

ÍNDICE

ÍNDICE GENERAL	1
ÍNDICE DE TABLAS	4
ÍNDICE DE GRÁFICOS	5
ÍNDICE DE ANEXOS	5
○ Introducción	6
○ Capítulo 1: Contexto general y microfinanciero de Costa Rica	9
1.1 Contexto general de Costa Rica	9
1.1.1. Orografía	9
1.1.2. Población y pobreza	9
1.1.3. Economía	11
1.1.4. Panorama político	11
1.1.5. Sistemas educativo y sanitario	12
1.2 Contexto microfinanciero en Centroamérica y en Costa Rica	13
1.2.1 Evolución del sector desde los años sesenta hasta la actualidad	13
1.2.1.1 Etapas de las Instituciones Microfinancieras en Centroamérica y en Costa Rica: desde los años sesenta hasta finales de los noventa	14
1.2.1.2 Panorama del sector microfinanciero en el siglo XXI de las IMF's en Costa Rica	14
1.2.2 Análisis del sector microfinanciero de Costa Rica	15
1.2.2.1 Marco Legal	15
1.2.2.2. Por el lado de la Demanda: Sector MYPE	16
1.2.2.3 Por el lado de la Oferta: Instituciones de segundo piso y primer piso	17
1.2.3 Indicadores de Desempeño Financiero	20
1.2.4 Recomendaciones	21
○ Capítulo 2: FINCA Costa Rica, EDESA y Empresas de Crédito Comunal	22
2.1 FINCA Costa Rica	22
2.2 Evolución de la metodología de FINCA Costa Rica	23
2.2.1 Desde 1983 hasta 1985: Del programa de Bolivia a hasta los Fondos rotarios en especie sin intereses	24
2.2.2 Desde 1985 hasta 1994, eliminación pago en especies y comienzo de la metodología de Bancomunales	25
2.2.3 Desde 1996 hasta 2003: Los Bancomunales desde asociaciones hasta Sociedades Anónimas	26
2.2.4 Desde 2003 a la actualidad: Empresas de Crédito Comunal	28
2.3 Funcionamiento de las Empresas de Crédito Comunal	28
2.3.1 Proceso de formación de las ECC	28
2.3.2 Concesión de préstamos de la ECC y financiamiento de las ECC	30
2.3.3 Programa de Educación Financiera para niños y jóvenes: Programa de Inversión Educativa Infantil	31

2.4 EDESA: Empresa de Desarrollo S.A.	31
○ Capítulo 3: Estudio del Impacto de las Empresas de Crédito Comunal formadas por FINCA CR. en Costa Rica.	32
3.1 Métodos empleados para el estudio	32
3. 2 Análisis de las ECCs	35
3.2.1. Datos generales de las ECCs: por número de socios y género.	35
3.2.1.1 Número de socios.	35
3.2.1.2 Género de los socios.	36
3.2.2 Principales actividades económicas que realizan los miembros de las ECCs.	37
3.2.3 Lugar de reunión.	39
3.2.4 Los servicios que ofrece la Empresa de Crédito a la comunidad.	39
3.2.4.1 Préstamos a los no socios.	40
3.2.4.2 Posibilidad de afiliación a la empresa.....	41
3.2.4.3 INED (Programa de Inversión Educativa Infantil).....	41
3.2.4.4 Diferentes actividades para recaudar fondos y con fines comunitarios.....	41
3.2.5 Programa de inversión educativa INED/INEDIN.....	42
3.2.6 Temas de capacitación recibidos.....	42
3.2.6.1 Impartidos por FINCA Costa Rica.	42
3.2.6.2 Otros talleres formativos.....	42
3.2.7 Evolución del capital social.....	43
3.2.8 Financiamiento de la cartera de crédito mediante fondos propios y fondos externos.....	44
3.2.9. Préstamos.....	45
3.2.9.1 Préstamos que tienen colocados actualmente.....	45
3.2.9.2 Préstamos máximos y mínimos concedidos en el histórico de las empresas.....	45
3.2.9.3 Número de préstamos y cantidad atrasados a más de treinta días.....	46
3.2.10 Reparto de los dividendos a los socios.....	47
3.3 Análisis de los socios	47
3.3.1 Datos generales encuestados: por género, edad, estado civil y número de hijos.....	47
3.3.1.1 Género de los encuestados.....	49
3.3.1.2 Estado civil de los encuestados.....	49
3.3.1.3 Edad de los encuestados.....	50
3.3.1.4 Número de hijos de los socios encuestados.....	50
3.3.2 Situación patrimonial y antigüedad del socio en la ECC.....	51
3.3.2.1 Años de antigüedad del socio en la ECC.....	51
3.3.2.2. Número de acciones.....	51
3.3.3 Acceso al crédito y destino de los préstamos recibidos.....	52
3.3.3.1 Acceso al crédito.....	52
3.3.3.2 Destino del préstamo.....	54

3.3.4 Datos sobre la vivienda.....	58
3.3.4.1 Condiciones de vivienda	58
3.3.4.2 Variación del número de habitaciones de la vivienda de los socios.....	59
3.3.4.3 Viviendas en las que residen más de dos personas por habitación	59
3.3.5 Fuentes de ingresos.....	60
3.3.6 Repartición de excedentes de la ECC vía dividendos.	61
3.3.7 Relación socios de la ECC de la misma familia.	62
3.3.8 Asistencia a reuniones.	62
3.3.9 Programa de Inversión Educativa INED/INEDIN.	63
3.3.10 Bienes en propiedad.	63
3.3.11 Situación laboral.	64
3.3.11.1 Tipo de actividad económica principal que realizan los socios.	65
3.3.11.2 Actividades de los socios, antes y ahora.	65
3.3.12 Relación entre ECC y mantener el trabajo en la comunidad.	70
○ Capítulo 4: Conclusiones	71
4.1 Conclusiones del análisis general efectuado a las ECC encuestadas.	71
4.2 Conclusiones del análisis realizado a los socios encuestados.	72
4.3 Conclusiones finales del estudio.	75
○ Bibliografía	78
○ Anexos	81

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 0.1 Distribución de las Empresas de Crédito Comunes y Empresas seleccionadas.....	7
Tabla 0.2 Años de Antigüedad de las ECC seleccionadas.....	7
Tabla 1.1 Organizaciones reguladas mediante el Sistema Financiero nacional.....	16
Tabla 1.2 Mecanismo de Fideicomisos de Garantía.....	18
Tabla 1.3 Cifras por IMF de Costa Rica: Número de préstamos, importe medio total por IMF, cartera que representan e importe medio por prestatario.....	19
Tabla 1.4 Instituciones Afiliadas a REDCAMIF.....	20
Tabla 2.1. Metodologías previas a las ECC: Grupos de Crédito, Fondos Rotatorios Comunes y Bancos Comunes.....	21
Tabla 2.2 Talleres impartidos por FINCA como formación y capacitación de ECCs.....	27
Tabla 3.1 Clasificación de las ECCs en grupos según su antigüedad	33
Tabla 3.2 Clasificación de trabajadores por categoría y actividad	38
Tabla 3.3 Lugar de reunión de las ECC.....	39
Tabla 3.4 Capital social, valor de la acción, número de acciones y tasa de crecimiento anual.....	44
Tabla 3.5 Porcentaje fondos propios y ajenos que financian las carteras de préstamo de las ECC.....	45
Tabla 3.6 Prestamos máximo y mínimos concedidos por cada ECC a lo largo de su historia.....	46
Tabla 3.7 Reparto de dividendos según el reglamento de cada empresa.....	47
Tabla 3.8. Porcentaje de socios encuestados por género y por grupo: G1, G2 y G3.....	49
Tabla 3.9 Rango de edad de los socios encuestados por grupo: G1, G2 y G3.....	50
Tabla 3.10. Año de incorporación media de los socios, porcentaje de socios que entraron a formar parte en el año de inicio de su ECC.....	52
Tabla 3.11 Acceso al crédito anterior y tras la entrada en la ECC: Total y por grupos: G1 y G2.....	53
Tabla 3.12. Uso del préstamo del último año. Total y por grupos G1 y G2.....	55
Tabla 3.13. Porcentaje de socios por ECC de G1 que recibieron préstamos de su empresa en el último ejercicio. Uso del préstamo por ECC y categoría.....	56
Tabla 3.14. Porcentaje de socios por ECC de G2 que recibieron préstamos de su empresa en el último ejercicio. Uso del préstamo por ECC y categoría.....	57
Tabla 3.15. Finalidad uso del préstamo desglosado, importe medio de encuestados de G1 y G2.....	58
Tabla 3.16 Tipos de arreglos de la vivienda en el momento 0 (M0) y en el momento 1 (M1) de G1, G2 y G3.....	59
Tabla 3.17 Fuentes de ingresos de los grupos G1, G2 y G3 en M0 y M1.....	60
Tabla 3.18. Destino total o parcial del primer y último dividendo de la ECC recibido por los socios de G1 y G2.....	62
Tabla 3.19. Familiares socios de la misma ECC.....	62
Tabla 3.20. Asistencia individual a las reuniones.....	63
Tabla 3.21. Porcentaje de socios con al menos un hijo menor de edad y cuantos de ellos tiene al menos un hijo en el programa de INED.....	63
Tabla 3.22. Variación del número de bienes en propiedad por grupo entre M0 y M1.....	64
Tabla 3.23. Socios que han comenzado una nueva actividad o han mejorado en alguna de las actividades que realizaban desde M0 a M1.....	66

Tabla 3.24 Cambios producidos en el empleo de los socios.....	67
Tabla 3.25 Situación de los socios agricultores antes y tras entrar en la ECC.....	68
Tabla 3.26 Situación de los socios ganaderos antes y tras entrar en la ECC.....	68
Tabla 3.27 Situación de los socios asalariados antes y tras entrar en la ECC.....	69
Tabla 3.28 Situación de los socios empresarios antes y tras entrar en la ECC.....	69
Tabla 3.29 Pertener a la ECC y trabajar en la comunidad: G1 y G2.	70

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.1 Estructura de población de Costa Rica por grupos de edad 2008.....	10
Gráfico 3.1 Género de los socios de todas las ECC: inicios y actualidad.	36
Gráfico 3.2 Género de los socios de todas las ECC, excepto ECC I: inicio y actualidad.	37
Gráfico 3.3 Estado civil de los socios encuestados por grupo: G1, G2 y G3.....	50
Gráfico 3.4 Acceso al crédito anterior y tras la entrada en la ECC: Total (G1 y G2).	53
Gráfico 3.5 Uso del préstamo recibido en el último año. Total (G1 y G2).	55
Gráfico 3.6 Clasificación de los socios por grupo de actividad: G1, G2 y G3.	65

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo I. ECCs: nombre, año de creación y situación geográfica.	81
Anexo II. Tablas distribución de género por ECC: inicio, actualidad y tasa crecimiento anual total.	82
Anexo III. Factores que afectan al impacto de las ECCs, en sus socios y en su comunidad.....	83
Anexo IV. Encuesta general: Empresas de Crédito Comunal.....	86
Anexo V. Encuesta realizada a los socios.....	88
Anexo VI. Testimonios destacados de los socios de las ECCs durante las entrevistas.....	90
Anexo VII. Limitaciones a tener en cuenta en el estudio	91

INTRODUCCIÓN

La presente tesis es una investigación que tiene por objeto estudiar la metodología utilizada por Fundación Integral Campesina (FINCA CR) para formar Empresas de Crédito Comunal (ECCs) y comprobar si dicha metodología afecta en la calidad de vida de los socios y de las comunidades.

La elección de este tema se debe a la necesidad de buscar impactos que no sean únicamente financieros en las comunidades y en las personas miembros las ECCs, estudio que no se había realizado hasta el momento para FINCA CR.

Aunque a día de hoy FINCA CR. opera en varios países de Centroamérica, el estudio se ha delimitado a las ECCs que esta organización lleva formando desde hace 25 años en Costa Rica.

El marco conceptual se concentra en las Empresas de Crédito Comunal (ECCs) como núcleo del análisis; y en FINCA CR (otorga apoyo técnico) y EDESA (apoyo financiero).

Su elaboración ha sido posible gracias a la estancia de dos meses y medio con el objeto de visitar las diferentes ECCs repartidas a lo largo del país y conocer su evolución y, por tanto, su incidencia en la vida de los socios.

El tamaño de la muestra es de 13 ECCs distribuidas por toda la nación de Costa Rica, debido al reducido tiempo de estudio del que se disponía. Los criterios utilizados para elegir las ECCs son un conjunto de parámetros que permiten la identificación y comparación entre estas entidades. Estos son los siguientes:

1) Que sean Sociedades Anónimas. Ya que hay también Fundaciones y Asociaciones que, por su distinta forma jurídica, son más heterogéneas para compararlas.


2) Socias de EDESA, que es una empresa de crédito que presta dinero a sus socios en función del número de acciones que tengan. Hay ECCs que funcionan sólo con Capital Social pero son inferiores en número. Según la página web oficial de EDESA son 82 las ECCs que son socias.

Además se ha considerado relevante el análisis de empresas que se comportan de forma singular, dada la composición de sus socios, por ejemplo, formadas por mujeres, por indígenas, por

descendientes de inmigrantes nicaragüenses o por miembros de una comunidad ubicada dentro de un parque natural. Una vez elegidas esas 13 empresas, los criterios para clasificarlas han sido dos:

- 1) Áreas geográficas seleccionadas según divisiones provinciales. Se han elegido de todas las provincias exceptuando Heredia.

Tabla 0.1 .Distribución de las Empresas de Crédito Comunes y Empresas seleccionadas.



COD.	Provincia	Numero ECCs visitadas	Numero ECCs socias EDESA(*)
	Guanacaste	3	3
	Alajuela	3	39
	Limon	1	7
	San José	2	9
	Puntarenas	2	10
	Heredia	0	0
	Cartago	2	14

Fuentes: Elaboración propia en base a imagen del mapa elaborado por Academia de Ciencias Luventicus (2009).

(*) Según página web de EDESA, sin contar ECC en capacitación.

- 2) Años de antigüedad: Número de años desde su creación.

Como la media de edad de las ECCs era de seis años: se han elegido como grupo de intervención a empresas que llevan más de seis años (G1) y empresas que llevan menos de seis años (G2) y dos que se encuentran en etapa de capacitación recibida de FINCA CR (G3). Las ECCs en capacitación (es decir aun no conceden préstamos) han sido consideradas como grupo de control: esta suposición se basa en que los individuos que decidieron integrarse a la ECC son similares a los miembros existentes en términos de sus características sociales, económicas, demográficas y motivacionales. Por lo tanto constituyen un grupo de control apropiado y fácilmente identificable para efectuar comparaciones. Así pues, estas dos entidades han quedado excluidas de la valoración de los resultados.

Tabla 0.2 Años de Antigüedad de las ECC seleccionadas

	Más de 6 años (G1)	Menos de 6 años (G2)	En capacitación (G3)
Muestra	6	5	2

Fuente: Elaboración propia a través de datos de EDESA/FINCA

La hipótesis a testar en este estudio es que las ECCs son una importante vía para la mejora de la calidad de vida de muchas personas y, a través de ellas, de sus familias, especialmente en las de bajos y medianos recursos, que son las que se encuentran más excluidas de los sistemas financieros formales. Por ello la búsqueda de impactos de FINCA CR. requiere un examen de la situación en la que se encontraban los socios al entrar en la ECC y con el transcurso del tiempo en la que se encuentran ahora de acuerdo a determinados parámetros.

Las herramientas seleccionadas para el estudio son la encuesta y la observación directa (estudio de campo). Son dos instrumentos complementarios por la información que aportan respecto a la realidad a estudiar: las encuestas ofrecen datos con los cuales es posible realizar comparaciones individuales de cada empresa, y el estudio de campo permite la contextualización de la información recogida en las encuestas.

Este trabajo tiene la siguiente estructura: en el capítulo primero se expondrá el contexto de Costa Rica tanto el panorama general como en el microfinanciero, en el capítulo segundo se repasará la trayectoria de FINCA CR., EDESA y las Empresas de Crédito Comunal, en el capítulo tercero – como parte central del estudio- se testará la hipótesis. Finalmente, en el capítulo cuarto, se expondrán las conclusiones más relevantes.

1. Contexto general y microfinanciero de Costa Rica.

1.1 Contexto general de Costa Rica.

Costa Rica es uno de los países de la subregión de Centroamérica. Limita al norte con Nicaragua, al sur con Panamá, al oeste con el Océano Pacífico y al este con el Océano Atlántico y el Mar Caribe. Está dividido en siete provincias: San José, Heredia, Cartago, Alajuela, Guanacaste, Puntarenas, y Limón, y en 81 cantones.

1.1.1 Orografía.

Tiene una superficie de 51.900 Kilómetros cuadrados y, a pesar de su escaso territorio, posee una enorme biodiversidad (cuenta con el 13% de las especies animales y vegetales del mundo). También cuenta con diferentes tipos de climas por el sistema montañoso que lo atraviesa, dándole así una considerable altitud en la zona central, y permitiendo el mantenimiento de unas temperaturas bastante suaves y estables en torno a los 20 grados centígrados, en el Valle Central del país, y a los 26 grados, en las zonas costeras. La actividad volcánica y la conservación del bosque tropical y de sus costas confieren a este país una belleza paisajística que ha sabido ser aprovechada para actividades turísticas. (García, J., 2009).

1.1.2 Población y pobreza.

Posee una población de 4.4 millones de habitantes y un promedio de crecimiento del 1.9% anual, siendo más alto que en otros países de la región¹. Del total de costarricenses el 62.6% de la población vive en zona urbana y el 49.1% son mujeres.

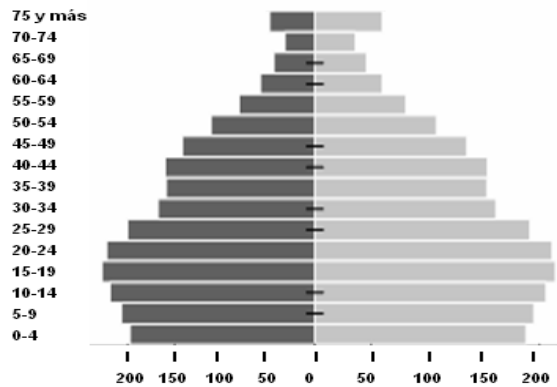
Según los datos del Estado de la Nación 2008 todos los países de la región a nivel de Centro América, han aumentado su esperanza de vida al nacer en los últimos cincuenta años, siendo el promedio de 73 años.

