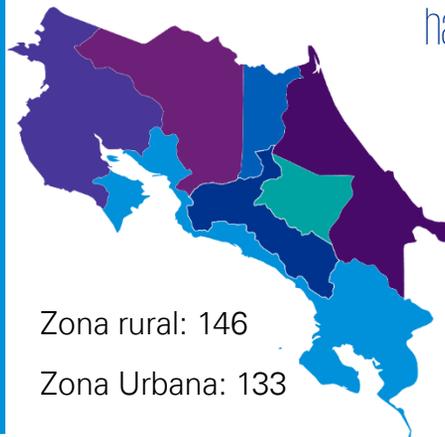
Relacionadas a diseño de costuras, artesanías y panadería/repostería.

Servicios

Actividades como la preparación y venta de comida y estilismo.

Distribución geográfica

- 29% Puntarenas
- 21% Alajuela
- 20% San José
- 10% Guanacaste
- 8% Heredia
- 7% Cartago
- 5% Limón



Cantidad de personas beneficiarias en hacinamiento

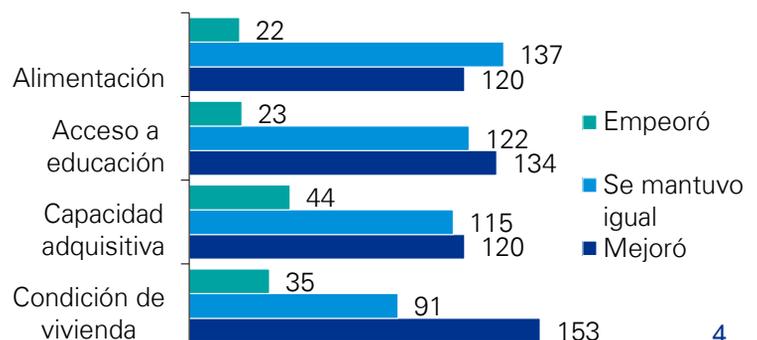


La condición de hacinamiento en las familias disminuyó un **35%**

Cantidad de personas beneficiarias sin acceso servicios esenciales

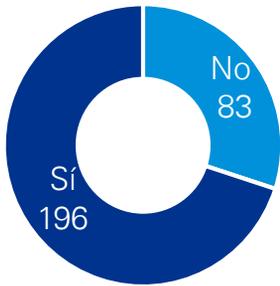
	Electricidad	4
	Servicio sanitario	5
	Refrigeradora	11

Percepción sobre calidad de vida



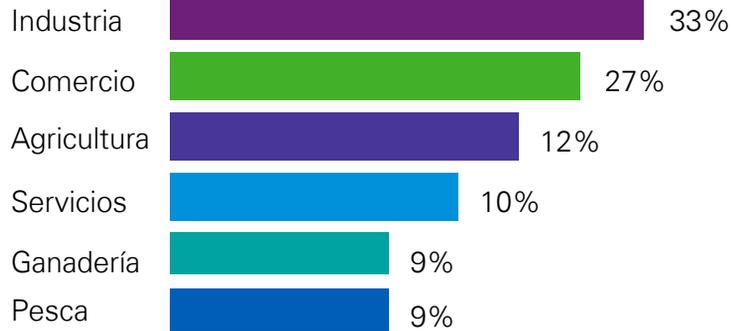
Resumen ejecutivo

Continuidad de los emprendimientos



- No continúan con el emprendimiento
- Sí continúa con el emprendimiento

Sectores que continúan



Modelo de madurez

Se evaluaron y analizaron diferentes ejes de los emprendimientos. Como resultado, cada uno se clasificó entre fragmentado, escalado y estratégico, niveles que van desde el grado más básico de desarrollo al más avanzado.



La gran mayoría de los emprendimientos se encuentran en un nivel fragmentado, debido principalmente por los ejes de formalización y colaboradores.

El 76% de los emprendimientos no cuentan con un plan de trabajo

Se están empleando 133 personas en total, el salario promedio es de ₡143.744 mensuales

Solo al 2% de los colaboradores se les pagan las cargas patronales de la CCSS y al 8% el seguro de riesgos de trabajo de INS.

El 80% de las personas beneficiarias no lleva ningún tipo de registros contables.

Solo el 21% de los emprendimientos cuentan con patente comercial.

El 69% de las personas beneficiarias no cuenta con un análisis de riesgos o medidas preventivas

65%

De las personas beneficiarias cuenta con un espacio propio para desarrollar su emprendimiento.



285%

Aumento de las ventas por conexión a internet.



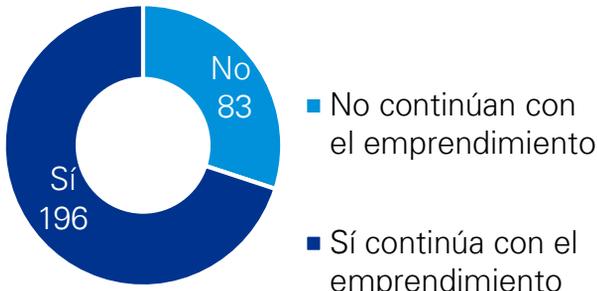
64%

Afirman que las ganancias mensuales de su negocio aumentaron.

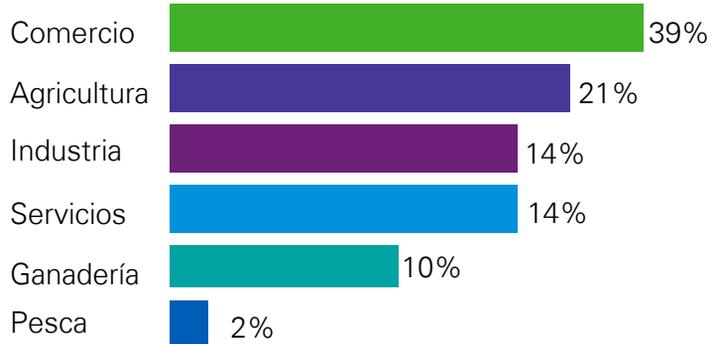


Resumen ejecutivo

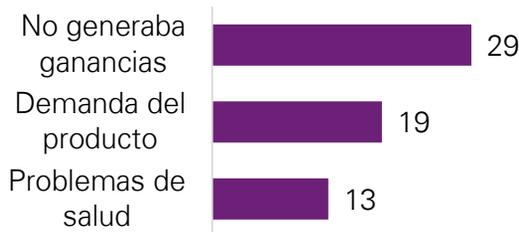
Mortalidad de los emprendimientos



Sectores que no continúan



Principales causas de mortalidad de los negocios



43% de las personas beneficiarias que ejecutaron la garantía cerró el negocio.

57% de los casos de ejecución de garantías corresponde a hombres y 43% a mujeres.

Oportunidades de mejora del programa según las personas beneficiarias

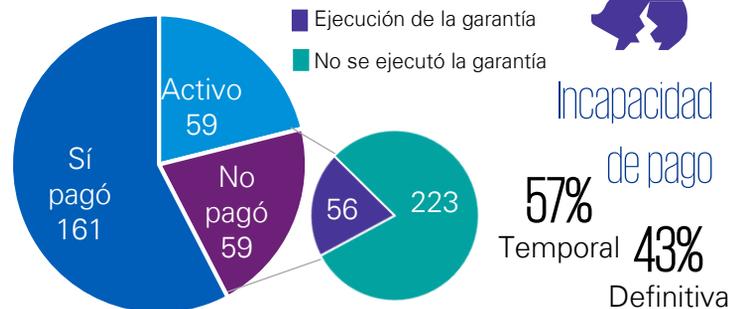


8 personas beneficiarias que ejecutaron la garantía, siguen pagando el crédito y además, su condición aproximada de pobreza se deterioró.

Factores de éxito y fracaso del programa

Éxito	Fracaso
✓ Tasa de interés baja.	X Carencia de información y asesoría.
✓ Accesibilidad.	X Falta de análisis de factibilidad.
✓ Fondo de garantía.	X Escaso análisis de riesgos.

Ejecución de garantías y morosidad



Las principales razones se relacionan con ofrecer productos o servicios a crédito (18%); así como razones personales y familiares (17%).

Introducción

Introducción

FIDEIMAS ha apoyado a más de 7.000 proyectos productivos de familias en condición de pobreza a través del otorgamiento de garantías que respaldan créditos bancarios, subsidio de la tasa de interés del crédito y otros servicios de apoyo, tal como capacitaciones y visitas de seguimiento por parte de los promotores regionales asignados.

El propósito de este estudio es conocer el impacto del programa en las personas beneficiarias, para lo cual, se desarrolló un instrumento que permitió recolectar información por medio de entrevistas a las personas beneficiarias. Dicha entrevista busca conocer más a detalle sobre: variables socioeconómicas, situación y evolución de los emprendimientos, percepción sobre el efecto de los servicios de acompañamiento de FIDEIMAS en los emprendimientos, opiniones de las personas beneficiarias sobre oportunidades de mejora en el programa recibido y factores externos al programa que afectaran positiva y/o negativamente a estos.

Con el fin de seleccionar el alcance, FIDEIMAS tomó la población total de las personas que recibieron una garantía entre los años 2009 y 2016. Estos corresponden a un total de 3.401 casos, de los cuales, FIDEIMAS calculó una muestra estadística estratificada por actividad económica de 682 casos; y dentro de estos se indicó sistematizar y analizar 511 casos. No obstante, debido a la disponibilidad y accesibilidad de las personas beneficiarias, se lograron concretar 279 entrevistas. La información sistematizada y analizada en el presente reporte, responde a este último número de entrevistas realizadas.

Como parte de los resultados principales, en términos generales las condiciones socioeconómicas mejoraron para las personas beneficiarias. Por otro lado, se identificó que los emprendimientos, aún en ejecución, tienen un nivel de madurez fragmentado, es decir, el grado inferior de desarrollo.

Objetivos

En la figura siguiente se muestran los objetivos de esta investigación.

Objetivo general



Contar con un estudio retrospectivo de operaciones de crédito apoyadas con garantías de FIDEIMAS y los resultados cuantitativos y cualitativos de la vida de los emprendimientos, tomando en cuenta los procesos de acompañamiento.

Objetivos específicos



Determinar resultados sobre la vida de las iniciativas productivas, una vez financiadas con el acceso a crédito por medio del programa.



Determinar aspectos cualitativos de casos de éxito y de fracaso de personas beneficiarias del programa.



Determinar factores de éxito del programa.



Analizar las razones por las cuales los participantes dejan los emprendimientos.



Proponer aspectos de mejora según los beneficios del programa que considere los aliados estratégicos.



Sistematizar características de las personas beneficiarias y sus negocios, en aspectos de éxito y fracaso, que contribuyan a una mejor identificación de nuevas personas beneficiarias.



Estimar el impacto del programa sobre producción, ventas, ingresos, crecimiento y la situación socioeconómica del negocio y sus dueños.

Supuestos y limitaciones

SUPUESTOS



Nuestros análisis se basan en la información suministrada por las personas beneficiarias en la entrevista y la que se encuentra en la FIS.



La muestra que el FIDEIMAS calculó y compartió con KPMG para la elaboración de este estudio es representativa.



Se utilizó el método de línea de pobreza definido por el Instituto Nacional de Estadística y Censos para definir el cambio en la condición de pobreza de las personas beneficiarias en la muestra.



Se consideraron los siguientes aspectos para determinar si un caso es de éxito o fracaso. Cabe destacar que las características no son mutuamente excluyentes. A continuación en la siguiente tabla el detalle de cada condición.

Condiciones de éxito	Condiciones de fracaso
<ul style="list-style-type: none"> - Mantener o disminuir la línea de pobreza. - Continuar realizando el emprendimiento. - Haber pagado el total del crédito o no estar en mora. 	<ul style="list-style-type: none"> - Empeorar la línea de pobreza. - Abandonar del emprendimiento. - Ejecutar de la garantía.

LIMITACIONES



Hemos aproximado una medición en la mejora en la condición socio económica de las personas beneficiarias; no obstante, es importante señalar que aunque el crédito otorgado es uno de los factores que impactan en esa medición, hay muchos otros factores y externalidades que pudieron impactar en los resultados de esa medición.



Debido a la naturaleza del estudio, no se podrán identificar relaciones causales ni correlaciones entre los aspectos que pudieron resultar en cambios en el emprendimiento o en sus características socioeconómicas.

¿Cómo lo hicimos?

1. Establecimiento de supuestos y alcance del proyecto.



2. Desarrollo y aprobación del instrumento para la recolección de datos.



3. Revisión y digitación de los expedientes físicos de las personas beneficiarias.



4. Coordinación y ejecución de visitas a las personas beneficiarias.



5. Sistematización y depuración de los datos recolectados.



6. Análisis de resultados.



7. Elaboración del informe final.

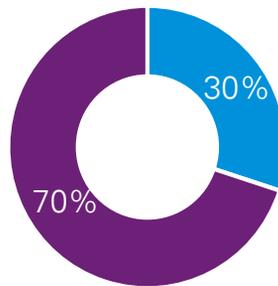


8. Reporte final

Emprendimientos

Información general

Se entrevistaron 279 personas beneficiarias que obtuvieron un crédito respaldado por el FIDEIMAS. 196 continúan con el emprendimiento y 83 lo abandonan.



- No continúan con el emprendimiento
- Sí continúa con el emprendimiento

Identidad de género

El 72% de las personas beneficiarias que aún desarrollan el emprendimiento son mujeres

Aún desarrolla el emprendimiento

No continúa con el emprendimiento



140

56

50

33

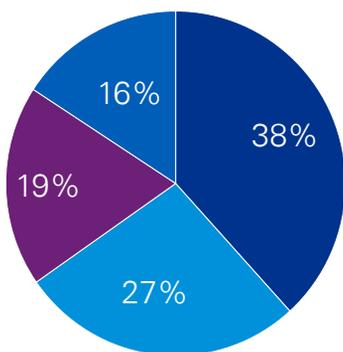
El porcentaje de abandono del emprendimiento es mayor en los hombres (37%) que en las mujeres (26%).



El 51% de los emprendimientos carecen de nombre que los identifiquen.

Antigüedad de los emprendimientos

El 38% de los negocios tienen entre 6 y 10 años de edad

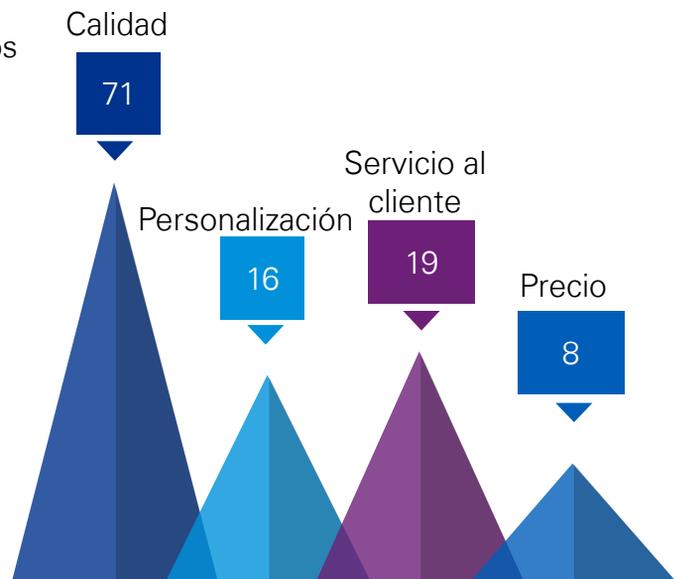


- Entre 6 y 10 años
- Entre 11 y 20 años
- Más de 20 años
- Entre 2 y 5 años

15 años

Longevidad promedio de los emprendimientos que continúan activos.

