

EFFECTOS DEL CRÉDITO EN EL BIENESTAR SOCIOECONÓMICO DE LOS MICROEMPRESARIOS Y LAS MICROEMPRESARIAS.

M.E.D Manuel Chaves Núñez¹

M.E.D Karla Meneses Bucheli²

M.Sc Martín Parada Gómez³

Escuela de Economía, Universidad Nacional

Resumen

Este artículo explora el efecto social y económico que causan las políticas de financiamiento orientadas hacia las micro, pequeñas y medianas empresas en el mercado local y regional en Costa Rica. El microcrédito ha sido una valiosa herramienta de desarrollos de las Mipymes en países desarrollados. La experiencia del FIDEICOMISO-IMAS-BANACIO es uno de los más importantes en Costa Rica para apoyar a los pequeños productores localizados en las regiones más vulnerables como el sur, atlántico y norte del país. Este modelo muestra los efectos cuantitativos y cualitativos del microcrédito sobre variables fundamentales como la producción, empleo, ingresos y habilidades humanas. La principal conclusión radica en afirmar que el microcrédito causa efectos positivos en las capacidades competitivas de las Mipymes así como beneficios sociales sobre las familias que han desarrollado microempresas en las regiones más pobres de Costa Rica.

Abstract

This paper explores the social and economic effects of financing policies oriented at small and medium size enterprises in the local and regional market in Costa Rica. The microcredit has been and useful tool to develop SMEs in developing countries. The experience of the FIDEICOMISO-IMAS-BANACIO is one of the most important in Costa Rica to support small producers located in vulnerable regions such as South, Atlantic and North among others. This model show quantity and quality effects of the microcredit on essential variables like production, employment, incomes and human skills. The main conclusion claim that microcredit causes positive effects on the competitive skills of SMEs as well as social benefits on some families that have been developing enterprises in poor regions in Costa Rica.

Palabras Clave

Mipymes, microcrédito, política pública, bienestar socio-económico, competitividad.

Key words

Small and Medium size enterprises, microcredit, public policies, social and economic welfare, competitiveness.

¹ Académico y coordinador del Proyecto FOCCO-MIPYME de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional.

² Académica e investigadora del Proyecto FOCCO-MIPYME de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional.

³ Director de la Escuela de Economía de la Universidad Nacional.

1. Introducción

El acceso al crédito ha sido identificado como uno de los principales factores críticos que limitan el adecuado desempeño de las microempresas. Ante esta realidad, en el país se han promovido un conjunto de políticas públicas de financiamiento de microcréditos en busca de mejorar el desempeño empresarial y el bienestar socioeconómico de la población, principalmente dirigida a personas de escasos recursos. En esta dirección, el IMAS ha otorgado créditos a microempresarios a través del FIDEICOMISO 3204 con el objetivo de mejorar su bienestar socioeconómico. Sin embargo, los efectos que estas ayudas han tenido en la población beneficiada son poco conocidos, motivo por el cual el desarrollo de la presente investigación resulta coherente con las necesidades de evaluación de las políticas públicas aplicadas en este campo. Por lo tanto, la gran interrogante es ¿ha logrado el crédito mejorar las condiciones socioeconómicas y la formación empresarial de las familias beneficiadas por el IMAS a través de los programas de Fideicomiso?

Incluyendo esta introducción, el artículo consta de seis apartados. El segundo capítulo explica el referente metodológico que se utilizó en la investigación. En el tercer apartado se expondrán las condiciones sociales que presentaban los (as) microempresarios (as) antes de haber recibido el microcrédito. Seguidamente se hace referencia al perfil económico (empleo, ingresos y posesión de activos) previo al crédito mostrado por los (as) beneficiarios (as). Para analizar integralmente los efectos del crédito, en la quinta sección, se hace un balance de la formación humana y de empresariedad de los (as) beneficiarios (as). En el capítulo sexto se presentan los efectos del crédito en el bienestar de los (as) beneficiarios (as) en la empresa, hogar, formación humana y empresariedad. Por último, se presentan los principales lineamientos estratégicos que se sugieren para mejorar los efectos del crédito en el bienestar socioeconómico de la población a la que se destina.

2. Referente metodológico

La estrategia metodológica del estudio combinó tres técnicas de investigación, cualitativas y cuantitativas, aplicadas a 100 beneficiarios (as) del fideicomiso para lograr una identificación integral de los efectos del crédito sobre el

bienestar económico, social y formación humana. Las técnicas utilizadas para recopilar la información fueron: cuestionarios, grupos focales y observación directa. Además, por medio de la información contenida en las Fichas de Información Social (FIS)⁴ de los (as) beneficiarios (as) del FIDEICOMISO 3204 se elaboró el perfil del bienestar socioeconómico mostrado antes de haber recibido el crédito.

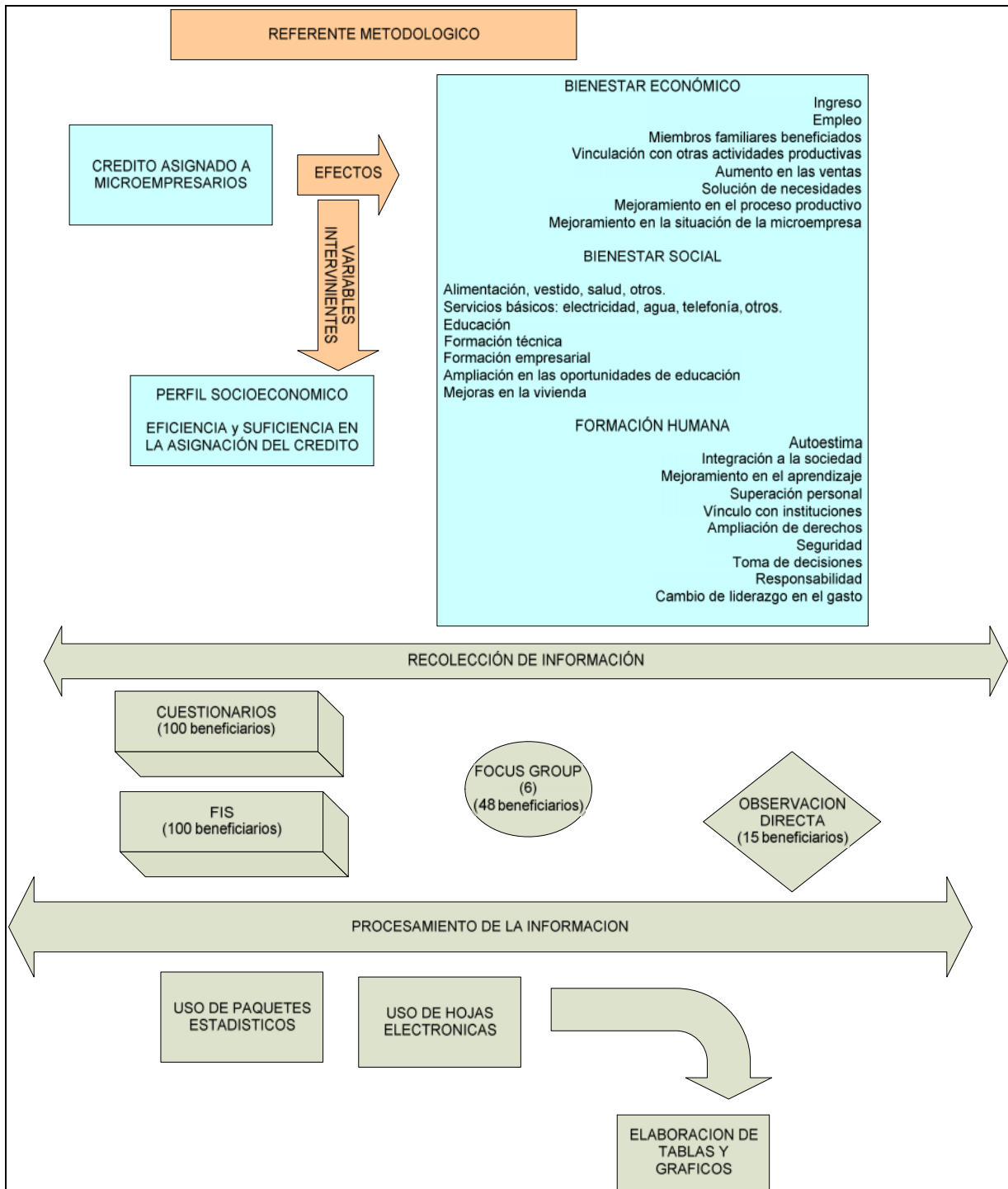
La muestra seleccionada para la investigación se distribuye entre las diez gerencias regionales del IMAS, incluyendo a un total de 23 cantones y 45 distritos del país. El 63% de las familias son de la zona urbana y el restante 37% de la zona rural. En su mayoría (97%) son costarricenses y únicamente el 3% son de origen extranjero, específicamente nicaragüenses. El rango de edad que concentra la mayor parte de la muestra (40%) se ubica entre los 40 y 50 años, seguido por edades entre los 31 y 41 años (36%), el 8% tiene entre los 20 y 30 años y el restante 16% está en el rango de más de 52 años.

