

CONSEJO RECTOR DEL SISTEMA DE BANCA PARA EL DESARROLLO

**“Informe 2014 sobre el cumplimiento
de las metas y los impactos sociales y
económicos alcanzados con los
recursos del SBD”**

SECRETARIA TÉCNICA DEL SBD

27 de abril de 2015

El presente informe se elabora según el mandato de Ley 9274, Artículo 14, inciso g) que indica “Remitir, anualmente, a la Comisión Permanente Especial de Control del Ingreso y Gasto Público de la Asamblea Legislativa, a la Contraloría General de la República, y al Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (MIDEPLAN), un informe sobre el cumplimiento de las metas y los impactos sociales y económicos alcanzados con los recursos del SBD”.

Integración del Consejo Rector del Sistema de Banca para el Desarrollo al 31 de diciembre de 2014

Lic. Welmer Ramos González

Ministro de Economía, Industria y Comercio

Presidente Consejo Rector del Sistema de Banca para el Desarrollo

Ingresó el 02 de junio de 2014

Ing. Agr. Luis Felipe Aráuz Cavallini

Ministro de Agricultura y Ganadería

Vicepresidente del Consejo Rector de Banca para el Desarrollo

Ingresó el 02 de junio de 2014

Lic. Juan Ramón Rivera Rodríguez

Representante de UCCAEP- Sector Industria y Servicios

Ingresó el 2 de junio de 2014

Ing. Agr. Juan Ramón Lizano Sáenz

Representante de UCCAEP- Sector Agrícola

Ingresó el 02 de junio de 2014

Lic. Gerardo Porras Sanabria

Representante bancos estatales

Ingresó el 12 de febrero de 2014

**Funcionarios que asisten a
las sesiones del Consejo Rector
al 31 de diciembre de 2014**

Lic. Miguel Aguiar Bermúdez

Director Ejecutivo de la Secretaría Técnica

Lic. Alejandro Vázquez R.

**Asesor Jurídico del Consejo Rector
del Sistema de Banca para el Desarrollo**

Lic. Ronald Ramírez Garita

**Asesor Jurídico de la Secretaría Técnica del Consejo Rector
del Sistema de Banca para el Desarrollo**

Máster Sara Porrás Mora, QAR, CPA

**Auditora Interna del Consejo Rector
del Sistema de Banca para el Desarrollo**

Nuestros integrantes del Sistema de Banca para el Desarrollo



Incubadoras de la Red Nacional de Incubadoras y Aceleradoras (RNIA)

MEIC

Incubadoras del Programa de Capital Semilla- SBD



Tabla de contenido

Presentación.....	5
Mensaje del Presidente del Consejo Rector.....	7
Filosofía institucional	10
Objetivos estratégicos para el período.....	12
Fundamento legal	12
Fundamentos orientadores.....	13
Beneficiarios	14
Estructura organizacional	15
Estrategias de atención.....	17
Nuestros productos	20
Nuestros integrantes, participantes y colaboradores	23
Resultados 2014 del SBD	24
Entrevistas a Operadores Financieros acreditados	88
con la finalidad de conocer los impactos en los beneficiarios,	88
sus empresas, familias y comunidades	88

Presentación

Para finales de 2014, el Sistema de Banca para el Desarrollo registra un dinámico crecimiento que en los cinco años anteriores, el cual le permitió financiar y dar acceso a un mayor número de emprendimientos, de micro, pequeña y mediana empresa y productores agropecuarios. Asimismo, brindó la oportunidad de apoyar proyectos estratégicos con alto impacto económico y social para el país, con esto incentivó el apoyo al desarrollo local y regional, la generación de empleo, la competitividad de las MIPYMES y ofreció acceso al financiamiento, avales y garantías y servicios no financieros y de desarrollo empresarial que den mayores posibilidades de éxito a los emprendedores y empresarios MIPYME.

Dentro de los resultados más relevantes, está la ejecución del 90% del presupuesto institucional para el 2014, una ejecución del POI 2014 de un 100%, un Índice de Autoevaluación de Control Interno del 99,25% y, además, el 100% de todos los procesos de contratación y compras realizados por la institución por medio de la Plataforma MER-LINK de Gobierno Digital.

Al 31 de diciembre de 2014, el Sistema de Banca para el Desarrollo cuenta con ₡471.530.043.528 en recursos, de los cuales ₡313.265.361.018 corresponden al Fondo de Crédito para el Desarrollo; ₡115.315.370.066 al Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE), ₡42.949.312.443 al Fondo de Financiamiento para el Desarrollo y ₡15.217.573.896,00 correspondiente a los recursos del presupuesto del INA para brindar a beneficiarios del SBD servicios no financieros.

Se han acreditado 42 Operadores Financieros, de los cuales 35 están activos, colocan recursos del SBD y funcionan como canales de distribución de dichos recursos con cobertura a nivel nacional. Al 31 de diciembre de 2014, el monto asignado -con los recursos del FINADE-, es de ₡41.058.493.576. Estos han sido concedidos a diferentes programas, como por ejemplo: ₡7.802.767.480 a operadores financieros; ₡13.016.546.926 a programas sectoriales agropecuarios; ₡4.660.241.164 a programas de comercio y servicio; programa de pequeña industria por ₡3.133.170.933; programa microcrédito y

mujeres $\$3.704.606.149$; arrendamiento financiero por $\$1.303.263.937$ y fideicomisos agropecuarios trasladados por $\$5.630.945.127$.

Además, al cierre de 2014 una colocación de financiamiento al sector agropecuario de $\$25.558.179.458$ de los $\$74.303.573.798$ colocados con los fondos del financiamiento del FINADE y el FOFIDE, lo cual representa un 34,8% de colocación a este sector.

Con referencia a los servicios de desarrollo empresarial brindados por el INA a los beneficiarios del SBD, se atendió en el 2014 a 15 450 personas de los cuales el 55,2% fueron mujeres y el 44,8% fueron hombres.

Todo lo precedente indica que en los últimos dos años se han realizado avances importantes en el fortalecimiento y gestión institucional; así como en la colocación de recursos, el direccionamiento de servicios no financieros y de desarrollo empresarial y también, en el objetivo de brindar un mayor acceso a emprendedores y emprendedoras, micro, pequeña y mediana empresa y pequeños productos agropecuarios; no obstante, cabe señalar que sin lugar a dudas no resulta suficiente.

Finalmente, de acuerdo con lo expuesto previo, es importante indicar que Banca para el Desarrollo vislumbra nuevos retos y metas que, sin lugar a dudas, con la ayuda de todos los integrantes, participantes, colaboradores y otros actores que en adelante se unan a este esfuerzo nacional, permitirán generar mayor inclusión financiera y económica, mayor acceso y mayores y mejores empleos, con el fin de generar movilidad social y bienestar.

Mensaje del Presidente del Consejo Rector



Mediante un acceso democrático e inclusivo de financiamiento, avales y servicios no financieros, se brindan oportunidades para todos y todas las costarricenses; esa es la misión fundamental de Banca para el Desarrollo, sean emprendedores, micro, pequeños o medianos empresarios y productores, para lograr mayor inclusión social, financiera y económica y, desde luego, proveyendo un mayor acceso a los recursos para los habitantes de este país.

Lograr inclusión económica, mayores puestos de empleo y un impacto sostenible en las regiones que permita una mejor distribución de la riqueza, es la bandera que ondeamos con fuerza desde el Consejo Rector y, ahora más que nunca, contamos con una Banca más solidaria e inclusiva, la cual permita generar un valor agregado por medio de la innovación y el impacto sostenible en todas las regiones; porque la finalidad es obtener un mejor ambiente para implementar ideas y sueños que transformen y desarrollen el país y el mundo.

El Consejo Rector ha venido promoviendo el desarrollo, el rendimiento y la competitividad de los sectores productivos, por medio de recursos y productos financieros que permitan el acceso a bienes, avales y servicios de desarrollo empresarial; con el fin de financiar proyectos, mediante la implementación de mecanismos crediticios, avales, garantías y servicios no financieros y de desarrollo empresarial.

También ha promovido y facilitado la participación de entes públicos y privados que brinden servicios no financieros y de desarrollo empresarial, con el propósito de fortalecer el desarrollo y la competitividad de los beneficiarios de Banca para el Desarrollo. De igual manera, se ha fomentado la innovación y la adaptación tecnológica, orientada a elevar la competitividad de los proyectos considerados de desarrollo productivo.

Me llena de satisfacción saber que el esfuerzo que estamos realizando desde Banca para el Desarrollo, conduce a grandes cambios y, no solo en el ámbito de negocios y economía, sino propicia nuevos puestos de empleo y ofrece sostenibilidad a los ya existentes; también promueve una mejora en la calidad de vida de los beneficiarios de la ley y sus familias. Además, notablemente contribuye a la movilidad social, la generación de nuevas empresas que produzcan mayor movimiento económico y mayor caudal de impuestos al país, lo cual permite mejoras en infraestructura para coadyuvar a la productividad y, sobre todo, logre ofrecer mayor autoestima y crecimiento como seres humanos a nuestras emprendedoras y emprendedores, empresarios y empresarias y productores y productoras de nuestro país.

En el 2014, la institución ha logrado beneficiar con recursos del FINADE a más de trece mil beneficiarios en forma directa y más de 65.000 de forma directa e indirecta, toda vez que se toma en cuenta que las familias de los beneficiarios –con un promedio de cinco integrantes-, se ven beneficiadas e impactadas. Entonces, desde el inicio del SBD al 2014 se han beneficiado aproximadamente 46.000 de forma directa y más de 230.000 de forma directa e indirecta con los recursos del SBD.

Además, Banca para el Desarrollo ha logrado la diversificación de herramientas para los empresarios; pues se han desarrollado herramientas alternativas al crédito tradicional, como son: arrendamiento financiero (*leasing*) y descuento facturas, con uno de los mejores plazos y tasas en el mercado.

Todo lo anterior sienta el andamiaje y las bases para un nuevo rumbo institucional, planteado en el Plan Estratégico hacia el 2016 en cinco grandes objetivos estratégicos: el primero se orienta al fortalecimiento institucional, bajo una visión de uso intensivo de tecnología, mayor robustez técnica, mayor control de riesgos y control interno y, sobre todo, crear las bases de un equipo transformador capaz de asumir los retos que nos propusiéramos, para hacer llegar de forma rápida y ágil los recursos a sectores de emprendedores y MIPYME. Un segundo objetivo tiene que ver con ampliar y fortalecer las alianzas, tanto nacionales como internacionales, para así lograr un entramado robusto y sólido de redes, el cual permitiera mayor inercia para alcanzar los objetivos y las metas del

SBD; pues es a través de estos que agregamos nuestro valor. Un tercer objetivo está orientado a la consolidación de un modelo sólido, el cual permita realizar anualmente mediciones de los impactos generados por el uso de los recursos del SBD en el desarrollo social y económico del país. Un cuarto objetivo que busca ofrecer productos financieros y no financieros que satisfagan las necesidades de los beneficiarios, con acceso claro, sencillo y expedito; y un quinto objetivo que busca disponer de un fondo sostenible e inclusivo para todos los sectores prioritarios incluidos en la ley.

Concluyo con un sincero agradecimiento al talento humano de la institución; pues todo el avance logrado al 2014 fue posible gracias a su compromiso y entrega. Asimismo, agradezco a todos nuestros integrantes, participantes y colaboradores, con quienes compartimos valores y una visión país que nos moviliza: un futuro sostenible para Costa Rica. Con seguridad, al leer este informe verán con ejemplos que tenemos juntos la capacidad de lograrlo.

Finalmente, quiero compartir con ustedes que, después de un año de labor en Banca para el Desarrollo, al asumir este nuevo reto como Presidente, procuré aportar en la construcción de un futuro distinto, innovador, inclusivo y prometedor para todas y todos los emprendedores, MIPYME y pequeños productores de nuestro país.

Filosofía institucional

Misión

Somos un sistema inclusivo de desarrollo de las MIPYMES de todos los sectores productivos, por medio de la creación de instrumentos que faciliten el acceso al financiamiento, la promoción de la articulación público–privada y el fomento de la innovación, la tecnología y la sostenibilidad productiva.

Visión

Ser reconocidos por la sociedad costarricense como el referente en materia de acceso al financiamiento para el desarrollo de los emprendedores y el fortalecimiento de las MIPYMES, por medio de una oferta de servicios financieros y desarrollo empresarial inclusivos y con impacto en el progreso económico y social del país.

Valores institucionales

- **Innovación**

Es imaginar sin barreras, agilizar el pensamiento para llegar primero a las soluciones propuestas. La innovación es una gimnasia mental que nos mantendrá siempre jóvenes y nos inspirará a trabajar mejor todos los días.

- **Transparencia**

Nuestras acciones deben apegarse siempre a lo correcto. Ante una duda, debemos poner todo nuestro empeño en esclarecerla, para compartir con total orgullo cada cosa que emprendemos. La transparencia es la virtud que dará credibilidad a nuestro trabajo.

- **Agilidad**

Somos parte de un sistema, nos movemos entre muchos órganos que debemos atender coordinadamente para realizar nuestro trabajo en forma efectiva. La agilidad nos permitirá ser oportunos y, sobre todo, precisos.

- Integridad

Nuestro accionar tiene un impacto en la sociedad. La integridad es el esfuerzo que ponemos en cumplir con lo que nos corresponde y en ser honestos con nuestras palabras y nuestras acciones.

- Trabajo en equipo

Al formar parte de un sistema, tenemos la oportunidad de aprender a trabajar en equipo; para ello, debemos preocuparnos primero por ser un equipo y esto se logra cuando se abren nuestros sentidos y nuestra sensibilidad hacia los demás, para conocer la manera de poder trabajar mejor con cada uno. El trabajo en equipo es la virtud que nos permite unir fuerzas para hacer más.

Objetivos estratégicos para el período

1. Fortalecer la gestión administrativa, financiera, operativa y de control interno para alcanzar niveles óptimos de efectividad.
2. Articular las acciones y los procesos claves entre los actores del SBD.
3. Medir el impacto del SBD.
4. Ofrecer productos financieros y no financieros que satisfagan las necesidades de los beneficiarios, con acceso claro, sencillo y expedito.
5. Disponer de un fondo sostenible e inclusivo para todos los sectores, con el fin de desarrollar programas para emprendedores y sectores con mayor riesgo relativo.

Fundamento legal

Su creación se encuentra establecida en la Ley 8634, Ley de Banca para el Desarrollo, en su Artículo 1; donde la define como un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad social de los grupos objeto de esta Ley.

Se encuentra integrado de la siguiente forma:

- Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)
- Intermediarios financieros públicos
- Instituciones públicas prestadoras de Servicios de Desarrollo Empresarial

Esta Ley, en su artículo 4, establece los objetivos del Sistema de Banca para el Desarrollo, los cuales se esquematizan de la siguiente forma:

- Establecer las políticas crediticias que promuevan el desarrollo, la productividad y la competitividad de los sectores productivos, toda vez que se toma en consideración el Plan Nacional de Desarrollo.
- Financiar proyectos viables y factibles, técnica, económica, legal, financiera y ambientalmente, mediante la implementación de mecanismos crediticios, avales, garantías y servicios no financieros y de desarrollo empresarial.
- Establecer condiciones financieras de acuerdo con las características específicas, así como los requerimientos del proyecto y la actividad productiva.
- Promover y facilitar la participación de entes públicos y privados que brinden servicios no financieros y de desarrollo empresarial, con el propósito de fortalecer el desarrollo y la competitividad de los beneficiarios de esta Ley.
- Fomentar la innovación y la adaptación tecnológica orientada a elevar la competitividad de los proyectos considerados de desarrollo productivo.

Fundamentos orientadores

- Desarrollo de estrategia de acceso a fondos en condiciones acordes con cada sector productivo.
- Estrategia de otorgamiento de avales y garantías.
- Regulación diferenciada y específica para el desarrollo de proyectos viables y factibles.
- Eficiente y eficaz administración de los recursos y su sostenibilidad financiera.
- Estrategia para el financiamiento de servicios no financieros y de desarrollo empresarial, la cual promueva la competitividad de las actividades productivas y el uso de tecnología de punta.

Beneficiarios

Según lo establece el artículo 6 de la Ley 8364, los beneficiarios de los recursos financieros y servicios no financieros y de desarrollo empresarial avales o garantías, serán:

- Personas físicas y jurídicas de las micro y pequeñas unidades productivas de los distintos sectores que presenten proyectos viables y factibles.
- Medianas unidades productivas de los distintos sectores que presenten proyectos viables y factibles que no fueron sujetos de servicios de créditos de los bancos públicos.
- Sectores prioritarios como unidades impulsadas por mujeres, minorías étnicas, personas con discapacidad, jóvenes emprendedores, asociaciones de desarrollo, cooperativas; así como los proyectos promovidos en zonas de menor desarrollo relativo.
- Tendrán tratamiento preferencial aquellos proyectos viables y factibles, los cuales incorporen o promuevan el concepto de producción más limpia, esto se entiende como una estrategia preventiva e integrada, que se aplica a los procesos, productos y servicios, con el fin de aumentar la eficiencia y reducir los riesgos para los seres humanos y el ambiente.