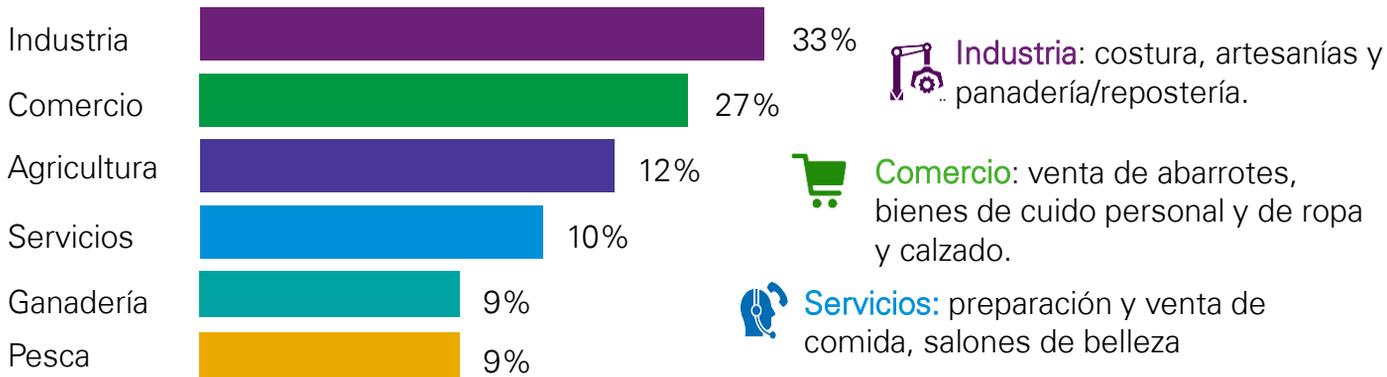
El 59% de las personas beneficiarias afirman que sus bienes o servicios tienen un elemento diferenciador. A continuación los más mencionados:



Información general

Sector de los emprendimientos que se siguen desarrollando

Los negocios que aún continúa, pertenecen principalmente al sector de industria y comercio, con una representación de 33% y 27% respectivamente.



Principales emprendimientos con una tasa de mortalidad



El **emprendimiento más realizado es el de costura**, 44 personas beneficiarias. Asimismo, es el que tiene mayor tasa de continuidad con un 89% de los casos.

100%

Sacha inchi



80%

Lotería



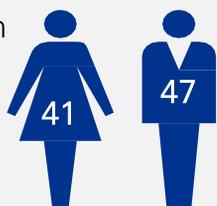
75%

Pimienta



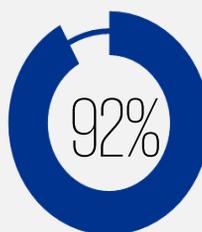
Horas semanales dedicadas al emprendimiento

Los hombres le dedican al menos 47 horas semanales al emprendimiento, mientras que las mujeres 41 horas.



El 4% de las personas beneficiarias le dedica entre 1 y 20 horas semanales a otro empleo, el 3% (6) entre 21 y 40 horas y el 1% (2) entre 41 y 60 horas.

Las personas beneficiarias que más le dedican tiempo a sus emprendimientos pertenecen al **sector comercio**, específicamente a la venta de abarrotes (entre 81-100 horas).

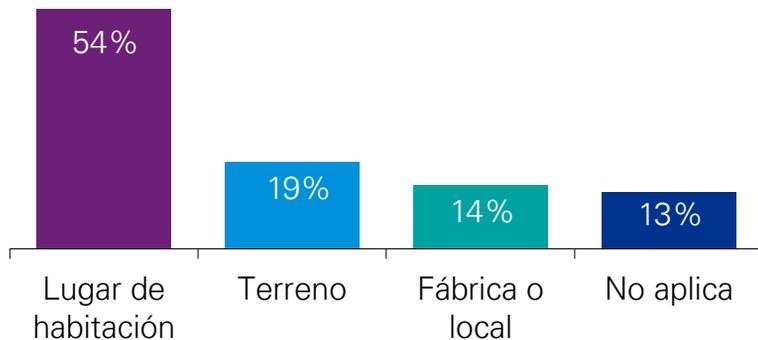


De las personas beneficiarias, *no* tienen un empleo adicional al emprendimiento.

Ubicación del emprendimiento

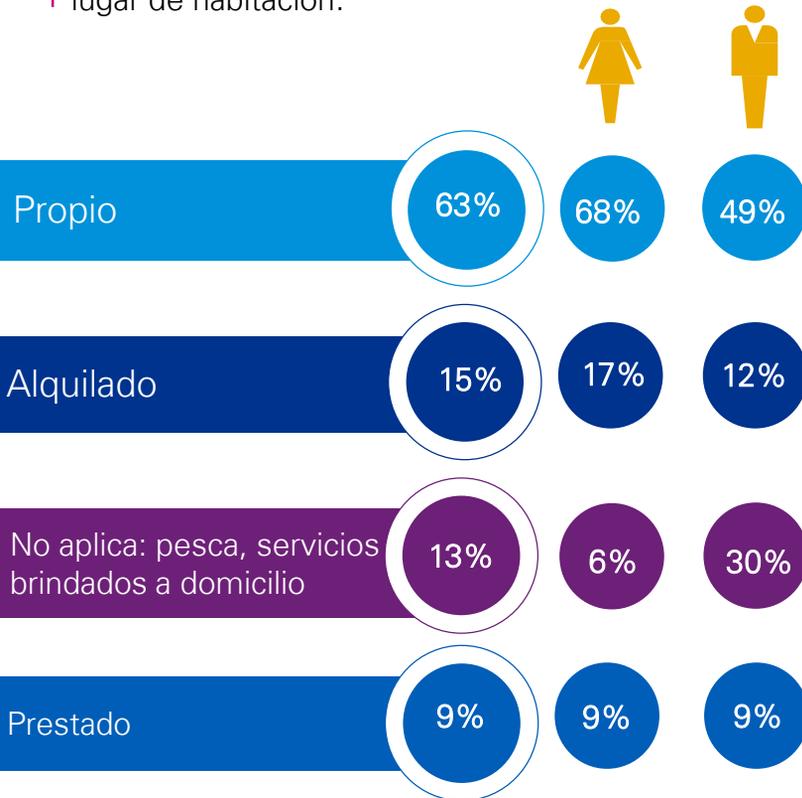
El 54% (105) de las personas beneficiarias que aún desarrollan el emprendimiento elaboran y venden sus productos en su casa. El 83% de estos son los dueños de la vivienda.

Actividades como la pesca y otros ofrecidos a domicilio que no requieren un establecimiento se encuentran en el rubo "no aplican".



Forma de propiedad del terreno, fábrica o local, lugar de habitación

El 65% de los emprendedores tienen un lugar propio para desarrollar, vender o comercializar sus bienes o servicios este puede ser un terreno, fábrica, local o su lugar de habitación.





Solo el 15% de las personas beneficiarias tiene un local o fábrica para elaborar y/o vender sus bienes o servicios.



El 37% adquirió el terreno, fábrica, local o lugar de habitación por medio de compra, el 36% por medio de donación, el 22% por medio de herencia y el 6% no sabe.

30% de las personas beneficiarias que no continúan con el negocio alquilaban el lugar donde desarrollaban el emprendimiento.

Formas de venta

El 27% (52) de las personas beneficiarias que aún desarrollan el emprendimiento afirman que después de recibir el crédito, han buscado vender sus productos en zonas distintas a donde los vendían cuando iniciaron su negocio.

Las formas de venta más utilizadas por los entrevistados se han mantenido a lo largo del tiempo, estas son: contra pedido, en un local comercial o vivienda propia y en un local comercial o vivienda de un tercero.



El 51% vende los bienes o servicios en su lugar de habitación.



Las ventas por internet aumentaron en un 285% después del crédito.

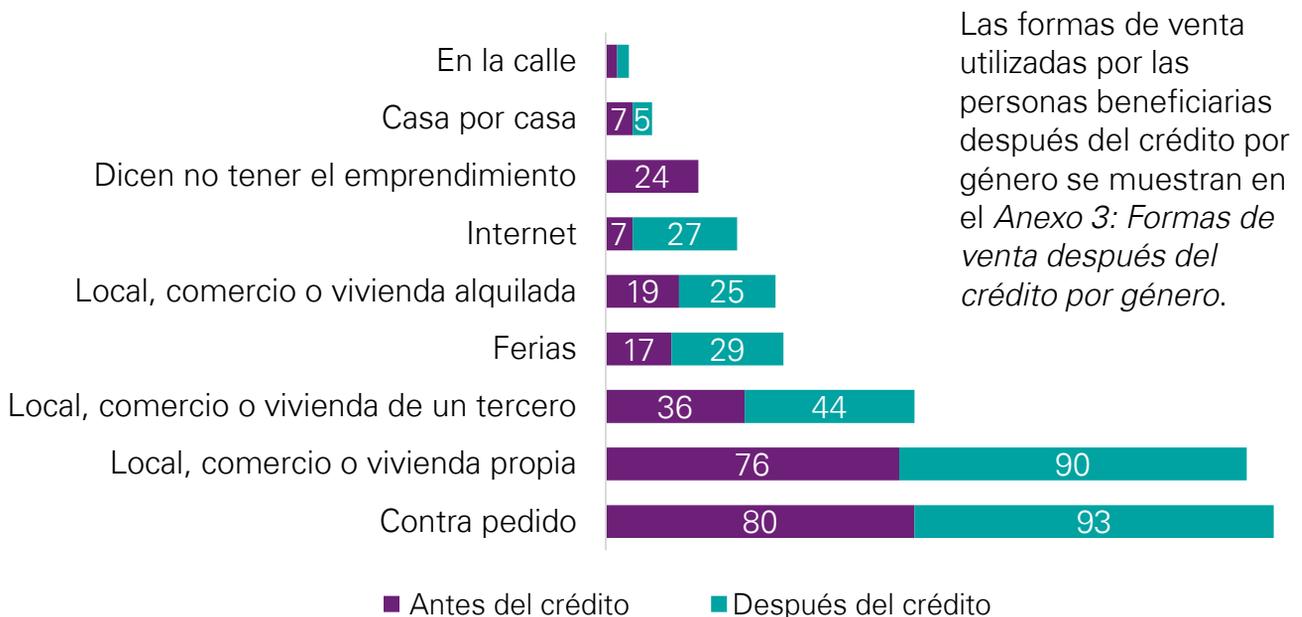


Las ventas en ferias aumentaron un 71% después del crédito.



Personas beneficiarias indican que dieron inicio al emprendimiento con el dinero del crédito.

El gráfico siguiente muestran las formas de venta utilizadas por las personas beneficiarias antes y después de obtener el crédito.



Producción y finanzas

Esta sección muestra algunos indicadores relacionados a la producción y las finanzas de los emprendimientos **después** del crédito respaldado por el FIDEIMAS, desagregados por género.

Producción



63%

de las personas beneficiarias afirman que la producción* mensual de su negocio **aumentó**.

57

20

70%

de los entrevistados **invierte más dinero** por mes en su negocio.

98

39

61%

de las personas beneficiarias indican **vender más unidades** por mes.

88

32

37%

de los emprendimientos aún no han **diversificado** los bienes y/o servicios ofrecidos.

44

28

69%

de las personas beneficiarias han mantenido los puntos de venta de sus bienes y/o servicios.

89

41

Finanzas



71% de las personas beneficiarias que aún desarrollan el emprendimiento afirman que los ingresos mensuales de su negocio aumentaron. Sin embargo, solo un 64% dijo lo mismo de las ganancias.



	Mayores ingresos	Mayores ganancias
Hombr	33	31
Mujer	105	93

El Anexo 2 muestra un resumen del comportamiento de los indicadores de esta sección.

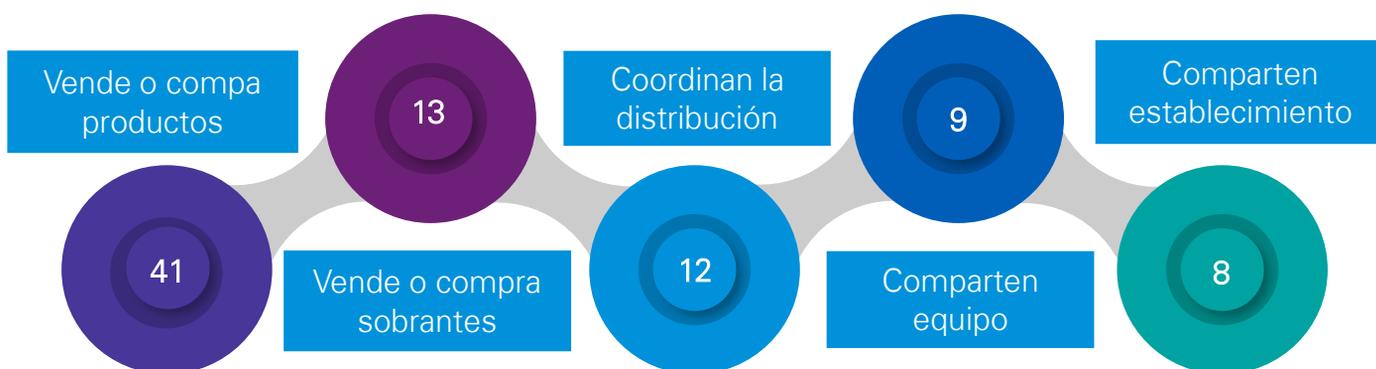
*Se excluyeron aquellos cuyos productos que no son elaborados por las personas beneficiarias.

Alianzas y uso de ganancias



El 38% de las personas beneficiarias que aún continúan con el emprendimiento, mantienen una alianza o cooperan con algún otro emprendedor.

Tipos de alianzas



Uso de ganancias generadas por el emprendimiento



Se consideró "subsistencia" cuando las ganancias obtenidas por el emprendimiento permiten cubrir estrictamente necesidades básicas y/o de la persona emprendedora.

- 1 Reinversión en el emprendimiento:** 85% de las personas beneficiarias (119 mujeres y 47 hombres).
- 2 Pago de servicios básicos:** 72% de las personas beneficiarias (98 mujeres y 44 hombres).
- 3 Alimentación:** 71% de las personas beneficiarias (96 mujeres y 44 hombres).
- 4 Pago de deudas:** 61% de las personas beneficiarias (82 mujeres y 38 hombres).
- 5 Subsistencia:** 21% de las personas beneficiarias (36 mujeres y 5 hombres).
- 6 Pago de salarios:** 15% de las personas beneficiarias (18 mujeres y 12 hombres).

Mortalidad de los emprendimientos

El 30% (83) de los 279 personas beneficiarias no continuaron con el emprendimientos.

El 15% (42) de los emprendimientos cerraron entre los 2 y 5 años de su apertura y el 6% (16) cerró al cumplir el año o antes.

La esperanza de vida promedio de los emprendimientos es de 6 años.

El monto del crédito promedio, otorgado a las personas beneficiarias que abandonaron el emprendimiento fue de ₡ 1.970.000 para los hombres y ₡ 1.860.000 para las mujeres.

Los emprendimientos que no continuaron, pertenecen principalmente al sector comercio (39%), agricultura (21%), industria (15%) y servicios (15%).

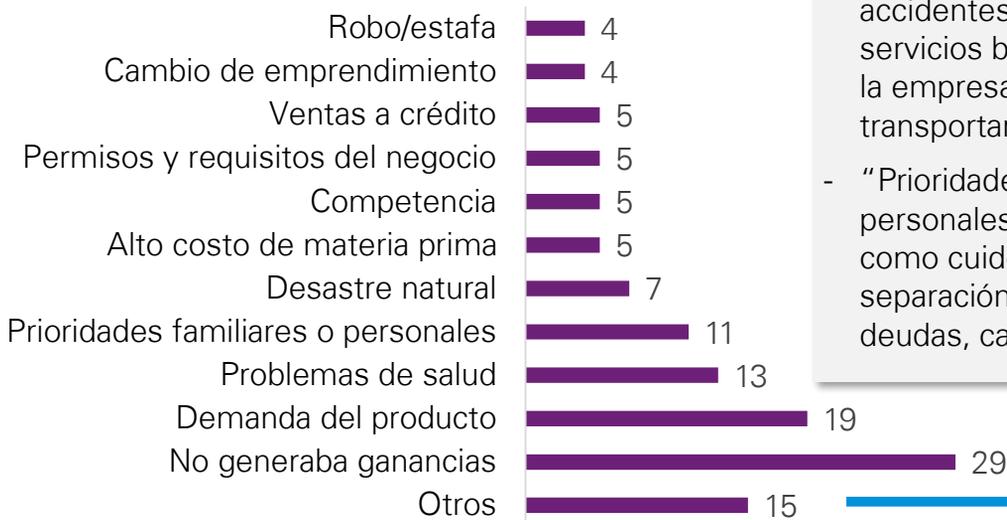
El 65% de los agricultores que dejaron el emprendimiento, se dedicaban al cultivo de sacha inchi o pimienta.