Los (as) beneficiarios (as) son en su mayoría jefes de hogar (72%). Sin embargo, hay un porcentaje importante de las parejas del jefe de hogar que han solicitado el crédito (25%), el restante 3% corresponde a créditos entregados a hijos, hermanos, cuñados y otros parentescos con el jefe de hogar. De las 53 mujeres beneficiadas, 29 son jefas de hogar y de los 47 hombres beneficiados 41 ocupan esta posición.

De los recursos entregados, el 89% se colocaron en 2005 y el 11% restante en 2004. Aproximadamente la mitad los beneficiarios recibieron recursos mayores a los 600.000, una tercera parte de ellos recibieron entre 300.000 y 600.000 y el 14% recibieron menos de 300.000 (cuadro 1).

⁴ Instrumento que captura las principales características económicas y sociales de los núcleos familiares de las personas y que funciona sirve de base para seleccionar la población que es sujeta de los diversos mecanismos de asistencia social que presta la institución.

Ilustración 1.
Referente metodológico de la investigación. 2007



Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

Cuadro 1.
Recursos colocados por el IMAS a través del Fideicomiso. 2007

Monto (colones)	Porcentaje
150.000 a 300.000	14
301.000 a 600.000	31
601.000 a 1.200.000	29
más de 1.200.000	22
No disponible	4
Total	100

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

3. Perfil Social de los (as) beneficiarios (as).

El microcrédito otorgado por el FIDEICOMISO 3204 del IMAS pretende mejorar las condiciones socioeconómicas de la población que califica para recibir apoyo institucional. Para conocer el efecto que el crédito ha provocado sobre el bienestar de la población apoyada por la institución es necesario conocer las características que presentan las personas y hogares antes de recibir la ayuda. A continuación se presenta una descripción de las condiciones socioeconómicas que presentan los (as) microempresarios (as) antes de ser sujetos (as) de crédito.

a) Vivienda

Las características de los hogares respecto al estado de la vivienda se describe según los tres criterios utilizados en las FIS: protección ambiental, hacinamiento y saneamiento y bienestar.

i) Protección Ambiental

Los criterios para evaluar las condiciones de protección ambiental se relacionan directamente con las características específicas de la construcción de las viviendas: paredes, piso y techo.

El balance hecho para cien beneficiarios es bastante positivo en materia de protección ambiental. Por ejemplo, el 58% ha utilizado materiales duraderos para la elaboración de las paredes, tales como bloques, baldosas, ladrillos y concreto. No obstante, existe un grupo de beneficiarios que han atizado materiales de no tanta duración como palma de bambú y materiales de desecho. En términos del tipo de piso se puede observar que una gran parte de los beneficiarios han hecho pisos duraderos, básicamente, contruidos con cerámica o cemento puro. Los

techos de las viviendas son de cemento y la diferencia se hace con respecto aquellos que tienen cielo raso (40) y otras que no lo tienen (55), se puede indicar que pocas viviendas tienen techo de palma o bambú.

Cuadro 2.
Características de las viviendas. 2007

Materiales Pared	Porcentaje
Bloque, Baldosa, Ladrillo, Concreto.	58
Pared forrada	5
Pared sin forro	21
Zócalo	12
Palma bambú Caña	2
Material de desecho	2
Total	100
Materiales Piso	
Cerámica, Mosaico, etc.	38
Cemento	46
Madera	12
No tiene	2
Otra	2
Total	100
Materiales Techo	
Zinc, Asbesto, Cemento, Teja, Otro, Con Cielo Raso	40
Zinc, Asbesto, Cemento, Teja, Otro,	55
Palma, Bambú, Caña	5
Total	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la FIS. Unidad Ejecutora, IMAS.

ii) Hacinamiento

El segundo criterio de evaluación de las condiciones de la vivienda es a través del hacinamiento, el cual se relaciona con la existencia o no de condiciones cómodas de convivencia en los hogares. Para su explicación se identificó que en promedio hay 4 personas en cada hogar, concentrándose la mayoría en un rango de 4 a 6 habitantes (cuadro 3). Por otra parte, el número de habitaciones promedio por hogar es de 2 dormitorios. Es decir, en el promedio de los hogares duermen dos personas por habitación.

Cuadro 3.
Número de habitantes por hogar. 2007

Rango de habitantes	No. De hogares
1 a 3	31
4 a 6	59
Más de 6	10
Total	100

Fuente: FIS. Unidad Ejecutora, IMAS y Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

Una mayor desagregación de ambas variables permite concluir que son algunas las familias que viven en condiciones de hacinamiento. Por ejemplo, en ocho viviendas el hacinamiento es un verdadero problema, tres hogares formados por 1 a 3 personas no tienen dormitorios y en cinco hogares con el mismo número de miembros duermen en una sola habitación. Otro caso extremo es el de un hogar de más de 6 personas durmiendo en un solo dormitorio. De igual

manera, se identifican pocos hogares en los que el hacinamiento no es un problema, para este último caso se encontró que en cuatro viviendas existe un dormitorio por habitante (cuadro 4). El hacinamiento es un factor socioeconómico altamente limitante para mejorar las capacidades de desarrollo de las empresas y la calidad de vida de las familias, principalmente en aquellos hogares que ubican su actividad productiva dentro de las casas.

Cuadro 4.
Número de dormitorios según número de miembros del hogar a/. 2007

No. De Dormitorios	Rango de miembros del hogar			Total
	1 a 3	4 a 6	Más de 6	
0	3	4	0	7
1	5	5	1	11
2	18	24	4	46
3	4	16	5	25
4	0	5	0	5
5	0	1	0	1
Total	30	55	10	95

a/ No se cuentan los 100 hogares completos por las siguientes razones: un hogar no responde y para los otros cuatro no se encontró la FIS por ser beneficiarios únicamente del programa de Ideas Productivas.

Fuente: Elaboración propia con datos de la FIS. Unidad Ejecutora, IMAS.