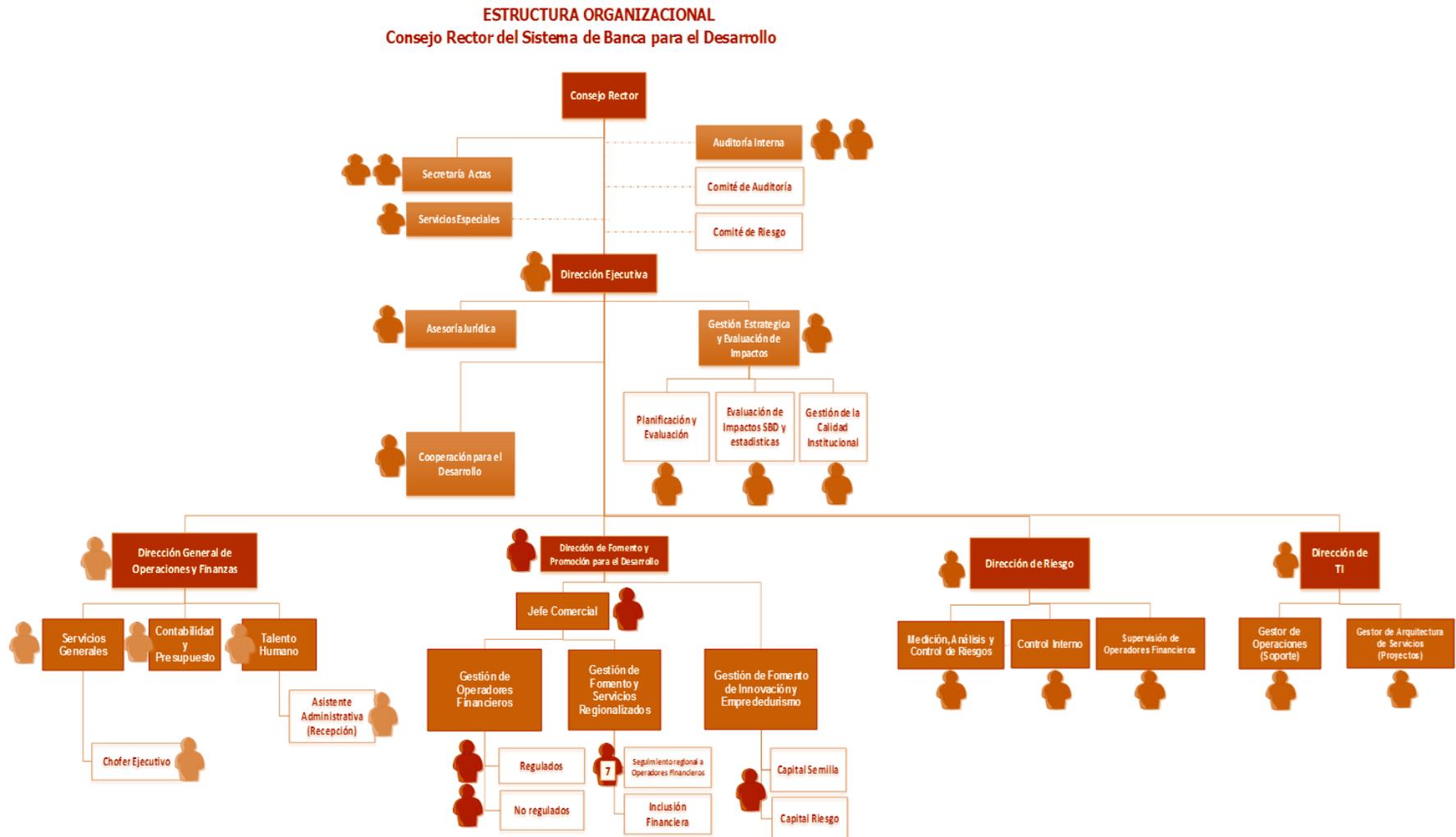
Estructura organizacional

El artículo 12 de la Ley N° 8634, en su inciso i) dispone el establecimiento de una instancia técnica que ejecute los acuerdos del Consejo Rector. De conformidad con lo anterior, el Reglamento de la Ley en su artículo 12, define la Creación de una Secretaría Técnica cuya estructura funcional la define el Consejo Rector (Artículo 13 del Reglamento de la Ley N° 8634).

Asimismo, mediante el acuerdo AG 23-07-2008 de la sesión 07-2008 celebrada el 19 de agosto de 2008, el cual modifica y autoriza la estructura de la Secretaría Técnica, según oficio STAP-1168-09 de la Autoridad Presupuestaria. Por medio del acuerdo AG-212-24-2009 de la sesión número 24-2009 celebrada el 2 de setiembre de 2009, el Consejo Rector acordó cambiar la estructura orgánica de esa misma Secretaría. Finalmente, el Consejo Rector del Sistema de Banca para el Desarrollo modificó la Estructura Organizacional, mediante Acuerdo AG-1056-125-2013, Sesión ordinaria 125-2013 del 08 de mayo de 2013.

En forma adicional, el Consejo Rector del Sistema de Banca mediante AG-1213-147-2014 de la Sesión Ordinaria 147-2014 del 19 de noviembre de 2014, aprueba un ajuste en la estructura del SBD. La estructura organizacional vigente se muestra a continuación.

Organigrama de la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD



Fuente: Manual de Organización del Consejo Rector de Banca para el Desarrollo, Unidad de Gestión de Planificación Estratégica y Evaluación de Impactos 2014.

Estrategias de atención

Según el Plan Estratégico Comercial, Banca para el Desarrollo ha implementado una estrategia para que los recursos lleguen a diferentes sectores y regiones del país. Cabe mencionar que esta tiene como principal objetivo el acceso al financiamiento por parte de los sectores que establece la Ley 8634 y alineado con el Plan Estratégico Institucional.

La estrategia para hacer llegar estos recursos es la siguiente:



Innovación

◆ Masividad

Este concepto promueve que los productos, tanto financieros como no financieros, lleguen al mayor número de beneficiarios. Para ello, resulta necesaria una revisión integral y permanente de los productos que demanda el país y también de los que se ofrecen por medio de Banca para el Desarrollo y por parte de los principales actores financieros y no financieros. Ha sido necesario realizar una serie de ajustes que favorezcan el acceso a esos recursos, la generación de sinergias y trabajo conjunto para lograr la adicionalidad y complementariedad requerida para provocar verdadero impacto.

Se ha implementado con el INA una estrategia de trabajo conjunto, la cual permitirá atender a las PYMES en forma integral, previo diagnóstico y análisis de la empresa.

Se han generado beneficios que permiten atender a PYMES de diferentes sectores productivos y con alcances a nivel nacional, dentro de los cuales se pueden mencionar: financiamiento para pequeñas unidades agropecuarias, financiamiento para pequeñas unidades de comercio de servicio y financiamiento para pequeña industria.

◆ **Profundidad**

Este concepto implica realizar un cambio de enfoque con respecto a la estrategia seguida hasta la fecha y, en ese sentido, debe pasarse de un esquema donde se reacciona a la demanda cuando se aprueban productos que tal vez se necesiten; a crear una capacidad institucional que permita técnicamente identificar y desarrollar instrumentos que respondan a las necesidades sectoriales y regionales en el país. Con esto se garantiza una labor proactiva, la cual oriente los recursos de Banca para el Desarrollo, de manera tal que propicie el efecto de profundidad deseado.

Se han desarrollado productos para el sector agropecuario, tales como: mantenimiento para caña, mantenimiento de café y ganadería. Además, se crearon productos orientados a empresas de comercio de servicios como por ejemplo: descuento de facturas y arrendamiento.

◆ **Canales de distribución**

Esta es una labor de carácter permanente, en el sentido de mantener lazos estrechos de comunicación e interacción con los actuales operadores financieros de los recursos de Banca para el Desarrollo y, así, retroalimentarse de las oportunidades y las necesidades de apoyo financiero que se suscitan, con el fin de valorar sus posibilidades de respuesta.

También es un área de constante revisión, con el fin de identificar a otros actores que puedan efectuar, adecuadamente, la labor de canalizar los recursos del SBD a determinados sectores, con esto se generan canales alternos de colocación de recursos.

Para el 2014, se logró incrementar la cantidad de operadores financieros a 42, con procedencia de distintos sectores, esto en virtud de que se amplió la posibilidad de incorporar operadores financieros no supervisados, lo cual facilita la distribución de los recursos de Banca para el Desarrollo.

Innovación

Corresponde al eje transversal que deberá estar presente en los tres pilares de la estrategia del SBD.

El país requiere el desarrollo de una labor importante en el campo de la investigación, la generación de nuevos productos o servicios e incentivar la iniciativa de los empresarios y los emprendedores, para materializar sus ideas creativas.

Con el tiempo, potenciar este tipo de actividades genera que el país desarrolle una serie de elementos diferenciadores de sostenibilidad, los cuales lo posicionan en un lugar privilegiado ante los ojos de los inversionistas y, a la vez, surge un mayor valor agregado a la producción nacional, que se traduce en mejores oportunidades económicas para los sectores productivos.

La principal innovación implementada en la distribución de los recursos es el esquema operativo, mediante el cual los operadores financieros acceden a los recursos de Banca para el Desarrollo.

Nuestros productos

Los productos financieros se constituyen en las herramientas con las que cuenta el SBD, las cuales le permiten incentivar o reactivar sectores, actividades o proyectos, con la finalidad de obtener rendimientos sociales, que procuren la mejora de la calidad de vida de las personas y su poder adquisitivo. De tal forma que los productos, al funcionar correctamente y según los lineamientos con los cuales fueron diseñados, permiten corregir suprir necesidades sociales y de mercado.

En esta dimensión se busca conocer, por medio de los canales de distribución, el nivel de cumplimiento de los objetivos, para los cuales los productos financieros fueron elaborados e implementados por el SBD.

Entre los productos que actualmente maneja Banca para el Desarrollo, se pueden mencionar los siguientes:

◆ **Financiamiento sectorial:**

El SBD ha dispuesto líneas de financiamiento para sectores productivos específicos:

- **Financiamiento para la pequeña industria**
Es un producto diseñado para financiar y apoyar al pequeño industrial, con 100% del proyecto de inversión.
- **Financiamiento para las pequeñas unidades de comercio y servicios**
Son recursos disponibles para financiar los proyectos de inversión y requerimientos de capital de trabajo de las empresas del sector comercio y servicios, con el objetivo de mejorar su productividad y competitividad en el mercado.
- **Financiamiento para pequeñas unidades productivas agropecuarias**
Este producto tiene la finalidad de financiar y apoyar a los productores agrícolas y ganaderos, 100% del proyecto de inversión, a través de operadores financieros experimentados que asuman el riesgo de la colocación.

- **Financiamiento para asistencia en la actividad cafetalera**
Este producto dispone recursos para que asociados a cooperativas o asociaciones cuenten con recursos para mantenimiento de cafetales, en condiciones de plazo ajustadas al ciclo cafetalero.
- **Financiamiento para la actividad cañera**
Dispone recursos para que asociados a cooperativas o asociaciones cuenten con recursos para renovación de cañales, asistencia y compra de equipo.
- **Financiamiento para actividad arrocera**
Es un producto cuya principal característica es que el beneficiario puede ofrecer una prenda sobre la cosecha de arroz, con un plazo ajustado al ciclo del cultivo.
- **Financiamiento para la actividad ganadera**
Su principal característica es potenciar la actividad ganadera de crianza para producción de carne y leche, con un plan ajustado de pagos.

◆ **Financiamiento para microempresas o microcrédito**

A los operadores financieros, este producto les permite contar con recursos para atender las necesidades de sus clientes. Cuenta con la característica de tener un límite en el margen financiero, en referencia al costo que tienen estas entidades en hacer llegar los recursos a los beneficiarios. Además, los montos máximos se ajustan al sector.

◆ **Descuento de facturas**

Es una línea que permite a los operadores financieros poner a disposición recursos financieros a las PYMES, a un costo más bajo que el promedio en el mercado. Con estos recursos, se puede financiar facturas que le vendan a entidades públicas o privadas.

◆ **Apoyo al emprendedurismo**

El Programa tiene por objeto el apoyo a proyectos presentados por emprendedores, los cuales califiquen dentro de los sujetos beneficiarios como sectores prioritarios establecidos en la Ley 8634.

◆ **Arrendamiento financiero**

Este producto tiene el propósito de financiar, entre los siguientes planes de inversiones: maquinaria industrial, nueva o usada, previo avalúo; maquinaria agrícola, nueva o usada, previo avalúo; equipo electrónico nuevo, equipo médico nuevo, equipo de construcción nuevo o usado, previo avalúo; activos biológicos y vehículos de transporte de carga, nuevo o usado, previo avalúo; así como otros activos necesarios para el desarrollo científico y tecnológico o bien, incidan en el mejoramiento de la competitividad y el fortalecimiento empresarial de las MIPYMES.

◆ **Avales**

Este producto permite financiar hasta un 75% del crédito, con la posibilidad que el beneficiario garantice tan solo el 25% restante.

◆ **Adelante mujeres**

Consiste en un financiamiento que se otorga a mujeres que lideran actividades empresariales y productivas en zonas de menor desarrollo del país. Con dichos recursos podrán invertir en capital de trabajo o compra de activos, los cuales mejoren su productividad y les permita continuar generando ingresos para sus familias.

◆ **Fomento para la asociatividad**

Considerado como un aspecto relevante para el éxito empresarial, especialmente en el sector de la micro, pequeña y mediana empresa, se acuerda aprobarlo en razón del beneficio directo que representa para el fortalecimiento de los encadenamientos productivos.

Nuestros integrantes, participantes y colaboradores

Según lo establecido en el Artículo 2 de la Ley 9274¹, el Sistema de Banca para el Desarrollo estará constituido por todos los intermediarios financieros públicos, el Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), las instituciones públicas prestadoras de servicios no financieros y de desarrollo empresarial y las instituciones u organizaciones estatales y no estatales que canalicen recursos públicos para el financiamiento y la promoción de proyectos productivos, de acuerdo con lo establecido en esta ley. Queda excluido de esta disposición el Banco Hipotecario de la Vivienda (Banhvi).

Podrán participar los intermediarios financieros privados fiscalizados por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) y las entidades privadas acreditadas por el Consejo Rector, las cuales cumplan los parámetros de valoración de riesgo aprobados por el Consejo Rector y demás aspectos normativos, control y supervisión que se establezcan vía reglamento.

Asimismo, podrán participar las instituciones y las organizaciones privadas prestadoras de servicios no financieros y de desarrollo empresarial, según las condiciones que establezca la ley, las instituciones públicas prestadoras de servicios no financieros y de desarrollo empresarial; así como las instituciones u organizaciones estatales y no estatales que canalicen recursos públicos para el financiamiento y la promoción de proyectos productivos.

Al 31 de diciembre de 2014 se cuenta con 42 Operadores Financieros acreditados por el Consejo Rector; entre los cuales se encuentran: bancos públicos, bancos privados, cooperativas de ahorro y crédito, cooperativas agroindustriales, microfinancieras, asociaciones, financieros y mutuales.

¹ Reforma a la Ley 8634.

Resultados 2014 del SBD

Resultados 2014

Sistema de Banca para el Desarrollo

Seguidamente se presenta el estado de cada uno de los fondos del
Sistema de Banca para el Desarrollo al 31 de diciembre de 2014

Recursos financieros totales del Sistema de Banca para el Desarrollo

Al 31 de diciembre de 2014, el Sistema de Banca para el Desarrollo cuenta con ¢471.530.043.528 en recursos, de los cuales ¢313.265.361.018 corresponden al Fondo de Crédito para el Desarrollo, ¢115.315.370.066 corresponden al Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE) y ¢42.949.312.443 corresponden al Fondo de Financiamiento para el Desarrollo.

Tabla N° 1

Recursos del SBD	
Fondos	Dic. 14
Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD)	313.265.361.018
Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE)	115.315.370.066
Fondo de Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE)	42.949.312.443
Totales	471.530.043.528

Fuente: Dirección de finanzas y administración, Secretaría Técnica-SBD

Recursos del Sistema de Banca para el Desarrollo por Fondo

Fideicomiso Nacional para el Desarrollo

Al 31 de diciembre de 2014, el FINADE cuenta con ¢115.315.370.066 en recursos, de los cuales ¢72.114.622.164 corresponden al Fondo de Financiamiento y Liquidez, ¢41.573.961.664 corresponden al Fondo de Avals y Garantías y ¢1.626.786.239 corresponden al Fondo para Servicios de Desarrollo Empresarial (no financieros).

Tabla N° 2

Recursos del FINADE	
Fondos	Dic. 14
Fondo Financiamiento y Liquidez	72.114.622.164
Fondo Avaes y Garantías	41.573.961.664
Fondo Servicios no Financieros	1.626.786.239
Total	115.315.370.066

Fuente: Dirección de finanzas y administración, Secretaría Técnica-SBD

Fondo de Financiamiento para el Desarrollo

Al 31 de diciembre de 2014, el FOFIDE cuenta con un patrimonio de ¢42.949.312.443 en recursos, de los cuales ¢15.589.871.904 son del Banco Nacional, ¢12.925.345.334 millones de colones corresponden al Banco de Costa Rica, ¢12.471.668.838 millones de colones corresponden al Banco Popular y, finalmente, ¢1.962.426.367 millones de colones pertenecen al Banco Crédito Agrícola de Cartago.

Tabla N° 3

Recursos del FOFIDE	
Fondos	Dic. 14
BNCR	15.589.871.904
BCR	12.925.345.334
BPDC	12.471.668.838
BCAC	1.962.426.367
Total	42.949.312.443

Fuente: Dirección de finanzas y administración, Secretaría Técnica-SBD

Montos asignados por el Sistema

El Consejo Rector ha creado una diversidad de productos y programas financieros para canalizar recursos a la MIPYME. Esto se evidencia en los programas que actualmente están funcionando en el SBD.