El 59% de los emprendimientos del sector servicios que cerraron se dedicaban a la preparación y venta de comida.

Según lo indicado por las personas beneficiarias, la mayoría carecía de elementos diferenciadores y demanda.

Principales razones de abandono del emprendimiento

El 35% de las personas beneficiarias que dejaron el emprendimiento afirman que lo abandonaron porque no generaba ganancias y el 23% por una ausencia en demanda de los productos ofrecidos.



- "Otros", incluye razones como: accidentes, incendios, falta de servicios básicos, problemas en la empresa, dificultad para transportar el producto.
- "Prioridades familiares o personales" incluye factores como cuidado de personas, separación de la pareja, pago de deudas, cambio de domicilio.

Modelo de madurez del negocio

Se utilizó un modelo de madurez para determinar el nivel en el que se encuentran actualmente los emprendimientos.

Para establecer el nivel en el que se encuentran los negocios, se evaluaron los siguientes ejes:

- Planificación
- Personas
- Finanzas
- Producción
- Formalización
- Gestión del negocio

Como resultado, cada eje se clasificó entre fragmentado, escalado y estratégico, niveles que van desde el grado más básico de desarrollo al más avanzado, correspondientemente. Cada eje se analizó con mayor detalle en las siguientes diapositivas.

La puntuación final se otorgó según la clasificación obtenida en cada uno de los ejes. Un emprendimiento se calificó como fragmentado al tener al menos uno de los seis ejes en dicha categoría, escalado cuando no se presenten ejes clasificados como fragmentado y al menos uno en la categoría de escalado y por último, estratégico al tener todos los ejes en la misma categoría. A continuación se muestra un resumen del modelo.

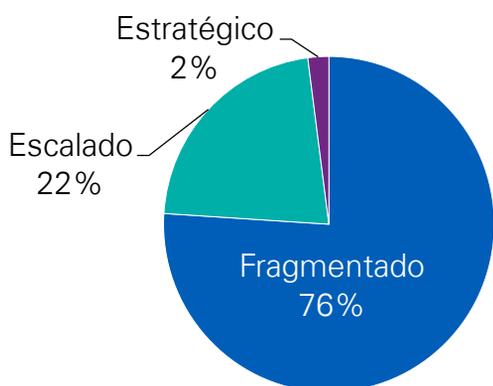
Modelo de madurez del negocio

	Fragmentado	Escalado	Estratégico
Eje			
Planificación	Ninguna	Estacional (menos de 1 año)	Largo plazo (más de 1 año)
Colaboradores	Sin garantías	Garantías solo para algunos	Con garantías para todos
Finanzas	Desestructuradas	Flujos de caja / instrumentos básicos contables	Estados financieros
Producción	No diferenciada	Poco diferenciada	Diferenciada
Formalización	Ninguna	Cobertura mínima relacionadas con el producto	Las requeridas por la legislación vigente
Gestión del negocio	Dependencia en subsidios	Dependencia en una persona	Enfoque de anticipación

Modelo de madurez del negocio: Planificación

En este eje se evaluó la planificación que tienen las personas beneficiarias sobre el emprendimiento para enfrentar cambios de demanda, administrar la producción y el crecimiento del negocio. Se tomó en cuenta principalmente el plan de trabajo de los emprendimientos y se calificó utilizando la escala siguiente:

- ✓ **Fragmentado:** no cuenta con un plan de trabajo.
- ✓ **Escalado:** cuenta con un plan de trabajo estacional y/o menor a un año.
- ✓ **Estratégico:** cuenta con un plan de trabajo con un plazo mayor a un año.



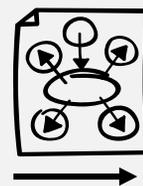
Los que tienen un plan estacional pertenecen principalmente al sector industria (38%) y comercio (30%).



El 76% de las personas beneficiarias que continúan con el emprendimiento, no cuentan con un plan de trabajo.



El 22% cuenta con un plan de trabajo estacional o menor a un año.

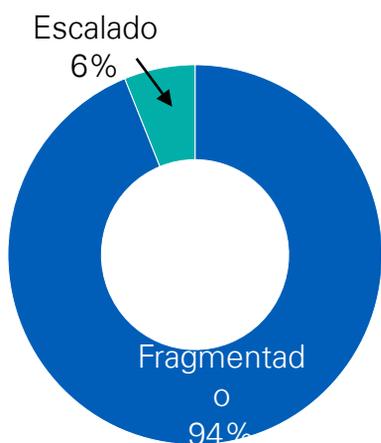


Solo un 2% cuenta con un plan de trabajo con un plazo mayor a un año.

Modelo de madurez del negocio: Colaboradores

En esta sección se analizaron los salarios recibidos por los colaboradores de las personas beneficiarias, y si a estos se les pagan las cargas patronales de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS) y el seguro de riesgos de trabajo del Instituto Nacional de Seguros (INS). Lo anterior, se calificó utilizando la escala siguiente:

- ✓ **Fragmentado:** a ninguno de los colaboradores se les pagan las cargas patronales de la CCSS y el seguro de riesgos del trabajo del INS.
- ✓ **Escalado:** Solamente a algunos colaboradores se les pagan las cargas patronales de la CCSS y el seguro de riesgos del trabajo del INS.
- ✓ **Estratégico:** a todos los colaboradores se les pagan las cargas patronales de la CCSS y el seguro de riesgos del trabajo del INS.

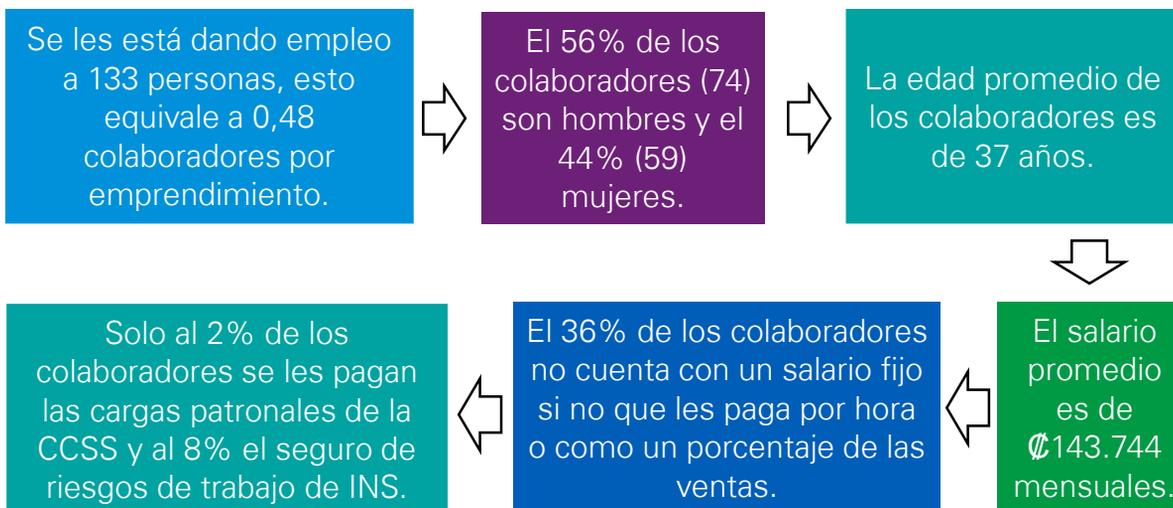


El 94% de los emprendimientos pertenecen a la categoría fragmentado



El 6% pertenece a la categoría de escalado ya que no cumplieron con alguno de los requisitos.

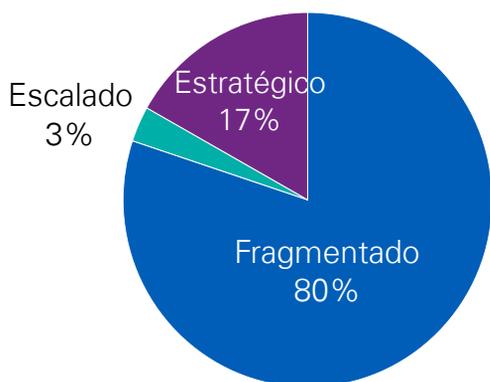
En este eje no se presentan emprendimientos en el nivel estratégico.



Modelo de madurez del negocio: Finanzas

En este eje se evaluó el registro y manejo de las finanzas de los emprendimientos, con el objetivo de generar un mejor control e información útil para la toma de decisiones. Se calificó el eje financiero utilizando la escala siguiente.

- ✓ **Fragmentado:** no llevan ningún tipo de registro contable.
- ✓ **Escalado:** llevan un control en un cuaderno o registros básicos, como cuentas T.
- ✓ **Estratégico:** realizan estados financieros o tienen un sistema contable.



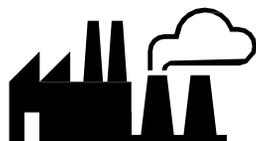
80%

de las personas beneficiarias no lleva ningún tipo de registros contables. El 17% realiza los estados financieros del negocio y un 3% registra los movimientos del negocio en un cuaderno.

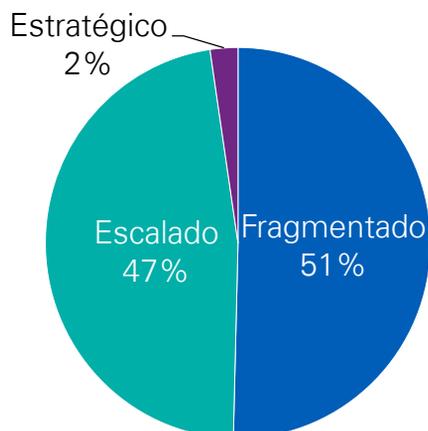
Modelo de madurez del negocio: Producción

La producción se evaluó por la forma en la que las personas beneficiarias producen o elaboran sus productos. Para este eje solo se tomaron en cuenta los emprendimientos que producen o elaboran sus productos. Se clasificó el eje de producción utilizando la escala siguiente.

- ✓ **Fragmentado:** produce poco volumen o lo que le piden.
- ✓ **Escalado:** producción de bienes estándar.
- ✓ **Estratégico:** producción masiva de bienes (controla inventarios).



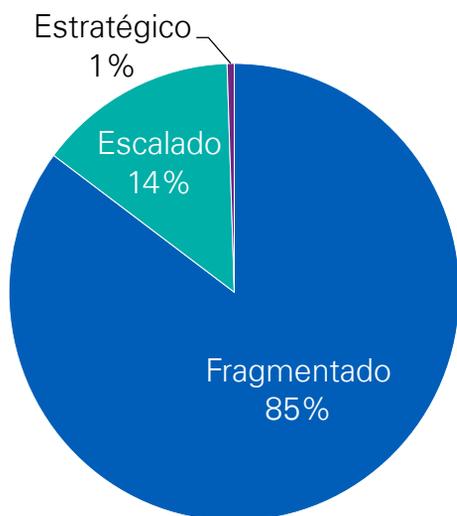
El 51% de las personas beneficiarias se encuentra dentro de la categoría de fragmentado y solo un 2% pertenece a la categoría estratégico.



Modelo de madurez del negocio: Formalización

La formalización de los emprendimientos está compuesta por todos los permisos de funcionamiento necesarios (según corresponda) para poder operar, tal como estar inscrito en el Ministerio de Hacienda, en la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud, patente comercial, seguro de riesgos del trabajo del Instituto Nacional de Seguros (INS), inscrito como PYME o PYMPA, entre otros. Para calificar el eje de formalización se utilizó la siguiente escala.

- ✓ **Fragmentado:** no cumple con alguno o ninguno de los siguientes requisitos, estar inscrito en el Ministerio de Hacienda, tener el permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud y contar con la patente comercial.
- ✓ **Escalado:** cumple con al menos estar inscrito en el Ministerio de Hacienda, tener el permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud y contar con la patente comercial pero le hace falta cumplir algún otro requisito.
- ✓ **Estratégico:** cuenta con todos los requisitos que aplican para el desarrollo del negocio.



Solo el 21% de los emprendimientos cuentan con patente comercial.



El 85% de los emprendimientos pertenecen al nivel fragmentado.



Están inscritos en el Ministerio de Hacienda.

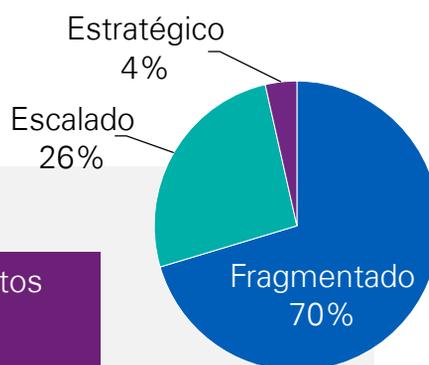


Solo un negocio cuenta con todos los permisos necesarios para operar según el tipo de negocio, lo que le permite estar en la categoría de estratégico.

Modelo de madurez del negocio: Gestión del negocio

La gestión del negocio se valoró considerando aspectos como la dependencia de una persona o proveedor, la relevancia del crédito para la continuidad del emprendimiento, el análisis de factores externos o internos del negocio que puedan impactar positiva o negativamente su capacidad operativa. Se utilizó la siguiente escala para clasificar los emprendimientos

- ✓ **Fragmentado:** No cumple con dos de las tres condiciones, es decir, el emprendimiento no hubiese continuado sin el financiamiento, cuenta con alguna persona fundamental y no tiene un análisis de riesgos o medidas preventivas.
- ✓ **Escalado:** cumple con dos de las tres condiciones: el negocio hubiese podido continuar sin el financiamiento, no contar con una persona fundamental y tener un análisis de riesgo y medidas preventivas
- ✓ **Estratégico:** cumple con los tres requisitos: el negocio hubiese podido continuar sin el financiamiento, no contar con una persona fundamental y tener un análisis de riesgo y medidas preventivas



El 70% de los emprendimientos que continúan operando pertenecen a la categoría fragmentado.



El 66% de los emprendimientos no hubiese podido continuar sin la ayuda del crédito.



El 60% de los negocios cuenta con una persona fundamental para su continuidad.



El 69% de las personas beneficiarias no cuenta con un análisis de riesgos o medidas preventivas

Resultados modelo de madurez del negocio



Se determinó que todos los emprendimientos se encuentran en nivel fragmentado ya que la situación de cada caso presenta un nivel bajo en al menos uno de los ejes del modelo.



El eje de colaboradores es en el que se presentan los mayores problemas, ya que solo al 2% de los colaboradores se les paga cargas sociales de la CCSS y al 8% el seguro de riesgo del INS. Además, el 36% de los colaboradores no cuenta con un salario fijo.



La formalización de los emprendimientos también presenta deficiencias significativas ya que el 59% de las personas beneficiarias no están inscritos en el Ministerio de Hacienda, y el 79% no poseen la patente comercial.



No más del 4% de los emprendimientos de las personas beneficiarias fueron clasificados como estratégicos en cada uno de los ejes, con excepción del eje financiero (17%)

Resumen de resultados del modelo de madurez del negocio por género

La tabla siguiente muestra el resumen de los resultados del modelo de madurez del negocio por género, donde se presenta el porcentaje de emprendimientos por género que se encuentran en cada eje.

Eje	Fragmentado		Escalado		Estratégico	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Planificación	61%	67%	37%	29%	2%	4%
Colaboradores	89%	96%	11%	4%	0%	0%
Finanzas	77%	81%	2%	15%	21%	4%
Producción	27%	58%	70%	40%	3%	2%
Formalización	89%	83%	11%	16%	0%	1%
Gestión del negocio	64%	73%	31%	24%	5%	3%

Dimensión socioeconómica

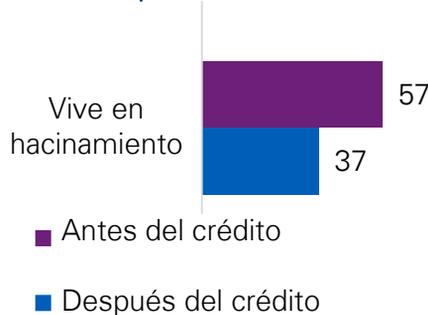
Variables socioeconómicas

La situación socioeconómica se puede definir como el acceso a los recursos financieros, sociales, culturales y humanos (Cowan, et al., 2012). Por dicha razón, para el análisis socioeconómico se consideran aspectos como: hacinamiento, acceso a servicios básicos, percepción sobre calidad de vida, nivel educativo y línea de pobreza por ingreso.