Los beneficiarios muestran hacinamiento en varios hogares medido por la relación dormitorios por habitante. También, se evidencian limitaciones de espacio con respecto a los aposentos para otros usos. El rango promedio de otros aposentos (sala, cocina, baño, otros) por hogar es de 1 a 2, aproximadamente el 90% de las viviendas tienen estas características. Hay casos particulares que no presentan problemas de hacinamiento. En nueve hogares se identificaron 3 aposentos adicionales a los dormitorios y en un caso se encontró un hogar con 6 espacios extras a los dormitorios.

iii) Saneamiento y Bienestar:

En este apartado se valora las condiciones de acceso a servicios básicos de los hogares (agua, luz y baño). La mayor parte de los (as) beneficiarios (as) tienen acceso a agua potable, servicio eléctrico y acceso a un servicio sanitario independiente para uso de los miembros del hogar. Sin embargo, el tratamiento de aguas negras no es el más apropiado, a pesar de que el 73% cuentan con tanque séptico, hay un 25% que utilizan sistemas de eliminación de excrementos como cloacas y letrinas (13% y 12% respectivamente) y el restante 2% no tiene ningún sistema. Por otra parte, el pago de la electricidad está en el rango de la tarifa básica para la mayoría de los hogares. El

55% pagan entre 3.000 y 6.000 colones por mes, un 21% pagan entre 6.000 y 9.000 colones y el restante 24% pagan más de 9.000 colones. Además, el 92% tienen medidor, el 4% pagan sin medidor y el restante 4% no lo tienen. El alto porcentaje de personas que pagan más de 9000 colones por mes responde al consumo de luz de las microempresas ubicadas dentro del hogar, como es el caso de las costureras.

A pesar de que la mayor parte de las viviendas cuentan con acceso a servicios básicos, hay once hogares que no presentan las condiciones básicas de saneamiento y bienestar. Estas viviendas no tienen acceso a agua potable, su abastecimiento es por medio de pozos, agua de lluvia, ríos o quebradas. Por otro lado, cuatro de estas viviendas tampoco cuentan con servicio eléctrico y seis de los mismos no tienen baño.

Las características de la mayoría de los hogares de los (as) beneficiario (as) los (as) ubican en hogares con características de pobreza, presentan hacinamiento, inadecuado tratamiento de aguas, y condiciones inadecuadas de infraestructura. El acceso a servicios básico (agua y luz) es la única condición que satisface más de la mitad los (as) beneficiarios (as).

b) Salud y Educación

Los (as) beneficiarios (as) en su mayoría tienen buenas condiciones de salud en lo que se refiere a limitaciones físicas permanentes o temporales, a pesar de que se identificaron 12 personas que se salen de esta condición; 8 personas con limitaciones físicas temporales y 4 con limitaciones físicas permanentes.

La mayor parte de los (as) beneficiarios (as) no presentan problemas de tipo psicológico; sin embargo, hay nueve casos de beneficiarias que enfrentan o han enfrentado problemas de este tipo, principalmente se refieren a los casos de abandono y violencia intrafamiliar.

Según nivel educativo se determinó que todos los beneficiarios están alfabetizados aunque no en los niveles adecuados. Por ejemplo, todos saben leer y escribir, algunos con mayor grado de avance que

otros. El 60% tienen primaria, con secundaria académica hay un 33%, secundaria técnica un 3%, únicamente una persona tiene estudios universitarios y tres personas no tienen ningún tipo de formación. Además, se observa que el 98% no ha asistido de forma regular a los centros de enseñanza.

El nivel educativo mantiene una relación positiva con el nivel de ingreso. Por ejemplo, en el cuadro 5 se observa que el 100% de los beneficiarios que no tienen ningún tipo de formación se ubican en los quintiles de menores ingresos (I y II quintil) mientras que el único beneficiario que tiene formación universitaria se ubica en el quintil de mayores ingresos (V quintil). El bajo perfil educativo de los beneficiarios fortalece la necesidad de impulsar mejoras en la formación empresarial, humana y técnica que les permita desarrollar las destrezas necesarias para desarrollar empresas exitosas.

Cuadro 5.
Quintil de ingreso^{a/} según nivel educativo. 2007

Quintil	Ciclo de Enseñanza				
	Ninguno	Primaria	Secundaria	Secundaria	Universitaria
I	33.3%	68.4%	37.5%	66.7%	0.0%
II	66.7%	22.8%	31.3%	33.3%	0.0%
III	0.0%	5.3%	25.0%	0.0%	0.0%
IV	0.0%	0.0%	3.1%	0.0%	0.0%
V	0.0%	3.5%	3.1%	0.0%	100.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

a/ Los rangos de ingresos para cada quintil son los siguientes: 0 – 50.000 (I), 51.000-100.000 (II), 101.000-150.000 (III), 151.000-200.000 (IV) y más de 200.000 (V).

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía con datos de la FIS. Unidad Ejecutora, IMAS.

El bajo nivel educativo de los (as) beneficiarios (as) se generaliza en la mayoría de los miembros del hogar. Por ejemplo el 24% de los conyugues o parejas tienen primaria completa, 17% secundaria incompleta, 15% ningún nivel educativo y apenas 8% cuenta con universidad (5% incompleta y 3% completa). Además de los conyugues o parejas se encontró que los otros miembros que habitan en el hogar (tíos, sobrinos, padres) mostraron niveles de escolaridad igualmente bajos.

4. Perfil económico de los (as) beneficiados (as)

La estabilidad económica no está asegurada para los (as) beneficiarios (as). A pesar de que el 42% presentan condiciones de trabajo estable hay un porcentaje similar (42%) que depende de trabajos ocasionales, un 11% son amas de casa, 2% desempleados y el restante 3% son estudiantes y pensionados. Según categoría ocupacional más de

la mitad trabajan por cuenta propia (63%) y sin categoría ocupacional hay un 20% (cuadro 6).

Cuadro 6.
Categoría ocupacional de los beneficiarios del crédito otorgado por el IMAS. 2007

Categoría Ocupacional	Porcentaje
No tiene	18,8
Trabajo No Remunerado	1,0
Asalariado Sector Público	2,1
Asalariado Sector Privado	14,6
Cuenta Propia	63,5
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la FIS. Unidad Ejecutora, IMAS.

El ingreso principal promedio mensual es de aproximadamente 65.000 colones, los rangos que concentra a la mayor parte de los beneficiarios está entre los 0 y 150.000 colones (83,4%). Además, el 90% de los beneficiarios dependen

únicamente del ingreso principal lo cual ubique a las familias en condiciones económicas altamente vulnerables. Al relacionar el rango de ingresos con el número de miembros del hogar se fortalece la conclusión anterior. Es decir, hogares promedio de 4 habitantes viven con un ingreso de 50.000 a 100.000 colones por mes y en promedio el 75% de los hogares viven con 92.000 colones (cuadro 7).

Cuadro 7.
Rango de ingreso mensual. 2007

Rango	Porcentaje
0 a 50.000	56,3
51.000 a 100.000	27,1
101.000 a 150.000	11,5
151.000 a 200.000	1,0
Más de 200.000	4,2
Total	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la FIS. Unidad Ejecutora, IMAS.

El cuadro 8 muestra que existe diferencia de ingresos entre los hombres y las mujeres que se ubican en los quintiles de ingresos más bajos (quintil I y II). El 65% de las mujeres se ubican en quintil de menor ingreso (quintil I) en comparación con el 47% de los hombres. Sin embargo, esta diferencia se reduce significativamente conforme los ingresos aumentan. Por ejemplo, en el quintil de mayores ingresos (V quintil) la diferencia entre ambos es muy baja.