Costa Rica tiene los indicadores de salud similares a los de los países desarrollados en muchos aspectos. Por ejemplo, la esperanza de vida de la población alcanza los 79,2 años, la mortalidad infantil de 8,95 por cada 1.000 nacimientos y la tasa de fecundidad es baja, siendo de 2 hijos por mujer y no alcanzando la tasa de reemplazo generacional de 2,1 (INEC, 2009).

¹ REDCAMIF ,Cuaderno de microfinanzas (nº 6). Las microfinanzas en Centroamérica. Compendio regional. Febrero 2009.

El gráfico 1.1 muestra la pirámide de población de Costa Rica en 2008. Esta estructura tipo urna, típica de países en transición demográfica con predominio de los grupos de edad mediana, baja natalidad y baja mortalidad, refleja que la población en siguientes generaciones estará más envejecida que en la época actual.

Gráfico 1.1 Estructura de población de Costa Rica por grupos de edad 2008.



Fuente: Elaboración propia con datos de “Situación de la salud en Costa Rica. Indicadores básicos de Costa Rica 2008”.

El índice de pobreza extrema es del 6.8% frente al resto de algunos países de la región, como por ejemplo Guatemala y El Salvador que oscilan entre el 16 y 19% respectivamente. (REDCAMIF, 2009). Según publicó la CIA en The World Factbook Costa Rica en 2009, el porcentaje de costarricenses que viven en situación de pobreza relativa es de un 16 %. Principalmente las mujeres, los niños y los mayores destacan como los más pobres de entre los pobres.

Durante casi 20 años, la pobreza (incluida relativa y extrema) ha permanecido alrededor del 20 % y, aunque ha disminuido por la seguridad social mediante rentas del gobierno a las poblaciones con menos recursos, aún se encuentra en niveles elevados. Las diferencias entre la población urbana y la rural son notables, siendo mayor la pobreza en zonas urbanas, debido a que la mayoría de la población se encuentra concentrada en esas zonas y esta está menos dispersa. En Centroamérica, por ejemplo, la población más pobre se concentra en las zonas rurales, siendo éstas las más desfavorecidas a la hora de recibir ayudas.

La migración tiene como factor principal las malas condiciones del campo. Desde mediados del siglo XX las migraciones de la zona rural a la urbana han sido mayores y es debido a las malas condiciones que ofrece el campo y a la búsqueda por parte de las personas de una calidad de vida

mejor. No obstante, la erradicación de la pobreza en las zonas urbanas depende de las oportunidades y condiciones que las ciudades ofrezcan (Lora, E., Powell, A., y Sanguinetti, 2008).

La población inmigrante que llega a Costa Rica proviene principalmente de Nicaragua (se estima que entre 400.000 – 600.000 nicaragüenses residen en Costa Rica de forma legal o ilegal). A pesar de que dicha población supone un elevado número de mano de obra (principalmente no cualificada), también implica una creciente preocupación para el gobierno en materia de asistencia social. (The World Factbook Costa Rica, CIA, 2009).

1.1.3 Economía.

En los últimos 20 años Costa Rica ha sufrido una transición en su estructura económica ya que ha pasado de ser un país agrícola a predominar el sector servicios, en el que cada vez se crean más puestos de trabajo, principalmente los relacionados con el sector público y el turismo. Aun así, mantiene los ingresos por exportaciones de productos tradicionales agrícolas (banano, café, azúcar, cacao y piña). El café tiene mucho peso, no sólo por la cantidad que se comercializa a Europa y a Estados Unidos, sino porque es considerado uno de los mejores del mundo. También es importante recalcar el crecimiento de las exportaciones de productos de alta tecnología (como microprocesadores y dispositivos médicos). (The World Factbook Costa Rica CIA, 2009).

La estabilidad política del país, los altos niveles de educación y los incentivos fiscales atraen mucha inversión extranjera directa, principalmente de los países de la zona de libre comercio americana, desde que en Enero del 2009 formaran parte del Acuerdo de Libre Comercio (CAFTA).

La moneda costarricense es el colón, que fluctúa en un sistema de tipo de cambio flexible. En Costa Rica la inflación es muy elevada, siendo la interanual de 2009 del 13.40% (la sexta mayor del mundo). Por esta razón, el Banco Central de Costa Rica (BCCR) desea cambiar hacia un sistema de cambio más flexible aún, de forma que se abaraten los precios de las importaciones, principalmente las de energía como el petróleo. (The World Factbook CIA, 2009).

1.1.4 Panorama político.

En el plano político, la República de Costa Rica tiene un sistema democrático desde la guerra civil de 1948, que dio paso entre otras cosas a la nacionalización de la banca, la abolición del ejército y la promulgación de la Constitución de 1949. Tiene un sistema político de república presidencialista, donde el poder ejecutivo lo ostenta el Presidente de la República, elegido cada

cuatro años, el poder legislativo recae en la Asamblea Legislativa compuesta por diputados, y el poder judicial lo constituyen la Corte Suprema y los Tribunales Superiores y Juzgados; además de estos tres poderes y de forma independiente, en Costa Rica existe el Tribunal Supremo de Elecciones, como organismo encargado de velar por la legitimidad democrática de los comicios². Cabe mencionar que es uno de los pocos países del mundo que no tiene ejército, ya que decidió destinar el Gasto Público dedicado a Defensa Exterior a Educación y Sanidad.

1.1.5 Sistemas educativo y sanitario.

Costa Rica tiene uno de los mejores sistemas educativos en América Latina. Cada comunidad tiene su escuela y se imparte educación primaria y secundaria. Es por ello que la tasa de analfabetismo es únicamente del 3.8% (Estado de la Nación, 2008), y si se compara con años anteriores ésta ha bajado en todo el país desde 1984 (Infocesos, 2003). Ello se debe a que el país invierte el 28% de sus presupuestos nacionales en educación. En 1869 Costa Rica se convirtió en el primer país del mundo donde la educación se convirtió en gratuita y obligatoria.

Tal y como informa la Organización Mundial de Salud (OMS, 2000), Costa Rica se encuentra entre los 50 países con mejores sistemas en salud. La sanidad en Costa Rica es pública, aunque como tal se enfrenta a problemas de sostenibilidad financiera. Todos los habitantes pueden usar los servicios de la CCSS (Caja Costarricense de Seguro Social). De la regulación sanitaria y de los servicios de salud se encarga el Ministerio de Salud.

Costa Rica es uno de los pocos países de la región que cuenta con acceso a agua para consumo humano, en 1997 y 2002, un 92% y un 97% de la población, respectivamente, disfrutaban de dicho acceso, y el acceso a alcantarillado sanitario o tanque séptico era en 1997 y 2002, del 76% y 94% respectivamente. En base a los indicadores adoptados el país progresa bien hacia el cumplimiento de los ODM.

Sin embargo, en los territorios indígenas el 62% de las viviendas no tienen acceso domiciliario al agua para consumo y de ellas 10% tienen conexión en su terreno, 3,2% fuera de su terreno y 42% no dispone de acueducto. Se estima que el 21% de las viviendas tienen acceso a tanque séptico y el 65% a letrina. (Salud en las Américas, 2007).

² Hidalgo, A. (2000): *El cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense desde una perspectiva compleja y evolutiva (1980-1998)*, Universidad de Huelva.

1.2 Contexto microfinanciero en Centroamérica y en Costa Rica.

En este apartado 1.2 se verá, en primer lugar, cuál ha sido la evolución del sector desde los años sesenta hasta hoy, tanto en Centroamérica como en Costa Rica. Posteriormente se expondrán los aspectos más relevantes centrados únicamente en Costa Rica sobre su marco legal en el campo financiero (regulación y supervisión), así como la composición del mercado microfinanciero desde el punto de vista de la demanda y de la oferta (instituciones de primer y segundo piso). Por último, se expondrán algunos indicadores de desempeño financiero de las IMFs.

1.2.1 Evolución del sector desde los años sesenta hasta la actualidad.

1.2.1.1 Etapas de las Instituciones Microfinancieras en Centroamérica y en Costa Rica: desde los años sesenta hasta finales de los noventa.

Con relación a Centroamérica, se pueden establecer una serie de etapas, en las que han tomado protagonismo distintos intermediarios financieros a la hora de llevar a cabo los proyectos de desarrollo, en concreto los referidos al acceso al crédito de las personas excluidas del sistema financiero tradicional.

Así, al cambiar con el tiempo las necesidades y las preferencias de los sujetos que recibían los programas, también han cambiado los mecanismos para poner en marcha los proyectos y las características de éstos. Se pueden distinguir tres períodos³:

1.) Década de los sesenta y setenta: *Bancos de desarrollo*. Éstos fueron creados principalmente por el sector público de los gobiernos centroamericanos para canalizar recursos subsidiados al sector agropecuario. Por ejemplo en Costa Rica, el Banco de Fomento operaba a través de Juntas Rurales (departamentos especiales dentro del Banco Nacional de Costa Rica el BNCR).

2.) Década de los ochenta hasta mediados de los noventa: principalmente ONGs y CACs (Cooperativas de ahorro y crédito). Nacieron con recursos de cooperación internacional para cubrir la demanda de financiación y asistencia técnica en el sector rural, debido a que los estados centroamericanos habían reducido su margen de intervención al someterse a los ajustes estructurales.

³ Según Villalobos, I., Sanders, A. y Ruijter de Wildt, M., (2003, p.12-14) en la publicación “Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos”

3.) Década de los noventa: profesionalización de las *IMFs*. Las instituciones microfinancieras, tanto las reguladas como las no reguladas, se especializaron y expandieron sus servicios financieros. Tenían como objetivos principales mejorar la calidad y eficiencia de sus operaciones, así como expandirse de manera significativa.

1.2.1.2 Panorama del sector microfinanciero en el siglo XXI de las *IMFs* en Costa Rica.

En el año 2003 Villalobos, I., et al (p.8) expusieron que “las metodologías de financiamiento que dieron origen a las microfinanzas (bancos comunales, grupos solidarios, entre otros) parecen haberse desfasado y existe ahora una marcada tendencia a la individualización del crédito y al uso de la garantía real como mecanismo de respaldo a las operaciones crediticias”. Y también sostuvieron que “en Costa Rica el limitado desarrollo de las microfinanzas se debe principalmente a la contracción del apoyo de la cooperación internacional y la presencia de la banca estatal con programas especiales de apoyo al sector”.

Con relación a la reducción de la cooperación internacional mediante la vía de AOD (Ayuda Oficial al Desarrollo), destacan dos hechos que han afectado a la financiación de los programas de desarrollo costarricenses:

- 1) En 1996 la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID) cerró su misión en el país y le retiró de su lista de receptores de ayuda (Fox y Monge, 1999). Esta actuación fue seguida por otros donantes bilaterales;
- 2) Y en la actualidad, Costa Rica figura en la lista de beneficiarios de la AOD de la OCDE elaborada por el CAD para los años 2008-2010 en la categoría “Países y territorios de renta intermedia”. Esta categoría es la más elevada dentro de la lista y, por tanto, hace que cambie la prioridad en la recepción de AOD de Costa Rica frente a otros países incluidos en categorías de menor renta.

Además, “el alto nivel de desarrollo mostrado por el país contribuye a diluir la percepción de pobreza, repercutiendo en la menor oferta de recursos externos para las *IMFs*. Ante esta menor presencia de organismos internacionales en el país, los mismos Bancos Estatales y sus programas de segundo piso fueron los principales financiadores de las *IMFs*”. (Unidad Analítica REDCAMIF- MIX 2008, p 3).

En toda la región centroamericana continúa sin resolverse el problema de acceso al crédito por parte de los sectores más pobres de la población y de las áreas rurales, y los recursos financieros orientados a las micro y pequeñas empresas (una de las fuentes de empleo e ingresos más importantes en la región) aún presenta costos superiores a los de la empresa formal. (Villalobos, I., et al, 2003, p 8).

1.2.2 Análisis del sector microfinanciero de Costa Rica.

La información que se encuentra disponible sobre el sector microfinanciero en Costa Rica es bastante escasa y muy general. Este hecho lo corrobora REDCAMIF (2009, p.60). En el mismo informe exponen que “Las características del sector microfinanciero en Costa Rica tienen características diferentes al resto de los países centroamericanos, en términos de fondeo, desarrollo institucional de las IMFs, condiciones del financiamiento, etc.”. Dentro de este punto 1.2.2 se analizará el sector microfinanciero según su marco legal y su composición, tanto desde el punto de vista de la demanda como de la oferta.

En Costa Rica hay pendiente aún por hacer un gran trabajo a nivel institucional en el campo microfinanciero porque “[...] la Oferta al sector microempresarial es de US\$ 783 millones y la demanda se estima en US\$ 942.4 millones, hay todavía una brecha por cubrir de aproximadamente US\$ 159.2 millones”. (REDCAMIF, 2009, p.56).

1.2.2.1 Marco Legal.

“El desafío más importante para el sector [de las microfinanzas] a nivel centroamericano, es la creación de un marco de regulación y supervisión adecuado que no afecte las metodologías innovadoras aplicadas por las IMFs para entregar servicios financieros ajustados a la población de bajos recursos”. (Villalobos, I., et al, 2003, p 9).

Sin embargo, al estudiar la supervisión y regulación en Costa Rica se observa que este marco adecuado ya existe. Desde que en 1995 el AGEF (Auditoría General de Entidades Financieras⁴) se transformara en una superintendencia, obtuvo una mayor autonomía y un consejo directivo propio. La supervisión del sistema financiero incluye la banca (tanto comercial como estatal) y las empresas financieras no bancarias, así como las Cajas de Crédito con un patrimonio superior a 1 millón de dólares (Villalobos, I., et al, 2003, p 24).

⁴ El AGEF antes de 1995 era un departamento del Banco Central costarricense cuyo papel era la supervisión financiera pero, principalmente se ocupaba de la auditoría del sistema financiero de Costa Rica.

El sistema financiero nacional, definido como las organizaciones reguladas por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), tiene como objetivo “Velar por la estabilidad, la solidez y el funcionamiento eficiente del sistema financiero nacional, con estricto apego a las disposiciones legales y reglamentarias y de conformidad con las normas, directrices y resoluciones que dicte la propia institución, todo en salvaguarda del interés de la colectividad”. (SUGEF, 2009). Como se puede observar en la siguiente tabla 1.1, las organizaciones reguladas por el SUGEF son:

Tabla 1.1 Organizaciones reguladas mediante el Sistema Financiero nacional.

Tipo de organización	Número
Bancos Estatales	3
Bancos Privados	11
Instituciones Financieras	7
Cooperativas Supervisadas	30
Entidades Especiales	2
Cajas	1

Fuente: Elaboración propia con datos de SUGEF en www.sugef.fi.cr (2009).

Por otra parte, “la SUGEF además de supervisar, facilita información esencial sobre los solicitantes de crédito, sobretudo a las entidades reguladas, disminuyendo así el riesgo de morosidad”. (Villalobos, I., et al, 2003, p 24).

1.2.2.2 Desde el punto de vista de la demanda: Sector MYPE.

Actualmente “la demanda crediticia en el sector, tanto de microempresas formales como informales, no cuenta con cifras confiables [...]”. (REDCAMIF, 2009, p.60).

Existe un estudio elaborado en 2002 por Arroyo, J y Nebelung, M, en el que se recogen datos acerca de la importancia de cada sector dentro de MYPES, pero sólo dentro de la economía formal.

El sector de las MYPE o MIPYMES⁵ (Medianas y pequeñas Empresas) representa el 97% del parque empresarial total del país, por lo que su importancia es indiscutible. Entre las PYMES, la microempresa representa casi el 80% del total y la pequeña casi el 20% (este último sector tiene el porcentaje más alto de Centroamérica).

⁵ La Caja Costarricense del Seguro Social clasifica las empresas de acuerdo al número de trabajadores: Microempresa: de 1 a 5; Pequeña Empresa: de 6 a 30; Mediana Empresa: de 31 a 100 y Grande: superior a 100.

También existe un estudio más actual que estima el número de empresas informales. Fue llevado a cabo en el primer semestre de 2008 por el denominado “Observatorio de PYMES de la Universidad Estatal a Distancia (UNED), p18.”, y en él se obtienen las siguientes conclusiones:

- (i) Existen 139.403 de empresas, siendo de éstas 51.127 formales y 88.276 seminformales o informales.
- (ii) El 97.85% de las empresas formales en Costa Rica son MIPYMES. De las MIPYMES el 68.9% son microempresas, el 26.5% son pequeñas y el 4.74% son medianas.
- (iii) Existe una MIPYME por cada kilómetro cuadrado.

“En Costa Rica la banca estatal ha jugado un rol importante en el suministro de financiamiento a la microempresa y a la pequeña”. (REDCAMIF, 2009, p.76).

A pesar de la dificultad de encontrar datos respecto de la demanda, esta limitación se puede solventar conociendo el destino del crédito respecto a las personas que recibieron microcréditos.

Se observa que, dependiendo del tipo de institución que los concedió (por el lado de la oferta), los préstamos se destinaron a un uso u otro (predominando los destinados a actividades comerciales y a servicios):

- El 71,4% de las carteras de los Bancos estaban formadas por préstamos destinados a Servicios y el Comercio, así como el 69,7% de las carteras de REDCOM. . (Villalobos, I., et al, 2003, p 28-30).
- El 55,9% de las carteras de las cooperativas supervisadas por la SUGEF eran préstamos destinados al Comercio (55.9%) y al sector Agropecuario (19.2%). (Idem.)

1.2.2.3 Desde el punto de vista de la oferta: Instituciones de segundo piso y primer piso.

(i) Organismos o programas de segundo piso.

Según Villalobos, I., et al (2003, p 26-27), éstas son en líneas generales los organismos o programas de segundo piso que hay en Costa Rica.

a) Programas especiales estatales.