1

Hacinamiento se determina cuando la cantidad de personas que duermen en una habitación es mayor o igual a tres.

Cantidad de personas en hacinamiento



La condición de hacinamiento en las familias presenta una disminución de un **35%**

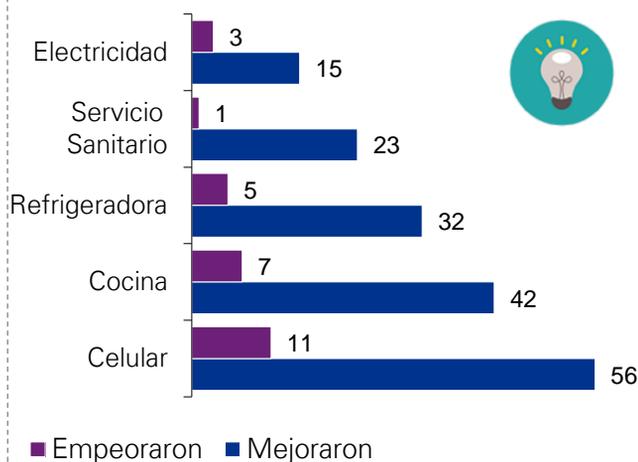
2

Acceso a servicios básicos

Cantidad de personas sin acceso servicios básicos

	Electricidad	4
	Servicio sanitario	5
	Teléfono celular	9
	Refrigeradora	11
	Cocina	17
	Computadora	120
	Internet	132
	Teléfono fijo	193

Mejora y desmejora en servicios esenciales



Los datos de la tabla incluyen a las personas beneficiarias que nunca han contado con el servicio o bien, dejaron de tenerlo.

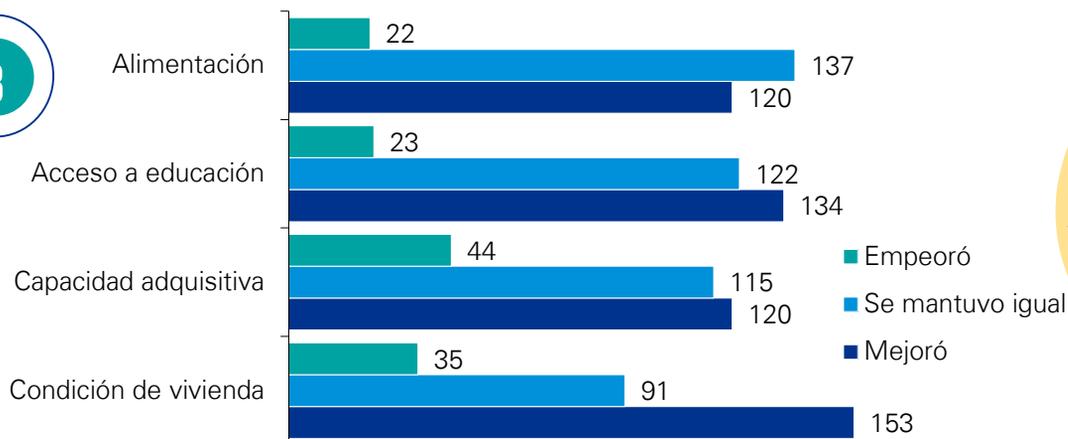
Las personas beneficiarias indican que los cambios positivos o negativos en los servicios se dan principalmente porque cambiaron de domicilio. Los cambios en electrodomésticos, apuntan a la dificultad para adquirir uno nuevo una vez que se daña. El 51% de las personas beneficiarias indican que cuentan con acceso a internet y computadoras debido al programa Hogares Conectados.

Variables socioeconómicas

Percepción sobre calidad de vida

132 personas beneficiarias perciben una mejoría en factores como acceso a educación, alimentación, capacidad adquisitiva y condición general de la vivienda, 31 perciben un deterioro y 116 opinan que se mantiene igual.

3



Acceso a alimentación



120 personas perciben una mejoría en la alimentación, la cual es atribuida al emprendimiento por un 63% (105) y al crédito respaldado con la garantía de FIDEIMAS en un 21% (35).

Las personas beneficiarias relacionan la desmejora en alimentación principalmente al fracaso de sus emprendimientos y a la escasez de recursos en un 22% (6) cada uno y un 15% (4) debido a cambios en la salud propia o de un miembro del núcleo familiar.

Acceso a educación



Las razones principales asociadas a un mayor acceso a educación corresponden en un 36% al emprendimiento, 18% al crédito obtenido con la garantía de FIDEIMAS y un 13% a becas otorgadas por el IMAS o universidades estatales.

Las personas que percibieron un deterioro en la educación, lo atribuyen principalmente al fracaso o pérdidas generadas por los emprendimientos (26%) y a la escasez de recursos (16%).

Capacidad adquisitiva y condición de la vivienda

De la misma forma que los factores anteriores, aquellas personas que han percibido un cambio tanto positivo como negativo, se lo atribuyen principalmente al emprendimiento.

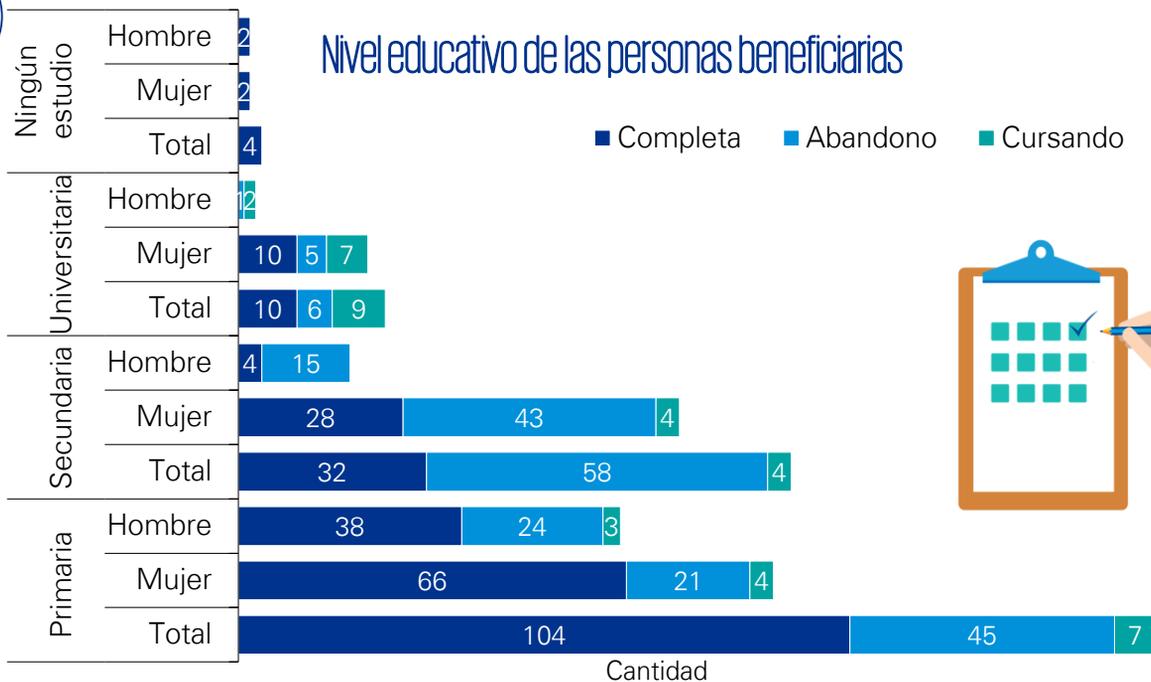
Variables socioeconómicas

Percepción general de la calidad de vida

Variables	Continúan	Mejóro			Empeoro			Igual		
		Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres	Total	Mujeres	Hombres
Educación	Sí	57%	43%	13%	6%	4%	3%	37%	24%	13%
	No	28%	19%	8%	13%	6%	7%	59%	35%	24%
Alimentación	Sí	49%	36%	13%	5%	3%	2%	46%	33%	13%
	No	29%	22%	7%	16%	10%	6%	55%	29%	27%
Vivienda	Sí	65%	49%	16%	6%	4%	3%	29%	18%	10%
	No	30%	24%	6%	28%	13%	14%	42%	23%	19%
Capacidad adquisitiva	Sí	54%	40%	14%	8%	5%	3%	39%	27%	12%
	No	18%	13%	5%	35%	20%	14%	47%	27%	20%

Del total de personas entrevistadas, los que **no** continúan con el emprendimiento, perciben un mayor deterioro en las variables de calidad de vida en comparación con las personas que lo siguen desarrollando. Las mujeres poseen una mejor percepción sobre la calidad de vida en general.

4



Los niveles educativos más relevantes de las personas beneficiarias corresponden a primaria finalizada con 37% (104 respuestas), abandono secundaria con 21% (58 de los casos) y únicamente el 11% (32) finalizaron la secundaria.

Variables socioeconómicas

5

Línea de pobreza

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (2019), la línea de pobreza por ingreso es un indicador que refleja el monto mínimo requerido para que una persona pueda satisfacer sus necesidades básicas alimentarias y no alimentarias.

Para su cálculo es necesario el costo de la Canasta Básica de Alimentos (CBA) y una estimación del costo de otras necesidades básicas no alimentarias, diferenciado para las zonas urbanas y rurales del país. Asimismo, se requiere la cantidad de miembros de la familia y el ingreso mensual total de ésta.

Clasificación aproximada, según línea de pobreza

La línea de pobreza se clasifica en tres categorías:

1


Pobreza extrema:
Hogares con un ingreso per cápita menor o igual al costo de la CBA.

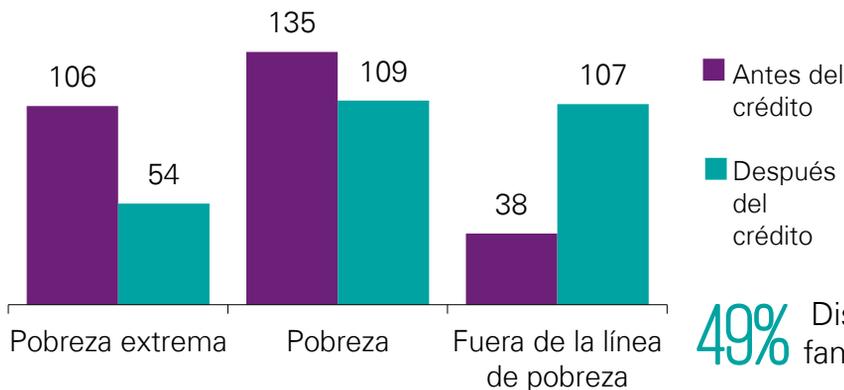
2


Pobreza:
Hogares con un ingreso per cápita menor o igual al costo de la CBA.

3


Fuera de la línea de pobreza:
Hogares con un ingreso per cápita superior a la CBA y además, les permite cubrir otras necesidades básicas no alimentarias.

Aproximación de la condición de las personas beneficiarias



Deudas

78% de las personas beneficiarias poseen deudas pendientes. El monto promedio pagado es de ₡98.395, representa un 51% del ingreso promedio.

49% Disminución aproximada de familias en pobreza extrema.

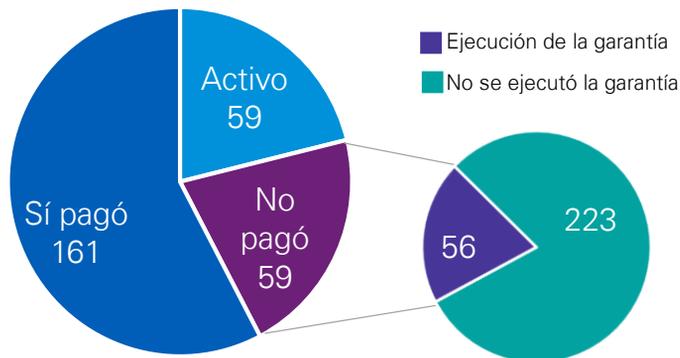
Aproximadamente, hay 52 familias menos en pobreza extrema y 26 dejaron de ser pobres, para un total de 78 familias que han adquirido movilidad social. Sin embargo, esa mejora no se puede atribuir solo al crédito de FIDEIMAS debido a que algunos lo comentan sobre empleos de un miembro de la familia u obtención de otros créditos.

Programa

Casos de ejecución de garantías y morosidad

Más de la mitad de las personas beneficiarias aseguran haber terminado de pagar el crédito que obtuvieron, 59 personas indican que aún está activo y otras 59 indican no haberlo terminado de pagar.

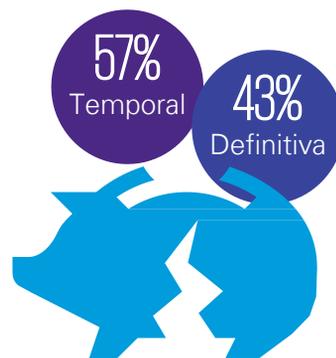
A pesar de esto, solamente se han ejecutado 56 garantías.



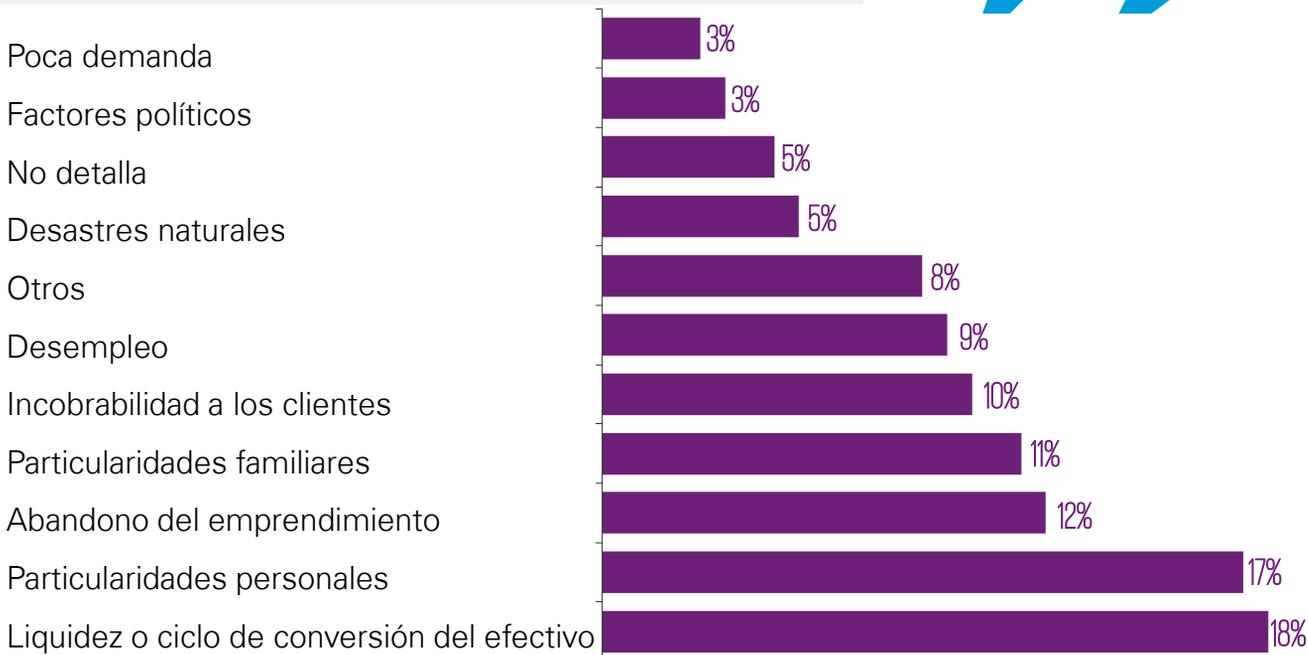
37% de las personas beneficiarias se han atrasado en el pago del crédito al menos una vez.

36% de las personas beneficiarias que no han podido pagar a tiempo, aseguran haber llegado a un arreglo de pago con la institución bancaria.

¿Incapacidad de pago temporal o definitiva?