Cuadro 8.
Quintil de ingreso según sexo. 2007
(porcentaje)

Quintil	Sexo	
	Masculino	Femenino
I	46,7	64,7
II	31,1	23,5
III	17,8	5,9
IV	0,0	2,0
V	4,4	3,9
Total	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la FIS. Unidad Ejecutora, IMAS.

A pesar del bajo nivel de ingreso de los (as) beneficiarios (as), el 79% tienen seguro social. El 20% lo pagan de forma voluntaria, 19,8% tienen seguro familiar, 21% estatal y el 6,3% tienen seguros directos. Además de las características de ingreso y condición de aseguramiento, un porcentaje importante de las familias cuentan con algún tipo de subsidio (53%), el restante 47% no lo tienen. Los tipos de ayuda recibidos son: bonos

de vivienda (19%), ayudas del IMAS (3%), otros no identificados.

Otro criterio que se debe incluir para evaluar las capacidades económicas es el patrimonio de los (as) beneficiarios (as). Para la valoración de este criterio se toman en cuenta los siguientes activos físicos: vivienda, lotes, transporte y electrodomésticos.

El 50% de los (as) beneficiarios tienen casa propia. Si a este porcentaje se le suman las personas que viven en casas prestadas o casa propia en lote prestado el resultado asciende al 63%, lo cual ubica a estas familias en una situación socioeconómica más favorable en comparación al resto de la población. El beneficio de estas familias consiste en el ahorro del pago de alquiler aumentando la posibilidad de destinar dichos recursos a otros gastos de consumo básico. Del restante 37% de las familias que deben orientar parte de sus ingresos al pago de la vivienda, se encontró que el 14% están por conseguir casa propia (tienen las cuotas al día), 4% tienen pagos pendientes de la compra del hogar, 13% pagan alquiler y restante 6% se ubica en la categoría otros. Finalmente, se encontró que un 13% tienen fincas y otras construcciones, 9% y 4%, respectivamente.

Con relación a la tenencia de electrodomésticos, más de la mitad poseen este tipo de bienes (52%). Los activos más frecuentes en los hogares son: televisión (81%), refrigeradora (74%) y lavadora (69%). Un menor porcentaje de los beneficiarios tienen VHS (7%) y equipo de sonido (31%). Además, un 67% tienen servicio telefónico y apenas un 8% cuentan con un medio de transporte propio o prestado.

5. Formación Humana y de empresariedad de los (as) beneficiados (as).

Los efectos del crédito en el bienestar usualmente se asocian con las condiciones económicas de los (as) beneficiarios (as). No obstante, desde una perspectiva más integral debe indicarse que el crédito afecta la formación humana y la capacidad empresarial de los (as) beneficiarios (as). La relación entre el crédito y la formación humana se origina porque es de esperar una mejoría en la autoestima, responsabilidad, disciplina y seguridad personal en aquellos (as) que son beneficiarios (as) del crédito. La relación entre el crédito y la formación empresarial surge porque

los (as) beneficiarios (as) deben enfrentar el reto de administrar y asignar eficientemente los recursos dentro de la actividad productiva que realizan, lo cual les exige educarse continuamente en materia de empresariedad.

El grupo de beneficiarios (as) que han recibido el crédito evidencian que el 49% no ha recibido ningún tipo de formación y el 51% si lo ha hecho. Con respecto al tipo de formación que los beneficiarios tenían antes de recibir el crédito debe indicarse que un 13% se ha capacitado en técnicas de producción agropecuaria, el 9% en técnicas de producción industrial y el 6% en gestión empresarial. Marginalmente, se han formado en áreas como costos, mercadeo y servicios.

Los (as) beneficiarios (as) del crédito son una población bastante vulnerable, es decir, no disponen de recursos propios para invertir en capacitación y asesoría técnica. Por lo tanto, las instituciones gubernamentales vinculadas con este tipo de población son las responsables de formular y ejecutar programas de capacitación y asesoría en empresariedad. Desde la perspectiva de los (as) beneficiarios (as) las instituciones que más apoyo les han brindado son el INA, IMAS, CATIE y otras más han participado marginalmente, tales como el MAG, UNA, MEIC, INAMU, entre otras. El siguiente cuadro muestra las instituciones que han dado soporte en materia de capacitación.

Cuadro 9.
Beneficiarios que han realizado procesos de capacitación según institución. 2007

Instituciones	Porcentaje
INA	12
INA y OTROS	11
IMAS	8
IMAS y OTROS	6
CATIE	5
OTRAS	10
NINGUNA	48
Total	100

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

6. Efectos del crédito en el bienestar socioeconómico de los (as) beneficiarios (as).

Los efectos en el bienestar socioeconómico que han percibido los (as) beneficiarios (as) del crédito otorgado por el fideicomiso 3204 del IMAS pueden describirse en tres áreas prioritarias:

empresa, hogar y formación humana. Los efectos percibidos en la empresa se refieren principalmente a la adquisición de activos, mejoras en los procesos de la empresa, aumento en el nivel de ventas y empleo, ubicación de la empresa fuera del hogar y creación de encadenamientos productivos. Los efectos en el hogar se analizan a partir de los cambios ocurridos en vivienda, ingresos del hogar, administración de los recursos y toma de decisiones a lo interno del núcleo familiar. Por último, la formación humana y empresariedad muestra la autoestima, motivación, participación comunitaria, vínculos institucionales y procesos de formación empresarial y técnica percibidas por los (as) beneficiarios (as) después de recibir el microcrédito.

c- Efectos en la Empresa

Las empresas que se encuentran en una mejor situación económica aumentaron después del crédito. Antes del crédito, 1% de las empresas se encontraban en excelentes condiciones y un 3% en muy buenas condiciones; esta situación mejoró significativamente después del desembolso de los recursos al ubicarse un 9% y 20% de las unidades productivas en excelentes y muy buenas condiciones respectivamente.

Las mujeres han percibido mejor la situación económica de las empresas después del crédito, hecho que llama la atención por el potencial efecto sobre el bienestar de los hogares de los hogares con jefatura femenina. Las empresas en malas o muy malas condiciones económicas a cargo de ellas pasó de 56,6% antes del crédito a 11,32% después de recibir la ayuda, en comparación con 19,16% de los hombres que han mantenido su empresa en estas condiciones. Después del crédito las microempresas en excelente o muy buen estado representan el 38% de las empresas lideradas por mujeres, mientras que antes del crédito solo el 2% estaba en estas condiciones.

Los recursos del crédito se utilizaron, en su mayoría, para ampliar un rubro de los activos de la empresa, pocos microempresarios (as) invirtieron en activos combinados. Los principales rubros de inversión son: materia prima e inventario (37%), maquinaria y equipo (24%) e infraestructura (14%). Solamente el 25% de los (as) beneficiarios (as) que invirtieron en combinaciones de activos (cuadro 10).

.Cuadro 10.
Destino del microcrédito según tipo de microempresa.

Destino de los recursos	Actividad productiva						Total
	Industria	Agricultura	Agroindustrias	Comercio	Servicios	Ganadería, avícola y	
Maquinaria y equipo	17	2	0	1	4	0	24
Materia prima e inventario	5	6	0	13	4	9	37
Infraestructura	1	6	0	5	1	1	14
Infraestructura y maquinaria	4	0	0	3	3	0	10
Maquinaria, materia prima e infraestructura	0	7	0	0	0	1	8
Maquinaria, equipo y materia prima	3	0	1	3	0	0	7
Total	30	21	1	25	12	11	100

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

Según actividad productiva, las microempresas de comercio, servicios, ganadería y avícola invirtieron principalmente en materia prima e inventarios; las empresas de la industria lo hicieron en maquinaria y equipo; mientras los agricultores utilizaron los recursos para infraestructura y materia prima (cuadro 10).