El gobierno de Costa Rica creó por decreto en 1999 un sistema para integrar actividades y recursos

públicos para apoyar financieramente al sector MYPE. Este sistema fue el SIAMPE (Sistema de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas).

b) Fondos de segundo piso.

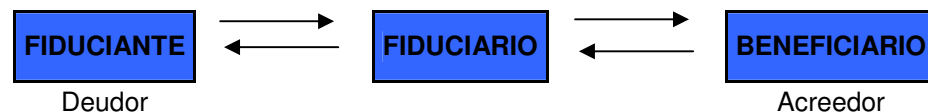
Dentro de éstos hay fondos de garantía y líneas de crédito.

c) Los fideicomisos.

Aunque hay varios tipos, el más común es el de garantía. Es una forma típica en Costa Rica de transferir créditos hacia el empresario.

Este mecanismo es un acto jurídico y consiste básicamente en que en el momento 0 (M0) el Deudor cede en propiedad el bien al fiduciario. En el momento F (MF), si el deudor ha cumplido con el pago, el fiduciario le devuelve el bien en propiedad al acreedor. Si en algún momento el deudor incumple, el fiduciario puede vender el bien que estaba en garantía y pagarle lo correspondiente al fiduciario.

Tabla 1.2 Mecanismo de Fideicomisos de Garantía.



Fuente: Elaboración propia.

(ii) Instituciones de primer piso.

En Costa Rica hay cuatro formas de instituciones que ofrecen microcrédito directo⁶ a las MYPE, según recoge Según Villalobos, I., et al (2003, p 27-31).

a) Bancos (estatales y privados).

Los bancos del Estado son el Banco Nacional de Costa Rica⁷ (BNCR), el Banco de Costa Rica (BCR), el Banco Crédito Agrícola de Cartago (BCAC) y el Banco Popular (BP).

Se benefician de condiciones favorables respecto a sus competidores privados, ya que cuentan con la garantía y la completa cooperación del Estado.

⁶ Conviene señalar que los bancos y algunas cooperativas son las únicas entidades que están bajo la supervisión de SUGEF y que no trabajan exclusivamente en el campo microfinanciero pero establecen programas específicos. Además, las ONG y los actores informales están fuera de la regulación, por lo que su análisis es muy difícil.

⁷ Dentro del BNCR se creó en 2001 el departamento Banco Nacional de Desarrollo (BN Desarrollo) mediante la fusión de tres programas: MYPE, Juntas Rurales y Mediana Empresa.

b) Cooperativas y asociaciones.

Las cooperativas han traído dinamismo a los servicios financieros rurales con productos tales como la tarjeta y servicios bursátiles y carteras diversificadas, cubriendo así varias actividades.

c) Organizaciones no gubernamentales⁸.

Existe una diversidad de ONGs en Costa Rica dedicadas a las microfinanzas. Así como sucede en muchos otros países, cada una de ellas trabaja específicamente con un determinado perfil de beneficiarios, se enfocan en áreas mayoritariamente urbanas o rurales, con mayor o menor exigibilidad en los requisitos de entrada y diferentes tasas de interés.

d) Actores informales.

La competencia principal de las ONGs son las instituciones informales y han desempeñado un papel importante, aunque existe poco conocimiento sobre ellas. Dentro de los actores informales es importante citar:

- Amigos, familiares y prestamistas de las comunidades.
- Sistemas de las comercializadoras, como “el Verdugo”.
- Sistema de “los polacos”.
- Pulperías (compra de mercadería a crédito).

Una vez mostrados los diferentes actores, se verá en el peso de cada uno de ellos. Según la Unidad Analítica REDCAMIF conjuntamente con MIX en 2008, se estima que hay 84 entidades en Costa Rica que conceden microcréditos actualmente. En la siguiente tabla 1.3 se exponen las cifras medias por IMF:

Tabla 1.3 Cifras por IMF de Costa Rica: numero de préstamos, importe medio total por IMF, cartera que representan e importe medio por prestatario.

Indicador	Saldo por IMF
Numero de Préstamos por IMF	1.654
Numero de Prestatarios medio por IMF	895
Cartera de préstamo media por IMF	2.065.554
Saldo Promedio de Créditos por Prestatario	1.020

Fuente: Extraído de The Mix CR (2009) p.1.

Aunque según REDCAMIF (2009), en 2007 el número de entidades que tienen programas en

⁸ FINCA CR. está ubicada dentro de esta clase de IMFs: ONG.

microfinanzas son 57 (27 menos que según los datos expuestos en el párrafo anterior por The Mix Market). “En general en términos de tipos y cantidad de instituciones el sector ha permanecido bastante estable en los últimos años. En total se estima que brindan financiamiento a más de 56.000 clientes con una cartera de 783.2 millones USD, siendo los bancos el tipo de entidad más relevante en clientes (48.7%) como en montos (56.6%), seguidos del sector cooperativo”. (REDCAMIF, 2009, p.56).

Las IMFs centroamericanas, y dentro de estas las ONGs principalmente, tienden a unirse mediante la “creación de redes microfinancieras en las que participan las entidades de mayor importancia en los mercados nacionales. El objetivo principal de estas redes es crear más transparencia en el mercado a través de una autocalificación y regulación que permita consolidar el sector”. Por ejemplo: REDCAMIF (Red Centroamericana de Microfinanzas).

Tabla 1.4 Instituciones Afiliadas a REDCAMIF.

País	Institución	IMF (número)	Cartera activa (millones de dólares)	Clientes (número)
Costa Rica	REDCOM ⁹	16	19,5	9.400
El Salvador	ASOMI	8	20,0	48.000
Guatemala	REDMIF	20	35,0	97.000
Honduras	COVELO	20	32,0	107.500
Nicaragua	ASOMIF	20	59,8	151.200
Total		84	166,3	413.100

Fuente: Walter (2002) en Villalobos, I., et al (2003, p 15).

1.2.3 Indicadores de Desempeño Financiero.

Según The Mix Market¹⁰ (Unidad Analítica REDCAMIF- MIX 2008, p 5). Durante el 2008 “se observó aumentos en los indicadores de autosuficiencia, ubicando a las IMFs de Costa Rica dentro de las más rentables de Centro”. En el sector de las Medianas y Pequeñas Empresas, donde esta muy presente la Banca Estatal como intermediario principal, las IMFs costarricenses avanzaron más que el resto de los países de Centroamérica.

Este análisis se basa en los resultados de los datos proporcionados por 8 instituciones costarricenses, mayoritariamente ONGs, que reportan al MIX. Los resultados más destacados se exponen a continuación:

⁹ FINCA CR. no pertenece a esta Red.

¹⁰ Para este estudio, The MIX utilizó datos de 7 IMFs costarricenses, todas ellas pertenecientes a REDCOM: ACORDE, ADRI, CREDIMUJER, FIDERPAC, FOMIC, Fundación Mujer, FUNDECOCA.

- La cartera de crédito por entidad es en promedio la más baja de Centroamérica (US\$ 1.8 millones).
- El saldo promedio de crédito por prestatario es el más alto de Centroamérica (US\$1,954).
- Tiene el menor porcentaje de mujeres atendidas con el 42.7%.
- Costa Rica tiene los menores rendimientos de cartera, tanto nominal (26.1%) como real (15.3%).
- Su ratio de gastos totales es menor que el del resto de países del istmo, debido a que, aún cuando tiene los más altos gastos financieros, el hecho de tener los altos montos de préstamos otorgados les permite trabajar con menores gastos operativos.
- Sin embargo, el gasto financiero es el más alto de la región (9.6%) y en el 2006 alcanzó valores mayores, superando el 12%.
- Presenta el mayor rendimiento de activos (ROA) con el 3.2% y tiene el segundo mayor rendimiento del patrimonio (ROE) con 7.7%.
- Tiene el menor nivel de cobertura de riesgo, con apenas el 40.4%¹¹, lo cual es muy bajo; si bien el grado de cobertura puede depender de otros factores, como el respaldo que haya sobre el crédito.

1.2.4 Recomendaciones.

Según el estudio elaborado por The Mix (Unidad Analítica REDCAMIF- MIX 2008, p 5) de acuerdo a la tendencia futura que estiman, recomiendan que “las IMFs Costarricenses deberán crear mecanismos para posicionarse aún más en los segmentos de mercado atendidos o abrirse espacios hacia segmentos potenciales, vigilando las necesidades de los usuarios finales, la rentabilidad y el riesgo asociado”.

¹¹ En condiciones óptimas se considera que este indicador debería ser al menos del 80%.

2. FINCA Costa Rica, EDESA y Empresas de Crédito Comunal

En este segundo capítulo se va a realizar un estudio de FINCA CR. y EDESA porque son las que, respectivamente, forman y apoyan técnica y financieramente a las Empresas de Crédito Comunal. En este apartado, se pretende poder interpretar de una manera más adecuada la parte del central del estudio desarrollada en los siguientes capítulos.

En el apartado dedicado a la evolución de la Fundación Integral Campesina (FINCA Costa Rica) se estudiarán sus objetivos, principios, el crecimiento y cambios que esta fundación ha realizado hasta llegar al momento actual. Se expondrá la metodología que utiliza desde sus orígenes, hace 25 años, pasando de una visión “paternalista y tradicional y tras 1993 [...] se ha centrado más en el financiamiento de la microempresa rural”. (JIMENEZ, R., PADILLA, MM., QUIRÓS R.E. y GONZALEZ-VEGA, C., 1993, pp.21-61).

Se estudiarán también en detalle las ECCs, en cuanto a su proceso de formación, su forma de conceder préstamos y su financiación. También se expondrá el papel de la empresa EDESA y el Programa de Educación Financiera para niños y jóvenes (INEDIN).

2.1 FINCA Costa Rica

FINCA CR se fundó en Febrero de 1984, de la mano de María Marta Padilla. Se creó con el fin de contribuir al mejoramiento del bienestar de las familias más pobres. La misión de hoy de FINCA Costa Rica es:

“Promover el desarrollo sostenido de las comunidades más pobres a través de la formación y consolidación de Empresas de Crédito Comunal que permitan mejorar las condiciones socioeconómicas y por ende la calidad de vida de las y los integrantes de una comunidad” (FINCA,2009).

FINCA CR. opera bajo siete principios fundamentales¹² en el sector de microfinanzas comunales rurales a través del uso de una metodología propia, denominada Empresas de Crédito Comunal (ECCs), que es el objeto de estudio de esta tesina. FINCA CR. y FINCA Internacional parten del mismo origen y fundadores: María Marta Padilla y John Hatch. Pero la misma metodología evolucionó de forma distinta en diferentes contextos, ECC en zona rural y Bancos Comunales en

¹² Unidad, Confianza, Democracia, Excelencia, Neutralidad, Independencia y Humanidad.(FINCA, 2009)

zona urbana, respectivamente. FINCA CR. fue miembro de la Red de FINCA Internacional hasta que dejó de pertenecer a ella en 1996 y hacerse completamente autónoma.

La metodología que utiliza consiste en capacitar a los miembros de las comunidades para que formen Empresas de Crédito Comunal¹³ y puedan llegar a ser un motor de desarrollo desde el ámbito financiero, capaz de llevar a cabo proyectos e ideas de desarrollo que tengan en la comunidad¹⁴.

Desde abril del 2003 la Fundación Integral Campesina ha firmado convenios con otras cinco organizaciones no gubernamentales, creando una Red llamada “Organización Internacional para el Desarrollo de las Microfinancieras Comunes (OIMC)”. FINCA CR. ha transferido su metodología a las organizaciones de dicha red.

La ubicación geográfica de las fundaciones es variada, cuatro están situadas en Centroamérica y una en Norteamérica: en Nicaragua con Sociedad para el Apoyo al Desarrollo Económico Social (SADESC), en Guatemala con Fundación Guatemalteca para el Desarrollo, en Honduras con Fundación BANHCAFE, en El Salvador con Asociación Salvadoreña Pro-Salud Rural (ASAPROSAR) y en Méjico con Pro-Natura Chiapas.

Según se analizará más adelante, FINCA CR. ha pasado de realizar apoyo financiero a dar técnico y financiero, y en la actualidad solo técnico, solventando así las dificultades con las que se ha ido encontrando en su trayectoria para lograr mayor desarrollo en las comunidades, utilizando para ello distintas metodologías que se han ido ajustando a las necesidades que se han ido observando en los socios.

2.2 Evolución de la metodología de FINCA Costa Rica¹⁵

En este apartado se explican los cambios históricos de la metodología de FINCA CR, que ha evolucionado desde Fondos Rotatorios en especie a Empresas de Crédito Comunal, pasando por Grupos de Crédito y Bancomunales.

¹³ La capacitación está basada en 22 talleres que veremos más adelante.

¹⁴ Está desarrollado en el apartado: 2.3 Funcionamiento de las Empresas de Crédito Comunal

¹⁵ Para mayor profundización acudir a: JIMENEZ, R., PADILLA, MM., QUIRÓS R.E y GONZALEZ-VEGA, C. (1993): “FINCA: La evolución de una metodología”, en GONZALEZ-VEGA, C., JIMENEZ, R. y QUIRÓS R.E. (Eds) *Financiamiento de la microempresa rural: FINCA- COSTA RICA*, Academia de Centroamérica, Costa Rica, pp.21-61.

2.2.1 Desde 1983 hasta 1985: Del programa de Bolivia a hasta los Fondos rotarios en especie sin intereses.

En 1983 la Misión de la Agencia de Desarrollo Internacional (AID) fomentó la creación de un Programa de Crédito en Bolivia con fondos PL480 provenientes de la agencia gubernamental estadounidense National Agricultural and Fishery Council (NAFC). Para desarrollarla contrató a Rural Development Services (RDS), dirigido en este momento por John Hatch. El objetivo era llegar a comunidades que no conocieran el programa con el fin de causar un impacto mayor.

El programa de crédito Bolivia, como grupos de crédito, servía para épocas de elevada inflación en zonas rurales. El pago era en especie y la entrega de fondos inmediata, mediante la explicación del programa a una comunidad; eran las personas de dicha comunidad las que en 15 minutos decidían si participar o no; en caso afirmativo formaban un comité de tres personas y en ese momento se les entregaba el crédito sin capacitación alguna. Los montos dados a los campesinos era bajos (50USD por beneficiario) y la devolución del préstamo también era en especie.

La necesidad de establecer una fundación para llevar a cabo el programa en Costa Rica, en Febrero de 1984 se constituye FINCA por María Marta Padilla de FUCODES (Asociación Costarricense de Desarrollo) y John Hatch de RDS. Este programa distaba del anterior boliviano porque en Costa Rica no se crearían grupos de crédito. La organización CINDE-OPD ayudó a financiar el programa, que también sería en especie como el anterior. Así, en Junio de 1985 FINCA y CINDE-OPD firmaron un convenio para la puesta en marcha del programa.

Tras la firma del convenio se empezó a trabajar en Costa Rica un programa con características similares al de Bolivia: diseñado para zonas rurales, entrega y devolución de pago en especie, entrega de fondos inmediata, no existía capacitación ni tampoco la existencia de personalidad jurídica. No obstante, tenían también características diferenciadoras, como mayor plazo (5 años) y monto (60 \$ por beneficiario), ahorro obligatorio (el 20% de los préstamos que recibía el grupo también en especie), tasa de interés equivalente a la variación del precio del bien.

En el caso de Bolivia el bien prestado en su mayoría eran patatas y en este caso eran granos básicos. La garantía era solidaria a FINCA CR. sin la existencia de ningún requisito legal.

Pero este programa no funcionó como se esperaba y la tasa de recuperación fue baja, debido a diversas causas que hacían que el programa no fuera sostenible a largo plazo:

- 1) La dificultad de manejar el pago en especie, que conlleva el riesgo de pérdida del bien, gastos extras en transporte, mantenimiento y cuidado de éste. Comparando el dinero con el pago en especie, vemos que el primero es más ventajoso y de más fácil manejo.
- 2) La falta de adecuación del tiempo de pago con el tiempo de cosechas: en muchas ocasiones el plazo en el que tenía que pagar no coincidía con la época de recogida de la cosecha y el campesino se retrasaba en el pago.
- 3) La evasión del requisito de ahorro: en lugar de pagar el total y ahorrar un porcentaje, los miembros del grupo sólo pagaban lo necesario para que el grupo pagara a FINCA.
- 4) La rapidez en la formación de grupos y en el proceso llevaban a la gente a la confusión de que era una donación y no un préstamo.
- 5) Al no existir capacitación los grupos tenían problemas de gestión y organización.

Por tanto se optó por la eliminación del pago en especie y por diseñar un nuevo programa de crédito con el fin de minimizar riesgos y costos.

2.2.2 Desde 1985 hasta 1994, eliminación pago en especies y comienzo de la metodología de Bancomunales.

FINCA CR desarrolló el programa de Bancos Comunales de Finca Internacional sustituyendo el pago en especie por un sistema de pago en efectivo con interés del 12 por ciento anual. Se impulsó una adecuada selección de sus miembros para mejorar la viabilidad del proyecto, y se aumentó el monto y en el plazo de los préstamos. Además, se incrementó la capacitación de los grupos que era necesaria en el ámbito contable y en la concesión de crédito: “El rasgo más destacable de la metodología de los Bancos Comunales es la autogestión del mismo que realizan sus propietarios, lo cual les da una gran autonomía, implicación y responsabilidad sobre sus actividades microcrediticias” (SOLER, M , 2004).

Los primeros 16 Bancomunales en Costa Rica nacieron en 1985. Operaban como grupos de crédito que facilitaban a FINCA el financiamiento de actividades los pequeños productores, con el criterio de estímulo a la autoayuda. (DOMENECH, C., 1997)

Como los créditos aumentaron en monto los Bancomunales tuvieron que conseguir personalidad jurídica y se inscribieron como asociaciones, formalizando así su actividad. Esta nueva situación implicaba, por un lado, que se pudieran realizar mejor las operaciones de entrega de crédito a los Bancomunales y, por otro, suponía la desventaja de que registrarse como asociaciones

imposibilitaba la repartición de utilidades entre los socios. Este patrimonio era no nominal e indiviso, pues todos los socios del Bancomunal eran dueños del patrimonio, aunque ninguno lo era específicamente en una proporción concreta.