Tabla N° 4
Recursos de FINADE asignados por tipo de programa
al 31 de diciembre de 2014
(millones de colones)

Programa/Operadores	Saldo de crédito Dic. 14	% Part.
Operadores financieros	7.802.767.480	23,21
Programas sectoriales agropecuarios	13.016.546.926	38,72
Programas comercio y servicio	4.660.241.164,00	13,86
Programa pequeña industria	3.133.170.933,00	9,32
Programa microcrédito y mujeres	3.704.606.149,00	11,02
Arrendamiento financiero	1.303.263.937,00	3,88
Total	33.620.596.589,63	100%
Fideicomisos agropecuarios trasladados	5.630.495.127	13,71
Total	41.058.853.576,00	
Créditos vigentes y cobro judicial	7.438.256.987,00	15,93
Total	46.689.348.703	100%

Fuente: Dirección de finanzas y administración, Secretaría Técnica-SBD

El porcentaje más alto corresponde a los programas sectoriales agropecuarios con un 38,72%, seguido de los recursos dirigidos a los Operadores Financieros. El programa con menor cantidad porcentual es el producto de arrendamiento financiero con un 3,88%.

Tabla N° 5

Desembolsos de los programas de crédito vigentes del FINADE/ BCR 2012	
Programa	Miles de millones de colones
Café (mantenimiento)	4.757.202.476,00
Café (renovación/siembra nuevos cafetales)	972.912.247,00
Arroz	248.870.673
Línea operador	7.802.767.480,30
Microfinanzas	3.256.965.099
Caña de azúcar	1.582.153.778
Ganadería	1.062.574.865
Fomento asociatividad	82.500.000
Financiamiento pequeña industria	3.133.170.933
Fin. pequeñas unidades productivas agropecuarias	4.392.832.887
Descuento facturas	1.225.000.000
Arrendamiento financiero	1.303.263.937
Adelante mujeres	447.641.050
Financiamiento pequeñas unidades de comercio y servicios	3.352.741.164
Cartera por programas	33.620.596.589,63

Los desembolsos de los programas de crédito vigentes al 31 de diciembre de 2014, con recursos del FINADE ascienden los ¢33.620.596.589,63; de los cuales

¢7.802.767.480,30 se direccionó a Operadores Financieros, ¢4.757.202.476,00 al programa de mantenimiento y renovación de cafetales.

Seguidamente, se muestra el detalle de programas y Operadores Financieros por programa:

Operadores Financieros:

Son líneas de crédito que se otorgaron para que los Operadores Financieros las utilizaran en diferentes actividades. Los Operadores Financieros son los siguientes:

- Banco Popular (BPDC)
- CoopeAmistad, R.L.
- CoopGrecia, R.L.
- CoopeAlianza, R.L.
- Bancrédito
- Coopenae
- Coocique, R.L.
- CoopeLecheros, R.L.

Programas sectoriales agropecuarios

Dentro de este programa se han financiado las siguientes actividades:

• **Financiamiento para pequeñas unidades productivas agropecuarias**

Línea de crédito que se le otorgó al Operador Financiero para la atención de diferentes actividades, entre algunas el cultivo de: moras, raíces y tubérculos, otras actividades pecuarias (cría de cerdos, gallinas, entre otros).

- CoopeAlianza, R.L.
- Coonaprosal, R.L.
- Credecoop, R.L.
- Fundebase
- CoopeAserrí, R.L.
- Coocique, R.L.
- Coopeassa, R.L.
- Coopeagri, R.L.

• **Financiamiento para la actividad cafetalera**

Renovación de café

Recursos que se otorgan para el financiamiento de renovación de áreas de café, según el concepto establecido por el Operador Financiero.

- Coopeagri, R.L.
- CoopeVictoria, R.L.

- Coopessa, R.L.
- CooproNaranjo, R.L.
- CoopeAtenas, R.L.
- CoopeSanMarcos, R.L.

Asistencia a cafetales

Líneas de crédito a corto plazo para el mantenimiento de cafetales.

- Coopeagri, R.L.
- CoopeAtenas, R.L.
- CoopeTarrazú, R.L.
- CoopeDota, R.L.
- CoopeVictoria, R.L.
- CooproNaranjo, R.L.
- CoopePalmares, R.L.

• Financiamiento para la actividad cañera

Renovación de cañales

- Coopeagri, R.L.

Asistencia a caña

- Coopeagri, R.L.
- Coocique, R.L.
- CoopeVictoria, R.L.

• Financiamiento para actividad arrocera

Líneas de crédito a corto plazo para el cultivo de arroz.

- FINADE primer piso

• Financiamiento para la actividad ganadera

- Coopemapro, R.L.
- PPZN (fideicomiso de zona norte, fideicomiso trasladado)
- Coocique, R.L.
- Coopenae, R.L.

Programas comercio y servicio

- **Financiamiento para pequeñas unidades de comercio y servicio**

- Acorde
- Fundebase
- Credecoop, R.L.
- Mucap
- CoopeAserrí, R.L.
- Coocique, R.L.
- Coopenae.
- CoopeAlianza, R.L.

- **Descuento de facturas**

- Acorde
- Financiera Desyfin

- **Fomento a la asociatividad**

- Coopesuperación, R.L.

Programa pequeña industria

- **Financiamiento para pequeña industria**

- Financiera Desifin
- Mucap
- CoopeAserrí, R.L.
- Coocique, R.L.
- Coopenae

Programa microcrédito y mujeres

- **Financiamiento para microempresas y microcrédito**

- Fundebase
- Adri
- Acorde
- Fiderpac
- Fundebase
- Fundecoca
- Edesa
- Apiagol
- Fudecosur
- Fundación Mujer

- Adelante mujeres

- Asociación Grameen Costa Rica
- Fundación Mujer
- Acorde
- Cooquite, R.L.

Arrendamiento financiero

- Arrendamiento financiero

- Financiera Desyfin

Fideicomisos agropecuarios

Fideicomisos que fueron trasladados al Sistema de Banca para el Desarrollo cuando se promulgó la ley 8634.

Indicadores del Sistema de Banca para el Desarrollo al 31 de diciembre de 2014

Seguidamente, se presenta el comportamiento de los indicadores institucionales más relevantes de la gestión del Sistema de Banca para el Desarrollo para el periodo 2014

I. EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA

A diciembre de 2014, la ejecución presupuestaria del Sistema de Banca para el Desarrollo corresponde a un 90%.

El siguiente cuadro muestra que el monto presupuestado para el 2014 fue de ¢825.329 millones y el monto ejecutado de ¢743.777 millones, lo cual representa un 90% de ejecución.

Tabla N° 6
Consejo Rector del Sistema de Banca para el Desarrollo
Comportamiento de la Ejecución Presupuestaria
Gastos Periodos 2009 al 2014

	Dic. 09	Dic. 10	Dic. 11	Dic. 12	Dic. 13	Dic. 14
Total presupuestado	295.199.085	419.467.500	763.967.629	780.943.145	938.020.354	934.837.419
Cuentas especiales	-	-	157.926.059	104.249.436	284.342.633	109.507.623
Presupuesto disponible	295.199.085	419.467.500	606.041.570	676.693.709	653.677.721	825.329.796
Presupuesto ejecutado	187.948.616	316.630.686	415.511.644	515.308.704	639.469.021	743.777.530
% Ejecución s/disponible	64%	75%	69%	76%	98%	90%

Fuente: Dirección General de Operaciones y Finanzas, Informe de Ejecución Presupuestaria al 31 de diciembre de 2014.

En el siguiente gráfico se puede observar la tendencia de la ejecución presupuestaria a partir de diciembre de 2009 al cierre de 2014.

Gráfico N° 1



Fuente: Dirección General de Operaciones y Finanzas, Informe de Ejecución Presupuestaria al 31 de diciembre de 2014.

II. EJECUCIÓN DE EGRESOS

Al cierre de 2014, la ejecución de egresos muestra un alto porcentaje de ejecución, tanto en la línea de remuneraciones como en la de servicios, con un 98% y un 88% respectivamente.

Tabla N° 7

Partida Egresos	Total Presupuesto	Presupuesto Modificado	Monto Ejecutado	% Ejecución	Monto Disponible
Remuneraciones	428.542.816,98	428.542.816,98	422.087.442	98%	6.455.375
Servicios	281.102.230,63	301.752.230,63	266.639.061	88%	35.113.169
Materiales y Suministros	15.521.360,00	15.521.360,00	4.391.533	28%	11.129.827
Bienes Duraderos	66.758.720,00	66.758.720,00	41.476.758	62%	25.281.962
Transferencias Corrientes	12.754.668,82	12.754.668,82	9.182.736	72%	3.571.933
Sub-Totales	804.679.796,43	827.913.796,43	743.777.530	90%	81.552.266
Cuentas Especiales	130.157.622,53	109.507.622,53	-	-	109.507.623
Total Presupuesto	934.837.418,96	937.421.418,96	743.777.530	79%	191.059.889

Fuente: Dirección General de Operaciones y Finanzas, Informe de Ejecución Presupuestaria al 31 de diciembre de 2014.

En cuanto a la ejecución por programa, en el siguiente cuadro se puede ver que el programa administrativo no dista mucho de la gestión operativa del SBD, donde la diferencia es de apenas un 2%; dando una ejecución total de un 90%.

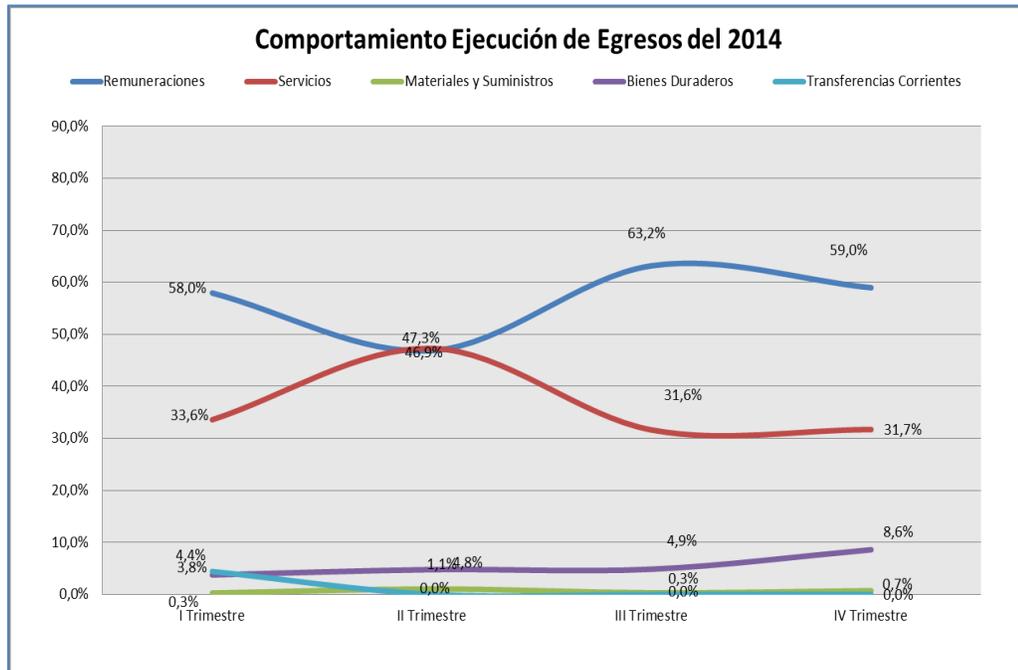
Tabla N° 8

Programa	Presupuesto Ordinario	Monto Ejecutado	% Ejecutado
Administrativo	458.286.462,52	418.249.891,04	91%
Gestión Operativa del SBD	367.043.333,91	325.527.639,23	89%
Subtotal	825.329.796,43	743.777.530,27	90%
Sumas libres sin asignación presupuestaria	109.507.622,53	0,00	0%
Totales	934.837.418,96	743.777.530,27	80%

Fuente: Dirección General de Operaciones y Finanzas, Informe de Ejecución Presupuestaria al 31 de diciembre de 2014.

El siguiente gráfico muestra el comportamiento de la ejecución de egresos a lo largo del 2014.

Gráfico N° 2



Fuente: Dirección General de Operaciones y Finanzas, Informe de Ejecución Presupuestaria al 31 de diciembre de 2014.

III. EJECUCIÓN DEL PLAN OPERATIVO INSTITUCIONAL-POI 2014

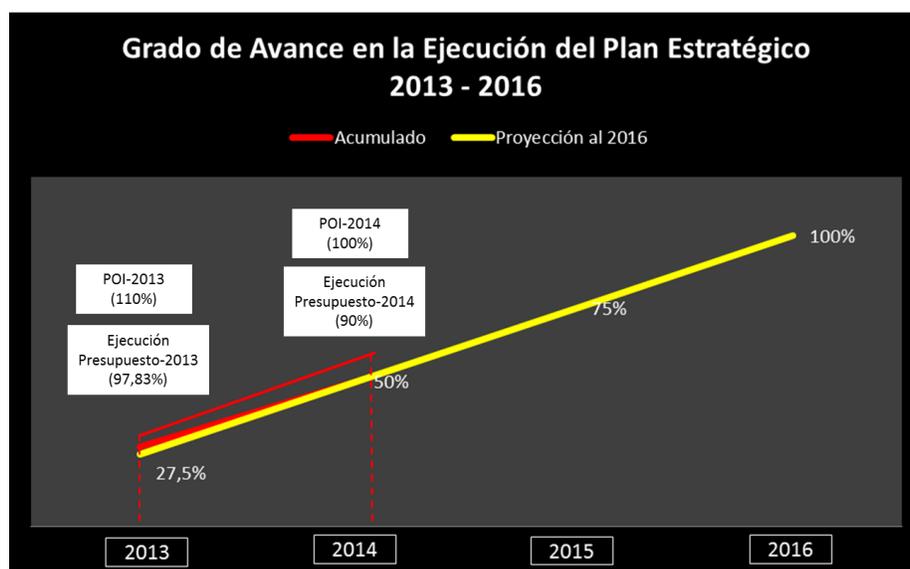
El cumplimiento en la ejecución del POI 2014 fue de un 100%. En el siguiente cuadro se presenta un resumen de los resultados obtenidos para cada uno de los objetivos planteados en el POI-2014.

OBJETIVO	META	RESULTADO OBTENIDO	ALCANCE DE LA META
1. Fortalecimiento de la gestión operativa, financiera y de control interno del SBD	100%	100%	Cumplida
2. Articular acciones y procesos claves entre los actores del SBD.	100%	100%	Cumplida
3. Medición de impactos del SBD.	100%	100%	Cumplida
4. Ejecución del Plan Comercial.	95%	100%	Cumplida
5. Disponer de un fondo sostenible e inclusivo para todos los sectores, para el desarrollo de programas para emprendedores y sectores prioritarios	100%	100%	Cumplida

Fuente: Unidad de Planificación Estratégica y Evaluación de Impactos, SBD-2014

Adicionalmente, cabe indicar que tanto el POI de 2013, donde se obtuvo un 110% de ejecución, como el 100% obtenido durante el 2014, han permitido ejecutar las actividades planificadas e incluidas en el Plan Estratégico 2013-2016. Como se muestra en el siguiente gráfico, el avance tenido al cierre de 2014 ha sido de un 52,5%.

Gráfico N° 3 Avance del cumplimiento del Plan Estratégico 2013 - 2016

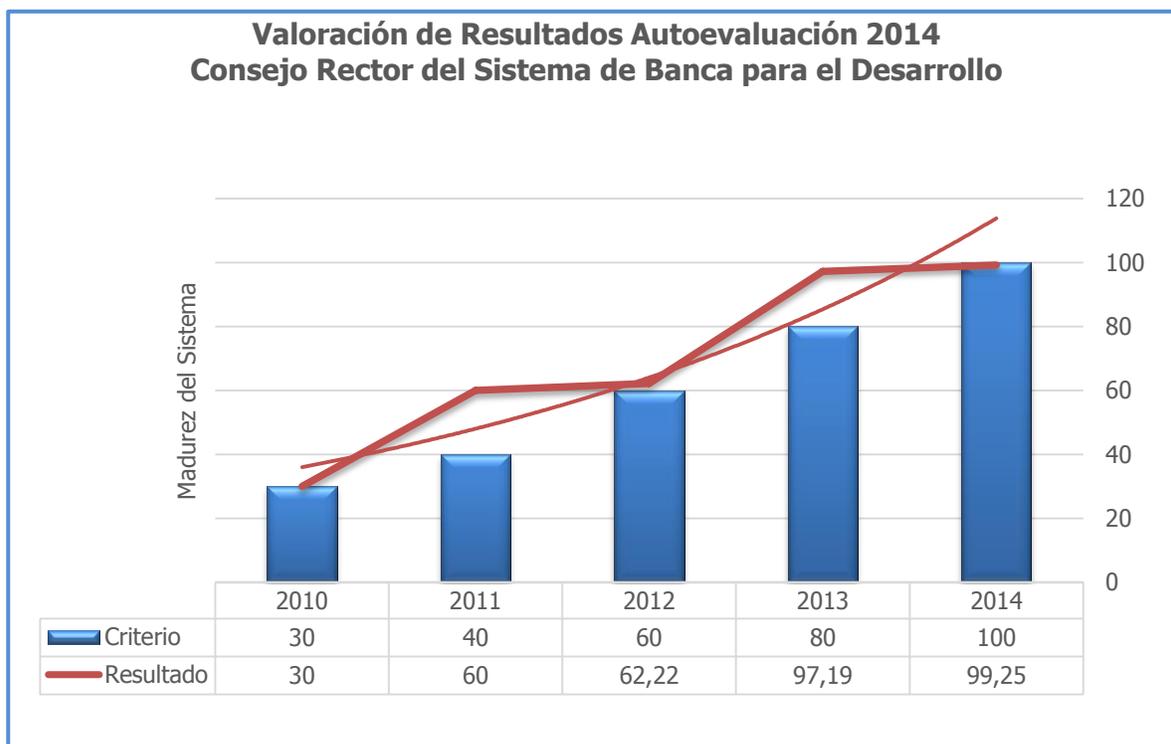


Fuente: Unidad de Planificación Estratégica y Evaluación de Impactos, SBD-2014

IV. ÍNDICE DE AUTOEVALUACIÓN DE CONTROL INTERNO

El Sistema de Control Interno en el 2014 ha tenido un incremento sustancial en relación con la puntuación obtenida en el 2012, debido a la implementación del Plan Estratégico 2013-2016 y los Planes Operativos Institucionales POI 2013 y 2014. Se logró aumentar en 37,03 la puntuación obtenida en el 2012 (se obtuvo 62.22), en relación con la puntuación obtenida en el 2014 (99.25). El siguiente gráfico muestra el avance que ha alcanzado el Sistema de Control Interno desde el 2010.