El 79% de las empresas son más eficientes después de haber recibido el crédito, ya que este les permitió mejorar uno o varios de los procesos empresariales. Las áreas estratégicas de la empresa que mejoraron después de realizar las inversiones son: proceso productivo (20%), mercadeo y comercialización (13%), calidad de la materia prima (10%) y conjuntamente la comercialización y la calidad de la materia prima (10%). Destaca el hecho de que un 43% de los microempresarios lograron mejorar varios aspectos a la vez con el destino que dieron a los recursos y que sólo un 2% no percibieron ninguna mejora en la empresa.

Cuadro 11.
Áreas de la microempresa mejoradas después del crédito. 2007

Área mejorada	Porcentaje
Proceso productivo	20
Mercadeo y comercialización	13
Materia prima	10
Proceso productivo y otros	13
Mercadeo y otros	19
Todos	9
Ninguno	2
No aplica (muy corto tiempo)	14
Total	100

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

Los niveles de venta de las empresas aumentaron en promedio un 100% respecto a su nivel antes de recibir el crédito. Las empresas con niveles de ventas inferiores a los 100.000 colones disminuyeron después del otorgamiento del crédito. Antes de la entrega de los recursos 56% de las empresas tenían ventas inferiores a los 100.000 colones por mes, después del financiamiento el porcentaje de estas empresas se redujo a 34%. Respecto la variación experimentada en las ventas se observa que sólo un 16% de los microempresarios (as) han visto reducido su nivel, de los cuales el 62,5% corresponden a actividades agropecuarias. Por otra parte, el 24% aumentaron los niveles de ventas más del 100%, de los cuales el 75% corresponde a empresas dedicadas a la industria y al comercio.

A pesar de la capacidad para mejorar el nivel de ventas, los (as) beneficiarios (as) tienen problemas para hacer crecer la microempresa. El 77% no ha podido generar nuevos empleos, lo que significa que se siguen ubicando en niveles de producción de subsistencia; un 13% de los emprendimientos productivos ha generado un empleo nuevo y sólo un 10% ha generado más de un empleo.

La posibilidad de reubicar la actividad productiva no ha sido extensiva. Apenas el 12% de las actividades productivas han logrado mover sus empresas fuera del hogar, el 41% no lo han hecho y el 46% ya tenían las actividades ubicadas en otro lugar (el alto porcentaje de actividades fuera del hogar obedece principalmente a aquellos (as) beneficiarios (as) que se dedican al comercio y agricultura). Tener las actividades dentro de la casa de habitación puede tener sus beneficios, especialmente en cuanto transporte y facilidad

para realizar las actividades en cualquier momento. Sin embargo, existen problemas asociados, como la falta de dedicación del tiempo adecuado a la actividad de la empresa, el desorden de los materiales e inventario y las condiciones de

hacinamiento que presentan la mayoría de las familias, que se convierten en obstáculos para el buen desarrollo de la actividad y la eficiencia de la empresa.

Cuadro 12.
Reubicación de la actividad productiva según tipo de empresa. 2007 (Porcentaje)

Tipo de microempresa	Reubicación actividad productiva			Total
	si	no	Ya era independiente del hogar	
Industria	5	20	5	30
Agricultura	3	2	16	21
Agroindustria	0	1	0	1
Comercio	2	9	14	25
Servicios	1	8	3	12
ganadería/avícola/pecuario	1	2	8	11
Total	12	42	46	100

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

Los principales obstáculos que no permitieron a los (as) microempresarios (as) mejorar más los niveles de producción, ventas, ingresos de las actividades productivas y empleo fueron el bajo nivel de encadenamientos productivos y la insuficiencia del crédito. Respecto al primero, cabe destacar que solamente el 40% de los microempresarios han realizado algún tipo de

vínculo con otra actividad productiva. Esto limita la posibilidad de hacer negocios, de incurrir en mejores prácticas productivas y de mejorar los canales de comercialización. Las actividades en la que se realizaron más encadenamientos fueron las industriales (10% de las microempresas) y comerciales (15%), que a su vez fueron las que mostraron mayor capacidad de crecimiento.

Cuadro 13.
Vinculación productiva según tipo de empresa. 2007

Tipo de microempresa	posibilidad de vinculación con otras empresas		Total
	si	no	
Industria	10	21	31
Agricultura	4	16	20
Agroindustria		1	1
Comercio	15	10	25
Servicios	6	6	12
Ganadería/Avícola/Pecuario	5	6	11
Total	40	60	100

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

Sobre la suficiencia del crédito, el 79% de los microempresarios consideran que el monto de crédito otorgado no fue suficiente para solventar las necesidades del emprendimiento y sólo el 21% considera que pudieron realizar todas las inversiones necesarias. Esto limita el crecimiento económico de la empresa porque se dejan de realizar inversiones en áreas estratégicas o no se realizan en la magnitud adecuada, ubicando a las empresas en condiciones vulnerables y de baja sostenibilidad.

d) Efectos en el Hogar

Uno de los principales objetivos de la política de financiamiento productivo a microempresas es lograr mejorar las condiciones de ingreso en el hogar, procurando mantener y/o aumentar las posibilidades de consumo de las familias beneficiadas. Los efectos producidos por el crédito indican resultados positivos para el logro del objetivo anterior. Por ejemplo, el ingreso promedio de los hogares aumentó en 107.000 colones, pasando de 65.000 colones antes del crédito a 172.000 colones después. Los hogares

del último quintil (quintil de mayores ingresos) y los del primero (quintil de menores ingresos) son los que han experimentado el mayor cambio. El efecto producido en los ingresos redujo el número de familias del primer quintil de 56 a 19 hogares,

mientras que aumento el número de familias del último quintil de 4 a 21 hogares. En los quintiles intermedios (II y III) el efecto ha sido menor, pero siempre positivo (Cuadro 14).

Cuadro 14.
Ingreso promedio mensual. 2007
(Porcentajes)

Quintil	Rango	Antes	Después
I	0 a 50.000	56,3	19,2
II	51.000 a 100.000	27,1	26,2
III	101.000 a 150.000	11,5	17,2
IV	151.000 a 200.000	1,0	16,2
V	Mas de 200.000 a/	4,2	21,2
	Total	100,0	100

a/ El rango del V quintil (mayores ingresos) comprende el mínimo de 200.000 colones y el máximo de 1.000.000 de colones mensuales.
Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

Los recursos generados por la inversión del crédito en las microempresas es una de las principales fuentes de ingreso del hogar. Para 39% de las familias los recursos de la empresa son parte fundamental de los gastos del hogar, para el 30% son un apoyo y para el restante 29% no son la fuente principal (en 15% de los hogares no contribuye en nada a la economía familiar y en el 14% solo sirve para cubrir pocas necesidades). Si se compara el aporte del crédito a la economía familiar con el nivel de ingreso según quintil se observa que para las familias del quintil de mayores ingresos (V quintil) los recursos generados por el crédito son la principal fuente de ingreso, mientras que para las familias de menores ingresos (I quintil) el resultado es opuesto. Por ejemplo, únicamente para dos hogares del quintil más alto los recursos generados por el crédito

sirven solo para atender algunas necesidades, mientras que para las 20 familias restantes es la principal fuente de ingreso o un apoyo importante. Por el contrario, únicamente en 8 de las 19 familias del primer quintil el crédito se convirtió en la fuente principal de ingreso (cuadro 15). Una de las razones que explican que el quintil de menores ingresos no haya podido beneficiarse en la misma magnitud responde a que parte o la totalidad del dinero del crédito no se empleo en la empresa, sino que fue una fuente de ingresos que permitió cubrir las necesidades inmediatas del hogar, como lo es pago de deudas o consumo. Además, no han logrado dedicar el tiempo necesario para que el negocio se desarrolle, buscando actividades complementarias que les generen los recursos inmediatos para cubrir sus necesidades.