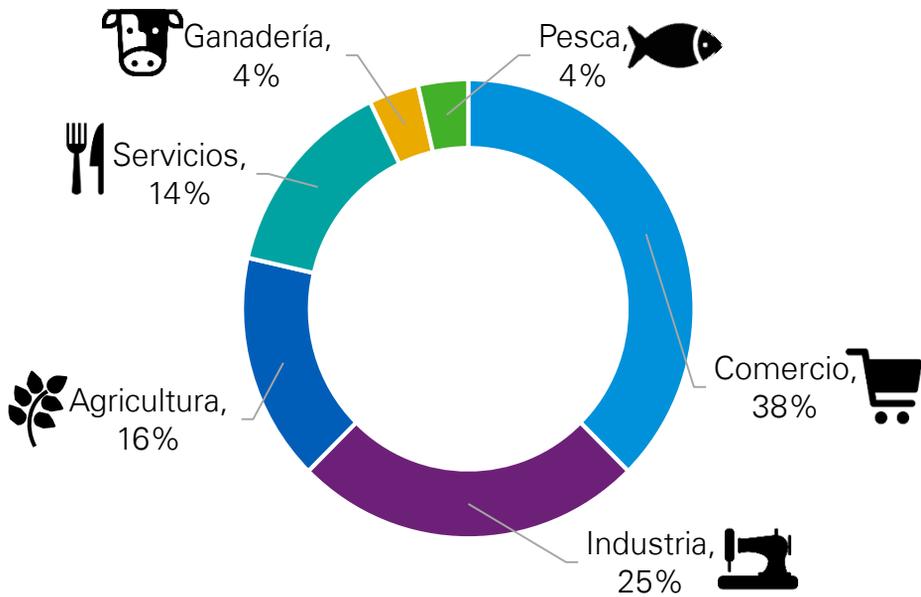


Las principales razones que les impidieron realizar los pagos a tiempo a las personas beneficiarias corresponden a aspectos relacionados directamente con el emprendimiento, como por ejemplo ofrecer productos o servicios a crédito, lo cual afecta directamente con el ciclo de conversión del efectivo (18%); así como razones personales y familiares (17%).



Casos de ejecución de garantías y morosidad

Sectores donde se ejecutaron las garantías



- El 57% de las personas beneficiarias que ejecutaron la garantía aún desarrollan el emprendimiento, mientras que el 43% cerró el negocio.
- 43% de las personas que ejecutaron la garantía son hombres y un 57% mujeres.

San José es la provincia donde más casos de ejecución de garantía se presentaron, 15 en total; mientras que Cartago es la provincia con sólo un caso registrado.



21%

de las personas beneficiarias afirman haber dejado de pagar el crédito.

58%

indican que ya finalizaron de pagar el crédito.

21%

menciona que aún están pagando el crédito.

Casos de éxito y fracaso

El resultado del crédito con el respaldo de FIDEIMAS y otras situaciones externas al programa, permite sistematizar algunas características de personas beneficiarias, cuyos casos se pueden considerar como un ejemplo de éxito o fracaso, según los tres criterios que se muestran seguidamente*.

* 8 personas beneficiarias no respondieron a las preguntas que permiten determinar si son casos de éxito o fracaso.



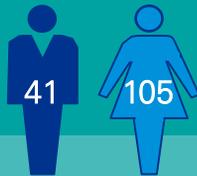
Condiciones de éxito

Se mantiene o mejora de la línea de pobreza aproximada

Continuidad del emprendimiento

Pago total o al día del crédito

146 casos se pueden considerar exitosos



51 meses plazo promedio del crédito

2.1 millones de colones monto promedio del crédito

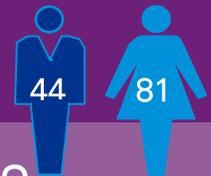
Condiciones de fracaso

Deterioro de la línea de pobreza aproximada

Abandono del emprendimiento

Ejecución de la garantía

125 casos se pueden considerar fracasos

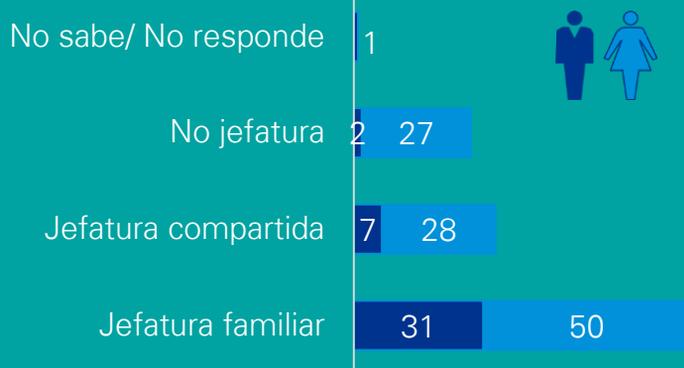


49 meses plazo promedio del crédito

1.9 millones de colones monto promedio del crédito

Socioeconómicos

Jefatura familiar

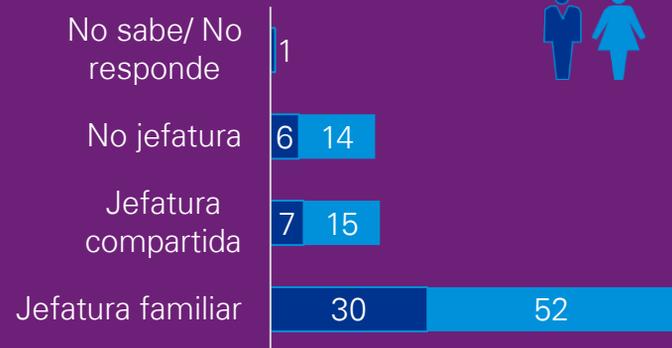


2 personas en promedio, dependen del beneficiario

49 años edad promedio de las personas beneficiarias

17 familias viven en hacinamiento

Jefatura familiar



3 personas en promedio, dependen del beneficiario

50 años edad promedio de las personas beneficiarias

17 familias viven en hacinamiento

Casos de éxito y fracaso

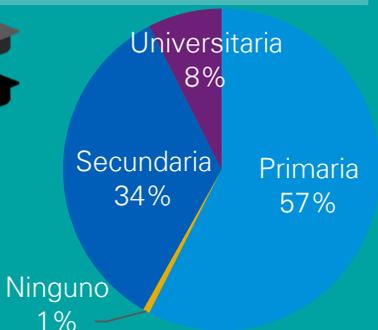


Éxito

Ingreso promedio por familia antes y después del crédito

Antes	Después	Los ingresos aumentaron en un 158%.
₡206.000	₡531.000	

Grado académico



Al menos 6 de cada 10 beneficiarias tienen algún estudio de educación primaria.

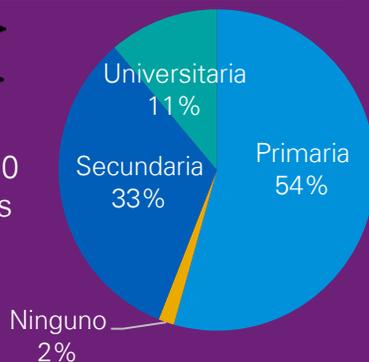
Fracaso



Ingreso promedio por familia antes y después del crédito

Antes	Después	Los ingresos aumentaron en un 66%.
₡172.000	₡285.000	

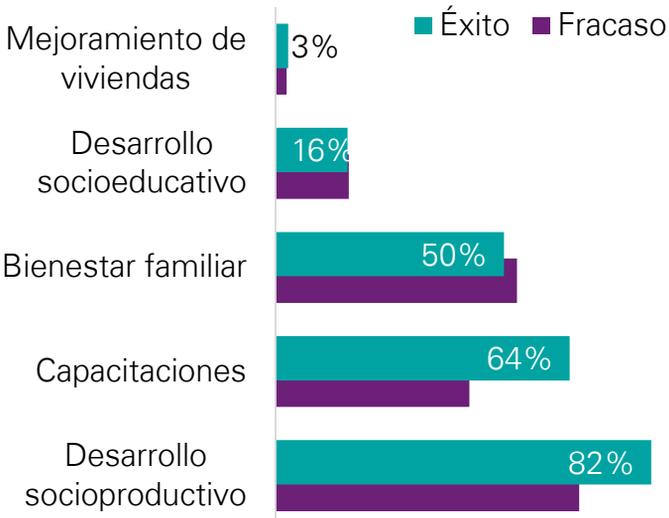
Grado académico



Al menos 3 de cada 10 personas beneficiarias tienen algún estudio de educación secundaria.

Beneficios recibidos

Las personas beneficiarias cuyos casos se consideran exitosos, han aprovechado una mayor cantidad de beneficios ofrecidos por el IMAS.



Casos de éxito



Ejecutaron la garantía brindada por el FIDEIMAS.

Mejoraron o se mantuvieron en la línea de pobreza que se les identificó al momento de solicitar el crédito.



Casos de fracaso

- 36% Mejora la línea de pobreza y ejecuta la garantía
- 35% Mejora la línea de pobreza y no ejecuta la garantía
- 21% Empeora la línea de pobreza y ejecuta la garantía
- 8% Empeora la línea de pobreza y no ejecuta la garantía

Casos de éxito y fracaso



Éxito

Características de los emprendimientos

Top 3 de emprendimientos activos por sector



Cantidad de emprendimientos activos por provincia

Limón (5)

Heredia (7)

Cartago (14)

Guanacaste (13)

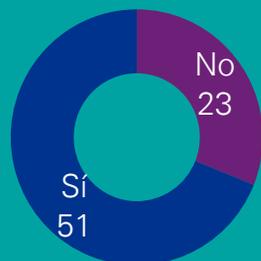
San José (28)

Alajuela (30)

Puntarenas (49)

15 años de longevidad promedio de los emprendimientos

61 personas beneficiarias cuyos casos se consideran exitosos han incursionado en al menos 74 emprendimientos diferentes, sin embargo, sólo 51 de estos sigue activo.



Las principales razones de abandono son:

Ganancias insuficientes 19%

Falta de tiempo 13%

Cambios en la salud 9%

Fracaso



Top 3 de emprendimientos abandonados por sector



Cantidad de emprendimientos abandonados por provincia

Cartago (4)

Limón (8)

Guanacaste (16)

Heredia (14)

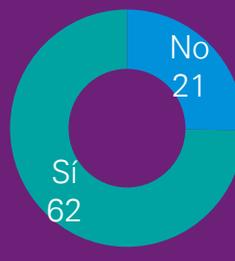
San José (26)

Alajuela (26)

Puntarenas (31)

6 años de esperanza de vida promedio de los emprendimientos

66 las personas beneficiarias cuyos casos se consideran fracasos han incursionado en al menos 83 emprendimientos diferentes, sin embargo, sólo 62 de estos sigue activo.



Las principales razones de abandono son:

Ganancias insuficientes 19%

Prioridades personales 19%

Escasa demanda 13%

Otros créditos

Las personas beneficiarias solicitaron otros créditos o ayudas financieras con distintos tipos de instituciones para utilizarlo en el emprendimiento que desarrollan.

78 personas solicitaron un crédito o ayuda financiera antes de obtener el crédito con el respaldo de FIDEIMAS.

Después del crédito con garantía de FIDEIMAS, **118** personas solicitaron algún otro préstamo.

Después del crédito con garantía de FIDEIMAS, la cantidad de créditos adicionales, aumentó en un **51%** en comparación con los solicitados previo a FIDEIMAS.

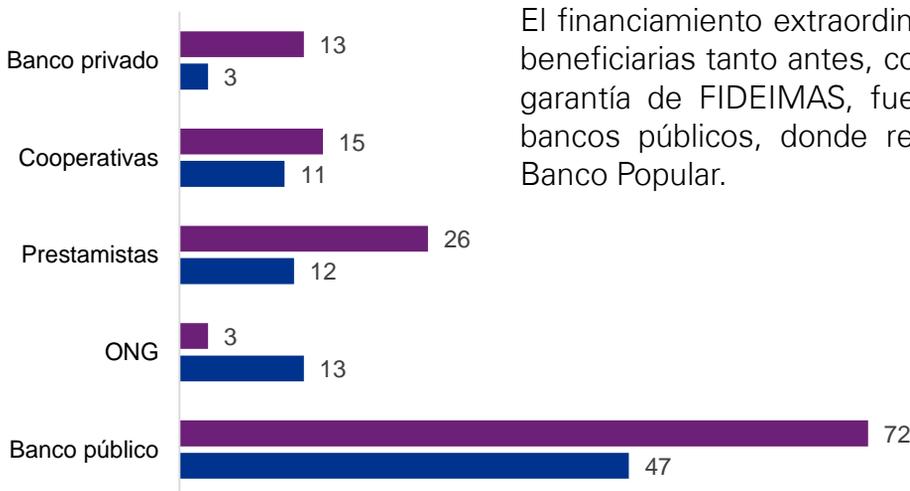


Monto promedio solicitado de préstamos antes y después de obtener el crédito con la garantía de FIDEIMAS

En millones de colones (CRC)

	Antes	Después
General	1.64	2.80
Hombres	2.10	3.91
Mujeres	1.33	2.37

Fuentes de financiamiento



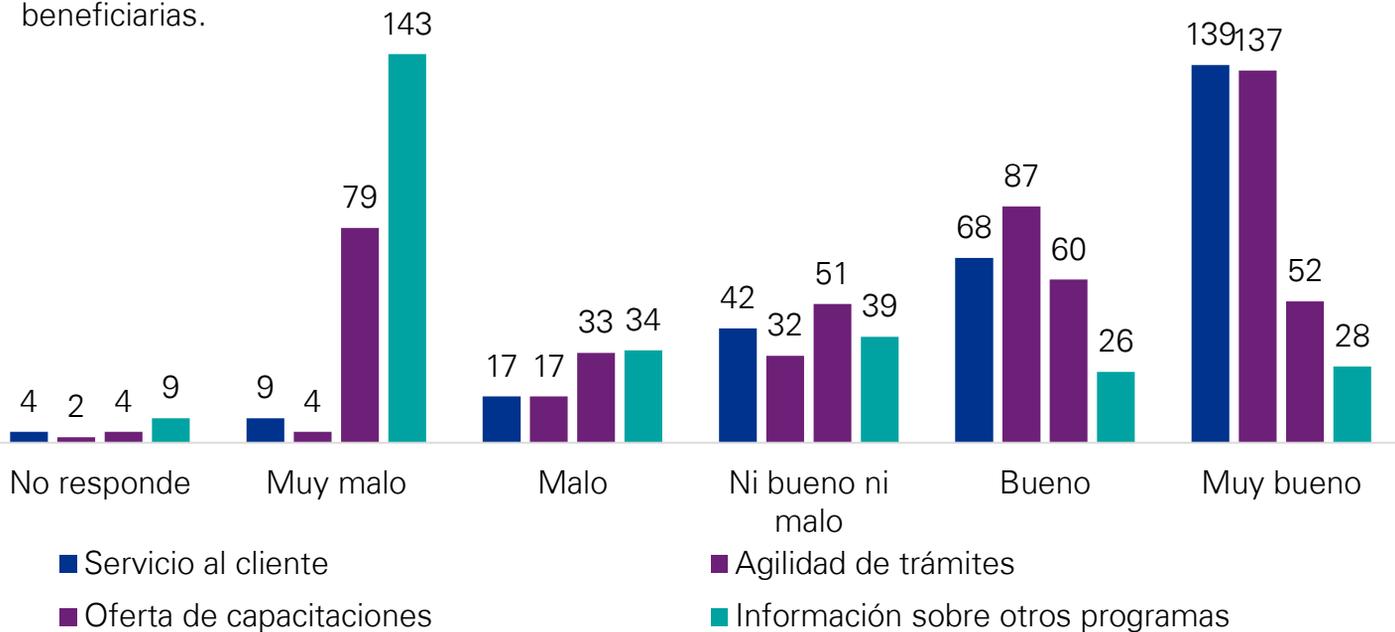
El financiamiento extraordinario obtenido por las personas beneficiarias tanto antes, como después del crédito con la garantía de FIDEIMAS, fue principalmente otorgado por bancos públicos, donde resaltaron el Banco Nacional y Banco Popular.

72% de los casos de éxito solicitaron financiamiento adicional al crédito respaldado por el FIDEIMAS.