Además muchas veces los Bancomunales necesitaban mayor financiación para solventar los incrementos en la demanda de crédito. Estas solicitudes no podían ser satisfechas únicamente con los recursos disponibles de FINCA y del propio Bancomunal. Para solventar estas limitaciones, se introdujo una forma de captar recursos propios mediante Certificados de Ahorro a plazo¹⁶ (CA). Pero los Bancomunales al no ser entidades supervisadas no podían realizar la captación de ahorro de esta manera y los CA se sustituyeron por Certificados de Aporte Patrimonial¹⁷ (CAP).

La cantidad de CAP de cada socio determinaba su porcentaje de participación en las utilidades generadas. Este instrumento estimuló el crecimiento de los Bancomunales mediante el aumento de recursos.

2.2.3 Desde 1996 hasta 2003: Los Bancomunales desde asociaciones hasta Sociedades Anónimas

“En agosto de 1996 existían 239 Bancomunales que agrupaban a 7.437 hombres y mujeres de casi todas las regiones del país”. (DOMENECH, C., 1997).

FINCA CR. continuó investigando mejores estructuras y empezó a promover la creación de Sociedades Anónimas y la posibilidad de que los Bancomunales ya existentes se constituyeran de esta forma. En 1996 se crea la primera organización legalizada bajo la estructura de una Sociedad Anónima, manteniendo las características originales de los Bancomunales, incluyendo la oportunidad de invertir y la repartición de utilidades reemplazando los CAP por acciones. Además, los trámites de creación y legalización de la sociedad Anónima eran más rápidos que los que tenían que llevar a cabo las asociaciones.

El cambio de la personalidad civil a jurídica, de “Asociación” a “Sociedad Anónima”, supuso una

¹⁶ CA: instrumento financiero del Bancomunal para captar una parte del ahorro interno del Bancomunal remunerado en mejores condiciones que el ahorro a la vista.

¹⁷ CAP: es un documento que certifica una aportación al capital del Bancomunal y forma parte de su base patrimonial. Para tener el status de socio y recibir crédito según el reglamento se debía tener como mínimo un CAP. Cuando hay utilidades de las operaciones del Bancomunal, éstas se retribuyen al CAP o bien se reinvierten ampliando el patrimonio del Bancomunal.

modernización de las organizaciones y una estructura empresarial más flexible, que no persigue meramente la búsqueda de lucro, sino que aprovecha una forma jurídica con sistema de votación democrática para la toma de decisiones.

Uno de los aspectos que buscaba FINCA CR era que los Bancomunales fueran autónomos con derechos de propiedad y reglas bien definidos. Por ello en 1996 dejó de brindarles servicios financieros para el inicio de la actividad y FINCA CR se centró en promover organizaciones que no fueran financieramente dependientes de ella, pues tenía que capacitar adecuadamente a los grupos para que ellos mismos se autogestionaran, y ayudarles cuando así lo necesitaran.

Cuando el Bancomunal ya había empezado a funcionar con recursos propios y necesitaba conseguir financiación externa para crecer, pudiendo acudir a varias fuentes financieras, ya fueran bancos, organizaciones o a FINCA CR.

Tabla 2.1 Metodologías previas a las ECC: Grupos de Crédito, Fondos Rotatorios Comunales y Bancos Comunales.

Metodología	Características
Grupos de Crédito	Diseñado para épocas con elevada inflación 1) Pagos en especie. 2) Entrega de fondos inmediata. 3) Zona rural. 4) Montos bajos: 50USD por beneficiario. 5) Devolución del préstamo: en especie. 6) Libertad de uso del préstamo. 7) No se realizaba capacitación de los campesinos. 8) No están registrados como personas jurídicas.
Fondos Rotatorios Comunales	1) Pagos en especie. 2) Entrega de fondos rápida. 3) Zona rural. 4) Monto por grupo: 3.000 colones en unidades físicas. 5) Devolución del préstamo: en especie. 6) Plazos: FINCA al grupo 5 años (20% al año). Del grupo al beneficiario: 1 año. 7) Ahorro obligatorio del 20% en especie. 8) Tasa de interés: como tal no existía pero ese pagaba una tasa de variación del precio del bien (ya fiera positiva o negativa). 9) Garantía solidaria entregada a FINCA. 10) No están registrados como personas jurídicas.
Bancos Comunales	1) Pago en efectivo. 2) Entrega de fondos rápida pero introduciendo la auto selección de socios (personas que deseaban comprometerse realmente con el programa) 3) Zona rural. 4) Monto. Dependiendo del Bancomunal 5) Devolución del préstamo: en efectivo. 6) Plazos. Según el monto 8) Tasa de interés 12% anual. 9) Capacitación: contabilidad y procesos de crédito. 10) Se constituyen como persona jurídica como asociaciones.

Fuente: Elaboración propia con datos extraídos de: Financiamiento de la microempresa rural: FINCA-Costa Rica, Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica, 1993) y de (DOMENECH, C. (1997): *Bancomunales de nueva generación o nueva generación de Bancomunales*, Reseña de un esfuerzo de modernización metodológica, FINCA Costa Rica, San José, Costa Rica).

2.2.4 Desde 2003 a la actualidad: Empresas de Crédito Comunal

Para diferenciar entre la metodología de grupos que estaba promoviendo FINCA CR. -impulsando la creación Sociedades Anónimas- y la relativa a los Bancos Comunales desarrollados en otros países por otras instituciones, en el año 2003 se estableció el nombre de “Empresas de Crédito Comunal” en lugar de “Bancomunales”.

Según la definición empleada por FINCA CR.: “Son empresas legalmente constituidas como sociedades anónimas, formadas en comunidades marginadas y que tienen como objetivo ofrecer servicios de crédito e inversión a sus socios”. (PADILLA, MM. ,2006)

2.3 Funcionamiento de las Empresas de Crédito Comunal

Para estudiar el mecanismo de funcionamiento de las ECCs, en este apartado se va a exponer cuál es el proceso de creación de las ECC mediante la capacitación, cómo se financian las ECCs y cuál es el procedimiento de concesión de crédito de cada ECC-socios.

2.3.1 Proceso de formación de las ECCs:

- FINCA CR, mediante el estudio de un promotor o por iniciativa de una población, realiza una visita a las comunidades que cumplan unas determinadas condiciones necesarias para poder crear la Empresa de Crédito Comunal. (PADILLA, MM. ,2006).
- Posteriormente el promotor informa de la metodología a los miembros de la comunidad y, si éstos están interesados, FINCA CR. continúa con el proceso (Idem.).
- Etapa de capacitación. Actualmente FINCA CR, mediante un formador, desarrolla 22 talleres de una duración aproximada de 60 horas en cada comunidad. La distribución de las horas empleadas en cada taller dependerá de las características del grupo. Los talleres se muestran en la tabla 2.2.
- Tras finalizar la capacitación, se celebra una fiesta inaugural de la ECC. Éste será su primer reto, es decir, demostrar que es una entidad organizada, que sus miembros son capaces de

trabajar en equipo. También se realiza la entrega de acciones a los socios, que en sus inicios suelen ser 15 miembros de una misma comunidad.

Tabla 2.2 Talleres impartidos por FINCA como formación y capacitación de ECCs.

1. Diagnóstico y selección de la Comunidad.	12. Auxiliares Contables.
2. Charla informativa y firma de acuerdo.	13. Controles de Capital por Socio.
3. Capacitación y elaboración del reglamento organizativo.	14. Controles de INED.
4. Capacitación y elaboración del reglamento de Capital Accionario.	15. Informes Financieros.
5. Capacitación y elaboración del reglamento de Inversión Educativa.	16. Reuniones Efectivas.
6. Capacitación y elaboración del reglamento de Crédito.	17. Trabajo en Equipo.
7. Asamblea Constitutiva de la ECC.	18. Informes de Junta Directiva y Fiscal.
8. Capacitación en la Administración de Crédito.	19. Diagnóstico de la ECC.
9. Capacitación en Administración Básica	20. Aspectos Legales de la ECC.
10. Elaboración de los Planes Operativos.	21. Preparativos de la Inauguración.
11. Capacitación en Documentos Administrativos.	22. Inauguración.

Fuente: FINCA (2009): “Fundación Integral Campesina de Costa Rica”, en <http://www.fic.or.cr>.

Ya funciona la ECC con la totalidad de fondos provenientes de los recursos de los socios. FINCA les da la capacitación necesaria para la puesta en marcha y gestión de la ECC, así como una educación financiera. Así, ellos mismos son capaces de desempeñar tareas como la decisión de sus reglamentos, el establecimiento de mecanismos de entrada de nuevos socios y el otorgamiento de servicios financieros como préstamos. La capacitación no solo es útil para la propia empresa, sino que los socios pueden aplicar estos conocimientos en sus tareas productivas.

Algunos efectos de las Empresas de Crédito Comunal están relacionados con su forma jurídica y con la procedencia de los socios fundadores dentro de una misma comunidad.

- Por estar constituidas como Sociedades Anónimas:

- Posibilita que los mismos miembros de la comunidad sean los dueños y responsables de su empresa;
- Favorece que sea un sistema empresarial democrático (una acción igual a un voto);
- Deja definidos los derechos de propiedad, aumentando el nivel de transparencia en la empresa;
- Si se generan excedentes, retornan a sus accionistas vía dividendos o mediante aumento del capital social, o ambos.
- También se considera que aporta beneficios psicológicos como es la mejora de la autoestima al ser propietario.

- Por la procedencia de la misma comunidad de los socios fundadores:

- Mayor grado de información que disminuye el riesgo por selección adversa de deudores;
- Sinergias que se crean al ser una empresa donde todos sus miembros se conocen;
- Desarrollo de la comunidad, tanto a nivel individual de los socios como a través de las inversiones productivas que se realizan en la comunidad y del empleo que se genera.

Todas estas características reducen los costos directos e indirectos de las transacciones, lo que permite que se diversifiquen las carteras de préstamo y que las condiciones de los préstamos sean más flexibles para los prestatarios por el elevado grado de información que tiene la empresa del socio.

2.3.2 Concesión de préstamos de la ECC y financiamiento de las ECCs

La labor de concesión de préstamos corresponde a los representantes de la Junta Directiva, en caso de no existir un Comité de Crédito de la Empresa (formado por algunos socios de la empresa, así como representantes de la Junta Directiva); se reúnen con una periodicidad mínima semanal, estudian las solicitudes recibidas y, en caso de aprobarse, se otorga el préstamo incluso el mismo día. (PADILLA, MM. ,2006)

La devolución se hace de forma mensual en los plazos y condiciones pactadas entre el prestatario y la Empresa de Crédito según el reglamento de cada empresa. La ECC ofrece diversos productos crediticios, préstamos a los socios y a los no socios. Como las ECCs, funcionan con el 100% del capital propio proveniente de los socios mediante la compra de acciones, pero conforme va creciendo la ECC, aumentan las necesidades de financiamiento y se vuelven insuficientes los recursos propios. La ECC en su conjunto tiene que tomar la decisión de recurrir a capital externo o seguir como hasta el momento sólo recursos internos.

- Una de las vías de financiación externa son las fuentes formales de financiación, como instituciones financieras formales. Al ser una forma jurídica tiene más facilidades que si cada socio lo solicitase de manera individual.

- Otra de las posibles vías para recibir recursos ajenos es mediante otros organismos. En este caso el estudio se centra en EDESA, que es la fuente de financiación de las ECCs que son objeto de este estudio.

2.3.3 Programa de Educación Financiera para niños y jóvenes: Programa de Inversión Educativa Infantil

Las ECCs formadas por FINCA CR. cuentan con el Programa de Inversión Educativa Infantil (INEDIN) para incentivar el interés en aspectos como ahorro, inversión y poder llegar a ser empresarios del futuro. Este programa lo llevan a cabo las ECCs. Es un proceso de alfabetización financiera y de otras actividades organizadas por los socios en temas de salud, medio ambiente y aspectos empresariales.

El funcionamiento de este programa es que los niños vayan aportando capital a través de “Libretas de Inversión” para ahorro en el largo plazo o bien para cubrir necesidades educacionales (gastos de inicio de las clases, estudios universitarios, etcétera). Ellos serán los que en un futuro estén al mando de la Empresa de Crédito. El ahorro también les enseña a realizar un esfuerzo en lugar de destinarlo todo a consumo y se pretende que, cuando lleguen a la edad adulta, hayan entendido las ventajas de utilizar su dinero con fines productivos.

2.4 EDESA: Empresa de Desarrollo S.A.

Tras el crecimiento de las ECCs, FINCA Costa Rica impulsó la creación de una empresa (EDESA) que ofreciera servicios financieros a las empresas capacitadas. Desde entonces FINCA CR. brinda apoyo técnico y EDESA apoyo financiero. En el 2005 nace EDESA con el objetivo de ofrecer servicios financieros especializados para las Empresas de Crédito Comunal impulsadas y capacitadas por la Fundación Integral Campesina (FINCA). EDESA pretende contribuir al “fortalecimiento de las actividades productivas del sector rural costarricense [...] en las comunidades con menor acceso al crédito” (EDESA, 2009)

Hay dos motivos principales por los cuales las ECCs, mediante la compra de acciones, se asocian a EDESA. El primero, para recibir crédito, pues por cada acción¹⁸ la ECC podrá solicitar hasta 20 veces ese monto en crédito. El segundo, para realizar una inversión que será retribuida vía dividendos de las acciones. Las ECCs asociadas a EDESA formaran parte de la Asamblea General.

La Junta Directiva de EDESA está formada por algunos socios de las ECCs. Esta situación es ventajosa para todas las ECCs ya que los mismos socios son los que conocen cuáles son las mejores condiciones de préstamos que necesitan sus empresas. También son socios de EDESA varias ONGs de Desarrollo y empresarios comprometidos con el desarrollo de las comunidades.

¹⁸ Precio de las acciones en 2009 =55.000 colones

3. Estudio del Impacto de las Empresas de Crédito Comunal formadas por FINCA CR. en Costa Rica.

En este capítulo se ha expuesto en primer lugar la metodología utilizada para este estudio, con las encuestas y el estudio de campo como herramientas; en segundo lugar se han analizado las encuestas Tipo I (encuestas dirigidas a las ECC) y Tipo II (dirigidas a los socios); y por último, se han resumido las conclusiones más significativas.

3.1 Métodos empleados para el estudio

a) Encuestas

La formulación de las preguntas en cada encuesta es distinta, dependiendo del objetivo y del sujeto de estudio: Junta Directiva o socio. A su vez, se han creado distintos apartados según el tema.

Se realizaron dos clases de encuestas: Tipo I y Tipo II. Cada una de ellas con una carta de presentación y un pequeño manual donde se explica la forma de rellenar la encuesta.

En ambas encuestas la elección de las preguntas se ha realizado según una serie de indicadores que cumplen todos y cada uno de ellos las características de relevante, fiable, fácil de usar, sensible (no rígido), sencillo pero suficiente, ético, práctico y técnicamente viable, sostenible en el tiempo y costo-efectivo, de acuerdo a Imp-ACT¹⁹.

Para la realización de este análisis se ha partido de la división de las ECCs en tres grupos, como se observa en la tabla 3.1:

- ECCs de más de seis años: G1
- ECCs de menos de seis años: G2
- ECCs en proceso de capacitación: G3

¹⁹ El Consorcio Imp-Act es el grupo global de organizaciones que trabajan para promover y apoyar la gestión de desempeño social por las IFM.

Tabla 3.1 Clasificación de las ECCs en grupos según su antigüedad.

ECCs de G1

COD.	ECC
A	Sacrin de Desamparados S.A.
C	Empresa de Crédito Comunal de Mujeres al Éxito S.A.
G	Empresa de Crédito de la Amistad S.A.
I	BAHUMO S.A.
K	Vistaban S.A.

ECCs de G2

COD.	ECC
B	Empresa de Crédito Comunal Manantial de Santa Fé S.A.
D	Empresa de Crédito Comunal Los Tijos S.A.
H	La Fuente Agrícola Empresarial de Santa Teresita de Turrialba S.A.
J	Empresa de Crédito Comunal Pocora S.A.
L	Empresa de Crédito Comunal Bahía Ballena S.A.
M	Küwāta S.A.

ECCs de G3

COD.	ECC
E	FOMAC S.A.
F	ECRICAV S.A.

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

Las encuestas Tipo I y Tipo 2, son respectivamente:

Tipo I.

Objetivo: conocer la evolución general de la empresa de crédito y su papel en la comunidad.

Sujeto encuestado: algún miembro de la Junta Directiva.

Modo de realización: presencia de las dos entrevistadoras.

Formulación: consta de 12 preguntas, agrupadas en 3 apartados según los temas: sobre la naturaleza de los socios, las actividades que realizan para la comunidad y sus datos financieros.

Estas encuestas se analizarán de forma general.

Tipo II.

Objetivo: conocer la evolución general del socio dentro de la empresa de crédito.

Sujeto encuestado: 10 miembros de cada empresa de crédito elegidos al azar a partir de la lista de los socios actuales facilitada por el tesorero. Se descartaron por cuestiones de logística los que vivían en un radio superior a 10 kilómetros, aunque su número era poco significativo. Del resto de la lista se eligió a 14, tras asignarles un número y seleccionarlos posteriormente al azar. La razón de elegir a 14 personas estriba en que había una alta probabilidad de que 4 de ellos no se encontraran en su domicilio y finalmente se contaba con 10 socios.

Modo de realización: cada entrevistadora realizó 5 encuestas de manera individual, desplazándose a la vivienda o área de trabajo del socio.

Formulación: consta de 13 preguntas, agrupadas en 4 temas.

Apartados de las preguntas: datos personales, de renta, laborales, de su situación financiera, de su status como socio y de su grado de satisfacción.

Estas encuestas se analizarán comparándolas entre los 3 grupos.

b) Estudio de campo

Dado que el objetivo de la observación directa es complementar la información proporcionada mediante las encuestas, se ha decidido utilizar también esta herramienta. Para ello se ha realizado una visita a cada comunidad, no sólo para realizar las encuestas, sino también para conocer el entorno, las actividades productivas que realizaban, los canales comerciales de los que disponían, así como para observar si la comunidad estaba dispersa geográficamente o no, si alguna catástrofe natural había azotado a la comunidad y cuándo, y el grado de solidaridad entre los socios y miembros del pueblo.