Cuadro 15
Aporte del crédito en la economía familiar según quintil de ingreso. 2007

Aporte del crédito	Quintil de ingreso				
	I	II	III	IV	V
No contribuye en nada a la economía familiar	9	2	2	2	0
solo sirve para atender algunas necesidades	2	3	5	2	2
Un apoyo para la economía familiar	3	6	4	6	10
parte fundamental de la economía familiar	5	15	5	5	9

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

El efecto de mayores ingresos observado no sigue un patrón de comportamiento equitativo entre hombres y mujeres. Los resultados muestran que

los hombres han percibido mayores efectos que las mujeres. Por ejemplo, antes del crédito el cuarto y el quinto quintil concentraban apenas al

2% de los beneficiarios y 3% de las beneficiarias. Después del crédito, los quintiles de mayores ingresos (IV y V) contienen al 25% de los beneficiarios y solo al 11% de las beneficiarias (cuadro 16). Una de las causas que explican este comportamiento es la dificultad que tienen las mujeres para combinar las responsabilidades del

hogar y las del negocio, además se encontraron casos en los que problemas con la pareja o el conyugue han dificultado el trabajo de las mujeres en sus microempresas. Sin embargo, los emprendimientos productivos han tenido resultados muy favorables.

Cuadro 16.
Efectos del crédito en los ingresos según sexo. 2007

Antes del crédito					
Sexo	Quintil				
	I	II	III	IV	V
Masculino	21	14	8	0	2
Femenino	33	12	3	1	2
Total	54	26	11	1	4
Después del crédito					
Sexo	Quintil				
	I	II	III	IV	V
Masculino	7	9	4	13	12
Femenino	10	17	13	2	9
Total	17	26	17	15	21

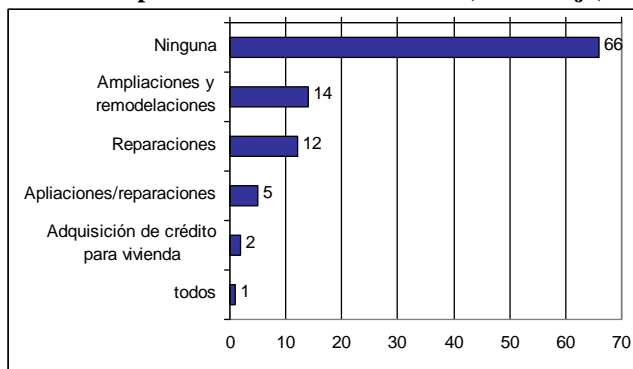
Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

El efecto positivo en el incremento del ingreso es un resultado generalizado y es aprovechado mayoritariamente por los hogares del quinto quintil para los cuales el negocio se ha convertido en su principal fuente de sustento. El siguiente paso es analizar cuáles han sido los principales rubros que el mayor ingreso ha permitido mejorar. Aproximadamente, una tercera parte de los hogares no han podido aumentar su gasto de consumo, los ingresos nuevos lo que han permitido es mantener invariable su nivel de consumo. Aproximadamente el 40% de los hogares han podido aumentar los gastos en alimentos, vestido y artículos del hogar y en menor medida lo han hecho en gastos destinados a educación y salud. En general, las familias no han sentido mejoras significativas en el consumo

adicional, lo que han podido es garantizar las condiciones básicas de subsistencia.

Ante al bajo efecto en el aumento de consumo de los hogares, es de esperarse que las otras fuentes de gasto tampoco hayan tenido cambios significativos, como es el caso del destino del ingreso en rubros que permitan mejorar las condiciones de vivienda. Más de la mitad de los hogares no han podido invertir en este rubro, los hogares que lo han hecho han destinado los recursos principalmente a reparaciones y remodelaciones. Sin embargo, este indicador no es una guía adecuada para analizar las mejoras en la condición socioeconómica, ya que son gastos que dependen de otros factores y prioridades que tengan los hogares (Gráfico 1).

Gráfico 1
Efectos percibidos en vivienda. 2007 (Porcentaje)



Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

Además de los efectos materiales directos que se han podido evidenciar, un resultado particularmente positivo se presenta en la mayor participación y cooperación intrafamiliar. El aumento en la contribución de las mujeres a la economía familiar es notorio, no solo para los hogares donde la mujer pasó a ser la principal fuente de ingreso, sino también, en aquellos hogares donde se han logrado equilibrar los aportes entre pareja. La contribución principal del ingreso para los gastos del hogar antes del crédito tenía respuesta en el aporte de los hombres. Una vez que los recursos fueron entregados aumentaron en 5 hogares las contribuciones de las mujeres y en 6 hogares se comparten los gastos (cuadro 17).

Cuadro 17.
Contribución principal a los gastos del hogar.
2007 (Porcentaje)

Criterio	Antes del crédito	Después del crédito
Jefa del Hogar	23	28
Jefe del hogar	56	46
Ambos	14	20
Otros	7	6
Total	100	100

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

La mayor participación de la mujer en la economía familiar ha generado que en algunos hogares el tiempo dedicado a las actividades de cuidado y orden de la casa se redujeran, en 19 hogares se redujeron y en 1 hogar se abandonaron totalmente. A pesar del resultado anterior, en más de la mitad de los casos las mujeres han podido mantener y asumir mayores responsabilidades de la empresa sin descuidar las del hogar (55 familias). Inclusive algunas familias externaron una satisfacción importante en los efectos que ha tenido el trabajo generado por el microempresa sobre los vínculos familiares, en 25 hogares se han percibido mejoras respecto a las responsabilidades del hogar.

La contribución femenina a la economía familiar ha aumentado; además, han mejorado su poder de decisión y administración de dichos recursos. Las mujeres participan en la administración de los recursos en 67% de los hogares después de recibir el crédito, en 37% de los hogares la administración la realizan las jefas de hogar y en 30% los administran entre la pareja. La toma de decisiones del hogar es realizada con mayor participación de la jefa de hogar, esta participa activamente en 87% de los hogares (cuadro 18).

Cuadro 18.
Administración de los recursos y toma de decisiones en el hogar. 2007 (Porcentaje)

Miembro del hogar	Administración		Toma de decisión	
	Antes del crédito	Después del crédito	Antes del crédito	Después del crédito
Jefa del Hogar	35	37	29	33
Jefe del hogar	35	30	19	15
Ambos	26	30	49	49
Otros familiares	4	3	2	2
No respuesta	0	0	1	1
Total	100	100	100	100

Fuente: Focco-Mipymes. Escuela de Economía.