■ Antes del crédito ■ Después del crédito

Oportunidades de mejora según las personas beneficiarias

De acuerdo con las opiniones recopiladas, al menos 62% de las personas beneficiarias califican como mala o muy mala la difusión de información sobre otros programas de FIDEIMAS. Un 40% calificaron también como mala o muy mala la oferta de capacitaciones; aspectos que representan las mayores oportunidades de mejora del programa según la percepción de las personas beneficiarias.



El servicio al cliente y la agilidad de trámites son los aspectos con mejores calificaciones, con 50% de opiniones positivas en cada caso.

152 personas opinan que es necesario tener más acompañamiento, principalmente relacionado al uso de los recursos, seguimiento y asesoría por medio de visitas.

Formas de acompañamiento que les gustaría recibir a las personas beneficiarias



Del total de formas de acompañamiento indicadas por las personas beneficiarias, al menos 30% corresponde a capacitaciones.

Los temas más solicitados son contabilidad, administración, computación, ventas, mercadeo y costuras.

Principalmente en Puntarenas, Guanacaste y Limón se mencionó capacitación como forma de acompañamiento.

Oportunidades de mejora según las personas beneficiarias

 **97%** de personas beneficiarias recomienda el programa de FIDEIMAS.

A pesar de esto, algunas personas beneficiarias concuerdan en las siguientes recomendaciones:



FIDEIMAS es un programa que ha ayudado a las personas beneficiarias a acceder al sistema financiero convencional al brindarle financiamiento a iniciativas de negocio. Según las personas beneficiarias, el programa aún presenta algunos aspectos de mejora, con el fin de poder cumplir de una mejor forma sus objetivos.

Servicios de acompañamiento

FIDEIMAS está orientado al financiamiento de proyectos productivos, pero también ofrece servicios de acompañamiento a las personas beneficiarias, tales como capacitaciones, asistencia técnica y seguimiento.

Además, el IMAS brinda otros beneficios para la atención integral de las familias con el objetivo de contribuir con los procesos de protección social, desarrollo de capacidades y movilidad. (IMAS, 2020).

Servicios recibidos por las personas beneficiarias



 **Capacitaciones:** Formación técnica o micro-empresarial que facilite las herramientas para incorporarse al mercado laboral o emprendedurismo.

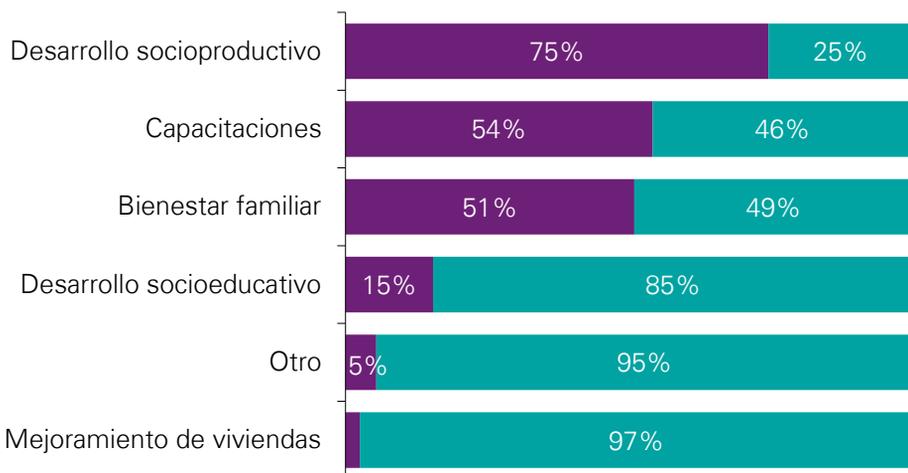
 **Desarrollo socioproductivo:** Dirigido a grupos, personas o familias para el financiamiento de proyectos de infraestructura productiva o equipamiento.

 **Bienestar familiar:** Incluye asignación familiar, atención a familias, cuidado y desarrollo infantil, emergencias, personas en situación de abandono, prestación alimentaria y veda.

 **Desarrollo socioeducativo:** Considera los programas Avancemos, Crecemos y Hogares Conectados, también incluye suplementos escolares, persona trabajadora menor de edad y procesos formativos.

 **Mejoramiento de viviendas:** Servicio dirigido a familias con vivienda propia y terreno debidamente registrado o adjudicados por instituciones públicas, para el mejoramiento de las condiciones habitacionales y de accesibilidad.

 **Otros:** Beneficios diferentes a los anteriores. (IMAS, 2020)



75% de los 279 entrevistados ha recibido el beneficio de desarrollo socioproductivo, seguido en un 54% por el beneficio de capacitaciones en temas tales como: producción, contabilidad, mercadeo, modelo de negocios, habilidades de gestión o emprendimiento.

■ Recibió el beneficio ■ No recibió el beneficio

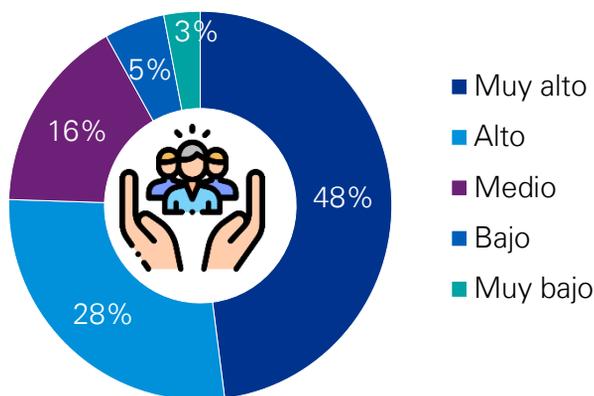
Instituto Mixto de Ayuda Social (2020). Servicios y Beneficios. Recuperado del sitio web: <https://www.imas.go.cr/beneficios>

Efecto de los servicios de acompañamiento según las personas beneficiarias

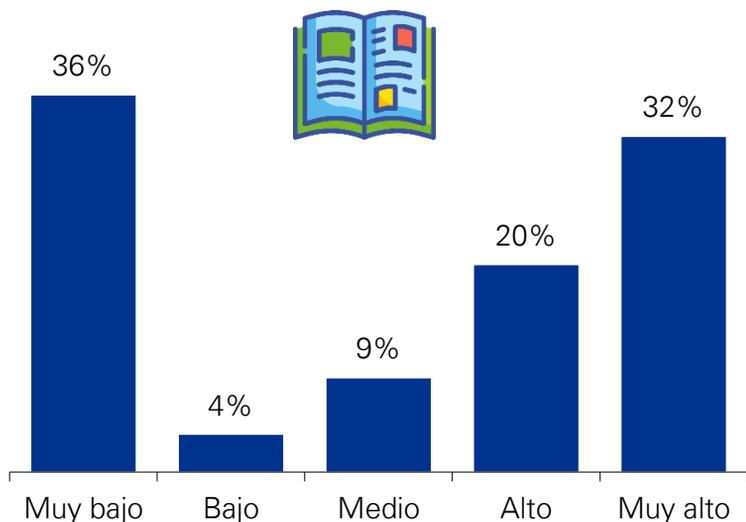
48% de las personas beneficiarias perciben que FIDEIMAS, incluyendo sus formas de acompañamiento, ha tenido un impacto *muy alto* en el crecimiento y desarrollo de sus proyectos. Los entrevistados indican que este efecto positivo se debe al apoyo económico y respaldo por medio del crédito, pues consideran que sin esos recursos la compra de maquinaria y equipo sería muy retardadora; por otro lado, destacan el programa de desarrollo socioeducativo, haciendo énfasis en la información útil y valiosa que recibieron en capacitaciones.

Solo 8% de las personas beneficiarias califican el apoyo al crecimiento como bajo y muy bajo. Atribuyen dicha calificación a la falta de seguimiento y apoyo, y también porque han solicitado ayuda económica nuevamente, pero esta ha sido denegada.

Nivel de apoyo al crecimiento del emprendimiento



Nivel de apoyo en capacitación



El nivel de apoyo en capacitación posee opiniones contrarias, pues el 36% lo consideran muy bajo y el 32% lo perciben como muy alto. La razón predominante por la que las personas beneficiarias asignan bajas calificaciones es porque no han recibido ninguna o muy pocas y/o los profesores que las impartían no demostraban un buen manejo del tema.

No obstante, las personas beneficiarias que otorgaron los niveles de calificación alto y muy alto, indican que por medio de las capacitaciones obtuvieron conocimientos que les facilitaron el manejo del negocio y les permitieron mejorar sus productos o servicios, también señalaron que las capacitaciones estaban bien diseñadas. Los comentarios recopilados apuntan a que el nivel de cobertura y la información brindada en las capacitaciones es un factor influyente en el criterio que se forman las personas beneficiarias sobre estas.

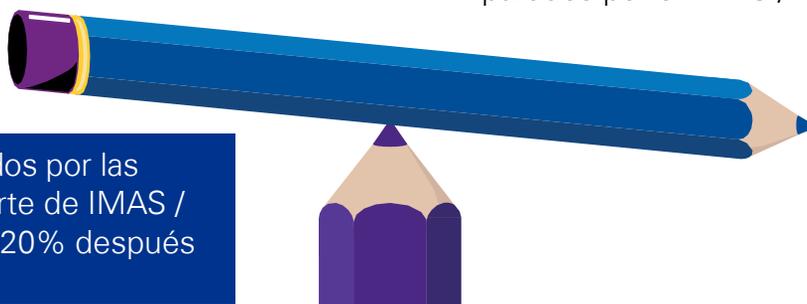
Capacitaciones antes y después del crédito

Antes

- 161 Personas del total recibieron capacitaciones.
- 113 Fueron recibidas por mujeres y el restante (48) por hombres.
- 395 Fueron el total de capacitaciones recibidas por las personas beneficiarias.
- 1.4 Cursos en promedio por persona
- 16% De los cursos recibidos, fueron impartidos por el IMAS / FIDEIMAS

Después

- 175 Personas del total recibieron capacitaciones.
- 131 Fueron recibidas por mujeres y el restante (44) por hombres.
- 374 Fueron el total de capacitaciones recibidas por las personas beneficiarias
- 1.3 Cursos en promedio por persona
- 36% De los cursos recibidos, fueron impartidos por el IMAS / FIDEIMAS



La cantidad de cursos recibidos por las personas beneficiarias por parte de IMAS / FIDEIMAS incrementó en un 20% después de haber obtenido el crédito.

Las capacitaciones restantes fueron impartidas en su mayoría por el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y en menor medida universidades públicas, el Instituto Nacional de la Mujer (INAMU), municipalidades y el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC).

Puntarenas

Es la provincia donde se registran menores calificaciones al apoyo en capacitación con 46% de las opiniones como baja o muy baja.

Cartago

Es la provincia con una mejor percepción del apoyo de las capacitaciones. Un 69% de las opiniones analizadas consideraron el apoyo alto o muy alto.

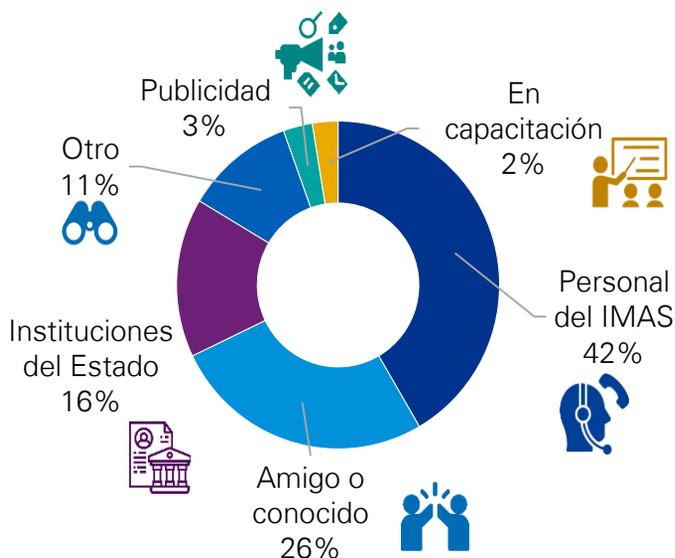
De las 196 personas que continúan con el emprendimiento, 58% recibieron capacitación de algún tipo. De las 83 que no continúan, 56% obtuvieron alguna clase de formación. Lo anterior evidencia que no se puede atribuir relación entre continuidad y capacitación.

Factores de éxito o fracaso del programa según las personas beneficiarias

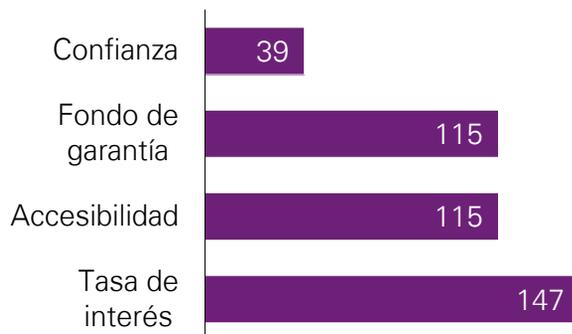
Los factores de éxito se recopilan a partir de las razones expuestas por las personas beneficiarias para solicitar un nuevo crédito, recomendarlo a otra persona y los relatos de experiencias en sus respectivos emprendimientos.

Conocimiento de FIDEIMAS

42% de las personas beneficiarias se enteraron del programa de FIDEIMAS porque fueron contactados por el personal de la institución.



Razones para acudir a FIDEIMAS



Las razones que motivaron a las personas beneficiarias a solicitar el crédito son principalmente la tasa de interés, accesibilidad, el fondo de garantía y el sentimiento de confianza.

Resumen de factores de éxito

1. Las razones por las cuales las personas beneficiarias solicitarían nuevamente el crédito o recomendarían el programa a otras personas, son muy similares a las razones por las que acudieron inicialmente a FIDEIMAS.
2. La mayoría coinciden en tasa de interés, fondo de garantía, accesibilidad, agilidad de trámites y sentimiento de confianza como elementos destacables del programa de FIDEIMAS.
3. Por lo que se podrían considerar factores de éxito, que han contribuido a la difusión del programa y que generan un gran apoyo al crecimiento de los negocios.
4. A su vez, se debe rescatar el aporte del personal de FIDEIMAS que se encarga de informar a los potenciales personas beneficiarias sobre el programa

Factores de éxito o fracaso del programa según las personas beneficiarias

Factores de fracaso

Se determinan al analizar las respuestas negativas de las personas beneficiarias, respecto a las oportunidades de mejora y las razones por las cuales no solicitarían un nuevo crédito o no se lo recomendarían a otras personas, además de su experiencia con el programa.

Información y asesoría sobre las condiciones del programa:

Algunas personas indican no haber entendido algunos aspectos del crédito, por ejemplo, la finalidad del dinero, la condición de mora, entre otros. Como resultado, se sentían insatisfechos y con una deuda sin sentido y pagando una deuda que no les ayudó a mejorar sus emprendimientos.



Atención al cliente: Algunas personas beneficiarias indican sentirse insatisfechos con el servicio al cliente de los ejecutivos bancarios, pues no aclaraban dudas relacionadas al crédito y tenían poca anuencia para llegar a arreglos de pago.



Análisis de riesgos y factibilidad: Se identifica carencia de análisis de riesgos y análisis de factibilidad de los proyectos de las personas beneficiarias, que incluyan la viabilidad financiera y comercial. Se les dio financiamiento a proyectos que no fueron rentables, cuyos productores quedaron en igual o en una peor condición de la que tenían antes de solicitar el crédito, como es el caso de cinco productores de sacha inchi de la zona Brunca, los cuales se vieron perjudicados porque solicitaron financiamiento para cultivar un producto que nadie compró. En otros casos, se les asigna recursos a proyectos cuyo mercado está saturado, como es el caso del cultivo de pimienta.



Falta de acompañamiento: Asimismo, un factor de fracaso según comentan los entrevistados es la falta de acompañamiento de parte de FIDEIMAS, en relación con la gestión del dinero y manejo del negocio, especialmente en zonas rurales, expresan que les hubiera gustado recibir alguna clase de seguimiento.