El número de días empleados en la visita en cada comunidad (de uno a tres días) ha dependido de diversas causas:

- Del tamaño y de la diversidad de actividades productivas que realizaban. Por ejemplo, para visitar comunidades grandes y diversificadas en sectores, se necesitaban más días que para comunidades pequeñas y que tenían un solo sector.
- Del grado de dispersión geográfica entre los socios, debido a la distancia entre las viviendas de los encuestados.
- Del lugar de trabajo de los socios y de su jornada, dependiendo de si el socio trabajaba cerca o lejos de su vivienda, y de si su jornada era diurna o nocturna. En algunas ocasiones, al no estar el socio en su domicilio o estar ocupado, se tenía que volver a visitarlo al día siguiente.
- Del tiempo empleado en la realización de las encuestas. Las encuestas estaban diseñadas para responder en un plazo aproximado de 15 minutos. A veces, los encuestados aumentaban este plazo llegando a alcanzar la hora.
- De los transportes públicos para viajar de una comunidad a otra, ya fuera por el horario de éstos y su periodicidad (en muchas comunidades los autobuses tenían un tránsito de un autobús al día o bien 2 autobuses por semana), o por el estado de las carreteras y las rutas del autobús (teniendo que coger en algunas ocasiones tres autobuses distintos para llegar de un destino a otro). En Costa Rica

el transporte público principal es el autobús ya que por los frecuentes movimientos sísmicos no hay sistema ferroviario.

- De la época en la que se realizó el viaje a terreno (Agosto a Octubre), coincidiendo con la estación lluviosa (de Mayo a Noviembre), lo que produjo en dos ocasiones un aislamiento de las investigadoras por suspensión de los medios de transporte.

Los resultados del Tipo I y del Tipo II se estudian en los apartados 3.2 y 3.3 conjuntamente con la herramienta b).

3.2 Análisis de las ECCs.

En este apartado se procede a la caracterización de las ECCs a partir de los resultados de las encuestas Tipo I -realizadas a diferentes miembros de la Junta Directiva según la empresa de crédito - y los de la observación directa.

3.2.1 Datos generales de las ECCs: por número de socios y género.

En este primer análisis se ha tenido en cuenta el número de socios, y se va a analizar en función de su evolución en el tiempo y por género.

3.2.1.1 Número de socios.

La totalidad de las ECCs encuestadas han aumentado el número de socios desde su inicio hasta la actualidad; siete de ellas han crecido anualmente a una tasa superior²⁰ al 100%, y seis de ellas entre el 50% y el 100%, teniendo en cuenta que dos de estas seis se encuentran aún en los talleres de capacitación y, a pesar de ello, están creciendo.

El aumento del número de socios es importante porque implica que la empresa se está dando a conocer en la comunidad, con lo cual tendrán interés en participar en un proyecto común que les reportará beneficios en un largo y corto plazo, y además al entrar a formar parte de la ECC, ya podrían solicitar préstamos. Con relación a la empresa, aumentan los fondos propios y es una vía de crecimiento.

Según se refleja en la tabla del Anexo II, el ritmo de crecimiento anual del número de los socios de

²⁰ Se ha utilizado la siguiente fórmula para la tasa de crecimiento anual: $((N.\text{socios final} - N.\text{socios inicial}) / N.\text{socios inicial}) ^ (1 / \text{número años})$.

las empresas es mayor en las de menos de 6 años y menor en las de más de seis, que crecen de forma más constante, ya que necesitan menos fondos propios porque pueden acudir a otras fuentes de endeudamiento externo.

Las empresas, exceptuando las de capacitación, contaban en sus inicios con una media de 16 socios. En la actualidad las más antiguas tienen una media de 67 socios y en las más recientes este dato es de 50, existiendo una dispersión muy elevada en ambos rangos.

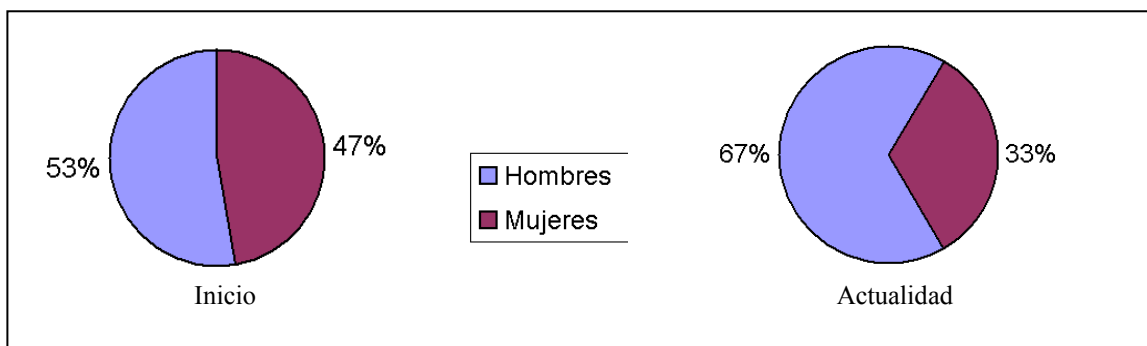
En las ECCs de más de seis años hay entidades que tienen desde 20 hasta 177 socios en la actualidad y en las de menos de seis encontramos empresas desde 23 a 68 socios. Este dato está muy relacionado con la visión que tiene cada empresa a la hora de captar socios; unas empresas prefieren tener muchos socios con poco capital y otras, sin embargo, prefieren tener pocos socios pero con grandes capitales.

3.2.1.2 Género de los socios.

Por otro lado, interesa estudiar el porcentaje por género de los socios en el inicio y en la actualidad y cuáles son los patrones de cada empresa, para conocer si predominan hombres o mujeres, o se llega al 100% en asociaciones de mujeres.

Según el número global de socios de las ECCs por sexo antes y en la actualidad, como se puede observar en el gráfico 3.1 en el inicio había un 47% de mujeres y un 53% de hombres, y en la actualidad un 33% y un 67%, respectivamente, aunque este comportamiento varía según el tipo de empresa.

Gráfico 3.1 Género de los socios de todas las ECC: inicios y actualidad.



Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

Es importante señalar que la evolución de porcentajes en el número de hombres y de mujeres se

encuentra condicionada en gran medida por una de las empresas analizadas²¹ (ECC I), cuya evolución en el número de socios masculinos es muy grande, pues en sus inicios contaba con 9 hombres y 6 mujeres, y en la actualidad son 151 hombres y 26 mujeres, probablemente porque su visión empresarial es querer expandirse a las comunidades colindantes que realizan actividades tradicionalmente masculinas. Así pues, si se elimina la distorsión que esta empresa produce en los resultados, se tiene que dicha evolución sería la siguiente:

Gráfico 3.2 Género de los socios de todas las ECC, excepto ECC I: inicio y actualidad.



Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

Volviendo a la tabla del Anexo II y haciendo un análisis por género de cada empresa, se puede observar que en sus inicios en ocho de ellas había más hombres que mujeres, en dos de ellas existía el mismo número y en las tres restantes predominaba la presencia femenina (teniendo en cuenta que una de ellas, ECC C, es sólo de mujeres).

En la actualidad, en nueve de ellas hay más hombres que mujeres y en cuatro hay más mujeres. Es decir, que las que eran predominantemente masculinas/femeninas lo siguen siendo y, sin embargo, las que tenían igual número de socios en sexo ahora tienen un porcentaje mayor en hombres. De este análisis por género se puede resaltar que sólo una de las ECCs (ECC G) ha cambiado su tendencia de predominantemente masculina a predominantemente femenina.

El hecho de que haya más socios masculinos que femeninos podría deberse a dos circunstancias:

- i. Actividades productivas tradicionalmente masculinas, como pueden ser agricultura y ganadería, que, como se explicará en el siguiente apartado, son realizadas mayormente por el sector masculino, aunque cada vez tienen más presencia femenina.

²¹ Véase tabla 1 Anexo 1.

- ii. Los hombres que son cabeza de familia se afilian a la empresa en representatividad de su núcleo.

3.2.2 Principales actividades económicas que realizan los miembros de las ECCs.

De acuerdo a las respuestas obtenidas, se pueden agrupar trabajadores por cuenta ajena y por cuenta propia. Se ha considerado como trabajadores por cuenta ajena a los asalariados, independientemente del sector de actividad que realicen.

En la clasificación de los trabajadores por cuenta ajena se han realizado tres grandes grupos, agricultores, ganaderos y empresarios, ya que FINCA Costa Rica forma las ECCs en comunidades principalmente rurales, donde las actividades que más realizan los miembros de las comunidades son agrícolas y ganaderas. Y en la categoría de empresarios, se ha incluido a los socios que realizan actividades por cuenta ajena, siendo propietarios de negocio, y que no se dedican ni a la agricultura ni a la ganadería según se observa en la siguiente tabla:

Tabla 3.2 Clasificación de trabajadores por categoría y actividades.

- a) Clasificación por cuenta propia:

Categorías	Actividades
Agricultura	<ul style="list-style-type: none"> o Principalmente siembra y venta de granos básicos que son arroz, frijol y maíz. o Según la zona, predomina la siembra y venta de: café, caña de azúcar, hortalizas, especias, mora, piña, bananos y yuca.
Ganadería	<ul style="list-style-type: none"> o Cría y engorde de: vacas, pollos y cerdos o Recogida de leche vacuna.
Empresarios	Sector textil <ul style="list-style-type: none"> o Con telas ya elaboradas: corte y confección de prendas y enseres para la casa.
	Artesanos <ul style="list-style-type: none"> o Elaboración de productos típicos de cada zona ya sean alimenticios, decorativos o de uso diario.
	Transporte de mercancías <ul style="list-style-type: none"> o Como herramienta de trabajo camión o furgoneta adaptado para realizar mudanzas, recogida de grandes mercancías para uso personal o productivo
	Turismos <ul style="list-style-type: none"> o Alquiler de bicicletas. o Tours, excursiones organizadas y guías. o Escuela de surf.
	Construcción <ul style="list-style-type: none"> o Dedicados a creación de viviendas.
	Hostelería y comercio <ul style="list-style-type: none"> o Sodas, pulperías, repostería y bazar; donde los miembros de la comunidad pueden comprar productos básicos o consumirlos en el local.

b) Clasificación por cuenta ajena:

Asalariados

- Realizando actividades agropecuarias, maestros de escuelas, agentes de seguridad, administrativos, peones de obra, mecánicos, camareros y costureras.

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.2.3 Lugar de reunión.

El lugar de reunión forma parte de la valoración realizada porque es un indicador de la evolución positiva de las empresas. De hecho, poder tener oficina propia es una de las metas de las empresas para poder realizar adecuadamente las actividades gestoras de las empresas, y dar una mejor atención a los socios y a los no socios que reciban préstamo.

Se han dividido a las empresas según el lugar donde se reúnen los socios para llevar a cabo las asambleas, reuniones, compra de acciones, charlas informativas, solicitud de préstamo, pago de la cuota mensual de los préstamos, y otras actividades relacionadas con la empresa.

Según se observa en el Tabla 3.3 el lugar de reunión de las empresas varía mucho de una empresa a otra.

Tabla 3.3 Lugar de reunión de las ECC.

Lugar de reunión	Nº de empresas
Casa de algún socio.	2
Sala prestada por la comunidad o escuelas.	5
Oficina alquilada.	3
Oficina propia.	3

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

La mayoría de las ECCs tienen su lugar de reunión en las escuelas/salas prestadas por la comunidad, debido a que son lugares mejor habilitados para las reuniones que las casas de los socios, su coste es cero, todos los socios saben ubicarlas, su acceso es fácil, pues suelen estar en el centro del pueblo.

Sin embargo, conforme las ECCs crecen, no sólo necesitan realizar sus actividades determinados días, sino que necesitan una sede de forma continua para atender a los socios/no socios en un

horario mas amplio y su principal problema es que no pueden adquirir una oficina porque es muy costoso. Por consiguiente, poseer una oficina propia es un buen indicador de la prosperidad de las ECCs, que han tenido fondos suficientes como para poder adquirir dicho local.

3.2.4 Los servicios que ofrece la Empresa de Crédito a la comunidad.

Las ECCs no son entes aislados, sino que sus actividades se extienden a todos los miembros de la comunidad, no sólo a los socios. De ahí el interés de analizar los servicios que prestan, destacándose en este apartado los más importantes.

3.2.4.1 Préstamos a los no socios.

Dentro de los préstamos existen diferentes categorías según las circunstancias o situaciones:

- i. Préstamos convencionales: aquellos que se conceden de forma regular para actividades productivas o no productivas, y cuya concesión tiene que ser estudiada por la Junta Directiva.
- ii. Préstamos de emergencia: aquellos de pequeña cuantía, se conceden de forma extraordinaria para cubrir necesidades financieras en un momento determinado y sólo necesitan del tesorero para su aprobación.

Con relación a los préstamos convencionales, los datos reflejan que, de todas las empresas encuestadas²², nueve ECCs prestaban tanto a los socios como a los no socios y dos únicamente a los socios, según lo estipulado en sus reglamentos. Esto implica que no sólo los socios podían beneficiarse del acceso al crédito, sino también otros miembros de cada comunidad no afiliados.

A veces las condiciones de préstamo son las mismas tanto para socios como para no socios, y otras no, dado que conlleva un mayor riesgo el prestar a los no socios y hay que cubrirlo normalmente con el cobro de una mayor cuantía de intereses.

La observación directa permitió comprobar que muchas veces ésta es la única fuente de financiamiento a la que pueden acceder, debido a que muchas personas están excluidas del sistema bancario tradicional de una u otra forma.

Acerca de los préstamos de emergencia, éstos al igual que los anteriores préstamos, dependen de lo

²² A fecha 1/09/09 todas las ECCs realizaban préstamos excepto las que estaban en capacitación. Es decir, sólo 11 realizaban préstamos en ese momento.

estipulado por el reglamento para concederlos o no a los no socios²³. Los préstamos de emergencia son aquellos que se utilizan para cubrir una necesidad o situación imprevista y son de importe reducido, 5.000 colones aproximadamente, sin necesidad de ser llevados a la Junta Directiva para su aprobación y se conceden de un día para otro.

3.2.4.2 Posibilidad de afiliación a la empresa.

Dependiendo del reglamento que cada empresa haya estipulado, la venta de acciones es libre o está condicionada a los criterios que se hayan fijado, con el fin de que exista un filtro a la hora de entrar en la ECC. Muchas veces son criterios geográficos, es decir, para poder ser socio de la empresa tiene que ser miembro de la comunidad (residir en el pueblo).

Este criterio está fijado por la garantía que implica el hecho de conocer ya al socio y reduce el riesgo por selección adversa (es decir, se reduce el riesgo de elegir socios que no paguen adecuadamente el préstamo).

3.2.4.3 INED (Programa de Inversión Educativa Infantil).

Todas las empresas tienen el programa del INED, excepto una que no lo poseía en el momento de la realización de la encuesta. Según se explicó en el capítulo 2 apartado 2.3.3 este programa realiza dos funciones:

- i. Que los niños tengan guardado el dinero para un uso futuro, ya sea de emergencia o utilizado para poder estudiar en la universidad y cubrir así los gastos que conlleva. Es importante recordar que viven en áreas aisladas de la zona urbana y mal comunicado.
- ii. Que estén educados desde pequeños en la cultura del ahorro.

Los resultados de la implantación de este programa en las ECCs se estudiarán en el apartado 3.2.5 “Programa de Inversión Educativa Infantil INED/INEDIN”.

3.2.4.4 Diferentes actividades para recaudar fondos y con fines comunitarios.

Cada empresa realiza de forma más o menos constante actividades lúdicas (bingos, jornadas gastronómicas, verbenas, partidos de fútbol, etcétera) para conseguir aumentar los fondos de la empresa.

²³ De todas las empresas que realizan préstamos, sólo 4 prestaban a socios y a no socios.

Por otro lado realizan jornadas informativas sobre higiene, prevención de enfermedades infecciosas por insectos (malaria, dengue, fiebre amarilla, etc.) y cuyo fin es únicamente el de aumentar la calidad de vida de los miembros de la comunidad.

3.2.5 Programa de inversión educativa INED/INEDIN.

Todas las empresas encuestadas tienen el programa del INED, menos la ECC K, que, según se señaló antes, no tiene niños apuntados en el momento de la encuesta.

El 85% de las empresas comenzaron con el INED al mismo tiempo que con la formación de la empresa, y sólo dos incorporaron el programa años más tarde.

En todos los casos han tenido un aumento en el número de niños, pero en las que más han aumentado son las ECCs J, A, D, e I respectivamente. En algunas de las ECCs al inicio del programa había entre 9 y 12 niños, y en la actualidad superan los 40; esto se debe a que las ECCs realizan actividades para que los niños participen en el programa y aprendan a ahorrar.

3.2.6 Temas de capacitación recibidos.

3.2.6.1 Impartidos por FINCA Costa Rica.

Según se explicó en el capítulo 2 la metodología de FINCA, en cuanto a los temas de capacitación, ha ido variando a lo largo del tiempo según se han ido detectando más necesidades formativas. Por tanto, no todas las empresas llegan a los 22 pasos actuales²⁴, sino que depende del grado de antigüedad de cada empresa.

Así pues, las dos empresas de entre las estudiadas que se encuentran en proceso de capacitación (ECC E y ECC F), se encontraban en los pasos 14 y 12 respectivamente. De las de menos de seis años todas han llegado hasta el paso 22 y las de más de 6 años, dos también llegaron al paso 22 y tres llegaron hasta el paso 7 según la metodología anterior.

3.2.6.2 Otros talleres formativos.

A nivel de empresa ningún otro organismo, asociación o institución las ha formado. Sin embargo, sí existen organismos públicos, como el INA (Instituto Nacional de Aprendizaje), que desarrollan

²⁴ Ver capítulo 2, apartado 2.3.1

diferentes talleres gratuitos en las mismas comunidades con la única condición de que asistan como mínimo quince miembros de la comunidad. Éstos son aprovechados por muchos de los socios para mejorar en sus negocios (cursos especializados como engorde de pollo, elaboración de helados, crianza de cerdos, etcétera) y por otros socios para adquirir conocimientos de informática, contabilidad y finanzas o aspectos legales, que son utilizados para reforzar conocimientos adquiridos en los talleres de capacitación impartidos por FINCA CR.