El efecto general del crédito en el ámbito del hogar según la opinión de los beneficiarios (as) ha sido satisfactorio en la mejora de los ingresos (76% lo afirman). Sin embargo, no parecen ser suficientes para mejorar significativamente la calidad de vida de las familias beneficiadas, a pesar de haber un aumento importante en los ingresos, estos siguen siendo bajos, después del crédito. En promedio los hogares son de 3 habitantes que viven con 175.000 colones por mes. El ingreso promedio aumentó notoriamente, sin embargo, la condición inicial de las familias era muy baja por lo que aunque el ingreso aumente su situación todavía no puede

considerarse que no sea de vulnerabilidad social y económica. Lo anterior no pretende minimizar los buenos resultados obtenidos, únicamente llama la atención de la dificultad de lograr resultados significativos en la mejora de condiciones de vida de la población. El crédito ha permitido impulsar la parte inicial de las empresas, más no garantizar sus sostenibilidad, motivo por el cual el efecto en los hogares no resulta tan alto y se hace necesario complementar las políticas de financiamiento con seguimientos y capacitaciones. Esto implica reconocer que el crédito es un factor necesario para impulsar el bienestar pero existen otros determinantes que conllevan a alcanzarlos.

e) Formación Humana

Los efectos positivos que ha generado el uso del crédito sobre la autoestima y la superación personal de los beneficiarios es un efecto ampliamente reconocido por los (as) microempresarios (as). El acceso a una fuente de financiamiento les ha dado la posibilidad de trabajar en lo que les gusta y sentir que contribuyen al soporte familiar. Además, el sentirse parte importante de la manutención del hogar ha generado un efecto positivo sobre el aumento del nivel de confianza y el interés por impulsar nuevos proyectos de vida vinculados al trabajo y la constatación motivación por buscar alternativas que les permitan sacar adelante las microempresas.

La motivación y el mayor nivel de autoestima son especialmente importantes en la integración de las mujeres al trabajo y al soporte de la economía familiar, en particular cuando se trata de mujeres jefas de hogar. El vínculo del trabajo femenino y su efecto en la autoestima es mayor en aquellos casos en los que las beneficiarias pasaron de ser amas de casa a realizar actividades productivas que les permitan contribuir o ser el sustento principal de los gastos del hogar. De igual manera, la satisfacción personal se evidencia en aquellas mujeres que antes trabajaban en oficios que no eran de su agrado y pasaron a realizar actividades acordes a sus aspiraciones.

Otro efecto positivo que tiene una relación directa con la mayor confianza y autoestima es la influencia que ha generado el trabajo de las empresas en el ambiente del hogar y en la integración familiar. En los casos exitosos la inyección de recursos frescos en el negocio ha permitido que tanto hijos, hijas y parejas se den soporte a pesar de que el vínculo familiar no es remunerado; los (as) beneficiarios (as) reconocen haber mejorado y fortalecido la relación intrafamiliar. El soporte en el desenvolvimiento se evidencia tanto en aquellos casos en los que las mujeres dan soporte al negocio de los esposos o parejas como en aquellos casos en el que son los hombres los que colaboran con las actividades que demanda la microempresa dirigida por la mujer. Sin embargo, los efectos favorables en el ámbito de la formación humana no son proporcionales al aumento de los ingresos experimentados por las microempresas impulsadas, sino por el sentimiento que ha generado en las personas el sentirse útiles y animarse a hacer cosas que antes les daba temor.

La importancia del trabajo es reconocida por la mayor parte de los beneficiarios (as) no solo por la necesidad que generar ingresos, sino por los efectos que éste tiene en la formación humana de las personas. Además se reconoce la importancia de que el trabajo sea remunerado independientemente de las condiciones que se presenten en el hogar. Sin embargo, en esta afirmación se encuentran algunas opiniones opuestas muy influenciadas por patrones sociales de género. Por ejemplo, el 52% creen que aunque el conyugue o pareja trabajen y generen los ingresos suficientes para el hogar, el trabajo que ellos (as) realizan es indispensable y debería ser remunerado, esta afirmación la compartieron 24 hombres y 28 mujeres. Por otra parte, el 22% considera que si la pareja genera los ingresos suficientes no es necesarios que el trabajo de la otra persona sea remunerado o inclusive no deberían trabajar, este criterio es compartido por 13 hombres y 9 mujeres. Una posición neutral lo asume 9% de los (as) beneficiarios (as).

Los efectos del crédito no han logrado trascender las relaciones de coordinación entre el trabajo institucional y el desarrollo de las familias beneficiadas del crédito con la comunidad de forma significativa. Los (as) beneficiarios (as) coinciden en poseer mayores relaciones con la comunidad (52%) y con otras instituciones (45%); pero es insuficiente si se desean generar mayores capacidades de base local para fomentar el desarrollo.

f) Empresariedad

Existe una relación entre la educación de los microempresarios y la empresariedad, entendida esta como la capacidad de gestionar la empresa de forma exitosa. Esta relación permite aumentar el impacto del crédito sobre las condiciones socioeconómicas de los beneficiarios del fideicomiso al dotarlos de capacidades y habilidades que pueden incorporar en las microempresas para mejorar su nivel competitivo. Antes de recibir el crédito el 51% de los microempresarios habían recibido capacitación. Del total de beneficiarios un 22% habían recibido capacitación técnica, el 23% empresarial y sólo un 6% habían recibido capacitación en ambas áreas. Considerando la importancia que tiene estar preparado técnica y empresarialmente previo al inicio de un proyecto socio-productivo, se ha observado que los porcentajes de capacitación mostrados son sumamente bajos.

Las deficiencias en formación técnica y empresarial no han sido subsanadas después de la entrega del crédito. Antes de recibir el financiamiento un 49% no contaban con formación y un 59% no han sido capacitados después de entregado los recursos.

Es importante notar que la composición de las capacitaciones recibidas cambió después de recibido el crédito para adaptarse mejor a las necesidades de los microempresarios. Los microempresarios que recibieron formación técnica antes del crédito (22%) pasaron a ser 11%, reflejando que en la etapa anterior a la ejecución de un proyecto productivo las necesidades de capacitación son principalmente de carácter técnico.

A pesar de ello, la formación técnica sigue siendo necesaria en todo momento para actualizar los conocimientos e incorporar nuevas técnicas e innovaciones en los procesos de la microempresa. Sin embargo, después del crédito únicamente los productores del sector agrícola han recibido capacitación técnica, limitando el acceso al conocimiento técnico de los otros sectores y por lo tanto limitando sus capacidades de crecimiento. Dicha formación ha incluido los cursos de: técnicas de producción agrícola (suplemento alimenticio, elaboración de abono, cuidado de animales, manejo de agroquímicos, cultivo orgánico, lechería.

Conforme el periodo de ejecución del proyecto avanza las necesidades de los microempresarios son principalmente en áreas de gestión estratégica. Los beneficiarios que han recibido esta formación pasaron a ser 23% antes del crédito al 29% después del mismo. La formación empresarial recibida ha incluido cursos de: costos, mercadeo, recursos humanos, impuestos, motivación, computación, atención al cliente, cuidado de niños y charlas de experiencias de otros beneficiados.

Las instituciones que han participado mayoritariamente en la formación son IMAS, MAG e INA. Marginalmente han participado el BN, cámaras de comercio y la Universidad Nacional.

El número de temas recibidos por los beneficiarios ha sido muy reducido. Aproximadamente un 25% han recibido sólo un tema y solamente entre el 20% y el 30% han superado este valor. Considerando la importancia de las capacitaciones para mejorar las capacidades competitivas de las microempresas, estas deberían ser más intensivas.

La posibilidad de aumentar la curva de aprendizaje de los beneficiarios está ligada a que los mismos reciban varias capacitaciones en áreas estratégicas y que estas sean coherentes con las necesidades de los beneficiarios. El impacto de un curso desaparece muchas veces por la incapacidad que presentan los microempresarios para aplicar los conocimientos adquiridos a las actividades que emprenden, motivo por el cual se hace necesario el seguimiento y asesoría en la formación técnica y empresarial.