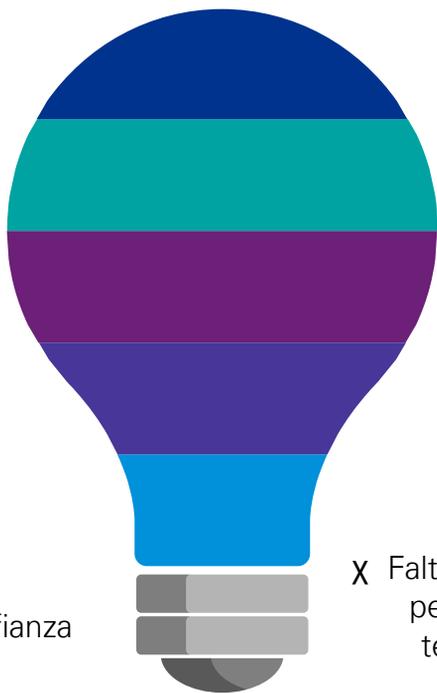


Falta de conocimientos: De la misma forma, la falta de conocimientos en temas de contabilidad y administración, que fueron ampliamente solicitados podría considerarse un factor de fracaso, los agricultores de sacha inchi mencionados antes dicen no haber recibido capacitación alguna.

Factores de éxito o fracaso del programa según las personas beneficiarias

Tabla resumen de los factores de éxito y fracaso

Factores de éxito	Factores de fracaso
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tasa de interés baja 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Carencia de información y asesoría sobre las condiciones del programa y crédito.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Accesibilidad 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Falta de análisis de factibilidad de los proyectos que incluya la parte financiera y de mercado.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fondo de garantía 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Escaso análisis de riesgos.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Agilidad de trámites 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Insuficiencia de acompañamiento, especialmente a personas de zonas rurales.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sentimiento de confianza 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Falta de conocimiento de las personas beneficiarias en temas administrativos y contables.
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Servicio al cliente 	<ul style="list-style-type: none"> ✗ Crédito con enfoque de rescate de negocios en algunos casos, en lugar de ser impulsor de crecimiento.

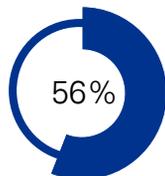


Algunas personas beneficiarias señalaron en conversaciones que gracias al dinero del crédito, sus emprendimientos no finalizaron, lo cual apunta a que en algunas ocasiones los créditos tienen un enfoque de rescate.



Factores externos al programa

Positivos



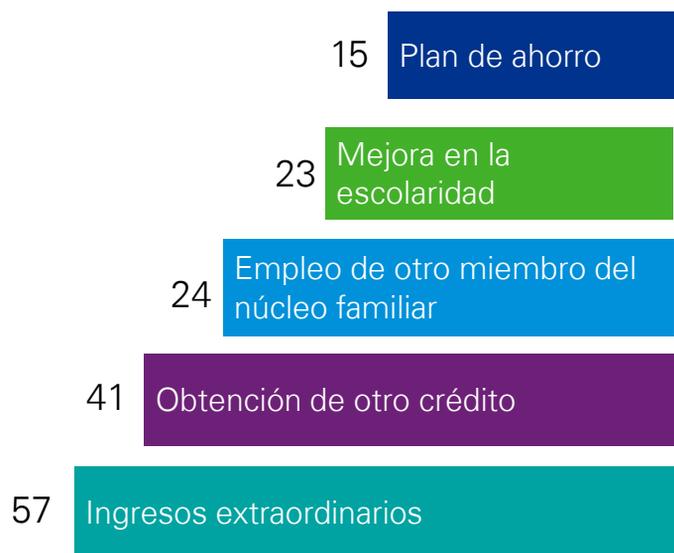
De las personas beneficiarias entrevistados considera que al menos un factor externo lo ha afectado de manera positiva luego de obtener el crédito.

Negativos



De las personas beneficiarias considera que al menos un factor externo negativo lo ha afectado luego de obtener el crédito.

Se muestra a continuación un resumen de los principales factores externos que afectaron a las personas beneficiarias después del crédito:



El 41% de las personas beneficiarias que aún desarrollan el emprendimiento consideran que ningún factor positivo ha afectado sus vidas luego de obtener el crédito, el 17% ha tenido un ingreso extraordinario y el 14% obtuvo otro crédito.



El 26% de las personas beneficiarias que no continúan con el emprendimiento afirman que luego del crédito se han sufrido cambios en la salud física o mental, el 19% se ha visto afectado por el encarecimiento de la vida y el 11% por el desempleo.

Conclusiones y recomendaciones



Resultado de las iniciativas productivas

Todos los emprendimientos de las personas beneficiarias se encuentran en el nivel fragmentado del modelo de madurez de emprendimientos, es decir, el más básico de desarrollo. Los ejes con menor nivel de madurez son el de formalización y colaboradores.

Con el propósito de mejorar el nivel de madurez de los emprendimientos, se recomienda aumentar el asesoramiento y capacitaciones en temas de permisos, requisitos y la tramitología para formalizar los negocios.



Impacto sobre producción, ventas e ingresos

Después de obtener el crédito, la mayoría de las personas beneficiarias afirmaron haber experimentado un aumento en la cantidad de unidades producidas, ventas e ingresos. Sin embargo, también incrementaron los costos de producción lo que no permitió que las ganancias aumentaran significativamente.

Se recomienda aumentar la capacitación en la administración del dinero y los costos.



Impacto en la situación socioeconómica

La situación socioeconómica de las personas beneficiarias se percibe con una mejoría general, pues al menos 28% de las familias han mejorado en la aproximación del cálculo la línea de pobreza por ingreso en comparación al nivel en el que se encontraban antes de solicitar el crédito.

Se recomienda fomentar la educación financiera en las personas beneficiarias, con el fin de promover mejores decisiones de inversión.



Razones de abandono de los emprendimientos

Las personas beneficiarias atribuyen el cierre de sus emprendimientos principalmente a la ausencia de generación de ganancias y a la poca demanda de los productos o servicios ofrecidos. Además, se observó que una parte importante carece de elementos diferenciadores que les permita mantenerse en el mercado. Lo anterior, en conjunto con la ausencia de planes de trabajo para al menos 76% de las personas beneficiarias.

Se recomienda apoyar a las personas beneficiarias en brindarles información y herramientas para mejorar la gestión y planificación de los negocios, así como capacitaciones con enfoque de mercado.

Conclusiones y recomendaciones



Factores de éxito del programa según las personas beneficiarias

Al menos un 97% de las personas beneficiarias recomendarían el programa de FIDEIMAS a otras personas, pues consideran que elementos como la tasa de interés, el fondo de garantía y la agilidad de los trámites para obtener el crédito, lo hacen exitoso y más atractivo en comparación con otros tipos de financiamiento.

Se recomienda fundamentar el mercadeo de FIDEIMAS en los factores descritos anteriormente.



Características de casos de éxito y fracaso de las personas beneficiarias

Las principales diferencias entre los casos que se pueden considerar como exitosos o de fracaso, se fundamentan en las características que les da diferencias competitivas. Por otro lado, no se identificaron diferencias relevantes en aspectos como capacitación, grado académico, sector, espíritu emprendedor, edad de la persona beneficiaria, aspectos demográficos ni socioeconómicos.

Se recomienda que como parte de los criterios de otorgamiento de beneficios se consideren aspectos de diferenciación competitiva, y que no estén basados únicamente en calidad y necesidad.



Aspectos de mejora del programa según las personas beneficiarias

Las personas beneficiarias consideran como principal oportunidad de mejora del programa, la comunicación entre las partes involucradas, es decir, FIDEIMAS, los ejecutivos bancarios, los promotores regionales y las personas beneficiarias. Adicionalmente, otras oportunidades de mejora señaladas incluyen aspectos como, aumentar la oferta de capacitaciones, realizar análisis de viabilidad de los proyectos, mejorar el apoyo en el seguimiento de las iniciativas, mejorar la asesoría legal y financiera.

Se recomienda incluir en la oferta de acompañamiento a las personas beneficiarias la comunicación de tendencias del mercado, de la mano al seguimiento continuo de los emprendimientos, lo cual permitiría a FIDEIMAS anticipar los principales riesgos sobre los distintos tipos de iniciativas productivas que adquieren financiamiento.

Anexos



1. Datos generales de la muestra

Información de las personas beneficiarias entrevistadas

68%

190 entrevistadas fueron mujeres.

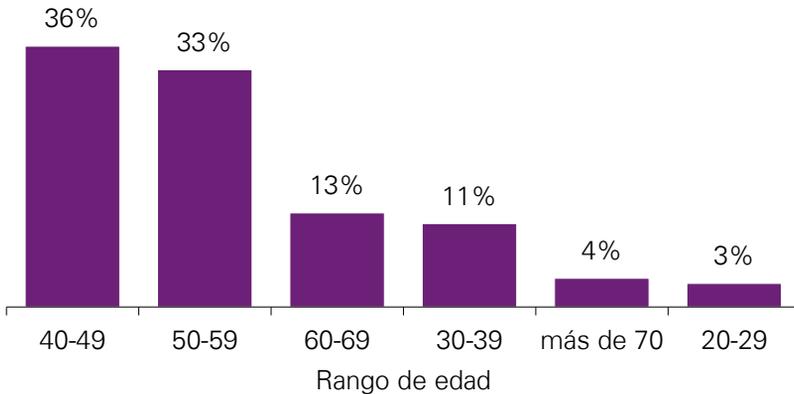


32%

89 entrevistados fueron hombres.



Rangos de edades de las personas beneficiarias



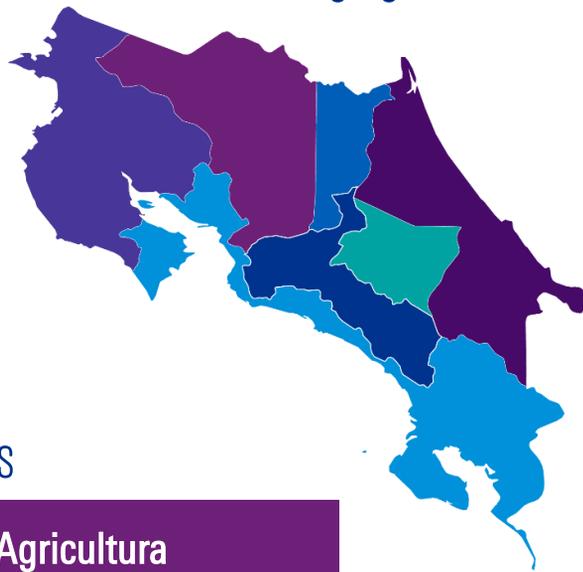
68%

de los entrevistados (191) tienen entre los 40 y 59 años de edad, en promedio 49,7 años por persona.

Jefatura familiar

El 60% (168) de los entrevistados ejerce la jefatura familiar, 21% (58) ejerce una jefatura compartida y un 18% (51) no ejerce la jefatura.

Distribución geográfica en el territorio nacional



- 29% Puntarenas
- 21% Alajuela
- 20% San José
- 10% Guanacaste
- 8% Heredia
- 7% Cartago
- 5% Limón

Sectores

Comercio

Venta de abarrotes, venta bienes de cuidado personal, ropa y calzado.

Agricultura

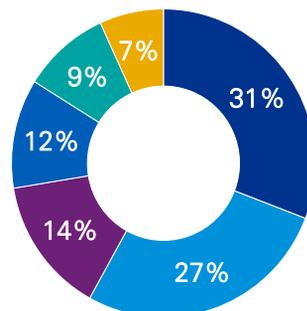
Cultivo de granos básicos, café, papa, sacha inchi, entre otros.

Industria

Relacionadas a diseño de costuras, artesanías y panadería/repostería.

Servicios

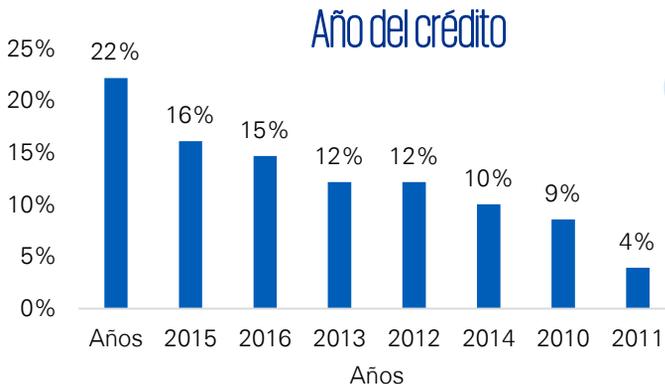
Actividades como la preparación y venta de comida y estilismo.



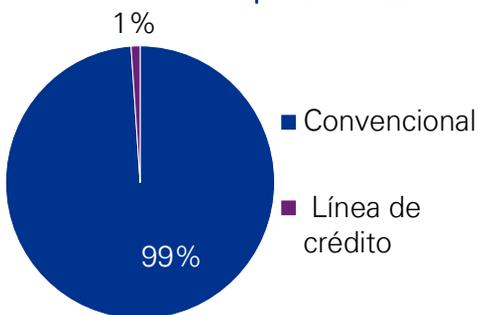
- Comercio
- Industria
- Agricultura
- Servicios
- Ganadería
- Pesca

Datos Generales del crédito

El año en que se recibieron mayor cantidad de créditos fue el **2015**, con 62 personas beneficiarias (22%), seguido por el 2016 con 45 (16%).



Tipo de crédito

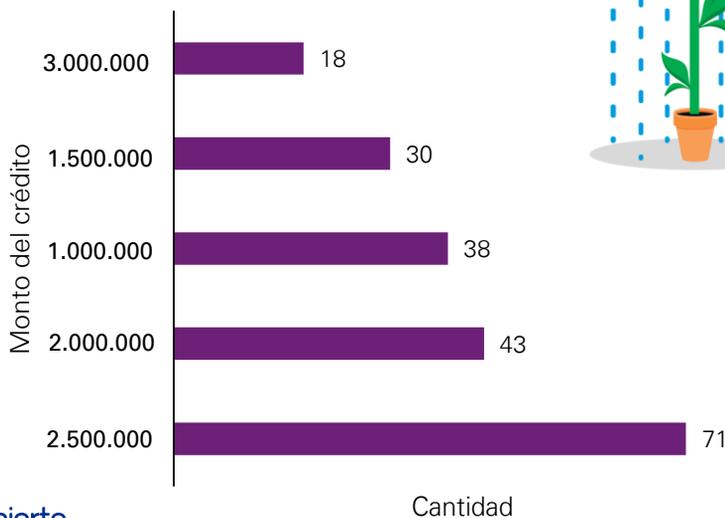


Solo **tres** personas beneficiarias recibieron líneas de crédito, el resto (276) obtuvieron créditos convencionales.

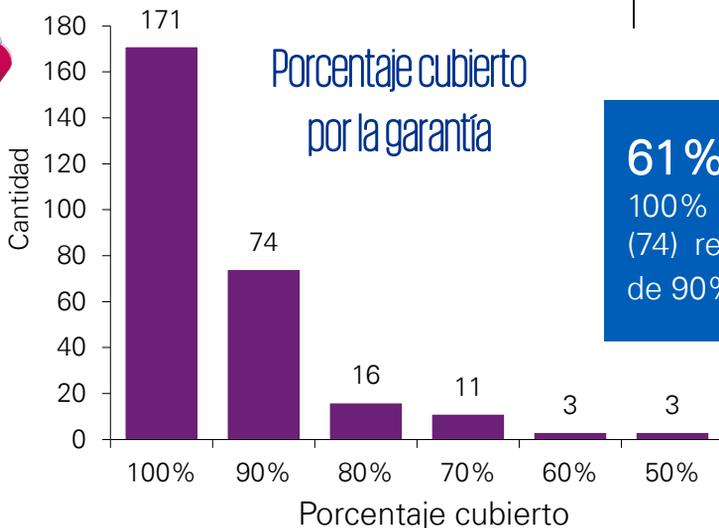


Monto del crédito

El monto de crédito más frecuente fue por un monto de **¢2.500.000** y el plazo más solicitado fue **60 meses**.



Porcentaje cubierto por la garantía



61% (171) recibieron 100% de la garantía y 27% (74) recibieron por encima de 90% de garantía.





2. Resumen de resultados finanzas y producción

Resumen de resultados finanzas y producción

Esta sección muestra el comportamiento de algunos indicadores financieros y de producción de los emprendimientos de las personas beneficiarias después del crédito. En la siguiente tabla se muestra un resumen del comportamiento de los indicadores financieros y de producción después del crédito.