3.2.7 Evolución del capital social²⁵.

En este apartado se han clasificado a las empresas por grupos de más de seis años y menos de 6 años (divididas a su vez de 0-2 años y de 3-5 años), y de capacitación. Las trece empresas han crecido considerablemente a lo largo de los años.

Como se puede observar en la tabla 3.4 las empresas que llevan una trayectoria de más de seis años han crecido entre un 151% y un 190% anualmente. Las empresas A e I, empezaron con el mismo capital inicial de 100 mil colones, las dos tienen trece años de antigüedad y su capital social actual es muy similar, 21.000 colones aproximadamente, con lo cual su evolución es muy similar. Hay que destacar también la evolución de la ECC G y ECC K, que con 12 y 7 años de evolución, respectivamente, han alcanzado un crecimiento anual de 177% y 190%.

Dentro de las empresas de menos de seis años, las agrupadas entre los años 3-5 tienen una media anual de crecimiento del 232% a 398%, y las que se encuentran de 0-2 años con un tasa anual del 929% a 1227%. Como se puede observar en la tabla 3.4 la evolución de las empresas de este grupo es superior a las más antiguas, dado que en el estadio desde la creación de la empresa hasta su consolidación son mayores los niveles de crecimiento.

Este resultado se debe por una parte a la evolución en los temas de capacitación dados por FINCA CR., y por otra parte a la amplitud de visión de la Junta Directiva a la hora de captar socios, según se explicó en el punto 1 de este capítulo.

Obviamente este resultado está condicionado por el tamaño del capital social inicial, dado que cuanto más reducido es, mayor crecimiento porcentual expresa²⁶.

²⁵ La Empresa C no dispone ni del valor de su capital social actual, ni el de las acciones actuales, debido a problemas contables.

²⁶ Habría sido deseable poseer el histórico del capital social de la empresa. Sin embargo, la contabilidad llevada a cabo

Tabla 3.4 Capital social, valor de la acción, número de acciones y tasa de crecimiento anual.

(Capital Social de la ECC y valor de la acción expresado en miles de colones).

G	COD.	INICIO			ACTUALIDAD			T.Crecimiento Anual Capital Social
		C. SOCIAL ECC	Valor Acción	N. ACCIONES	C. SOCIAL ECC	Valor Acción	N. ACCIONES	
G1	A	100	0,5	20	21.001	5	4.200	151%
	G	16	1	16	15.000	1	15.100	177%
	I	100	1	1.000	20.651	5	4.130	151%
	K	140	10	14	12.700	10	1.270	190%
TOTAL G1		356	12,5	1.050	69.352	21	24.700	
G2	B	20	1	20	3.030	2	1.515	1227%
	D	32	1	32	1.800	1	1.800	273%
	H	75	1	75	5.109	1	5.109	232%
	J	175	1	175	2.700	1	2.700	243%
	L	55	5	11	4.800	5	960	929%
	M	20	1	20	1.278	1	12.778	398%
TOTAL G2		377	10	333	18.717	11	24.862	
G3	E	1.000	5	200				
	F	120	5	18				
TOTAL G3		1.120	10	218				

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.2.8 Financiamiento de la cartera de crédito mediante fondos propios y fondos externos²⁷.

De los datos disponibles de las empresas, todas ellas tienen financiamiento con EDESA²⁸(en el capítulo 2 apartado 2.4 se explicó cómo funcionaba). Este apartado se centra en estudiar qué porcentaje de la cartera es de fondos propios y cuál de fondos externos. Sólo dos ECC tienen financiamiento ajeno, aparte del que obtienen con EDESA; estas dos fuentes son: KIVA y Banco Nacional.

A nivel global de todas las ECCs, el 33% procede de fondos propios y el 67% de fondos ajenos, con lo cual prácticamente en todas las empresas sus inversiones se financian en mayor medida por fondos externos, excepto en dos empresas en las que tienen más peso los fondos propios.

En la siguiente tabla 3.5 se exponen los porcentajes de fondos propios y externos, no así los valores brutos respetando la confidencialidad de los datos obtenidos de las Empresas de Crédito.

por las ECCs hace que sólo dispongan de datos aproximados.

²⁷ De las ECC E, F no se dispone de datos de cartera de crédito, porque no realizaban préstamos en el momento de la encuesta. De la ECC L no se dispone de los datos, pues no se pudieron obtener.

²⁸ Recuérdese que era uno de los criterios a la hora de elegir las ECCs para poderlas comparar de forma más profunda.

Tabla 3.5 Porcentaje fondos propios y ajenos que financian las carteras de préstamo de las ECC.

ECC	% Fondos Propios	% Fondos Ajenos
A	21%	79%
G	38%	62%
I	58%	42%
K	50%	50%
C	51%	49%
H	17%	83%
J	39%	61%
D	22%	78%
B	43%	57%
M	36%	64%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

Gracias a los fondos externos, las empresas pueden dar préstamos a los socios y no socios que lo soliciten para que éstos puedan desarrollar una actividad en su mayoría productiva. Cuando, en un momento del tiempo en etapa de crecimiento, las ECCs tenían únicamente fondos propios la cantidad de recursos era insuficiente para satisfacer la demanda de préstamos. Esto suponía que todos los fondos propios estaban prestados y aun así necesitaban más recursos, de ahí la importancia de tener fondos externos.

3.2.9 Préstamos.

3.2.9.1 Préstamos que tienen colocados actualmente.

El número de préstamos que tienen colocados actualmente de media cada empresa es de 50, pero este dato varía mucho de una empresa de crédito a otra. La ECC A es la que tiene más colocados, con 170; esta empresa es de las más antiguas y su cultura de pago esta muy instaurada en la comunidad. La ECC E es la empresa que tenía menos préstamos concedidos, 7, esto se debe a que es una de las empresas que se encontraba en etapa de capacitación.

3.2.9.2 Préstamos máximos y mínimos concedidos en el histórico de las empresas²⁹.

El 100% del préstamo de mayor cantidad que ha concedido cada empresa de crédito se ha destinado a actividades productivas (mejora de negocio o comienzo de nuevas actividades) y el mínimo de cada ECC se ha destinado a situaciones de emergencias (pago funerales, gastos medicinales).

²⁹ De las ECC B (de G2) y C (de G1) no se dispone de los datos para realizar el apartado de préstamo máximo y mínimo dado por la ECC a lo largo de la historia. De G3 no se han considerado en esta apartado porque pertenecen al grupo de control.

El préstamo máximo mayor concedido por una ECC ha sido de 5.500 miles de colones y fue destinado a la compra de un camión para trabajar como transportista y el préstamo máximo menor fue de 100 mil colones destinado a la compra de ganado. El importe máximo medio de todas las empresas de crédito es de 2.890 miles de colones.

El préstamo mínimo mayor concedido por una ECC fue de 100 mil colones destinado a uso personal y el préstamo mínimo menor ha sido de 5 mil colones, también para uso personal. El importe mínimo medio de todas las Empresas de Crédito fue de 30 mil colones.

Tabla 3.6 Prestamos máximo y mínimos concedidos por cada ECC a lo largo de su historia.

COD	PRÉSTAMO MÁXIMO	DESTINO	COD	PRÉSTAMO MÍNIMO	DESTINO
A	5.000.000	comercio: ropa deportiva	A	10.000	Personal
D	2.000.000	agricultura: compra terreno	D	30.000	Personal
E	100.000	ganadería: compra ganado	E	25.000	ganadería: cría pollo engorde
H	5.500.000	compra camión trabajo	H	50.000	ganadería: cría de cerdos
I	2.000.000	compra camión trabajo	I	10.000	Personal
J	4.000.000	Salud	J	10.000	Personal
K	3.000.000	compra instrumentos musicales	K	5.000	Personal
L	2.000.000	empresa operadora de turismo	L	100.000	Personal
M	300.000	agricultura: siembra maíz	M	30.000	Personal

	Préstamo menor de cada categoría
	Préstamo mayor de cada categoría

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.2.9.3 Número de préstamos y cantidad atrasados a más de treinta días.

En cuanto al número de préstamos atrasados a más de treinta días y lo que ello supone, hay un patrón común que se repite en las empresas de crédito: los préstamos de mayor importe no son pagados en ocasiones en la fecha establecida, lo que hace que temporalmente aumente la cartera en riesgo. Estos préstamos suelen estar invertidos en actividades productivas, cuya inversión es más lenta de recuperar, aunque son pocos dentro de cada empresa.

Cuatro de las empresas estudiadas tienen una cartera en riesgo del 0% y las otras cinco tienen la cartera en riesgo con un 5% de media³⁰, por ello los tesoreros de las empresas de crédito intentan tener diversificada la cartera de préstamo, es decir, tener distintos préstamos de distinto tamaño y

³⁰ Las ECCs que tienen esta cifra es debido en el caso de la ECC M a que culturalmente tomaban prestado algo y lo tenían que devolver en las mismas condiciones y no con un interés más grande. Éste el caso de la comunidad indígena explicada al comienzo de la tesina.

destino para así diversificar el riesgo, lo cual es más difícil de conseguir en ECCs con pocos socios.

3.2.10 Reparto de los dividendos a los socios.

El reparto de los dividendos se fija también en los reglamentos y es cada empresa de crédito la que estipula una de estas tres opciones:

- i) si todo se reparten a los socios,
- ii) si una parte del beneficio se reinvierte en la empresa y la otra se reparte,
- iii) o si todo se reinvierte en la empresa, aumentando así el capital social y siendo esta una vía de crecimiento para la empresa.

Tabla 3.7 Reparto de dividendos según el reglamento de cada empresa.

ECC	Reparto de dividendos según reglamento de cada ECC
I, J	No se reparte al socio: reinversión en la empresa.
A, E, L	La mitad para el socio y la otra para incremento de capital social.
D, F, G, H, K	Según la voluntad del socio.

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.3 Análisis de los socios.

Cabe recordar que la hipótesis a testar es que la metodología de FINCA CR. tiene un impacto sobre los socios y la comunidad, y el bienestar del socio está íntimamente ligado al de su familia, ya que éste recibe servicios formativos y de préstamo cuyos beneficios reporta a su propia familia. Por tanto, el impacto se produce en diferentes aspectos vinculados con la familia y, a su vez, con la comunidad.

Esta relación se toma como base para formular las preguntas realizadas en las encuestas de Tipo II, que eran necesarias para observar si ha habido mejora o no en la calidad de vida del socio. Para ello a los miembros de las ECC (de G1 y G2) se les pregunta cómo era su situación antes de entrar a la ECC y cómo es su situación ahora, y a los miembros de G3 (en proceso de capacitación) se les pregunta cómo es su situación ahora. El procedimiento es el siguiente:

- a) Se compara G_i^{31} en el momento antes de entrar y G_i ahora (mismos individuos en distintos momentos del tiempo).

³¹ G_i = grupo de intervención, son los grupos analizados. Donde $i = 1$ y 2 es decir G1 y G2

- b) Se compara G_i antes de entrar y G_c^{32} ahora (distintos individuos en distinto momento para ver si tenían condiciones de partida similares).
- c) Se compara G_i ahora dentro de la ECC y G_c ahora.

Algunas cuestiones no se pueden analizar de forma aislada, por lo que es necesario agruparlas por aspectos para su interpretación y poder contrastar así la hipótesis. Dicha agrupación es la siguiente:

1) Mejora de la situación socioeconómica y financiera del socio a nivel individual y familiar.

- Datos personales y familiares para la identificación del socio: nombre, edad, sexo, estado civil, número de hijos, número de personas que viven en el hogar.
- Número de acciones (inicio y actualidad) y si tiene puesto dentro de la Junta Directiva.
- Datos renta: actividad que desempeña (inicio y actualidad).
- Principales bienes en propiedad (inicio y actualidad).
- Fuentes de ingresos (inicio y actualidad).
- Cantidad y destino del último préstamo.
- Destino/uso de los dividendos: depende del reglamento, y en el caso de que se repartan dividendos, el uso al que los dedica el socio.

2) Mejora de la situación individual y familiar del socio según el criterio vivienda.

- Grado de arreglos que el socio aprecia que necesita (inicio y actualidad),
- Número de habitaciones (inicio y actualidad), y si en la actualidad viven más de dos personas por habitación.

3) Mejora del nivel de participación del individuo y de su familia dentro de la Comunidad.

- Alguna persona de su núcleo familiar que sea socia (sólo considerando como tal a ascendientes directos, descendientes directos o cónyuge).
- Frecuencia de asistencia a las reuniones convocadas por la ECC.
- Participación de hijos en el programa INED/INEDIN: número de hijos que participan, edad de los mismos y fecha de inicio de participación en el programa.

4) Existe relación entre formar parte de la ECC y tener puesto de trabajo en la comunidad (relación ECC-Comunidad-laboral).

- En el supuesto de que el socio no hubiera entrado a formar parte de la ECC si éste cree que

³² G_c = grupo de control, es el grupo formado por las ECC en etapa de capacitación. Donde $c = 3$ es decir G_c es G_3

hubiera tenido que buscar trabajo fuera de la comunidad o no. Esta cuestión se realizó para intentar establecer un grado de relación entre la asociación a la ECC y la posibilidad de trabajar dentro de la comunidad, pues en la mayoría de los casos el hecho de pertenecer a la ECC ha evitado a los socios emigrar para buscar trabajo fuera de la comunidad.

Se han encuestado a un total de 130 personas (10 por ECC visitada), el 38% de los socios son del Grupo 1, el 46% de Grupo 2 y el 15% del Grupo 3.

3.3.1 Datos generales encuestados: por género, edad, estado civil y número de hijos.

En primer lugar se analizan los datos generales de los socios para poder delimitar cuál es el perfil del socio, referido a género, estado civil y número de hijos.

3.3.1.1 Género de los encuestados.

Como se puede apreciar en la siguiente tabla 3.8 en G1 y G3 más del 50% de los encuestados son mujeres, mientras que en G2 hay más hombres. Valorando los tres grupos, el 48% de los encuestados son mujeres y 52% hombres.

En el apartado del análisis de las empresas de crédito se expuso que éstas estaban formadas actualmente por un 33% y 67% de mujeres y hombres, respectivamente.

Tabla 3.8. Porcentaje de socios encuestados por género y por grupo: G1, G2 y G3.

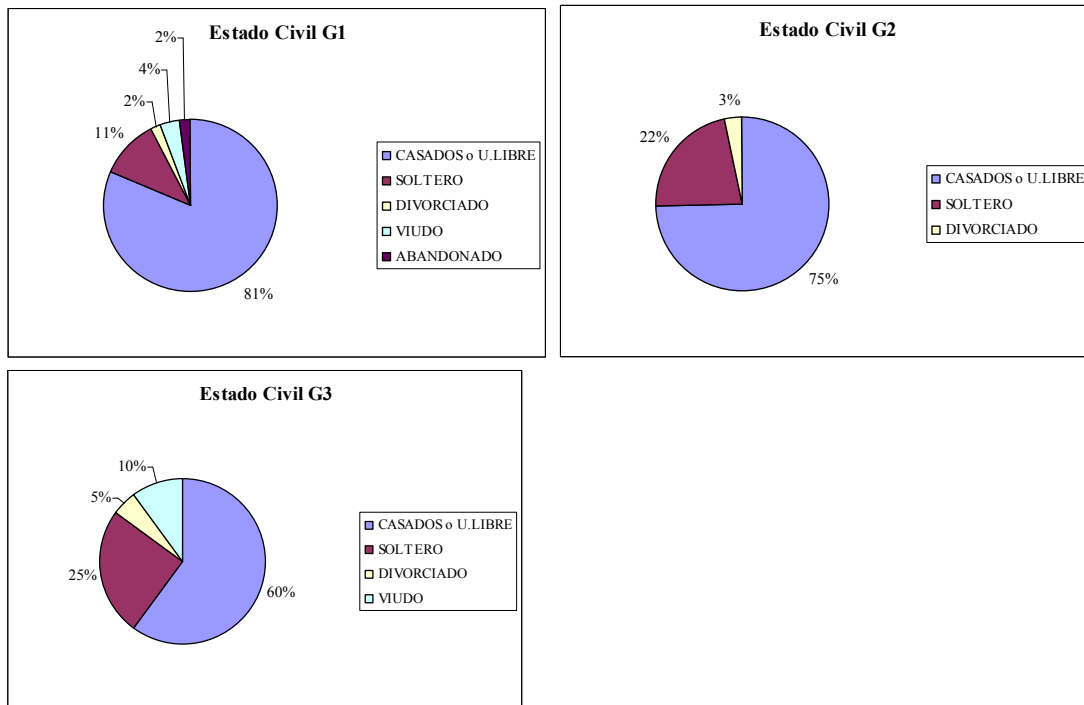
Género (% mujer). Mujeres Gi/total socios Gi.	
G1	52%
G2	36%
G3	75%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.
Nota: Gi donde i=1, 2,3.

3.3.1.2 Estado civil de los encuestados.

Al analizar el estado civil de los socios en los tres grupos analizados, en el momento de la encuesta la mayoría de los socios estaban casados o vivían en pareja sin el estatus legal de matrimonio (unión libre).

Gráfico 3.3 Estado civil de los socios encuestados por grupo: G1, G2 y G3.



Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.3.1.3 Edad de los encuestados.

Como se aprecia en la siguiente tabla, los socios encuestados son más jóvenes en G2 y G3, porque el rango de edad, que oscila entre 31-40, es el que abarca más socios, mientras que en G1 la mayoría se encuentra entre 41-50. Esto tiene sentido porque los de G1 son del grupo más antiguo.

Tabla 3.9 Rango de edad de los socios encuestados por grupo: G1, G2 y G3.

	Rango de edad				
	0-20	21-30	31-40	41-50	+.50
G1	0%	17%	30%	35%	19%
G2	3%	24%	34%	22%	17%
G3	10%	15%	35%	15%	25%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.3.1.4 Número de hijos de los socios encuestados.

Con relación al número de hijos de los socios encuestados, en los tres grupos la media por socio es de 3 hijos, superando así la tasa de repoblación, que se encuentra en 2,1 y la tasa de Costa Rica, que es de 2.