Gráfico N° 4



Fuente: Informe de Autoevaluación de Control Interno, Unidad de Control Interno, SBD – 2014

Del gráfico anterior se puede observar que para el 2010, se obtuvo 30 puntos, con ello se alcanzó un nivel catalogado como incipiente, para el 2011 se incrementó a 60 puntos, se obtuvo un nivel competente. Para el 2012 se logró una puntuación de 62.22 puntos, lo cual colocó a la institución en un nivel diestro, 2.22 más que el 2011; ya para el 2013 se obtuvo un avance importante, la institución pasó a un nivel de "Experto" con 97.17 puntos obtenidos y, finalmente, para el 2014 se consiguió 99.25 puntos y esto coloca a la institución en el máximo nivel correspondiente a "experto".

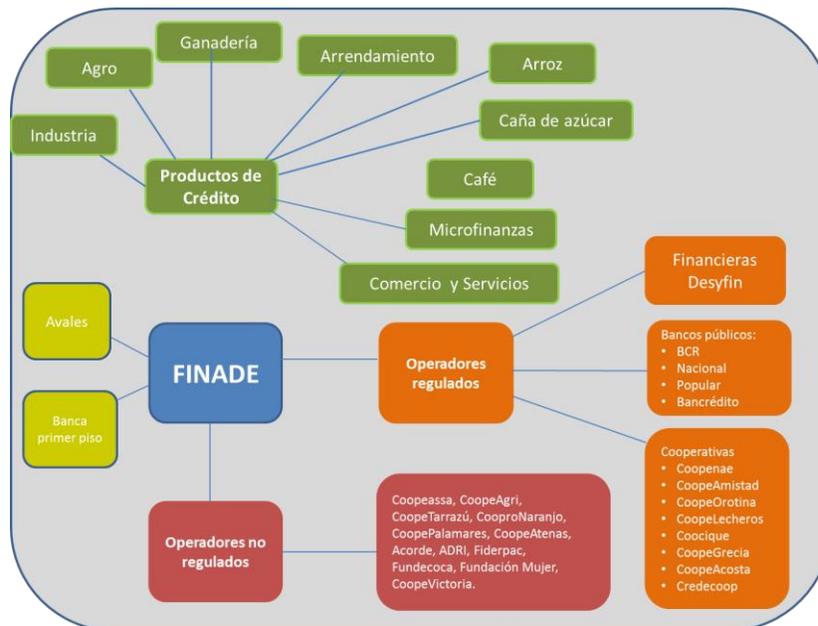
En general, la institución ha fortalecido el control interno y, dentro de este mejoramiento, los funcionarios han realizado una labor importante en sus actividades para mejorar el Sistema de Control Interno.

Ahora, con miras al mejoramiento continuo del Control Interno institucional para el 2015, es requerido el fortalecimiento de la herramienta utilizada para esta evaluación, con el fin de continuar mejorando y creciendo el Control Interno institucional.

V. COMPORTAMIENTO DE LA CARTERA DE CRÉDITO Y AVALES

Crecimiento de la cartera de crédito del fondo de financiamiento

La meta esperada para el 2014, con respecto al crecimiento de la cartera de crédito, era mayor o igual al 20%. El resultado obtenido al cierre de 2014 es de un 30% (incrementó ₡9.608 millones), se pasó de ₡31.608 millones en el 2013, a ₡41.216 millones al cierre de 2014. Además, cabe indicar que la cartera se encuentra distribuida en 42 operadores financieros acreditados (regulados y no regulados), programas especiales y fideicomisos especiales.



Fuente: FINADE, Informe de Cumplimiento PAO y Ejecución Presupuestaria 2014.

COLOCACIÓN DE RECURSOS DEL FINADE

Cartera del FINADE al 31 de diciembre de 2014

La diversificación de programas, instrumentos financieros y la ampliación de operadores financieros como canalizadores de recursos, ha permitido un crecimiento constante y cada vez más alentador, sobre todo en el último período. Gracias a la gestión conjunta del Consejo Rector, Dirección Ejecutiva y operadores financieros, se está logrando incrementar la canalización de recursos del fondo de financiamiento y el fondo de avales hacia los beneficiarios de la ley, como se puede apreciar en la tabla adjunta.

Tabla N° 9
Fideicomiso Nacional para el Desarrollo
Comportamiento de la Cartera de Crédito y Avales
Periodos 2009 al 2014
en colones sin céntimos

FINADE	Dic. 09	Dic. 10	Dic. 11	Dic. 12	Dic. 13	Dic. 14
Fondo de Financiamiento	4.545.831.126	13.214.779.696	15.792.221.091	18.572.786.503	31.608.618.410	41.121.629.095
Fondo de Avales y Garantías	2.444.491.425	5.623.419.841	7.716.082.865	9.816.114.859	13.154.673.380	16.388.612.333
Total Colocaciones	6.990.322.551	18.838.199.537	23.508.303.956	28.388.901.362	44.763.291.790	57.510.241.428
% Colocacion Crédito	65,03%	70,15%	67,18%	65,42%	70,61%	71,50%
% Colocacion Avales	34,97%	29,85%	32,82%	34,58%	29,39%	28,50%

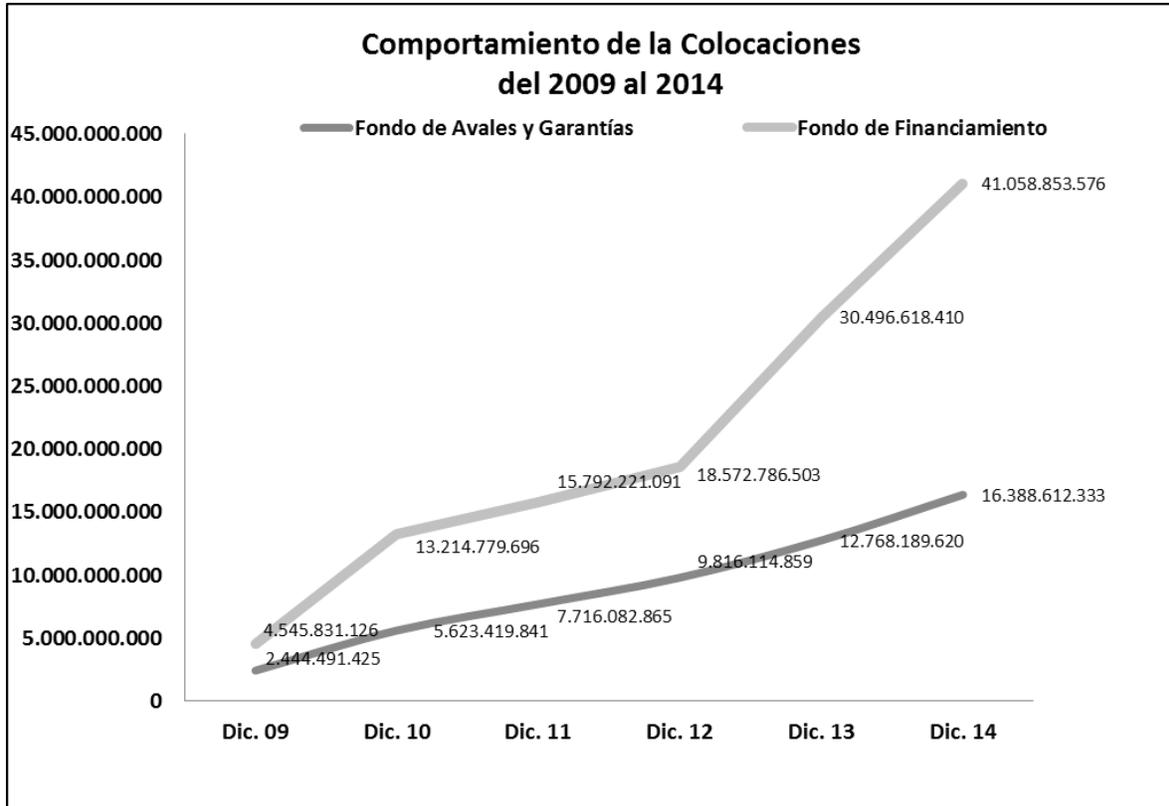
Fuente: Unidad Técnica BCR Fiduciario FINADE/2012 y Dirección General de Operaciones y Finanzas, Secretaría Técnica.

Se puede observar que al 31 de diciembre de 2014, el incremento de canalización de los recursos del Fondo de Financiamiento es de un 30%, pasó de ¢31.608.618.410 en el 2013 a ¢41.121.629.095 en el 2014.

Además, hubo un incremento de 25% en la canalización de los recursos del Fondo de Avales y Garantías del FINADE, el cual pasó de ¢13.154.673.380 en diciembre de 2013 a ¢16.388.612.333 a diciembre de 2014.

En el siguiente gráfico se puede observar el comportamiento de crecimiento de cada uno de los dos fondos.

Gráfico N° 5



Fuente: Dirección General de Operaciones y Finanzas, Secretaría Técnica SBD

Es importante indicar que en relación con el Fondo de Avals y Garantías, se le realiza una certificación trimestral, la cual lo acredita como mitigador de riesgo. En el último informe se indica que el fondo está bien; dichas certificaciones se encuentran bajo custodia en la Secretaría de Actas del Consejo Rector.

VI. COLOCACIÓN DE RECURSOS AL SECTOR AGROPECUARIO

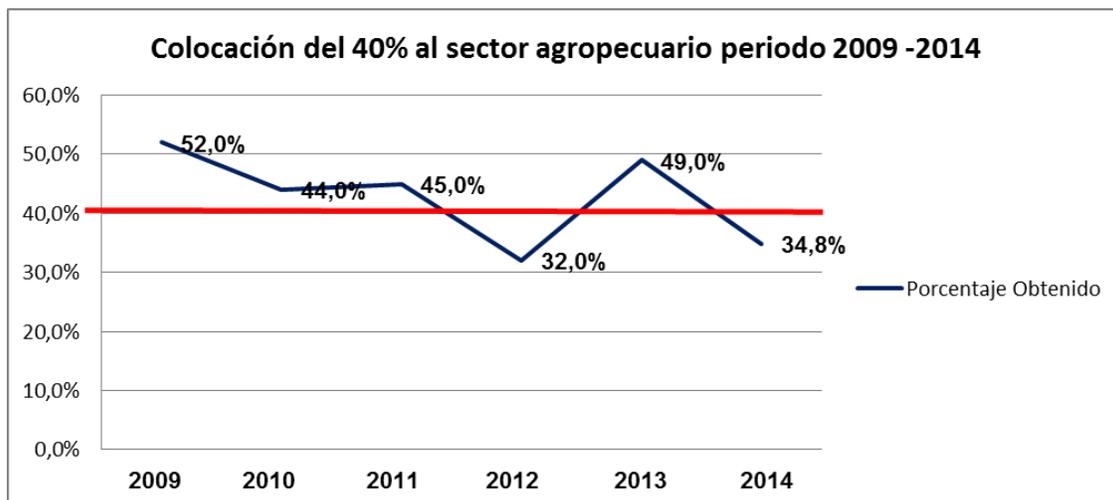
Se han establecido con éxito programas de financiamiento al sector cafetalero, cañero, arrozero y otros cultivos. Al cierre de 2014, el saldo de cartera llegó a ¢74.302.573.798 y la cartera del sector agropecuario alcanzó los ¢25.558.179.458; lo cual representa un direccionamiento al sector agropecuario del 34,8%.

Cartera crédito sector agropecuario	
FINADE	14.502.736.178
Fideicomisos trasladados	5.630.495.127
FOFIDE	5.424.948.153
Total	25.558.179.458
%	34,8%

Fondo	Saldo de Cartera Dic. 2014
FINADE	41.058.493.577
FOFIDE	33.244.080.222
Total	74.302.573.798

Fuente: Unidad Técnica Fiduciario BCR.

Gráfico N° 6
Colocación del 40% al Sector Agropecuario



Información tomada de los informes elaborados por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD, informes de colocación al sector agropecuario, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013 y 2014.

Se registra una disminución del porcentaje de colocación al sector agropecuario, pues en el 2014 se creció en cartera de industria, comercio y servicio por un lado y, otro

ingresó al fideicomiso cafetalero a mitad del 2014, lo que pudo influir en la baja solicitud de crédito para el sector.

VII. EJECUCIÓN DEL 15% DE LOS PRESUPUESTO DEL INA

Para el 2014 el presupuesto que el INA dispuso destinar como cumplimiento a la ley de Banca para el Desarrollo, se detalla en el siguiente cuadro:

INA: SBD Presupuesto Asignado al Cumplimiento de la Ley SBD, según Presupuesto ordinario y extraordinario de 2014

Concepto	Monto	Porcentaje
Total del Presupuesto INA, 2014	105.543.923.169,00	100%
Presupuesto asignado para cumplimiento de la Ley 8436	¢15.217.573.896,00	15%

Fuente: INA, Recursos Financieros, Informe Ejecución Presupuestaria 2014.

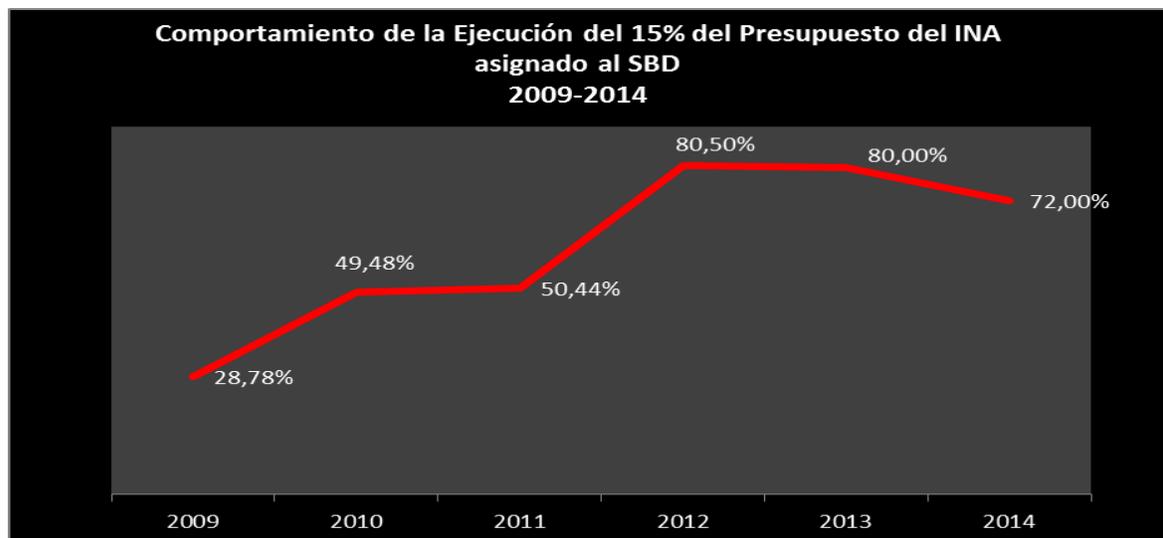
Por su parte el comportamiento presupuestario se muestra como sigue:

INA: SBD monto ejecutado para el cumplimiento de la Ley SBD, según presupuesto asignado 2014

Concepto	Monto	Porcentaje
Presupuesto Asignado para el cumplimiento de la Ley 8634	¢15.217.573.896,00	100%
Monto ejecutado 2014	¢10.822.255.600,39	72,2%

Fuente: INA, Recursos Financieros, Informe Ejecución Presupuestaria 2014.

Gráfico N° 7



El comportamiento en la ejecución del 15% de los presupuestos ordinarios y extraordinarios del INA, en favor del Sistema de Banca para el Desarrollo, presentan un comportamiento ascendente. Esto indica que se han venido ejecutando los recursos tal y como lo establece la Ley 8634 del Sistema de Banca para el Desarrollo. Es importante indicar que a partir de 2012, se trabaja con un Plan Anual que presentó el INA y lo aprobó el Consejo Rector.

Cabe indicar que para el 2014 se tiene planificado la elaboración conjunta entre la Secretaría Técnica del SBD y el INA, de un Plan Estratégico para un período de cinco años (2015–2019), con el fin de ejecutar más eficientemente este 15%.

Durante el 2014, la Unidad de Planificación y Estadística del INA realizó un estudio de impacto de la capacitación brindada por esta institución a la población empresarial, el cual tuvo como resultado un 87,6%, conforme los estándares se categoriza como un impacto muy alto.