La percepción de los microempresarios sobre el aporte que ha realizado el crédito para mejorar la formación empresarial es poco favorable. Un alto porcentaje de los beneficiarios consideran que el microcrédito no les ha ayudado a mejorar su formación empresarial (59%), el 20% sí sienten mejoría y el 21% tienen una posición neutral. Esta valoración realizada por los beneficiarios indica que el apoyo del fideicomiso para mejorar la formación, especialmente de carácter empresarial tiene que fortalecerse.

La posibilidad de mejorar la formación de otro miembro del hogar gracias al microcrédito recibido se ha concretado en un 28% de los casos. Esta variable es de especial interés porque constituye la posibilidad de ampliar el bienestar de las futuras generaciones de la familia. Las nuevas generaciones mejor preparadas podrán darle un impulso a la microempresa en el futuro con el conocimiento adquirido o generar ingresos para la familia en fuentes externas; en cualquiera de los dos casos el bienestar familiar puede mejorar de forma continua.

Aunque los esfuerzos para mejorar las capacidades competitivas de los microempresarios por medio de la capacitación no han sido suficientes, el 38% se sienten muy seguros y el 42% seguros de poder continuar con la actividad productiva, solamente el 20% tienen algún grado de inseguridad. Esto implica que los beneficios percibidos en las condiciones socioeconómicas de los microempresarios requieren de mayores esfuerzos por parte del IMAS para identificar casos exitosos para ampliar su financiamiento, reduciendo la probabilidad de fracaso y promoviendo la formación de empresas sostenibles.

7. Lineamientos estratégicos para el mejoramiento de los efectos del crédito

El IMAS ha podido mejorar las condiciones socioeconómicas de los (as) beneficiarios (as) del

FIDEICOMISO 3204. Sin embargo, los efectos se han limitado por la falta de encadenamientos productivos, la insuficiencia del crédito y las deficiencias en la formación técnica y empresarial de los (as) microempresarios. En este apartado se realizan algunos lineamientos estratégicos que se sugieren para mejorar los efectos del crédito en el bienestar socioeconómico y formación empresarial de los beneficiarios:

- Combinar la asignación del crédito con procesos continuos de formación empresarial considerando las fases de pre-inversión, inversión y post-inversión. Esto reforzaría el éxito de de las microempresas en el mercado y la sostenibilidad de estas en el corto, mediano y largo plazo.
- Combinar los procesos de formación empresarial con procesos de formación técnica de forma equilibrada, es decir, no focalizar la formación en procesos técnicos sin realizar paralelamente procesos de mejoramiento en la formación empresarial de los beneficiarios. Esto exige coordinación institucional para que las instituciones cuyas fortalezas están en la formación técnica hagan vínculo con aquellas que tienen una oferta centrada en la formación empresarial. Ambos tipos de formación son esenciales. Sin embargo, este tipo de población beneficiaria requiere de procesos de capacitación relacionados con la formación humana debido a la presencia de muchos problemas sociales que afectan la sostenibilidad de los emprendimientos productivos y microempresas.
- Ampliar el monto de crédito asignado tanto para capital de inversión y capital de trabajo. En la investigación se observó que muchas microempresas no han crecido más por falta de recursos financieros a pesar de tener buenas condiciones para enfrentar los pagos respectivos. Esto es fundamental para que los beneficiarios o microempresas superen la condición de producción de subsistencia y avancen hacia procesos de acumulación de capital.
- La institución que ofrece el crédito debe romper con la ejecución de una política crediticia asistencialista y enseñar a los beneficiarios que el crédito no es una regalía que pueden gastar indiscriminadamente, sino que el crédito es “el medio o instrumento”

para desarrollar una actividad productiva que debe generar ingresos para pagar el crédito y solicitar otros nuevos si fuese necesario para hacer crecer la microempresa. Esto exige cambiar la cultura de aquellos beneficiarios que creen que el crédito es una ayuda económica que puede gastarse y posteriormente volver a solicitarlo, evadiéndose la responsabilidad y el deber de reintegrarlo o pagar los intereses respectivos.

- Diseñar una estrategia de reconocimiento de casos exitosos para identificar aquellas microempresas que tienen potencial de crecimiento pero que requieren de más financiamiento para crecer.
- Desarrollar actividades que permitan a los beneficiarios conocer de experiencias de otras microempresas apoyadas, con el fin de difundir el conocimiento de forma directa entre beneficiarios. Este tipo de actividades tiene la capacidad de impactar positivamente en la formación humana.
- Diseñar una estrategia de coordinación interinstitucional que permita a los beneficiarios realizar los trámites de formalización de las microempresas. El facilitar los canales de información y contacto entre los beneficiarios y las instancias relacionadas con los procesos de formalización de las empresas es importante para impulsar la creación de actividades productivas a pequeña escala insertas en el sector formal de la economía.

Mejorar el nivel de vida de las personas social y económicamente vulnerables no es una tarea inconclusa. Sin embargo, mucho es el aporte que realizan los esquemas de microcrédito para fomentar la empresariedad y la creación de unidades productivas a pequeña escala lideradas por microempresarios (as) cuyos hogares poseen bajos niveles de empleo, ingreso y consumo. Los programas de crédito para la generación de emprendimientos productivos y microempresas que el IMAS otorga son muestra del esfuerzo que la institución realiza con el fin de reducir la pobreza de la sociedad costarricense. Los efectos generados por estos esquemas de ayuda institucional en las condiciones socioeconómicas de las personas beneficiadas muestran un balance positivo.

Bibliografía

- CEPAL. *Transformación productiva con equidad*. Santiago, Chile. 1990
- Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk y Mayer-Stamer, Jörg. (1996) *Systemic Competitiveness: New governance patterns for industrial development*. Editorial Frank Cass. Inglaterra, Gran Bretaña. 1996
- Gereffi, G. "The organization of Buyer-driven Global Commodity Chain: How U.S. Retailers Shape Overseas Production". In "Commodity Chains and Global Capitalism", Edited by Gereffi and M. Korzeniewicz, Praeger Publishers. 1994
- González Vega, Claudio y Miller Sanabria, Tomas. *Financiamiento y apoyo a la microempresa*. Segunda edición. Academia de Centroamérica. San José, Costa Rica. 1990
- INAMU. *El perfil de riesgo de la microempresa de mujeres*. INAMU. San José, Costa Rica. 2003
- Martinez, Alberto. *Microcrédito y pobreza: proyecto de desarrollo de comunidades rurales pobres*. Tesis doctoral. Universidad Simón Bolívar. Venezuela. 2004
- Mintzberg, Henry y Brian Quinn, James. *El proceso estratégico: Conceptos, contextos y casos*. Editorial Prentice Hall. México. 1993
- Parada, Martin; Chaves, Manuel y Meneses, Karla. *Informe Proyecto: Evaluación del Efecto del Crédito en el Bienestar Socioeconómico y en la Formación Empresarial de los Beneficiarios del IMAS a través del Fideicomiso PROCESO SP-002-2006*. Proyecto FOCCO-MiPYME, Escuela de Economía, Universidad Nacional de Costa Rica. 2006
- Red Aura. *Microcrédito contra la exclusión social: experiencias de financiamiento alternativo en Europa y América Latina*. FLACSO. San José, Costa Rica. 2005
- Fichas de Información Social (FIS) de los (as) beneficiarios (as) bajo análisis.