3.3.2 Situación patrimonial y antigüedad del socio en la ECC.

3.3.2.1 Años de antigüedad del socio en la ECC.

Los resultados, que aparecen en la siguiente tabla 3.10, reflejan los años de antigüedad de cada empresa de crédito, siendo su media según los grupos de 2001 en G1, 2006 de G2 y 2009 de G3.

Respecto a la antigüedad de cada socio dentro de su ECC: los socios encuestados de las ECCs A, C, G, I, D, H, L y M se incorporaron a la ECC en el mismo año de su creación (pero posteriormente a la etapa de capacitación).

Esto refleja que al analizar posteriormente las características de los socios hay que tener en cuenta que no van a ser mayoritariamente socios fundadores por lo que no habrán recibido capacitación por parte de FINCA CR. se ha estudiado cuantos de los encuestados eran socios fundadores, y las ECCs B, K y J alcanzan el 80% de encuestados como socios fundadores.

3.3.2.2. Número de acciones.

El número de acciones que, por primera vez, compraron los socios incorporados tras el primer año de actividad de la empresa, es mayor que en el caso de los socios fundadores o incorporados en el año de inicio, excepto en el caso de la ECC I, que es al contrario.

El G1 y la ECC H del G2 son empresas que antes eran asociaciones y que después del 2005 pasaron a ser Sociedades Anónimas cuando se convirtieron en Empresas de Crédito Comunal y, por tanto, el número inicial de acciones es mayor que en los demás grupos, porque tenían fondos propios provenientes de la anterior organización.

En el número de acciones que tenían los socios en el momento de la encuesta, se observa que aumentó considerablemente respecto al inicio de la empresa, eliminando la idea de que ha podido haber estancamiento en las empresas. Se observan dos tendencias:

- La primera y principal es que los socios que adquirieron acciones en el año de inicio poseen más cantidad que los que las adquirieron después del año 1 (exceptuando los casos de las ECCs C, B y M donde estos resultados están sesgados por inversores del pueblo que adquirieron acciones en grandes cantidades);

- La segunda tendencia responde a la antigüedad de la ECC, debido a que cuantos más años lleva en funcionamiento la empresa, mayor probabilidad tienen de que aumente el número de acciones por socio. En el G3 la media de acciones que compraron por primera vez los socios fue de tres para E y de una para F.

Tabla 3.10 Año de incorporación media de los socios, porcentaje de socios que entraron a formar parte en el año de inicio de su ECC.

GRUPO	ECC	Año creación de la ECC	Año incorporación media de los socios en la ECC	% Socios que entraron a formar parte de la empresa en el año de su inicio	Número de acciones de compraron los socios por primera vez		Número de acciones que tenían los socios en el momento de la encuesta	
					Año 0	Resto de años	Año 0	Resto de años
G1	A	1.996	2.000	50%	2	23	117	70
	C	2.003	2.004	70%	5	6	123	305
	G	1.997	2.000	50%	5	6	936	317
	I	1.996	1.999	30%	6	6	41	12
	K	2.002	2.002	80%	7	1	68	19
G2	B	2.007	2.007	80%	3	22	77	85
	D	2.005	2.006	70%	10	11	116	79
	H	2.004	2.005	50%	3	33	120	62
	J	2.006	2.006	80%	2	9	96	105
	L	2.007	2.008	40%	3	5	29	10
	M	2.006	2.007	30%	1	4	7	18

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

NOTA: Año 0= los que pertenecen a este momento son los socios fundadores, es decir que firmaron el reglamento de inicio de las ECC y los que entraron a formar parte de la empresa en el mismo año de su constitución. Resto de años= son los socios que entraron a formar parte de la empresa a partir del primer año de su funcionamiento.

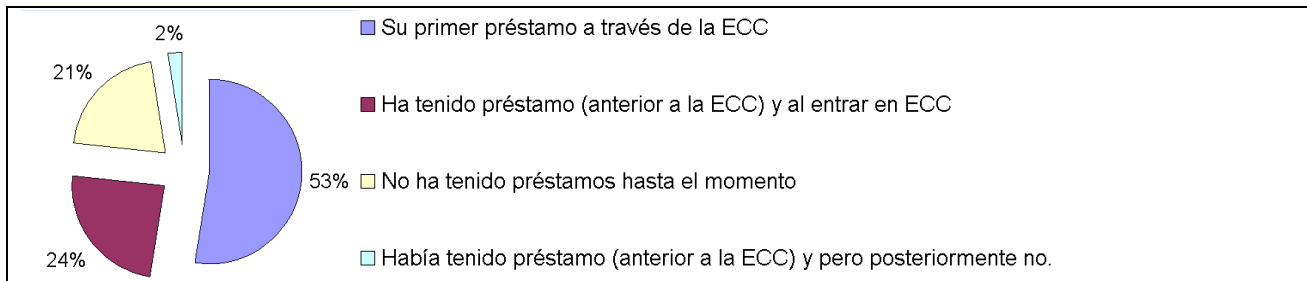
3.3.3 Acceso al crédito y destino de los préstamos recibidos.

3.3.3.1 Acceso al crédito.

Cuando se preguntó a los socios acerca del acceso al préstamo anteriormente a su afiliación a la ECC, no se diferenció si lo habían hecho a través de canales formales, semi-informales o informales por la dificultad técnica que entrañaba.

El objetivo aquí es conocer si a través de la ECC habían conseguido acceso al crédito o si ya contaban antes con fuente de financiamiento y lo mantuvieron al entrar a la ECC.

Grafico 3.4 Acceso al crédito anterior y tras la entrada en la ECC: Total (G1 y G2).



Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

El 53% de los socios habían tenido su primer préstamo a través de su ECC. En las ECCs de G1 (A, C, G y K) y en las ECCs de G2 (B, D y M) más de la mitad de los encuestados (en algunos casos llegando al 70%) han recibido su primer crédito a través de su ECC. Esto significa que las ECCs han supuesto a los socios un acceso financiero que nunca antes habían tenido, siendo ésta una de las conclusiones más relevantes de todo el análisis.

El 24% de los encuestados ya habían tenido acceso al préstamo antes de ser socio y en la actualidad tenían algún préstamo vigente con su ECC. Es decir, que siempre han tenido acceso al préstamo y ahora lo continúan teniendo a través de su ECC.

El 21% de los encuestados nunca han tenido préstamos (ni antes de entrar en la ECC ni después); algunos de los socios nos indicaron que nunca habían necesitado préstamo.

Únicamente un 2% de los encuestados antes de entrar en la ECC tenían préstamos y tras formar parte de la ECC no. Esto puede indicar que algunos socios no necesitan contar con nuevos préstamos. Los datos del gráfico anterior 3.4 desglosados por grupo se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 3.11 Acceso al crédito anterior y tras la entrada en la ECC: Total y por grupos: G1 y G2.

	TOTAL	G1	G2
Primer préstamo a través de la ECC	53%	54%	54%
Ya habían tenido préstamo anterior a la ECC y tienen ahora también	24%	31%	22%
No han tenido préstamos hasta el momento	21%	13%	20%
Habían tenido préstamo anterior a la ECC y ahora no tienen	2%	2%	3%

Fuente: Elaboración propia.

De todos los encuestados el 53 % han recibido préstamo de su ECC en este último año desde Octubre 2008 hasta Octubre 2009. Este dato por grupos alcanza el 65% en G1 y 56% en G2.

3.3.3.2 Destino del préstamo.

Para estudiar el destino del préstamo que los socios habían recibido a través de la empresa de crédito durante el último ejercicio, se ha clasificado según las respuestas de los encuestados en cuanto al uso del préstamo en tres grandes apartados: “productivo”, “personal o de emergencia” y “vivienda”.

i. Uso productivo: engloba los préstamos destinados a la generación de ingresos de forma directa o indirecta.

- Actividades relacionadas con un nuevo emprendimiento (gastos soportados por la licencia de apertura, registro de la actividad y otras),
- Así como lo necesario para cubrir los costes de la puesta en marcha inicial del micronegocio;
- Mejora de las condiciones del negocio: reformas e instalaciones, compra de enseres y mobiliario, etcétera;
- Compra de herramientas, de vehículo destinado al transporte de mercancías, de maquinaria agrícola, de maquinaria textil, horno industrial (especialmente para la elaboración de panes y dulces) y otros utensilios y maquinas empleados directamente en el negocio;
- De insumos (abonos, fertilizantes, fitosanitario y semillas);
- De animales (principalmente ave, vacuno y porcino) para engorde y lactante;
- De existencias para comerciar con ellas mediante su venta (textiles, productos alimenticios, artesanías, cosméticos, etcétera o su alquiler (tablas de surf, equipos de buceo y pesca, etcétera).

ii. Personal o de emergencia³³: destinados a actividades no productivas, es decir, aquellas que no están relacionadas directa o indirectamente con la generación de ingresos del socio:

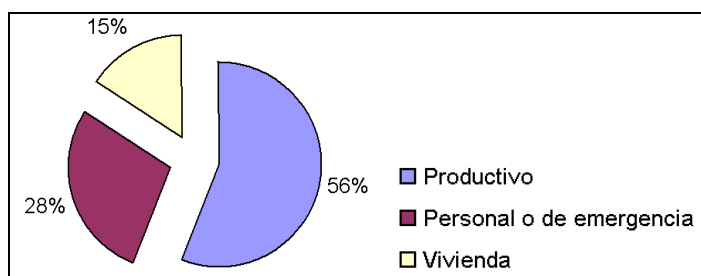
- Educación universitaria de los hijos,
- Compra de transporte personal (coche, bicicleta, caballo, etcétera);
- Financiamiento de celebraciones familiares: bautizos, bodas, fiesta de puesta de largo (cuando alguna de las hijas cumple 15 años), funerales;
- Cubrir gastos relacionados con medicamentos, tratamientos y hospitalización;
- Para cubrir otros gastos extraordinarios que no se han podido prever.

³³ Algunos de los socios no quisieron responder cuál era el destino final dentro de esta categoría, personal o de emergencia, por considerarlo un tema privado. Con lo cual, el desglose de esta categoría es menor que en el caso de las restantes.

iii. Vivienda³⁴:

- Mejoras de las condiciones de la vivienda internas y externas que requieren de mano de obra y materiales de construcción: realización de reformas e instalaciones;
- Compra de electrodomésticos y demás enseres para la casa.

Grafico 3.5 Uso del préstamo recibido en el último año. Total (G1 y G2).



Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

El orden de destino del préstamo para ambos grupos es el mismo; primero uso productivo, segundo personal o de emergencia y en tercer lugar inversión o arreglos en el hogar.

Pero en lo que respecta al porcentaje, se aprecia que en el uso productivo es mucho mayor en el G2 (61%) que en el G1 (47%), y sin embargo en el uso personal o de emergencia y el empleado para la vivienda en G1(32%, 21%) es mayor que en G2 (27%, 12%). Para conocer los datos expuestos anteriormente por grupos se ha elaborado la siguiente tabla:

Tabla 3.12 Uso del préstamo del último año. Total y por grupos G1 y G2.

	TOTAL	G1	G2
Productivo	56%	47%	61%
Personal o de emergencia	28%	32%	27%
Vivienda	16%	21%	12%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

Estas tendencias generales en el uso del préstamo difieren mucho de una empresa de crédito a otra, debido a que depende de la elección de cada socio.

En el reglamento cada ECC no se establece condición de obligatoriedad para el empleo del préstamo en distintas actividades.

Por tanto, cada socio destinará el importe recibido con total libertad, haciendo un uso racional del

³⁴ El arreglo de la vivienda, aunque es un uso no productivo del préstamo, se ha analizado como una única categoría, por su peso y por ser reflejo de mejora en las condiciones de vida como se explicará en detalle en el apartado 3.3.4 en lo relativo a las condiciones de vivienda.

mismo. Como se ve a continuación en cada ECC, hay un patrón diferente para el destino del préstamo.

Tabla 3.13 Porcentaje de socios por ECC de G1 que recibieron préstamos de su empresa en el último ejercicio.

Uso del préstamo por ECC y categoría.

ECC	% de socios	Uso del préstamo	Comentario
A	86%		Aproximadamente ocho de cada diez encuestados destinaron el préstamo para uso productivo (inversión en negocio o compra de: insumos, ganado, vehículo transporte o herramientas) frente a dos de cada diez que lo hicieron para uso personal. En esta empresa ninguno se destina a la casa.
C	90%		Aproximadamente la mitad de los préstamos tenían un uso personal, uno de cada tres se destinó a la vivienda y uno de cada cinco tuvo un uso productivo (inversión en el negocio).
G	40%		Cuatro de cada diez lo han utilizado tanto para uso personal como para el la casa y dos de diez como uso productivo (compra de ganado).
I	40%		La mitad lo han utilizado como uso personal y la otra mitad indistintamente tanto para uso productivo (compra de insumos) como la casa.
K	80%		La mitad de los socios lo han utilizado para uso productivo (inversión en negocio) y la otra mitad indistintamente para vivienda y personal.

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

Como se muestra en la tabla 3.13 : En G1 (ECCs A, C y K), ocho de cada diez encuestados recibieron un préstamo de su empresa de crédito en el último ejercicio.







Mientras que dentro de ese mismo grupo G1: en la ECC G e I sólo cuatro de cada diez.

En casi todas las ECC pertenecientes a G2, más de la mitad de los socios recibieron un préstamo en el último año.

Sin embargo, en la ECC M fueron ocho de cada diez y en la ECC D sólo cuatro de cada diez. Como se muestra a continuación en la tabla 3.14.

Tabla 3.14. Porcentaje de socios por ECC de G2 que recibieron préstamos de su empresa en el último ejercicio.

Uso del préstamo por ECC y categoría.

ECC	% de socios	Uso del préstamo	Comentario	<input type="checkbox"/> Productivo <input type="checkbox"/> Personal o de emergencia <input type="checkbox"/> Vivienda
B	60%	 100%	En su totalidad el uso es productivo (inversión en negocio o compra de insumos, o de ganado).	
D	40%	 50% 25% 25%	Dos de cada cuatro lo han empleado para la casa y uno de cada cuatro: para uso productivo (adquisición insumos) como de emergencia.	
H	56%	 20% 40% 40%	Cuatro de cada diez lo han utilizado para uso personal y para productivo (compra de ganado) y dos de cada diez para la vivienda	
J	50%	 20% 40% 40%	Cuatro de cada diez lo han utilizado para uso personal y productivo (inversión en negocio) mientras que dos de diez para la vivienda.	
L	50%	 40% 60%	Seis de cada diez han empleado el préstamo para uso productivo (nuevos emprendimientos o inversión en negocio actual) frente a cuatro de cada diez que lo han usado como personal. No hubo ningún socio que lo empleara para la vivienda.	
M	80%	 25% 75%	Cerca de ocho de cada diez encuestados destinaron el préstamo para uso productivo (inversión en negocio actual o nuevos emprendimientos) frente a dos de cada diez que lo hicieron para uso personal. En esta empresa ninguno se destinó a la casa.	

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

Algunos socios han recibido más de un préstamo en el último año, pero para que la ECC conceda un nuevo préstamo se tiene que haber cancelado el préstamo anterior. Por tanto, los socios que recibieron dos o más préstamos habían desembolsado en su totalidad el/los préstamo/s que hasta el momento tenía/n pendiente/s.

- Socios que recibieron dos préstamos de su ECC en el último ejercicio³⁵ :
5 de los encuestados (dos de A, uno de H y dos de M.). Los usos fueron principalmente productivos (en concreto para realizar una inversión en su microempresa) o para préstamos personales o de emergencia (destinado a tema sanitario).
- Socios que recibieron tres préstamos de su ECC en el último ejercicio:
2 de los socios ambos de G2 (uno de M y otro de D) pidieron más de dos préstamos en el mismo año, todos ellos empleados para fines productivos en concreto para la mejora del negocio.

³⁵ En Costa Rica el cierre fiscal se realiza cada Octubre

- No hay socios que recibieron más de tres préstamos de su ECC en el último ejercicio.

Como en el apartado del análisis de las ECCs se expuso el monto y los distintos usos del crédito que los socios realizaban, en esta parte se manifestará cual es el importe medio de los préstamos de los socios encuestados según el uso.

La clasificación, una vez finalizado el trabajo de campo y estudiados los datos, se desglosó en más categorías que en la clasificación anterior³⁶.

Teniendo en cuenta a todos los encuestados, en los grupos G1 y G2, se aprecia que los préstamos de mayor importe, superiores al millón de colones se destinan a la compra de ganado, compra de mercaderías y de insumos.

Los usos cuya cantidad es inferior a los setecientos mil colones son para arreglos y mejoras en las viviendas, inversión en mejora del negocio, préstamos personales o de emergencia y para la creación de un nuevo negocio.

Tabla 3.15. Finalidad uso del préstamo desglosado, importe medio de encuestados de G1 y G2 en colones.

USO	CANTIDAD
Compra de Ganado	1.400.000
Compra de Existencias	1.076.667
Compra de insumos	1.056.875
Vivienda	459.375
Mejora negocio	450.000
Préstamo personal	397.083
Nuevo negocio	265.000

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.3.4 Datos sobre la vivienda.

El número de personas por hogar incluido el encuestado la media por vivienda es de 4 en los tres grupos (4,1; 4,3; 4,7 en G1, G2 y G3 respectivamente).

3.3.4.1 Condiciones de vivienda.

Tanto en G1 como en G2 han mejorado las condiciones de la vivienda³⁷ de los socios, respecto al tipo de arreglo que necesitaban, aunque se puede apreciar más en G1 que en G2.

³⁶ Recordar que la clasificación anterior hace referencia a la división del préstamo según los usos: “productivo”, “personal o de emergencia” y “vivienda”.

³⁷ Teniendo en cuenta la entrada en la ECC como el momento inicial (0) y en la actualidad como momento final (1).

Antes de entrar en la ECC, la mayoría de socios en los 3 grupos contestaron que necesitaban arreglos mayores en su vivienda, seguido de menores y no necesitan. Sólo un 4% de los encuestados no tenían vivienda.