VIII. CRECIMIENTO PATRIMONIAL DE LOS RECURSOS DEL FINADE

De conformidad con los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2014, emitidos por el Banco de Costa Rica como fiduciario del Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE), indican un patrimonio total de ₡115.315.370.066.

Fondos del Sistema de Banca para el Desarrollo

Al cierre del 2014 se muestra el patrimonio de FINADE de la siguiente manera:

Recursos del FINADE	
Fondos	Dic. 14
Fondo financiamiento y liquidez	72.114.622.164
Fondo avales y garantías	41.573.961.664
Fondo servicios no financieros	1.626.786.239
Total	115.315.370.066

Fuente: Dirección General de Operaciones y Finanzas, Secretaría Técnica 2014.

GRÁFICO N°. 8



Fuente: Dirección General de Operaciones y Finanzas, Secretaría Técnica 2014.

El patrimonio del FINADE cierra al 31 de diciembre de 2014 en ¢115.315.370,066.

X. EJECUCIÓN DEL FONDO DE FINANCIAMIENTO PARA EL DESARROLLO – FOFIDE

Al cierre de 2014, el Fondo de Financiamiento para el Desarrollo reporta un patrimonio de ₡42.949.312.443 con un total de 2.833 operaciones y un porcentaje de colocación de un 77%. Los bancos estatales que muestran un mayor porcentaje de colocación son el Banco Popular y de Desarrollo Comunal y el Banco de Costa Rica; sin embargo, el Banco Nacional reporta el mayor número de operaciones realizadas.

La ejecución del Fondo de Financiamiento para el Desarrollo por operador financiero se muestra en la siguiente tabla:

Tabla N° 10

**Sistema de Banca para el Desarrollo
colocaciones Fondo de Financiamiento para el Desarrollo
al 31 de diciembre de 2014 en colones sin céntimos**

Fondo en Banco	Patrimonio del Fondo	Saldo Crédito	N° Operaciones	% Colocación
BNCR	15.589.871.904	10.728.420.672	1.824	69%
BCR*	12.925.345.334	11.512.460.406	457	89%
BPDC*	12.471.668.838	10.828.371.746	531	87%
BCAC	1.962.426.367	174.827.398	21	9%
Totales	42.949.312.443	33.244.080.222	2.833	77%

*Datos del patrimonio a noviembre. Fuente: Bancos Públicos 2014

XI. CUMPLIMIENTO DE METAS DE COLOCACIÓN DEL FINADE

De acuerdo con la información suministrada por el fiduciario FINADE al cierre de 2014, la estimación inicial de crédito al sector privado fue de ₡14.792.534.255,75 y al sector público de ₡2.438.071.453,15. En el interés de la colocación de créditos a través de operadores financieros (regulados y no regulados), el FINADE logró una colocación total del 93% una vez ajustada la meta (pasó de ₡18.230.605.708,90 a ₡22.500.000.000,00).

El FINADE logró colocar ₡20.908.186.629,05 en el sector privado (99% de la meta fijada a este sector) y quedó un pendiente de ₡1.500.000.000,00 en el sector público, el cual no se logró debido a los atrasos en la firma del contrato de financiamiento con un banco estatal. El cumplimiento total de la meta fue de 93% y se dio un crecimiento efectivo de ₡2.677.580.920,15.

XI. BENEFICIARIOS DEL SBD

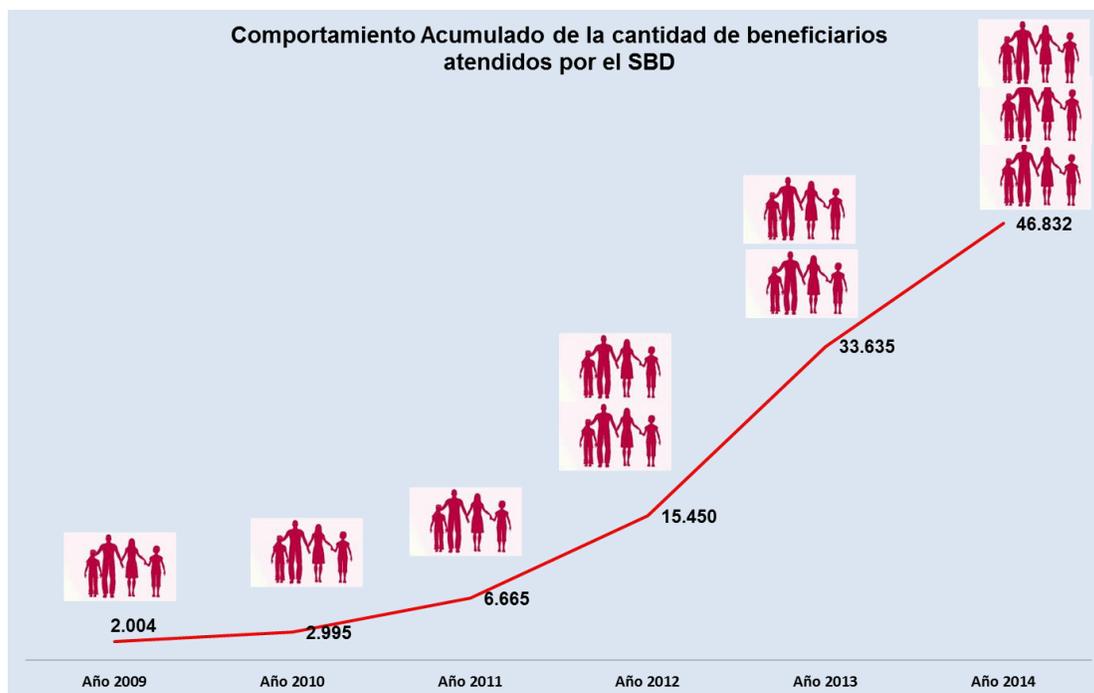
En el siguiente gráfico se presentan los beneficiarios del SBD que han hecho uso de los recursos de los diferentes fondos del Sistema durante el 2014. De igual manera, se presenta la cantidad total aproximada de beneficiarios desde el 2009 al 2014.

Gráfico N° 9

COMPORTAMIENTO DE LA CANTIDAD DE BENEFICIARIOS DEL SBD CONSEJO RECTOR DE BANCA PARA EL DESARROLLO

Tabla de cantidad de beneficiarios acumulado del SBD por año de 2009 al 2014

Año 2009	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014
2.004	2.995	6.665	15.450	33.635	46.832



Fuente: Información remitida por los operadores financieros

En el 2014 se atendieron aproximadamente 13.197, de los cuales 8.409 son mujeres, 2.618 hombres y 755 sociedades o personas jurídicas. Si se adicionan los 33.635 atendidos en el 2013, se obtiene un aproximado de 46.832 beneficiarios directos de recursos del SBD. Si se toma un promedio de cinco integrantes por familia beneficiada, se tendría un aproximado de más de 234 mil beneficiarios directos e indirectos.

Recursos no financieros del Sistema de Banca para el Desarrollo

Los recursos no financieros del SBD están constituidos por dos fuentes:

- Recursos del 15% del INA.
- Recursos del Fondo de Servicios no Financieros del FINADE.

INA: SERVICIOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

La presente información es parte integral del informe de resultados emitido por el INA en la ejecución del 15%, con cierre al 31 de diciembre de 2014.

Recursos del 15% de los presupuestos ordinarios y extraordinarios INA

De acuerdo con la información suministrada por el INA, mediante el "Informe de Ejecución de servicios no financieros brindados por el INA, en el marco de la ley 8634 y su reglamento", al 31 de diciembre de 2014 se tiene los siguientes resultados; entre las áreas estratégicas en las que fueron canalizados estos recursos se pueden mencionar:

- Fortalecimiento de los instrumentos del sistema de apoyo a la PYME.
- Desarrollo emprendedor.
- Apoyo a la gestión empresarial
- Acceso a mercados.
- Innovación y desarrollo tecnológico.

Atención a sectores prioritarios

Para el 2014 el INA contabilizó un total de 15.450 beneficiarios con los recursos del 15% de servicios de desarrollo empresarial, de los cuales 8.526 mujeres participantes, representado por un 55,2% y los hombres son 6.924 participantes con un 44,8%, el siguiente gráfico lo muestra:

Gráfico N° 10

Costa Rica, INA: SBD personas beneficiarias, según sexo, Año 2014



Fuente: INA, UPE, bases de datos estadísticas Año 2014.

Adicionalmente, la siguiente tabla detalla los beneficiarios por sexo y unidad regional, en la misma se puede observar que hubo un total de 14.362 mujeres matriculadas.

Tabla N° 11

Costa Rica, INA: SBD personas beneficiarias y matriculas por sexo, según unidad regional

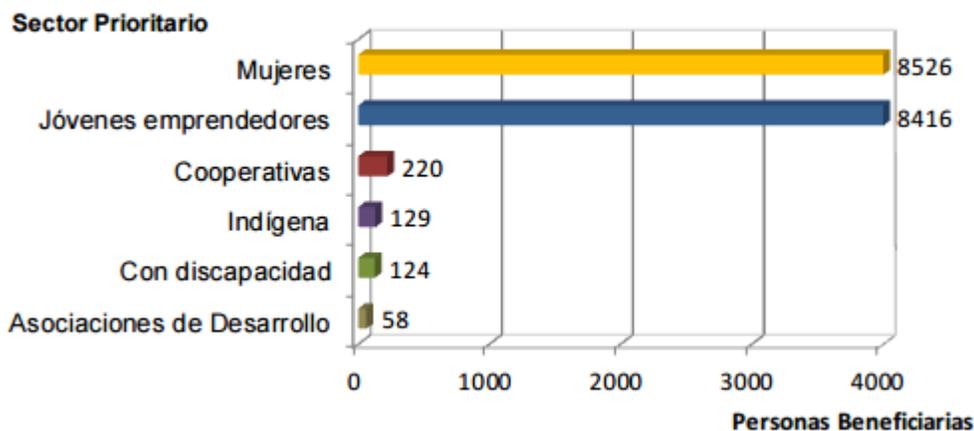
Unidad Regional	Participantes ⁽¹⁾			Matrículas		
	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombre	Mujer
TOTAL	15.450	6.924	8.526	26.192	11.830	14.362
Cartago	2.513	1061	1452	4.344	1796	2548
Central Oriental	2.102	953	1149	3.094	1295	1799
Central Occidental	1.918	948	970	3.559	1790	1769
Pacífico Central	1.817	824	993	3.097	1475	1622
Brunca	1.790	813	977	2.701	1324	1377
Chorotega	1.765	898	867	2.849	1589	1260
Huetar Norte	1.586	736	850	2.858	1288	1570
Heredia	1.015	398	617	1.928	688	1240
Huetar Caribe	1.013	333	680	1.762	585	1177

Fuente: INA, Unidad de Planificación y Evaluación, bases de datos estadísticas Año 2014.

En relación con los demás sectores prioritarios, se puede mencionar que fueron atendidos 8.416 jóvenes emprendedores, 220 cooperativas, 129 indígenas, 124 personas con discapacidad y 58 asociaciones de desarrollo.

Gráfico N° 12

Costa Rica. INA: SBD Personas beneficiarias, según sector de atención prioritaria. Año 2014.

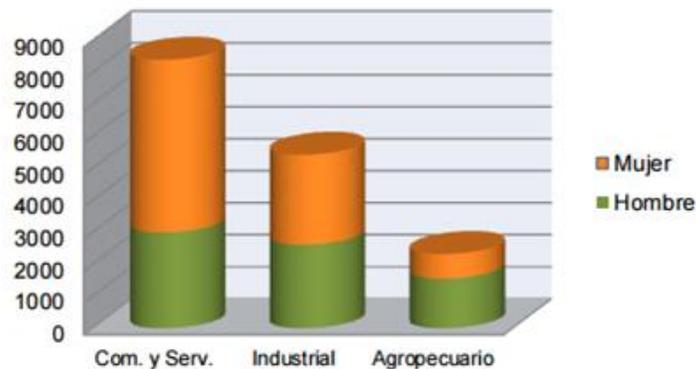


Fuente: INA, Unidad de Planificación y Evaluación, bases de datos estadísticas Año 2014.

Por sector económico según sexo, se puede observar en el siguiente gráfico que el sector con mayor número de participantes es el sector de Comercio y Servicios, el mismo con un alto porcentaje de mujeres; le sigue el sector industrial con un 33,6% de participación y, finalmente, el sector agropecuario con un 14, 4% de atenciones.

Gráfico N° 13

Costa Rica. INA: SBD Personas participantes, por sector económico, según sexo, Año 2014

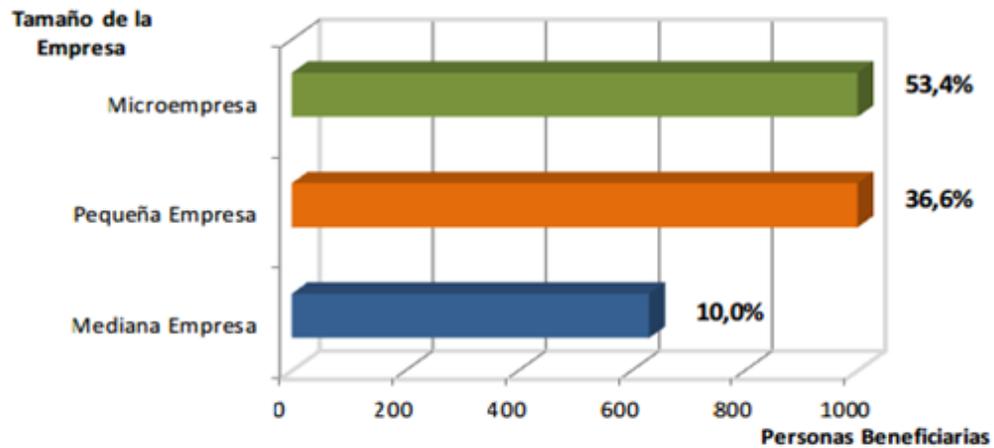


Fuente: INA, Unidad de Planificación y Evaluación., bases de datos estadísticas Año 2014.

Otro dato importante por resaltar, corresponde a la cantidad de empresas que -según su tamaño-, el INA atendió durante el 2014. De acuerdo con lo informado por el INA, se puede afirmar que la mayoría de personas atendidas pertenecen a microempresas (disponen de 1 a 5 trabajadores); de tal forma, que de cada 100 personas atendidas 53 pertenecen a este sector empresarial. El siguiente gráfico muestra dicha situación:

Gráfico N° 14

Costa Rica. INA: SBD Empresas PYME, por personas beneficiarias, según tamaño de la empresa, Año 2014.



Fuente: INA, Unidad de Planificación y Evaluación, bases de datos estadísticas Año 2014.

FINADE: SERVICIOS NO FINANCIEROS Y DE DESARROLLO EMPRESARIAL

Al 31 de diciembre de 2014, los recursos del Fondo de Financiamiento de servicios no financieros y de desarrollo empresarial del FINADE son de ¢1.626.786.239, como se muestra en la tabla adjunta.

Tabla N° 12
Fideicomiso Nacional para el Desarrollo
Recursos por Fondo

Recursos del FINADE						
Fondos	Dic. 13	Part. %	Dic. 14	Part.	Variación	% Var.
Fondo Financiamiento y Liquidez	65.607.346.497	62%	72.114.622.164	63%	6.507.275.667	10%
Fondo Avals y Garantías	38.786.821.335	37%	41.573.961.664	36%	2.787.140.329	7%
Fondo Servicios no Financieros	604.018.654	1%	1.626.786.239	1%	1.022.767.585	169%
Total	104.998.186.486	100%	115.315.370.066	100%	10.317.183.580	10%

Fuente: Dirección General de Operaciones y Finanzas, Secretaría Técnica-SBD.

Con los recursos de este fondo el Consejo Rector de Banca para el Desarrollo impulsa proyectos como los siguientes:

◆ **Asociación Bribripa Kaneblo**

Beneficiarios: 14 familias indígenas bribbris.

Apoyo al emprendurismo: Centro Cultural Bribripa.

Esta actividad económica está ubicada en Salitre, Buenos Aires de Puntarenas, el Centro Cultural Bribripa es una organización constituida por catorce familias indígenas bribbris, quienes ofrecen servicios de hospedaje, alimentación, actividades culturales, visitas guiadas y venta de artesanía.

Los objetivos fundamentales son:

- Fortalecer los valores de la cultura bribbri.
- Manejar en forma integrada áreas de conservación de bosque primario.
- Desarrollar actividades económicas sostenibles.

◆ Programa EHVA

Beneficiarios: Alrededor de 450 mujeres emprendedoras, entre el 2013 y el 2015.

Apoyo al emprendurismo: Sector mujeres empresarias.



En virtud del mandato de ley de brindar apoyo al sector mujeres empresarias, el Consejo Rector de Banca para el Desarrollo y la Asociación Costarricense para las Organizaciones de Desarrollo (Acorde), operan un programa con cobertura a nivel nacional, cuyo objetivo es beneficiar alrededor de 450 mujeres emprendedoras en un lapso de tres años en temas de empresarialismo, habilidades, ventas y autoestima (EHVA). Son capacitaciones gratuitas en coordinación con municipalidades, para preparar a las microempresarias de manera que aprendan conceptos básicos en estrategia, finanzas, mercadeo y ventas.

El objetivo del programa es desarrollar 450 microempresarias entre el 2013 y 2015 con el programa EHVA, en las comunidades prioritarias de atención del Gran Área Metropolitana. Un promedio de seis grupos de 25 empresarias por año.