Variable	Aumentó	Disminuyó	Se mantuvo	No sabe
Unidades producidas	63% (77)	16% (20)	10% (12)	11% (14)
Monto invertido	70% (137)	12% (24)	8% (16)	10% (19)
Unidades vendidas	61% (120)	19% (38)	7% (13)	13% (25)
Ingresos mensuales	71% (138)	16% (32)	6% (12)	7% (14)
Ganancias mensuales	63% (124)	20% (39)	5% (9)	12% (24)
Diversidad de productos	41% (81)	6% (11)	37% (72)	16% (32)
Lugares donde vende	24% (48)	2% (4)	69% (135)	5% (9)



3. Formas de venta después del crédito por género

Formas de venta después del crédito por género

La cantidad aproximada de las formas de venta utilizadas por las personas beneficiarias después del crédito por género, se muestran en la tabla siguiente.

	Hombres	Mujeres	Total
En la calle	1	2	3
Casa por casa	2	3	5
Internet	4	23	27
Local, comercio o vivienda alquilada	3	22	25
Ferias	8	21	29
Local, comercio o vivienda de un tercero	24	20	44
Local, comercio o vivienda propia	22	68	90
Contra pedido	20	73	93



4. Algunos ejemplos de casos de éxito y fracaso



4.1 Algunos ejemplos de casos de éxito

Casos de éxito



PATYS



- ❖ **Persona beneficiaria:** Ana Sibaja Sánchez.
- ❖ **Ubicación:** San José, Alajuela.
- ❖ **Emprendimiento:** Crédito de ₡1.500.000 para diseño de ropa infantil, realiza dicha actividad desde hace 20 años.

Doña Ana utilizó el crédito para comprar máquinas industriales, logrando una producción más rápida y eficiente. Además, logró expandir el alcance geográfico de sus ventas. Comenta que el esposo tuvo un accidente, dejó de trabajar, tenían deudas y han salido adelante gracias al emprendimiento e incluso, lograron brindarle educación universitaria a sus dos hijos, en mucho atribuido al negocio. Percibe una mejora sobre la condición de la vivienda, el acceso a educación, la capacidad adquisitiva y alimentación. Sus ingresos han aumentado 114% respecto a su situación antes del crédito.

- ❖ Grado académico: Primaria finalizada.
- ❖ Cursos de capacitación recibidos: Costura, máquinas, emprendimiento, gestión empresarial y presupuestos.
- ❖ Ingreso per cápita: ₡200.000
- ❖ Línea de pobreza por ingreso antes: Pobre
- ❖ Línea de pobreza por ingreso después: No pobre.



Datos del emprendimiento

- ❖ Unidades vendidas por mes: 2500
- ❖ No lleva registro de la información financiera.
- ❖ Produce bienes estándar.
- ❖ Se diferencia por la calidad.
- ❖ No realiza análisis de riesgos y medidas preventivas.
- ❖ Le proporciona empleo a una persona.
- ❖ No tiene un plan de trabajo
- ❖ Se encuentra inscrita en el Ministerio de Hacienda.
- ❖ No se ha ejecutado la garantía.

Casos de éxito



Panadería y Repostería Pepe



- ❖ **Persona beneficiaria:** Magali Cedeño Pérez.
- ❖ **Ubicación:** Canoas, Corredores, Puntarenas.
- ❖ **Emprendimiento:** Solicita el crédito de ₡3.900.000 con la finalidad de establecer una panadería, hace 5 años desarrolla el negocio.

Utilizó el dinero del crédito para acondicionar la panadería en una sección de su casa de habitación, ha logrado mayor alcance geográfico. Sus ingresos han aumentado considerablemente. Según la opinión de la beneficiaria su situación de vivienda, alimentación, acceso a educación y capacidad adquisitiva han mejorado, atribuye este cambio al crédito.

- ❖ Grado académico: Primaria finalizada.
- ❖ Cursos de capacitación recibidos: Mercadeo y manipulación de alimentos.
- ❖ Ingreso per cápita: ₡400.000
- ❖ Línea de pobreza por ingreso antes: Pobre
- ❖ Línea de pobreza por ingreso después: No pobre



Datos del emprendimiento

- ❖ Unidades vendidas por mes: 110.
- ❖ Realiza estados financieros con un contador.
- ❖ Produce bienes estándar.
- ❖ Realiza análisis de riesgos y medidas preventivas.
- ❖ Le proporciona empleo a tres personas.
- ❖ Plan de trabajo estacional.
- ❖ Se encuentra inscrita en el Ministerio de Hacienda, permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud, Patente Comercial, y está inscrita como PYME ante el MEIC.

Casos de éxito



Zurkos Jeans



- ❖ **Persona beneficiaria:** Máximo Gamboa Cerdas
- ❖ **Ubicación:** San Miguel, Desamparados, San José.
- ❖ **Emprendimiento:** Es acreedor de un crédito de ₡2.000.000 con la finalidad de impulsar su negocio de venta de jeans, hace 9 años desarrolla el negocio.

Solicita el dinero del crédito para distribuir pantalones, ha logrado mayor alcance geográfico, al llevar sus productos a Limón, Guanacaste y la Zona Sur, pasó de vender en la calle a tener un local alquilado. Sus ingresos han aumentado considerablemente, actualmente tiene ingresos brutos por ₡15.000.000, lo anterior le ha permitido financiar la educación de sus hijos en el extranjero. Según la opinión del beneficiario su situación de vivienda, alimentación, acceso a educación y capacidad adquisitiva han mejorado, gracias al emprendimiento.

- ❖ Grado académico: Abandono primaria.
- ❖ Cursos de capacitación recibidos: Ninguno.
- ❖ Ingreso per cápita: ₡3.000.000
- ❖ Línea de pobreza por ingreso antes: Pobre
- ❖ Línea de pobreza por ingreso después: No pobre



Datos del emprendimiento

- ❖ No lleva registros financieros.
- ❖ Le proporciona empleo a una persona, no paga cargas sociales.
- ❖ No tiene plan de trabajo de ningún tipo.
- ❖ No realiza análisis de riesgos y medidas preventivas.
- ❖ Se encuentra inscrito en el Ministerio de Hacienda y posee permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud.
- ❖ No se ha ejecutado la garantía

Casos de éxito



Masoterapia a Domicilio



- ❖ **Persona beneficiaria:** Karla Vanessa Rodríguez Mora.
- ❖ **Ubicación:** San Rafael, La Unión, Cartago.
- ❖ **Emprendimiento:** Solicita el crédito de ₡1.000.000 con la finalidad de adquirir un carro para brindar el servicio de masajes a domicilio, hace 10 años desarrolla el negocio.

Solicita el dinero del crédito para su negocio de masajes, ha logrado mayor alcance geográfico y como consecuencia sus ingresos han aumentado 954%, actualmente percibe ingresos brutos por ₡2.900.000. Según la opinión de doña Karla su situación de vivienda, alimentación, acceso a educación y capacidad adquisitiva han mejorado, gracias al emprendimiento. Considera que el apoyo de FIDEIMAS ha sido alto. Posee deudas pendientes que representan 12% de los ingresos.

- ❖ Grado académico: Secundaria completa.
- ❖ Cursos de capacitación recibidos: Masaje y terapia, emprendimiento.
- ❖ Ingreso per cápita: ₡580.000
- ❖ Línea de pobreza por ingreso antes: Pobre
- ❖ Línea de pobreza por ingreso después: No pobre



Datos del emprendimiento

- ❖ No lleva registros financieros.
- ❖ Le proporciona empleo a dos personas, no paga cargas sociales.
- ❖ Tiene plan de trabajo estacional.
- ❖ No realiza análisis de riesgos y medidas preventivas.
- ❖ No posee ninguna clase de formalización.
- ❖ Garantía no ejecutada.



4.2 Algunos ejemplos de casos de fracaso

Casos de fracaso



Luis Hernández Mesén



- ❖ **Ubicación:** Paquera, Puntarenas.
- ❖ **Emprendimiento:** Solicitó un crédito por un monto de ₡3.800.000 para cultivo de guayaba, no continúa el negocio debido a problemas de salud, la garantía fue ejecutada y el emprendimiento tuvo una duración de 65 años.

Don Luis es un adulto mayor de 72 años, vive una situación económica difícil debido a que padece de cáncer, la esposa sufre sordera y la hija menor tiene discapacidad mental y epilepsia, condición que le impide trabajar. La hija mayor es la que trabaja realizando ventas de comida en la calle, con esos ingresos mantiene a los padres, la hermana y el hijo. Percepción de vivienda, alimentación y capacidad adquisitiva han empeorado, el beneficiario expresa sentir vergüenza por no haber culminado el pago del crédito, solicitó una pensión pero le fue denegada.

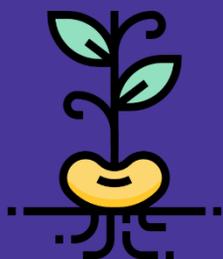
Emprendimiento
finalizado

- ❖ **Grado académico:** Abandono primaria.
- ❖ **Cursos de capacitación recibidos:** Riego, análisis de suelos, agroquímicos, curvas a nivel y agricultura.
- ❖ **Ingreso per cápita:** ₡36.000
- ❖ **Línea de pobreza por ingreso antes:** Pobreza extrema.
- ❖ **Línea de pobreza por ingreso después:** Pobreza extrema.

Casos de fracaso



Lucrecia Cárdenas Aguirre



- ❖ **Ubicación:** Santa Cecilia, La Cruz, Guanacaste.
- ❖ **Emprendimiento:** Solicitó un crédito por un monto de ₡600.000 para cultivo de frijoles, aún continúa el emprendimiento, el cual ha desarrollado por 40 años. Sus cultivos se han visto afectados por fenómenos naturales. Lucrecia terminó de pagar su crédito y no estuvo en mora.

Doña Lucrecia es una adulta de 63 años, vive una situación económica difícil, debido a que después del fallecimiento de su esposo, se hace cargo de su hijo discapacitado de 33 años. No posee servicio sanitario, refrigeradora ni cocina en su vivienda. Ella percibe que la situación de alimentación, capacidad adquisitiva y vivienda se han mantenido igual respecto a la condición antes del crédito.



Emprendimiento finalizado

- ❖ **Grado académico:** Abandono secundaria.
- ❖ **Cursos de capacitación recibidos:** Producción y Finanzas.
- ❖ **Ingreso per cápita:** ₡41.000
- ❖ **Línea de pobreza por ingreso antes:** Pobre.
- ❖ **Línea de pobreza por ingreso después:** Pobreza extrema.
- ❖ **Garantía no ejecutada.**

Casos de fracaso



Librería y Bazar Josías



- ❖ **Persona beneficiaria:** Ana Lorena Arias González
- ❖ **Ubicación:** San Francisco, Heredia.
- ❖ **Emprendimiento:** Solicitó un crédito por un monto de ₡3.000.000 para establecer un bazar, no continúa el emprendimiento, el cual desarrolló por seis meses.

Ana se vio obligada a cerrar el bazar debido a que le fueron denegados los permisos y requisitos de funcionamiento del negocio, ella actualmente tiene el mobiliario pero no puede darle uso. Considera que su condición de vivienda, educación, alimentación y capacidad adquisitiva han empeorado. Tiene deudas activas que superan sus ingresos; no obstante, no se encuentra morosa con FIDEIMAS.



Emprendimiento finalizado

- ❖ **Grado académico:** Primaria finalizada.
- ❖ **Cursos de capacitación recibidos:** Modelo de negocios.
- ❖ **Ingreso per cápita:** ₡20.000
- ❖ **Línea de pobreza por ingreso antes:** Pobre.
- ❖ **Línea de pobreza por ingreso después:** Pobreza extrema.
- ❖ **Garantía no ejecutada.**

Casos de fracaso



Gilberto Miguel Ferrán Espinoza



- ❖ **Ubicación:** Veintisiete de Abril, Santa Cruz, Guanacaste.
- ❖ **Emprendimiento:** Solicitó un crédito por un monto de ₡1.300.000 para ebanistería, no continúa el emprendimiento, el cual desarrolló por un año.

Don Gilberto es un adulto mayor de 67 años, no le fue posible continuar el emprendimiento debido a un problema en la espalda que no le permite trabajar y está comenzando a sufrir de alzheimer. Además, cinco personas residen en su vivienda y un miembro del grupo familiar presenta discapacidad. Considera que su condición de educación, alimentación, capacidad adquisitiva y vivienda se han mantenido igual.

No ha desarrollado otro emprendimiento y tiene la deuda pendiente con FIDEIMAS, por la cual no ha tenido ningún arreglo de pago.



Emprendimiento finalizado

- ❖ Grado académico: Abandono primaria.
- ❖ Cursos de capacitación recibidos: Ninguno.
- ❖ Ingreso per cápita: ₡17.600
- ❖ Línea de pobreza por ingreso antes: Pobreza extrema.
- ❖ Línea de pobreza por ingreso después: Pobreza extrema.
- ❖ Garantía no ejecutada.
- ❖ Considera que la incapacidad de pago es definitiva.

Casos de fracaso



Grupo Terranova



- ❖ **Persona beneficiaria:** Donny Alberto Morera Salazar.
- ❖ **Ubicación:** Buenos Aires, Puntarenas.
- ❖ **Emprendimiento:** Solicitó un crédito por un monto de ₡2.500.000 para venta y reparación de equipo cómputo, continúa el emprendimiento, el cual desarrollado por un 18 años.

Donny solicitó el crédito para adquirir mercadería y materia prima para su negocio de venta y reparación de computadoras. No terminó de pagar su crédito debido a particularidades familiares y clientes que incumplieron el pago.

El beneficiario tiene cuatro hijos menores de edad que depende de él, su esposa sufre artritis reumatoide, padecimiento que le dificulta trabajar. Considera que su condición de educación, alimentación, capacidad adquisitiva y vivienda se han mantenido igual.

Donny se encuentra muy endeudado, el monto pagado por la deuda es equivalente a 108% del monto de ingresos (₡182.000), está a punto de cerrar el negocio.

- ❖ Grado académico: Secundaria completa.
- ❖ Cursos de capacitación recibidos: Ninguno.
- ❖ Ingreso per cápita: ₡28.000
- ❖ Línea de pobreza por ingreso antes: Pobre.
- ❖ Línea de pobreza por ingreso después: Pobreza extrema.



Datos del Emprendimiento

- ❖ Realiza estados financieros con un contador.
- ❖ No proporciona empleo a ninguna persona, paga cargas patronales a si mismo.
- ❖ Plan de trabajo mayor a un año.
- ❖ Se encuentra inscrito en el Ministerio de Hacienda, CCSS, tiene Patente Comercial, permiso de Funcionamiento del Ministerio de Salud y está inscrito como PYME ante el MEIC.
- ❖ Garantía ejecutada.



5. Instrumento



Contáctenos

Luis Rivera

San José, Costa Rica

+506 2201-1471

lgrivera@kpmg.com

Cristina Gutiérrez

San José, Costa Rica

+506 2201-4130

cristinagutierrez@kpmg.com

Susan Morales

San José, Costa Rica

+506 2201-4130

susanmorales@kpmg.com

KPMG Costa Rica

Edificio KPMG

Boulevard Multiplaza

San Rafael de Escazú

Costa Rica

Tel +506 2201 4100

kpmg.co.cr

Esta propuesta ha sido realizada por KPMG S.A., sociedad anónima costarricense y una firma miembro de la red de firmas independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative (“KPMG International”) una entidad suiza, y está en todos los aspectos sujeta a la negociación, acuerdo y firma de una carta convenio o contrato específico. KPMG International no provee servicios a clientes. Ninguna firma miembro tiene autoridad para obligar o comprometer a KPMG International ni a ninguna otra firma miembro frente a terceros, ni KPMG International tiene autoridad alguna para obligar o comprometer a ninguna firma miembro.

© 2020 KPMG S.A., sociedad anónima costarricense y firma miembro de la red de firmas miembros independientes de KPMG afiliadas a KPMG International Cooperative (“KPMG International”) una entidad suiza. Todos los derechos reservados.

El nombre y logotipo de KPMG son marcas registradas por KPMG Internacional.