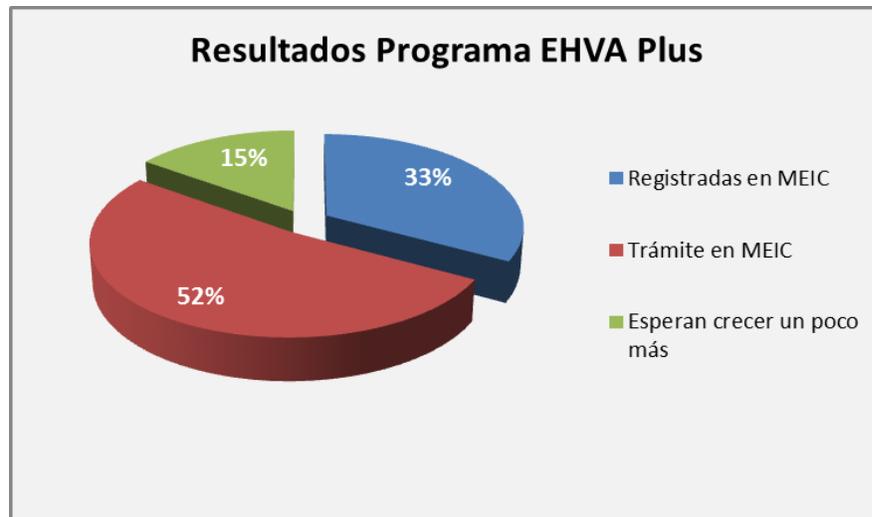
Consiste en el desarrollo metodológico y conceptual de un programa de formación empresarial, el cual abarque fundamentos en la gestión empresarial y de dirección para mujeres emprendedoras o microempresarias. Es un programa con enfoque de género, orientado también a reforzar la autoestima y el liderazgo en las mujeres participantes.

Fueron aprobados un total de ₡32.500 millones para la atención de 450 mujeres, a la fecha se han graduado 382 mujeres por un monto de ₡32.375 millones, con una diferencia de ₡6.350 millones.

◆ EHVA PLUS

Al cierre de 2014, los resultados de este programa se contabilizan de la siguiente forma: un total de 48 graduadas de las cuales -como muestra el siguiente gráfico-, un 52% se encuentra en trámites para registrarse en el MEIC; un 33% ya se encuentra registrado en el MEIC y el resto espera crecer un poco más para avanzar en el registro.

Gráfico N° 15



Fuente: Unidad Comercial Secretaría Técnica, Banca para el Desarrollo, 2014.

Para este programa de EHVA Plus se aprobaron ₡21.609 millones para la atención de 70 mujeres, como se mencionó anteriormente se graduaron 48, esto corresponden a un monto de ₡7.717 millones. Queda pendiente la atención de 22 mujeres.

◆ PMA Programa de Mejora Artesanal

Beneficiarios: 30 artesanos.

Apoyo al emprendurismo: Artesanos emprendedores.



El Programa de Mejora Artesanal (PMA) está dirigido a artesanos emprendedores, cuyo objetivo es promover el desarrollo de productos innovadores con identidad costarricense mediante la aplicación del diseño artesanal.

Este programa nace en el 2007, a partir de la alianza creada entre el sector privado, la academia y el sector público, representados por:

- Britt Costa Rica -Programa de Responsabilidad Social
- Tecnológico de Costa Rica- Escuela de Ingeniería en Diseño Industrial
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio-Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (Digepyme).

Esta iniciativa tiene como objetivo capacitar a los artesanos para la creación y mejoramiento de productos artesanales, mediante herramientas de diseño, mercadeo, producción y propiedad intelectual.

Se han realizado cuatro ediciones desde el lanzamiento de esta iniciativa. Para la IV Edición, participaron 25 artesanos y 27 estudiantes de la Escuela de Diseño Industrial del TEC. Además, se contó con el aporte económico de la Cooperación Interamericana de Inversiones, mediante el Fondo Fiduciario Corea-CII para el Desarrollo de la PYME. La quinta edición cuenta con el apoyo del Sistema de Banca para el Desarrollo.

El Programa de Mejora Artesanal, consiste en un ente sistémico que pretende resolver el problema inmediato de la calidad de las artesanías costarricenses, para introducirlas al mercado y sean aceptadas a través de una mejora tecnológica, el proceso de fabricación, diseño e identificación de canales de comercialización, sin dejar de lado el interés de reflejar en las artesanías la identidad costarricense. Adicionalmente, el Programa refuerza temas

empresariales, tales como: costos, mercadeo y producción, a través de la inclusión de estos módulos.

Los objetivos específicos son: a) fomentar una cultura de innovación, b) compartir las mejores prácticas en el diseño artesanal, c) promover el uso de materiales alternativos en las artesanías, d) fomentar el uso de nuevas formas y técnicas para representar la identidad costarricense en las artesanías y e) promover el apoyo al sector artesanal.

El perfil de los artesanos participantes en el Programa de Mejora Artesanal, debe cumplir con los siguientes requisitos: a) tener actitud innovadora y estar dispuesto a mejorar sustancialmente o desarrollar un nuevo producto o colección, b) comprometerse a dedicar el tiempo que requiere el proceso para las tareas, c) ejercicios, investigaciones y trabajos que se soliciten, c) tener conocimiento práctico aplicado de por lo menos una técnica u oficio artesanal, d) contar con un taller de producción instalado con una producción regular, e) tener canales de distribución (mercado) ya establecidos, f) tener capacidad para invertir en los materiales necesarios para elaborar los prototipos de diseño y producción para la exhibición final; así como para la impresión del material gráfico que se le entregue.

Los participantes del programa son 30 artesanos, que cumplan con el perfil establecido. Las temáticas que se abordan en el programa son:

- Identidad: desarrollo de identidad y temática.
- Diseño artesanal: diseño o mejoramiento de productos.
- Charla y taller diseño de marca.
- Desarrollo de imagen de cada uno de los productos y sus aplicaciones.
- Charla sobre propiedad intelectual.
- Charla sobre costos y presupuesto.
- Charla sobre mercadeo: definición de estrategias de mercadeo para cada producto y diseño de exhibición; conceptos básicos de merchandising para los artesanos.
- Exhibición final: diseño, montaje y exhibición de los resultados del PMA en un lugar concurrido por público diverso.

- Charla y módulo de producción.

Es importante destacar que posterior a la conclusión de los talleres y las asesorías, se contempla la exhibición de los resultados del PMA en un lugar concurrido por público diverso y una premiación en varias categorías a los artesanos.

Indicadores

Para la medición de este programa se establecieron los siguientes tres indicadores:

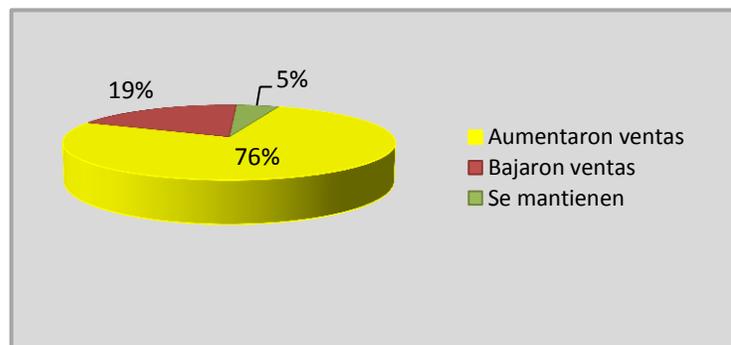
1. Mejoramiento de registro de ventas en un 70% de los participantes en el PMA

Encuesta de ventas	Cantidad	Porcentaje
No contestaron	10	32%
Contestaron	21	68%
Aumentaron ventas	16	76%
Bajaron ventas	4	19%
Se mantienen	1	5%

Fuente: Unidad Comercial Secretaría Técnica Banca para el Desarrollo, 2014.

El siguiente gráfico muestra un indicador importante del resultado del programa, de los 21 artesanos encuestados, un 76% muestra un incremento en sus ventas después del Programa de Mejora Artesanal, un 19% disminuyó sus ventas y un 5% las mantienen.

Gráfico N° 16
Comportamiento de ventas antes y después del PMA



Fuente: Unidad Comercial Secretaría Técnica Banca para el Desarrollo, 2014

2. Incremento de clientes y canales de comercialización en un 80% de los participantes.

Resultados canales de comercialización	Cantidad	Porcentaje
No contestaron	13	42%
Contestaron:	18	58%
Aumentaron canales	10	56%
Disminuyeron canales	3	17%
Se mantienen	5	28%

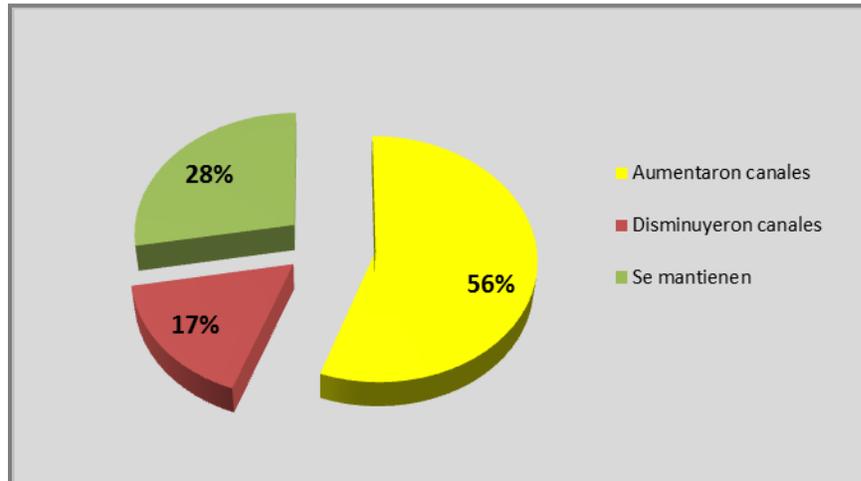
Principal canal que utilizan los artesanos	Cantidad
Ferias	10
Tiendas y mayoristas	9
Clientes directos, amigos, etc	5
Tienda propia	2

Otro dato importante a resaltar es el incremento de clientes y canales de distribución, dato que fue obtenido con base en encuestas de impacto aplicadas a artesanos.

De la información obtenida de 18 artesanos fueron comparados los datos de julio 2013 a diciembre 2104, un 56% logró aumentar sus canales de comercialización, un 28% mantiene los mismos canales y un 17% ha reducido sus canales de comercialización.

Gráfico N° 17

Canales de comercialización



Fuente: Unidad Comercial Secretaría Técnica Banca para el Desarrollo, 2014

3. Incremento de la productividad de los artesanos en el módulo de producción en un 50%.

Tienen los datos iniciales a diciembre 2014; pero no es posible comparar hasta unos seis meses después.

Lo anterior con base en el informe de indicadores de impacto de Programa Mejora Artesanal V Edición 2013-2014, emitido por la institución ejecutora Fundación Tecnológica de Costa Rica FUNDATEC.

❖ **Cámara de Comercio de Costa Rica**

Beneficiarios: 10 empresas.

Apoyo al Programa de Desarrollo de Franquicias Costarricenses: emprendedores y pequeñas y medianas empresas.



Con la Cámara de Comercio de Costa Rica se implementa el Programa para el desarrollo de franquicias costarricenses para la pequeña y mediana empresa.

El objetivo es implementar un programa de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de la estructura formal del modelo de la franquicia, para su expansión a nivel nacional e internacional.

De esta manera, se busca ofrecer apoyo a los emprendedores y las PYMES para:

- Desarrollar y transferir modelos de franquicias exitosas.
- Impulsar negocios exitosos para convertirlos en empresas franquiciadoras.
- Recibir apoyo para el pago de servicios de consultoría y así convertirse en nuevas franquicias, con lo que se replica un modelo de negocio probado.
- Comercializar su franquicia.

El programa cuenta con un apoyo de ₡12.500.000 por empresa, los cuales son recursos de Servicios de Desarrollo Empresarial del Sistema de Banca para el Desarrollo, los mismos son no reembolsables. El empresario aporta ₡2.500.000 de recursos propios y se dirigen para la estructuración formal de las franquicias, a través del acompañamiento de firmas consultoras especialistas en franquicias y siempre amparados bajo la metodología y el acompañamiento del CENAF.

Los beneficios específicos están dirigidos hacia las empresas nacionales que buscan franquiciar como un medio de crecimiento de sus negocios a nivel nacional e internacional.

El programa está dirigido a diez empresas, las cuales han cumplido con los siguientes requisitos:

- Pequeñas y medianas empresas establecidas e inscritas en Costa Rica, que desean crecer por medio de la modalidad de la franquicia.
- Contar con menos de 100 empleados directos
- Tener ventas menores a los US\$5 millones anuales.
- Al menos un año de operación.
- Una marca registrada.
- Un concepto franquiciable.

◆ Capital Semilla

Beneficiarios: 20 proyectos.

Apoyo al emprendedurismo nacional.



Para el programa de Capital Semilla se han desembolsado recursos por ₡463 millones en 20 proyectos; por lo tanto, quedan disponibles un total de ₡578 millones para posteriores proyectos. Además, durante el 2014 se diseñó una estrategia para el emprendedurismo, con el propósito de contribuir al fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento nacional, por medio de acciones e instrumentos dirigidos a apoyar el desarrollo de los emprendedores, la creación de empresas y su crecimiento; de forma tal que esas iniciativas sean capaces de integrarse a la economía nacional y global, así como generar un verdadero dinamismo económico y empleos de calidad.

La propuesta persigue tres objetivos: a) ampliar la base social de los emprendimientos por oportunidad, b) potenciar el capital humano y social emprendedor, y c) mejorar el acceso para el emprendimiento. Lo anterior se aborda mediante cuatro programas específicos, 1) Programa aprendiendo a emprender (Desarrollo de Capital Humano Emprendedor), 2) Programa Microfinanzas (Acceso a Financiamiento a proyectos microempresariales), 3) Programa Seed Capital (Sofisticar el Capital Humano y Social emprendedor) y, 4) Programa Innovafund (acceso a mayor cantidad de recursos, crecimiento de emprendimientos dinámicos de alto valor).

Detalle de desembolsos por fase Capital Semilla	
Fase	Monto
Fase 1	₡240.500.000
Fase 2	₡222.500.000
TOTAL	₡ 463.000.000

A la fecha se han atendido 20 proyectos, durante el 2014 se contempló un total de ocho proyectos, cinco atendidos por AUGÉ, dos por la UNA INCUBA y uno por CARAO VENTURES. Propiamente en el 2014, para la fase uno se desembolsó ₡65.500.000 y ₡ 123.000.000 para la fase dos, para un total desembolsado para el 2014 de ₡188.500.000.

GEM Costa Rica



El Consejo Rector del Sistema de Banca para el Desarrollo, acuerda apoyar la elaboración del Informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014, con recursos del Fondo de Servicios no Financieros del Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE); mediante Acuerdo-AG-1140-136-2014 de la Sesión 136 del 12 de marzo de 2014. El Consejo Rector de Banca, lo hace con el objetivo de apoyar la investigación y el análisis sobre temas de emprendedurismo para la población del país, los cuales permitan contar con datos armonizados de manera sistemática, con la finalidad de que el Sistema de Banca pueda contar con la información sobre la actividad emprendedora en Costa Rica.

Casos de éxito

Caso de Éxito No. 1

Programa para el desarrollo de franquicias costarricenses para la pequeña y mediana empresa

Objetivo:

Implementar un programa de apoyo a las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de la estructura formal del modelo de la franquicia para su expansión a nivel nacional e internacional.

De esta manera se busca dar apoyo a los emprendedores y las PYMES para:

- ✓ Desarrollar y transferir modelos de franquicias exitosas.
- ✓ Impulsar negocios exitosos para convertirlos en empresas franquiciadoras.
- ✓ Recibir apoyo para el pago de servicios de consultoría y así convertirse en nuevas franquicias, con lo que se replica un modelo de negocio probado.
- ✓ Comercializar su franquicia.

Todo ello da como resultado el fomento y la creación de más y mejores empleos en Costa Rica.

Beneficiario: **Mandarina Tropical Juice**



El programa se dirige a empresas nacionales y se desarrolla en Costa Rica.

Cuenta con un apoyo de ₡12.500.000 por empresa, los cuales son recursos de Servicios de Desarrollo Empresarial del Sistema de Banca para el Desarrollo, los mismos son recursos no reembolsables. El empresario aporta ₡2.500.000 de recursos propios. Estos se dirigen para la estructuración formal de las franquicias, a través del acompañamiento de firmas consultoras especialistas en franquicias y

siempre amparados bajo la metodología y acompañamiento del CENAF.

Los beneficios específicos están dirigidos hacia las empresas nacionales que buscan franquiciar, como un medio de crecimiento de sus negocios a nivel nacional e internacional. El programa está dirigido a las empresas que cumplan con los siguientes requisitos:

- Pequeñas y medianas empresas establecidas e inscritas en Costa Rica que desean crecer por medio de la modalidad de la franquicia.
- Contar con menos de 100 empleados directos.
- Tener ventas menores a los US\$5 millones anuales.
- Al menos un año de operación.
- Una marca registrada.
- Un concepto franquiciable.

▪ Principales motivaciones:

Para Mandarina, una motivación para ingresar al proyecto fue que dentro de la visión de negocio está el crecimiento a nivel nacional y necesitaban organizar la parte operacional y de documentación para poder franquiciar formalmente.

Otra motivación es dar el paso para convertirse en franquicia nacional y, posiblemente, dentro de los planes a nivel internacional para aprovechar el apoyo del CENAF y la Cámara de Comercio.

▪ Sobre la empresa, productos y clientes:

Mandarina Tropical Juice Bar es una empresa joven e innovadora, cuyo compromiso radica en ayudar a las personas a obtener buena salud y mejorar sus hábitos alimenticios, sus actividades se orientan a ofrecer una alternativa saludable y divertida de consumir frutas y vegetales frescos.

El concepto de las tiendas de Mandarina Tropical Juice Bar está basado en un bar de jugos en la playa, lo cual replica la forma como el negocio nació, siendo al inicio una barra de jugos de frutas naturales y frescas, con el tiempo la demanda de comida saludable acorde al concepto de los jugos fue aumentando y se convirtió en un restaurante casual, donde se ofrece una gama de opciones alimenticias saludables.

Actualmente maneja modelos de tienda en:

- Centros y plazas comerciales: locales en food court y área de tráfico dentro del mismo.
- Universidades
- Kioscos
- Carretas de jugos: en este modelo no se ofrecen alimentos.

El negocio adapta un concepto que transporta al consumidor a la playa, dentro de espacios urbanos, busca ir con la tendencia de la industria de lo saludable y se enfoca a brindar una oferta de alimentación saludable en un ambiente juvenil y atractivo.

- Crecimiento por etapas

Mandarina Tropical Juice Bar establece su crecimiento en cuatro etapas.

La primera etapa fue su inicio en Tamarindo hace diez años, ahí estuvieron durante cuatro años con dos locales, donde los remodelaron hasta alquilar en un centro comercial frente al hotel Diria, lo cual les generó bastante proyección.

La segunda etapa fue cuando se dieron cuenta de que eran un buen negocio y decidieron expandirse en San José, empezaron a explorar locales en Multiplaza y los demás centros comerciales de bastante tránsito. Se les abrió la opción de tener un local en Paseo de las Flores con una inversión muy fuerte, pagando un derecho de llave al Fogoncito e invirtieron todos los ahorros en ese proyecto, con un local de 38 metros cuadrados y en *food court*. Esta etapa da el inicio del crecimiento en el GAM, desarrollaron una línea de alimentos; pues solo tenían bebidas. Estuvieron un año y medio en el *food court* y negociaron ese local para moverse a la tercera etapa del Paseo de las Flores, con un local más barato y sin las cuotas de mantenimiento tan altas que conlleva el *food court*, además de tener un margen más alto. El derecho de llave fue vendido a Wendys y ellos lograron trasladarse a la tercera etapa, donde vendían el doble y pagaban la mitad de alquiler, con la venta del derecho de llave lograron capitalizar la empresa para seguir creciendo; pues en dos años abrieron cinco locales (en el 2012).

En la tercera etapa ya abrieron tres locales por año, en ese crecimiento se equivocaron en algunos locales y pagaron el crecimiento tan acelerado con algunos cierres, pero se convirtió en aprendizaje; ya que entraron a lugares donde no

<p>debieron entrar como en Paseo Metrópoli y el Coco, pero acertaron con Linconl y Jacó y la UCR.</p> <p>La etapa cuatro, la consideran de estabilización del negocio y hoy son más precavidos con la expansión y esperan aprovechar las franquicias con el fin de seguir creciendo, al lograr minimizar los riesgos y entrar a lugares donde hay mercado.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo y financiamiento: <p>En las diferentes etapas de crecimiento de la empresa han realizado un aporte importante en reinversión y capital. La empresa logró capitalizarse con la venta de los derechos de llave a Wendys. Para otras etapas de crecimiento están buscando financiamiento bancario.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El papel de la innovación: <p>Esta empresa genera procesos de innovación a través de nuevos productos y mejoras en el menú y el servicio.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estado actual de la empresa y desafíos futuros: <p>La empresa tiene las siguientes oportunidades o desafíos a futuro:</p> <p>Posibilidades de crecer local e internacionalmente.</p> <p>Concepto bajo una tendencia de consumo como es lo saludable.</p> <p>Posibilidad de aprovechar la filosofía de “preparar tu propio menú” y hacer de esto la punta de lanza del negocio y aprovecharlo como una diferenciación.</p> <p>Oportunidad de ampliar su menú de alimentos y hacerlo más atractivo, lo cual permitirá captar más clientela.</p> <p>Oportunidad de desarrollar un sistema de fidelización de clientes, con el objetivo de contrarrestar el comportamiento desleal que maneja la industria.</p>
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Factores de éxito: <p>Un factor de éxito es la imagen colorida, tropical, fresca, sana, relajante.</p> <p>Oferta de alimentos enfocados a brindar variedad de alimentos saludables.</p> <p>La preparación de los productos se hace a la vista del cliente, lo cual también da</p>

confianza.

Adaptabilidad del concepto a diversos tipos de mercados geográficos.

Un negocio con equipo de calidad que lo convierte en un concepto que transmite formalidad y excelencia, lo cual se convierte en una barrera alta ante la competencia.

- Aportes a la comunidad y motivos de orgullo de la empresa:

Mandarina Tropical Juice Bar tiene un alto compromiso con la comunidad y cuenta con un programa de responsabilidad social, pues apoyan el deporte nacional y motivan una vida saludable a través del deporte y la buena alimentación.

- Impactos logrados o esperados a futuro:

Mandarina Tropical Juice Bar está en su fase de finalización de la estructuración formal de la franquicia y gracias al proceso de comercialización de su franquicia, otorgó su primera franquicia ya en Costa Rica y espera seguir creciendo a través de este modelo de negocios.

- Asociación Grameen Costa Rica

Caso de Éxito No. 2



PROGRAMA	DETALLE
Breve descripción del programa mundial Grameen.	Grameen Bank en Bangladesh apoya a las mujeres más pobres para alcanzar su máximo potencial, al conectar su determinación y habilidades con los recursos que necesitan. Proporciona acceso a los servicios financieros esenciales. Su metodología ha sido reproducida en más de 100 países y 250 programas en el mundo.
Breve descripción del programa Grameen Costa Rica.	Grameen Costa Rica brinda a las mujeres más vulnerables en las comunidades rurales, oportunidad de lograr sus metas personales, a través de la inclusión de servicios financieros para lograr una vida más digna para ella y sus familias. A través de la metodología Grameen grupal y solidaria, las mujeres reciben el apoyo de recursos financieros, asistencia técnica y capacitación en las zonas de mayor riesgo social.
Objetivo del programa (Costa Rica)	Lograr la inclusión financiera, laboral, económica y social de las mujeres en comunidades más vulnerables, a través

	del otorgamiento de servicios financieros con diversos productos acordes a las necesidades y habilidades de las mujeres, de manera que se desarrollen y exploten su potencial emprendedor.
Cobertura del programa (zonas) Zona Atlántica y Huetar Norte	La cobertura actual es toda la zona Caribe, Turrialba, Sarapiquí, Aguas Zarcas y Upala. Se atienden 400 centros o comunidades. Se proyecta llevar el programa a todo el país.
Indicadores de resultado del programa.	Monto desembolsado en colones desde la apertura de Grameen en Costa Rica, 10,587 millones de colones y hemos atendido a más de 53.000 mujeres. Crecimiento en los negocios: % de participación de cartera de préstamos de microempresa, que pasaron de un préstamo básico a préstamos más grandes en dos años: 13% de la cartera total. Total clientas refinanciadas: 73%.
Indicadores de resultado del social.	Índice de eficiencia social: 18,929.00 colones y en dólares \$35 (este indicador es la relación entre los costos operativos, la cartera y los clientes. Según el estándar internacional de Microrate es considerado como : "Buena eficiencia social").
Impactos del programa.	
Resultados a diciembre de 2014.	
Cantidad de beneficiarias directas por año (2013 y 2014).	2013=7.341 2014=7.393
Cantidad de beneficiarios indirectos por año (familias y otros)	2013=36,705 2014=36,965
Proyección de beneficiarias para el 2015.	2015=12.995 y por familia 64,975

Nombre de beneficiaria: Marta Picado García.

Nombre del proyecto: Costura, cocina y cría de animales.

Crédito del SBD.

1. Lugar donde se desarrolla la actividad empresarial.
 - a. Santa Marta de Bataan de Limón y ventas en San José.
2. Beneficio obtenido de Grameen/SBD:
 - a. Se realizó una entrevista con la señora Picado y se transcribieron sus respuestas.

Ingresó a Grameen en el 2010 con un préstamo de 75,000 colones para venta de comida, la cual elaboraba después de trabajar en las fincas bananeras. Desde esa fecha ha tenido ocho préstamos básicos con montos hasta de 500.000 colones. La inversión de los préstamos han sido para diversificar sus ventas, por lo que además de comida, cría cerdos, gallinas caseras para vender huevos y hace costura. Con el último préstamo básico, compró una máquina de coser para reemplazar la anterior que trae más estilos de puntadas, lo cual le permitió elaborar otros estilos de ropa para vender. Hace un año, se le aprobó paralelamente al préstamo básico, un préstamo de microempresa que invirtió en una máquina Overlock Janome MY Lock 2640, especial para bordar y con puntadas especiales. Después de varios préstamos logró dejar el trabajo en la piñera y con los ingresos generados con los préstamos de Grameen, ha podido sacar adelante a su familia y lograr alcanzar muchas metas en su vida personal. Es una mujer sola y no depende de un salario fijo, sino de su propio esfuerzo e ingenio que día a día utiliza para salir adelante.
3. Principales motivaciones:
 - a. Sus principales motivaciones son sus cuatro hijos, dos están estudiando en la universidad, uno está en la escuela y uno en el colegio.
4. Sobre la empresa, productos y clientes:
 - a. Costura: elabora ropa para niños y niñas, para hombre y mujer, sobre camas, juegos de baño, cortinas, tapetes, entre otros.
 - b. Comidas: vende comidas típicas y postres, también tamales y paty.
 - c. Animales: Tiene gallinas caseras para venta de huevos, cerdos que vende la carne cuando ya están grandes y gallinas exóticas de raza Brahma, las cuales son muy costosas y su huevos también.
5. El crecimiento de la empresa por etapas:

- a. Inició con cajetas, budín y tamal asado que vendía en su pueblo y las fondas de las bananeras.
 - b. En una segunda etapa, continuó con comidas típicas: paty y rice and beans. Sus hijas la apoyan para levantar pedidos en las universidades donde estudian en San José. Las comidas se envían en encomiendas por bus.
 - c. Después, su madre le enseñó a coser y ahora lo hace empíricamente: pero también ha recibido algunos cursos del INA que le han ayudado.
 - d. Las manualidades son por épocas altas:
 - i. 15 de septiembre.
 - ii. 15 de agosto.
 - iii. Navidad, entre otras.
6. Desarrollo y financiamiento:
- a. El estudio de sus hijos y cursos realizados por ella, como por ejemplo la participación en Mujeres del 2000. Con su esfuerzo ha logrado que sus hijos tengan educación.
 - b. Con el financiamiento de ACRG logró adquirir una maquina industrial, para hacer crecer su negocio. Elabora ropa casual, pijamas, vestidos y juegos de ropa para niños.
7. El papel de la innovación:
- a. Costura: creación de ropa que esté a la moda y diseña sus propios modelos.
8. Estado actual de la empresa y desafíos futuros:
- a. Tres veces a la semana hace venta de comidas.
 - b. La costura la hace al por mayor y minorista, que vende desde la casa.
 - c. La comida la distribuye en la comunidad y los hijos también la venden en la universidad.
 - d. Su principal desafío es continuar capacitándose en costura, para elaborar productos de mayor calidad y, en la elaboración de comida, para diversificar su menú.
9. Factores de éxito:
- a. La perseverancia en cada actividad que realiza.
 - b. La pasión.
 - c. La responsabilidad en los pagos de Grameen para seguir creciendo.
10. Aportes a la comunidad y motivos de orgullo de la empresa:
- a. Los servicios de comida distintos que se le ofrece a la comunidad y la innovación en las costuras.
 - b. En las manualidades, ofrece la facilidad de adquirir productos para las temporadas festivas.
 - c. Su mayor orgullo ha sido poder ser independiente y no depender de nadie más que su esfuerzo y la ayuda brindada de quienes la rodean y de ACRG,

ya que con esto, sus hijos han podido estudiar y ella se ha podido realizar como mujer.

11. Impactos logrados o esperados a futuro:

- a. Muchos de los logros realizados y uno de los más importantes ha sido sacar su familia adelante con las actividades realizadas con mucho sacrificio.
- b. Y uno de los frutos esperados es poder llegar tener un taller de costura, donde se pueda exhibir toda la mercadería.

12. Fotografías del caso.



Caso de Éxito No. 3

- **Coopesuperación**
Cooperativa Autogestionaria



El Consejo Rector de Banca para el Desarrollo aprobó este producto para apoyar a empresas cooperativas PYMES, para fortalecer el patrimonio de dichas empresas.

La primera cooperativa beneficiada con este producto es Coopesuperación R.L., la cual vela por desarrollar oportunidades para personas con discapacidad física permanente.

San José, 4 de marzo de 2014. La Cooperativa Autogestionaria de Personas con Discapacidad Física Permanente R.L. (Coopesuperación, R.L.) y el Sistema de Banca para el Desarrollo (S.B.D.), suscribieron este martes, el primer crédito para el fortalecimiento patrimonial de una cooperativa por un monto ₡82.5 millones, siendo esta la primer beneficiaria.

Esta firma permitirá que personas con una discapacidad permanente, puedan fortalecer el patrimonio de su empresa, con el fin de ampliar las oportunidades laborales para personas con padecimientos similares y así aspirar a conseguir un trabajo digno.

El monto total destinado por el S.B.D para las cooperativas, corresponde a ¢500 millones, provenientes del Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE), y se trasladarán por medio de un fideicomiso con el Banco de Costa Rica (B.C.R.) directamente a estas cooperativas.

Cada miembro interesado podrá solicitar el crédito a través de su cooperativa, ante Banca para el Desarrollo por un monto máximo de ¢2.5 millones por asociado.

Entre los requisitos para acceder al crédito se encuentran los establecidos en la Ley 8364 y su reglamento, así como ser asociado a la cooperativa donde se solicita el dinero.

Coopesuperación, R.L. cuya sede se encuentra en Tibás, apoya a personas con discapacidad permanente, que muchas veces se ven privadas de oportunidades laborales y crecimiento personal. Actualmente, la integran 44 asociados.

La cooperativa recibe el apoyo de la Gerencia de Clientes, del Instituto Costarricense de Electricidad (I.C.E.), la cual contrata a sus asociados para que atiendan el centro de llamadas de su Servicio al Cliente en las líneas telefónicas 1115 y 1193, las cuales operan en un 100% con personas con alguna discapacidad permanente.

El Gerente General de Coopesuperación, R.L, Julio Rojas Chavarría, indicó que con el dinero proveniente de la capitalización por parte de Banca para el Desarrollo, se iniciará una reestructuración financiera de la Cooperativa, lo cual permitirá diversificar la atención de negocios similares y así beneficiar a más personas con discapacidad.

Con esto, el Consejo Rector de Banca para el Desarrollo, prevé que el trabajo conjunto que se realizará con las cooperativas y, específicamente con

Coopesuperación, R.L., refleje que el objetivo de lograr una mayor inclusión, se encuentra cada vez más cerca.

La inclusión económica y social "es la bandera que ondeamos con fuerza desde el Consejo Rector y ahora con la unión estos dos modelos, los cuales promueven una misma visión, se mejorará ese sistema solidario e inclusivo para el país. Se podrá lograr un mayor impacto, porque la finalidad de ambos es obtener un mejor ambiente social y económico para todos. Me llena de satisfacción compartir con los asociados de Coopesuperación, R.L. y percibir como una ayuda cual sea, conduce a grandes cambios y no solo exteriormente, con un trabajo o una mejor calidad de vida, sino también a nivel interno con mejor autoestima y un mayor crecimiento como seres humanos".

Los empresarios PYME asociados a una cooperativa pueden dirigirse directamente a la misma, para solicitar el detalle de la información, así como los requisitos correspondientes para su caso específico.

"Generar nuevas oportunidades para estas personas que por una discapacidad permanente muchas veces son excluidas del modelo económico, ese es nuestro mayor objetivo. Tienen mucho que aportar a la sociedad: talento, pasión y ganas de surgir. Gracias a este producto de Banca para el Desarrollo y al contrato con el Instituto Costarricense de Electricidad, estos emprendedores también tendrán la oportunidad de crecer y aportar todavía más a la sociedad costarricense" indicó Julio Rojas.



Caso de Éxito No. 4

- **CoopeTarrazú**



Nuestro café cumple con las siguientes certificaciones:



Es una cooperativa que opera bajo principios de economía solidaria, responsabilidad social y sostenibilidad ambiental, la cual contribuye con el bienestar de la población en su área de influencia; comprometida a proveer café de alta calidad y ofrecer bienes y servicios competitivos.

En 1960

Contaba con 228 pequeños productores de café, la compra del beneficio de café: US\$37.500. La capacidad de beneficiado 4.000 quintales (45 kilos) y un capital inicial de US\$5.800.

En 2015

Miembros 3.400, de los cuales 2.200 son hombre y 1.200 mujeres, con un patrimonio de US\$11.4, un capital social de US\$4.5 mll, actividades de diez unidades comerciales y una capacidad de beneficiado: 280.000 quintales, un total ingresos por año de US\$ 60 millones. (Cafe: 55%. Comercial: 45%).

CoopeTarrazú, fue fundada el 13 de octubre de 1960, por 228 pequeños productores de café, que oscilan entre las dos hectáreas (58%) y las cuatro hectáreas (20%), lo cual representa el 78% de los productores.

Pequeños productores de café

RANGO EN QQ (46 Kgs)		% PRODUCTORES
0-50	2 HECTAREAS	58%
51-100	2-4 HECTAREAS	20%
101-150	4-6 HECTAREAS	8%
151-200	6-8 HECTAREAS	5%
200-250	8-10 HECTAREAS	3%
250 -	más de 10 HECTAREAS	6%

Somos conscientes de que este modelo cooperativo es un sistema eficiente de generación de riqueza, en beneficio de grandes mayorías, donde predominan los encadenamientos productivos y las relaciones equilibradas.

PAPEL DE LA COOPERATIVA EN 53 AÑOS DE EXISTENCIA

• ÍNDICES DE DESARROLLO HUMANO:

- ✓ La cooperativa permitió al productor acceso directo al mercado internacional.
- ✓ Se lograron mejores precios y mejoras en la productividad.
- ✓ Hubo una mejora evidente en el nivel de vida de la población.

ASOCIATIVIDAD EMPRESARIAL Y AGROCADENAS

- Las cooperativas funcionan como una asociación de PYMES.
- Se participa en la agrocadena:



APOYO EN CRÉDITO

- Desde el principio, se sirvió de enlace entre Juntas Rurales de Crédito del BNCR y los productores.
- Estos recursos permitieron:

- ✓ Pago de las aportaciones iniciales.
- ✓ Siembra de nuevas variedades.
- ✓ Impulso a nuevas técnicas agrícolas, como: agroquímicos, fertilizantes, equipos.

YA QUE:

- El productor perdió acceso a recursos.
- Los requisitos eran similares a usuarios de créditos comerciales y personales.
- Se eliminó la garantía prendaria sobre cosecha.
- Las cooperativas, habían deteriorado sus finanzas en la realidad de los precios bajos.
- Se eliminó el crédito dirigido y la asistencia técnica.

Ocupamos una banca que no proceda como el banquero tradicional...

- *“que presta el paraguas cuando está de verano y lo quita cuando empieza a llover”.*

DURANTE UN LARGO PERÍODO EL PRECIO DEL CAFÉ



Es evidente la caída del precio del café a la fecha.

El abandono de la actividad se manejó como opción...

- Como caído del cielo, plan piloto con Recursos de FINADE/SBD para atención de la emergencia de la Roya.
- En un trámite de quince días los recursos estaban disponibles.
- Los productores acudieron a la cooperativa y se les dieron los créditos requeridos.

¿Qué permitieron los recursos?

- Aplicación de paquete tecnológico que contuvo el avance de la Roya.
- Mantener en la mata una florea favorable, que con fertilización, permitió un cuaje adecuado y tener una excelente cosecha.
- Atención del resto de labores necesarias para una plantación sana como poda, manejo de sombra, control de malezas.

¡Gracias al SBD...

- Se tuvo una cosecha histórica en la zona.
- Se mantuvo a la Roya en niveles de infección bajos.
- Los productores se mantuvieron en la actividad.
- CoopeTarrazú logró recaudar y depositar a FINADE la totalidad de los créditos girados en el 2013 y 2014.

¿Por qué se impacta la economía social?

- Son 3.200 productores, de los cuales más de 1.200 se acogieron al crédito para un total de 3.000 millones (en el 2014 fueron 1.000 con un total de 2.000 millones).
- Esta cantidad de familias que, por un promedio de cuatro hijos más consorte, abarcaría 6.000 personas; en una población de 32.000, representa el 18%.
- ¿Cuál programa social por más eficiente que sea podría tener tal impacto?

¿Por qué se impacta la economía social?

- Los recursos que se giran se inyectan a la economía local, en los encadenamientos directos e indirectos: trabajadores y recolectores, comercios, proveedores de bienes y servicios.
- Economías fuertes en la periferia, liberan presión al GAM.

**SOLO JUNTOS PODREMOS SALIR ADELANTE...pero con BANCA PARA EL
DESARROLLO**





Unos de los últimos proyectos es el denominado

“Café Comunitario”

Consiste en darle trazabilidad al café y promocionarlo de una comunidad específica y resaltar sus cualidades; lo que tiene como incentivo para los productos y la comunidad son premios para ser invertidos en la misma comunidad.



IMPACTO EN LA ZONA

- Generación de empleo: 400 plazas en época de recolección (220 permanentes).
- Más de \$2,5 millones en salarios y beneficios.
- Más de \$35 millones en pago de café.

- Otros aportes a la economía local (transportes, electricidad, etc.) \$1.5 millones.
- Más de \$30 millones se queda en la economía local.
- Cantidad de inmigrantes en época de recolección: 15.000 inmigrantes, indígenas Gnöbes y nicaragüenses.
- Equilibrio en precios y servicios en las comunidades.

IMPACTOS SOCIO ECONÓMICOS MONOCULTIVO

- La economía local depende de los precios internacionales del café.
- Migraciones dentro y fuera del país.
- Inmigraciones en tiempo de cosecha.
- Sobreuso del suelo en una zona de características forestales (28% posible, 37% café).
- Perfil sociológico del habitante determinado por la pasividad de la actividad.

IMPACTOS

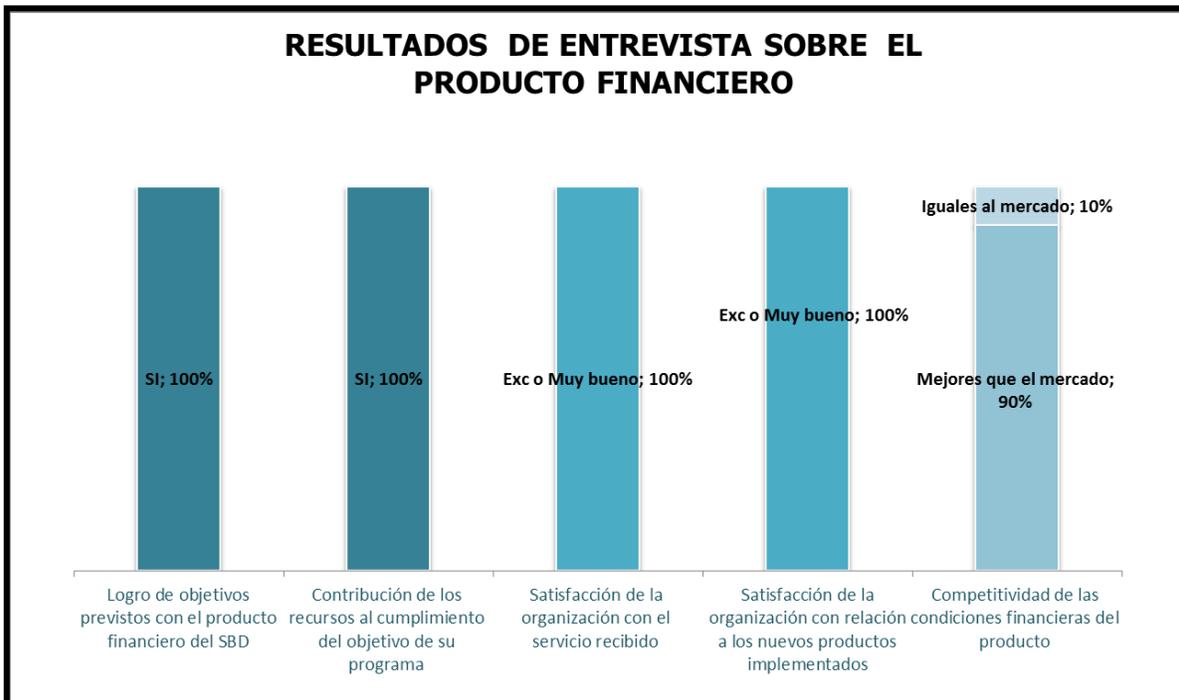
BANCA PARA EL DESARROLLO

INCLUSIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

**Entrevistas a Operadores Financieros acreditados
con la finalidad de conocer los impactos en los beneficiarios,
sus empresas, familias y comunidades**

De la encuesta realizada a operadores financieros, se obtienen los siguientes resultados.

Gráfico N° 18

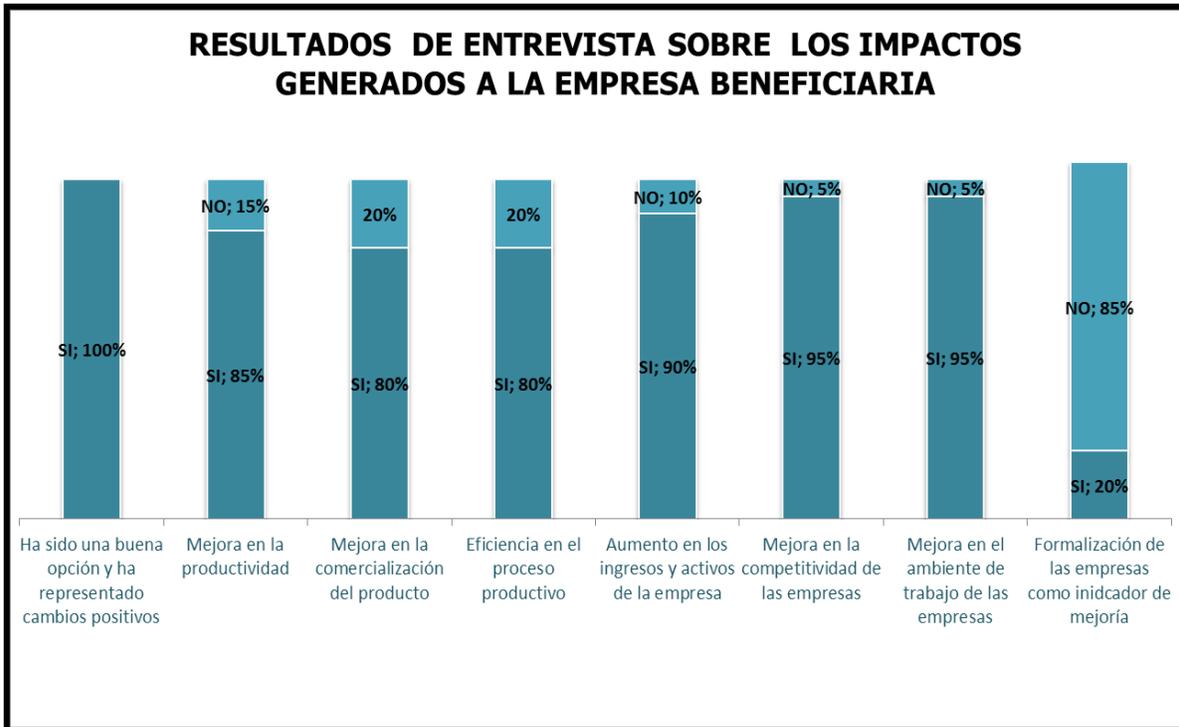


A las preguntas realizadas a los operadores financieros sobre la utilidad del producto financiero del SBD, el 100% respondió que logró los objetivos previstos con el producto financiero del SBD.

El nivel de satisfacción de los operadores entrevistados se denominó como excelente o muy bueno en un 100%, al consultarles sobre el nivel de satisfacción de la organización, según los nuevos productos implementados.

El 100% de los entrevistados califica de SI la satisfacción de la organización, con respecto al servicio recibido por el SBD.

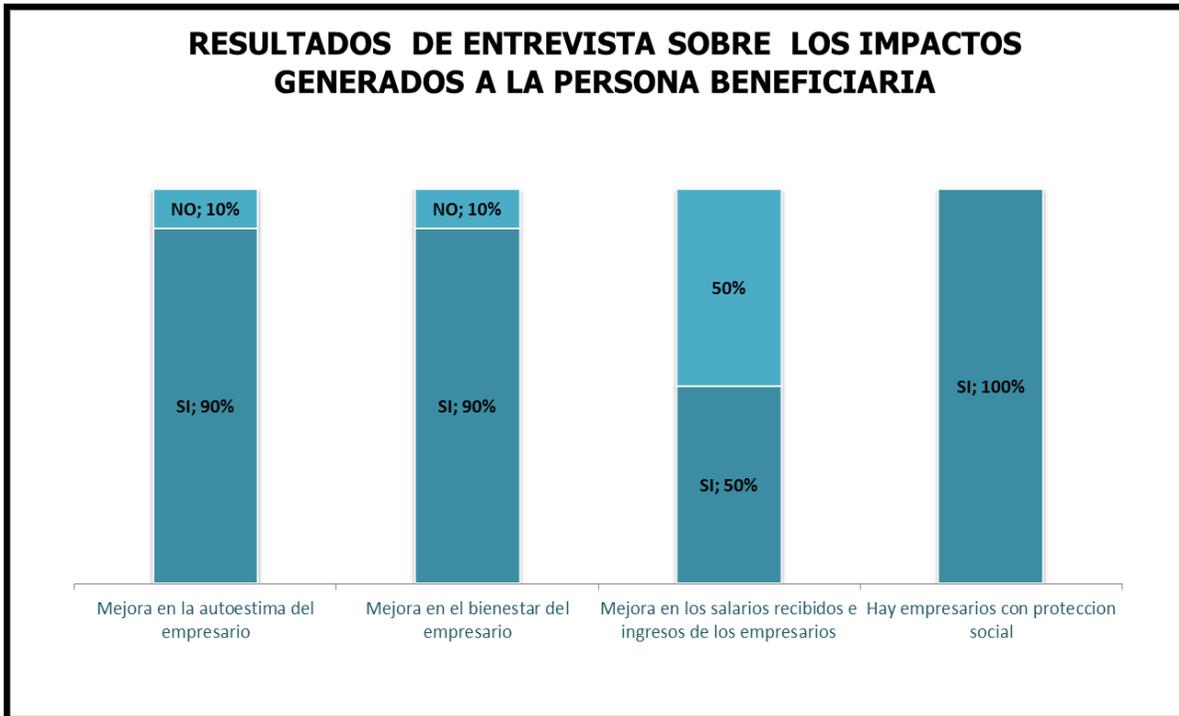
Gráfico N° 19



En relación con las preguntas realizadas a los operadores financieros de la muestra sobre los impactos generados en las empresas beneficiarias, se tienen que:

- El 80% de los entrevistados menciona que con los productos del SBD han obtenido mejoras en la comercialización de los productos.
- El 95% indica que les ha permitido mejorar el ambiente de trabajo en las empresas beneficiarias.

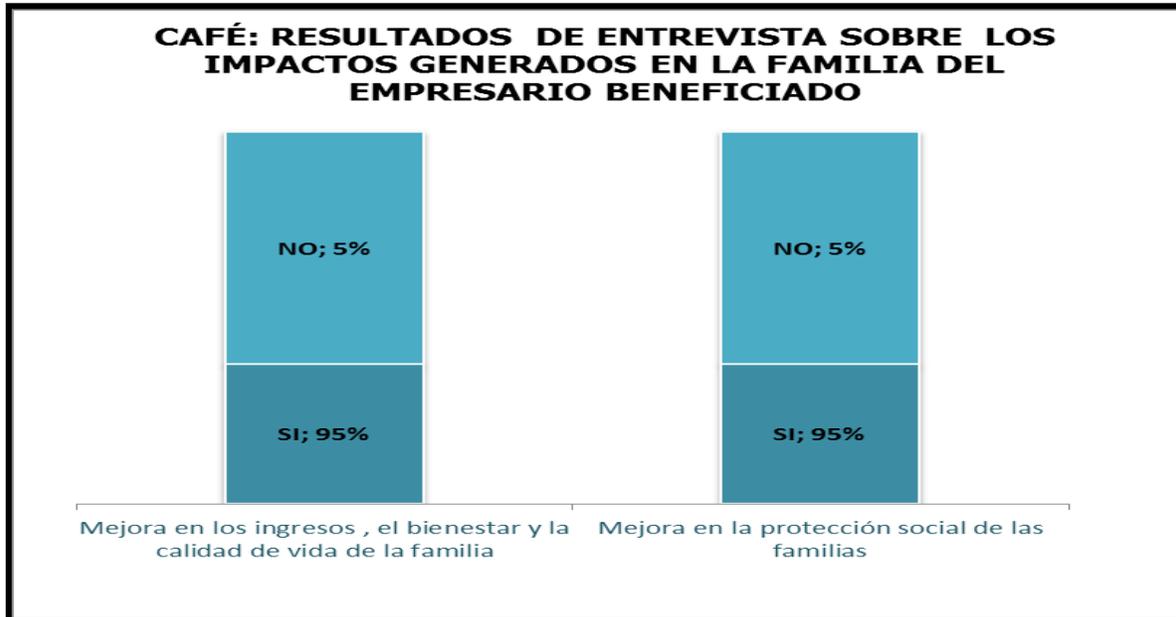
Gráfico N° 20



De acuerdo con la pregunta sobre los impactos generados a la persona beneficiaria de los recursos indican lo siguiente:

- El 90% menciona que ha mejorado el autoestima del empresario.
- El 90% dice que ha mejorado el bienestar del empresario.
- El 50% indica que se ha evidencia mejoras en el aumento de salarios.
- El 100% de los entrevistados comenta que ha podido mejorar su protección social.

Gráfico N° 21



A las preguntas realizadas sobre el impacto generado sobre las familias de los beneficiarios, se tienen las siguientes respuestas:

- El 95% indica que han mejorado los ingresos, el bienestar y la calidad de vida de las familias beneficiarias.
- El 95% de los entrevistados menciona que ha mejorado la protección social de las familias.

Gráfico N° 22



A las preguntas realizadas a los operadores financieros sobre la percepción de los impactos realizados a nivel de la sociedad, indican lo siguiente:

- El 50% que ha mejorado en un 50% el acceso al empleo en la comunidad.
- El 100% de los entrevistados indica que en un 100% existen las posibilidades de acceso de las mujeres al financiamiento.