En el momento de realizar las encuestas los socios de G1 y G2 contestaron que los arreglos que principalmente requerían sus casas eran menores o bien que ya no necesitan arreglos. Esta tendencia observada, pasar de arreglos en M0 mayores a M1 menores o no necesitar, se debe a que conforme van pasando los años los socios van cubriendo las necesidades básicas, como es una vivienda adecuada (mediante préstamos de la ECC, que invierten en mejoras en el hogar o bien para actividades productivas que luego van a repercutir en la vivienda).

Tabla 3.16 Tipos de arreglos de la vivienda en el momento 0 (M0) y en el momento 1 (M1) de G1, G2 y G3.

G1	M0	M1	G2	M0	M1	G3	M1
MAYORES	56%	28%	MAYORES	63%	49%	MAYORES	70%
MENORES	26%	43%	MENORES	15%	27%	MENORES	25%
NO CASA	7%	0%	NO CASA	2%	0%	NO CASA	0%
NO NECESITA	11%	30%	NO NECESITA	20%	24%	NO NECESITA	5%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.3.4.2 Variación del número de habitaciones de la vivienda de los socios.

Conjuntamente para G1 y G2, 3 de cada 10 socios amplió el número de dormitorios de su vivienda. Si se observa por cada grupo de forma individual, en G1 y en G2 4 de cada 10 y 1 de cada 10, respectivamente, realizó reformas para el número de habitaciones. Sólo dos socios de G1 (1 de A y otro de K) tuvieron una habitación menos. En ambos casos fue porque se marchó un familiar de la vivienda y el socio amplió el dormitorio principal.

Como se ha comentado en este apartado, las reformas de la vivienda son síntoma de que el socio está mejorando sus condiciones de vida en este caso de habitabilidad. Entre las reformas una de ellas, aunque no la principal, es aumentar el número de habitaciones como se vio *in situ* en el terreno.

3.3.4.3 Viviendas en las que residen más de dos personas por habitación.

En los tres grupos es mayor el número de personas en las que no hay más de dos personas por habitación (80% aproximadamente).

Por el trabajo de campo realizado se sabe que en algunos de los hogares donde existen más de dos personas compartiendo habitación se trata de hijos de los socios, entre ellos hermanos de entre 6 y 10 años.

3.3.5 Fuentes de ingresos.

Los socios reciben ingresos mediante distintas fuentes:

- i. Los excedentes que genera su microempresa.
- ii. Otras fuentes de ingresos.

i. Excedentes generados por su microempresa:

La fuente principal de ingresos de los socios de las ECC es el trabajo, porque es la que tiene mayor peso dentro de todas las fuentes y porque supone un flujo constante de recursos.

ii. Otras fuentes de ingresos:

Existen otras fuentes de ingresos que son complementarias a la principal y que en este estudio se han clasificado, según las respuestas dadas por los socios en bono³⁸, pensión³⁹ y manutención⁴⁰.

Tabla 3.17 Fuentes de ingresos de los grupos G1, G2 y G3 en M0 y M1⁴¹.

Fuente de ingresos	G1		G2		G3
	M0	M1	M0	M1	M0
Trabajo	80%	88%	92%	95%	65%
Otros fuentes de ingresos distintas al trabajo	7%	15%	7%	17%	35%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

G2 tiene más socios trabajando antes de formar parte de la ECC y después, frente a G1, pero la evolución a lo largo del tiempo ha sido mayor en G1. En G3 en el momento 0 sólo el 65% de los socios tenían trabajo. Las personas que no tienen trabajo en el M0 son las amas de casas en G3 y G1, y algunos estudiantes en G2 y G3. Los desempleados sí tenían trabajo en el momento 0 y en el momento 1 no.

³⁸ Bono = lote de terreno que cede el gobierno en propiedad a los campesinos para plantar cultivos de subsistencia y, además, les construye una casa con instalación básica eléctrica y de agua. Para poder optar al bono hay que cumplir una serie de características como renta mínima y no tener en propiedad bienes inmuebles. Esta ayuda que sólo se recibe una vez, se ha considerado como fuente de ingreso aunque no lo sea, porque supone, desde el punto de vista del ahorro, que los socios tengan que destinar menor parte de su renta a la compra de vivienda y del terreno.

³⁹ Pensión = engloba la cantidad mensual recibida en concepto de viudedad, jubilación, desempleo o divorcio.

⁴⁰ Manutención = aporte periódico que recibe el socio de forma privada por parte de un familiar en concepto de ayuda económica.

⁴¹ El porcentaje expresado en esta tabla consiste en dividir el número de personas que obtienen ingresos por trabajo u otras fuentes, entre el tamaño total del grupo.

Desglosando las categorías sin tener en cuenta M0 y M1 los resultados han sido que en G3, de los 20 encuestados siete reciben otras fuentes de ingresos, de las cuales cerca del 80% es por manutención, en G2 el 20% de los encuestados tienen otras fuentes de ingresos, indistintamente bonos y manutenciones, y en G1 el 16% recibe ayuda por otras fuentes de ingresos, siendo el orden pensión, manutención y bono.

3.3.6 Repartición de excedentes de la ECC vía dividendos⁴².

Como se comentó en el apartado del análisis de las ECCs (3.2.12) la reinversión total o parcial de los dividendos en las ECC depende de lo establecido en cada reglamento, tal y como se aprecia en la tabla 3.2.5 (del análisis de las ECCs). Anualmente en la Asamblea General de Socios si:

- (i) la ECC tiene excedentes y.
- (ii) está aprobado en el reglamento repartir los excedentes entre los socios, entonces los socios reciben dividendos.

Se va a mostrar el destino de los excedentes de la ECC que reciben los socios vía dividendos, en dos momentos distintos del tiempo⁴³ para mostrar la evolución:

- Reducir monto del préstamo (pago deuda).
- A la vivienda.
- Al negocio.
- A la reinversión en la ECC mediante la compra de más acciones.
- Otros.

Los socios no utilizan únicamente el dividendo que reciben anualmente para una sola cosa, sino que parte lo destinan a la compra de acciones y otra parte para el resto de las categorías.

Nueve de cada diez socios de G1 destinaban parte del primer dividendo a la compra de acciones de su ECC y otra parte para reducir préstamos que tienen con su ECC, o bien para algún tema que tienen relacionado con su negocio en la actualidad.

Aunque también es grande el porcentaje que destinan a la compra de acciones, es menor que en el

⁴² Las Empresas de Crédito de G2 L y M por ajustes contables no recibieron dividendos hasta el momento de la encuesta, por lo que quedan fuera del análisis en este apartado.

⁴³ Se ha considerado Maño1 y M1. Maño1= momento en el que los socios recibieron los primeros dividendos y M1=momento de realizar la encuesta.

caso anterior y en su totalidad muchos de ellos lo destinan al negocio y para otros usos (ayuda hijos, ocio, etcétera). Cada vez más los socios utilizan para su vivienda parte de los dividendos.

Tabla 3.18 Destino total o parcial del primer y último dividendo de la ECC recibido por los socios de G1 y G2.

	G1		G2		Total G1 y G2	
	1er	Ultimo	1er	Ultimo	1er	Ultimo
Reducir monto del préstamo	7%	7%	16%	16%	12%	12%
A la vivienda	2%	12%	5%	9%	3%	10%
Al negocio	7%	19%	9%	12%	8%	15%
Compra de acciones ECC	93%	88%	77%	79%	85%	84%
Otros	5%	19%	7%	7%	6%	13%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

Al igual que en G1, en G2 destinan parte del primer dividendo a la compra de acciones de su ECC. Pero más socios de G2 que de G1 utilizan la otra parte para reducir préstamos que tienen con su ECC, seguido del negocio, vivienda y otros, en este orden.

Con relación al último dividendo, las pautas son prácticamente iguales que con el primer dividendo en G2.

3.3.7 Relación entre los socios de la ECC de la misma familia.

Respecto a si los socios tienen algún familiar en la ECC, casi todos los de G3 (95%) y más de la mitad de los de G1 y G2 (54% y 61% respectivamente) respondieron afirmativamente. Aunque G1 y G2 tienen dos familiares en la ECC por socio, mientras que en G3 sólo uno.

Tabla 3.19 Familiares socios de la misma ECC

		G1	G2	G3
Relación socios de la ECC de la misma familia	% de socios que tiene familiares en la ECC	54%	61%	95%
	Cantidad de familiares por socio	2	2	1

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.3.8 Asistencia a reuniones.

Cuatro de cada cinco socios asiste a todas o a casi todas las reuniones. A diferencia de otros programas, la asistencia a las reuniones en una empresa de crédito nunca tienen carácter obligatorio y, sin embargo, los socios acuden con bastante regularidad.

Es por ello que se demuestra un interés por parte del socio por saber como está su empresa.

La Junta Directiva tiene un papel muy importante a la hora de las reuniones ya que son ellos los que tienen que convocarlas y hacerlas con un contenido interesante para que el socio siga asistiendo a ellas.

Tabla 3.20 Asistencia individual a las reuniones.

		G1	G2	G3
Asistencia a reuniones	Ninguna	6%	7%	ND
	Alguna	6%	12%	ND
	La mitad	2%	3%	ND
	Casi todas	50%	36%	ND
	Todas	37%	42%	ND

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.3.9 Programa de Inversión Educativa INED/INEDIN.

En G1 la mitad de los encuestados tiene al menos un hijo menor de edad, y de éstos más de la mitad está en el Programa de Inversión educativa.

En G2 tres de cada cuatro encuestados tienen hijos menores y de éstos al igual que en G1 más de la mitad participó en el INED y en G3, al ser socios muy jóvenes, sólo el 20% tiene hijos menores de edad, pero de éstos más del 80% están participando en el programa.

Tabla 3.21 Porcentaje de socios con, al menos, un hijo menor de edad y cuántos de ellos tienen al menos un hijo en el programa de INED.

	G1	G2	G3
% de socios con hijos menores	56%	74%	20%
De los socios que tienen hijos menores,% en INEDIN	53%	53%	82%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

3.3.10 Bienes en propiedad.

Tras entrar en la empresa los socios han adquiridos determinados bienes en propiedad.

La tabla 3.22 muestra el porcentaje de socios que antes de entrar en la empresa no tenían ese bien y en el momento de ser encuestados lo habían adquirido, y se observa que la mayoría son medios de transporte, exceptuando la compra de casa o de terreno, que en cada grupo cambia según las

circunstancias y ubicación de cada comunidad y con ellos las necesidades de los socios de las distintas ECC.

Tabla 3.22 Variación del número de bienes en propiedad por grupo entre M0 y M1.

Bien en propiedad	G1	G2
Coche	28%	5%
Casa	20%	8%
Motocicleta	11%	2%
Tierra	22%	24%
Caballos	0%	10%
Otros	6%	17%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

El porcentaje de la compra de vivienda y de terreno podría ser mayor si no se da el caso de que el gobierno costarricense a través del INA cede lotes a los campesinos (una gran parte de los socios habían recibido esta donación). Esto es positivo porque así los campesinos pueden destinar su renta disponible a la adquisición de otros bienes en lugar del pago o alquiler de una vivienda o de un terreno cultivable. Aun así se observa que en G1 el 20% de los socios adquirieron una vivienda y el 22% un terreno, mientras que en G2 fueron un 8% y un 24% de los encuestados respectivamente.

Respecto a la compra de bienes que son medios de transporte, se observan pautas muy diferentes entre ambos grupos:

- En G1 adquirieron principalmente coches (28%) y motocicletas (11%) mientras que en G2 ambos transportes alcanzan sólo el 7%.
- Los socios de G2 tienen como medios de transporte en propiedad principalmente caballos (10%) y otros (17%), que prácticamente en su totalidad son bicicletas. La diferencia entre el comportamiento en la compra de bienes en propiedad podría explicarse porque hay socios en G2 que tienen bajos ingresos que no pueden permitirse un coche y optan por los anteriores medios de transporte.

3.3.11 Situación laboral.

A la hora de analizar la situación laboral en la que se encuentran los socios se han tenido en cuenta varias circunstancias:

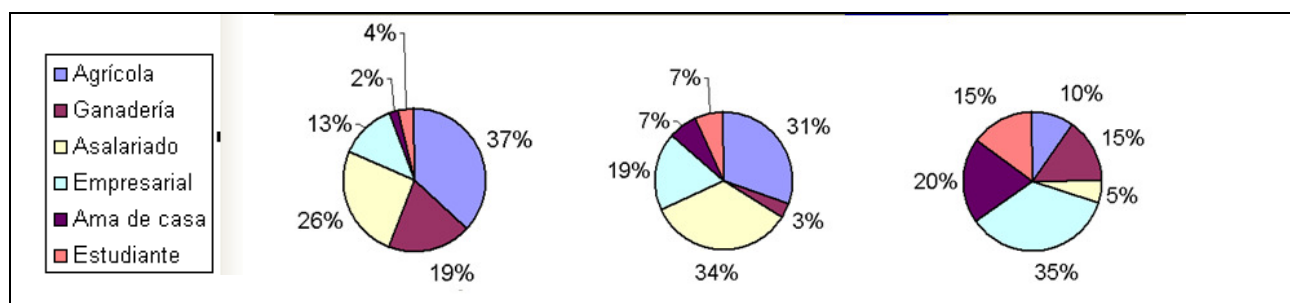
1) Tipo de actividad económica principal que realizan los socios agrupada por grupo (agricultor, ganadero, empresario, asalariado, ama de casa⁴⁴ y estudiante) y categorías dentro de cada grupo⁴⁵. Hay que destacar que este análisis se ha realizado por “actividad principal”, ya que en determinadas zonas los socios no se dedican exclusivamente a realizar un tipo de actividad según la clasificación realizada, pero para facilitar el análisis se ha considerado como actividad principal la que considera cada socio como tal.

2) Si desde que entraron en la empresa de crédito: (i) han mejorado en la actividad que ya desempeñaban o (ii) si directamente han cambio de actividad o (iii) si han continuado trabajando en el sector en el que se encontraban y además han comenzado alguna actividad nueva u (iv) otra opción (ni mejora ni cambio). Estas situaciones se analizarán de forma global y por tipo de actividad. Además se expondrán las tendencias que han tenido los socios en el campo laboral.

3.3.11.1 Tipo de actividad económica principal que realizan los socios.

Respecto al tipo de actividad económica principal que realizan los socios reflejada en el gráfico 3.6 se puede extraer el siguiente análisis:

Gráfico 3.6 Clasificación de los socios por grupo de actividad: G1, G2 y G3.



Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

- En G1 y en G2 más del 60% de los encuestados son principalmente agricultores o asalariados. Mientras que en G3 son mayoritariamente empresarios o amas de casa, representando solo el 15% conjuntamente los agricultores y asalariados de este grupo.
- Los socios que tienen su propia empresa suponen el 13% y 19%, respectivamente en G1 y G2.

⁴⁴ Se ha considerado como “amas de casa” a las que se dedican al cuidado de su familia y su hogar y no desarrollan una actividad remunerada.

⁴⁵ La clasificación 3.2.2 “Principales actividades económicas que realizan los miembros de las ECCs

- La ganadería tiene un papel importante en G1 (19%) y en G3 (15%). En G2 solo el 3% de los socios se dedican a esta actividad.
- El porcentaje de socios que únicamente son estudiante son menores en G1 y en G2 que en G3: G1 (4%) y G2 (7%) y en G3 (15%). Esto es debido a la edad de los socios ya que en G3 su edad media es menor.

3.3.11.2 Actividades de los socios, antes y ahora.

La mejora de la situación de los socios en el ámbito laboral se puede aproximar viendo cuál era su ocupación antes de formar parte de la ECC y compararla con el momento actual, estudiando si han cambiado de actividad o han emprendido una nueva buscando aumentar sus ingresos y mejorar su calidad de vida.

Recordar que el grupo de control, G3, no se analiza en este apartado, así como en todos los que requieran una comparación intertemporal. En la siguiente tabla 3.23, se analizan estas circunstancias a nivel global:

Tabla 3.23 Socios que han comenzado una nueva actividad o han mejorado en alguna de las actividades que realizaban desde M0 a M1.

		INTRODUCCION MEJORAS EN ALGUNA ACTIVIDAD YA EXISTENTE			
		NO		SI	
ALGUNA NUEVA ACTIVIDAD	NO	33%		23%	
		G1: 28%	G2: 37%	G1: 31%	G2: 15%
	SI	35%		10%	
		G1: 31%	G2: 37%	G1: 9%	G2: 10%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

- A nivel de todos los encuestados el mayor grupo (el 35% de los socios) ha comenzado una nueva actividad aparte de la que desempeñaban, pero no ha introducido mejoras en ninguna de las actividades que realizaban.
- El segundo grupo con mayor peso (el 33%) no ha comenzado una nueva actividad y no ha introducido mejoras en ninguna de las actividades.
- El 23% ha introducido mejoras en alguna de las actividades y no ha emprendido nuevas.
- Y el 10% ha comenzado una nueva actividad y ha mejorado las que ya tenía.

Los resultados de la tabla 3.23 requieren un análisis más detallado, por lo que a continuación se estudiarán:

a) Análisis del cambio de actividad o introducción de mejoras en la que ya realizaban por grupos G1 y G2. Observando los valores de la tabla 3.23 por grupos se observa que:

- El 28% de los socios de G1 no han sufrido ningún cambio en las actividades que realizaban ni han comenzado una actividad nueva. El 31% han introducido algún cambio o alguna novedad en su trabajo y el 9% ambas cosas.
- En G2 se produce una situación muy diferente, pues un 37% de los socios no han realizado ninguna nueva actividad ni cambios en su actividad principal. Otro 37% han introducido alguna mejora en la actividad que realizaban. El 15% han introducido algún cambio, pero no han emprendido una nueva actividad, mientras que el 10% han realizado ambas cosas.

Análisis del cambio de actividad o introducción de mejoras en la que ya desempeñaban: por tipo de actividad principal y categorías dentro de esta. Analizando la tabla 3.24 se observan los comportamientos producidos por los socios en lo que respecta a sus actividades laborales.

Esta tabla se complementa con la información recogida mediante la observación directa. Se ha dividido por: agricultores y ganaderos, asalariados, empresarios, amas de casa y estudiantes.

Tabla 3.24 Cambios producidos en el empleo de los socios.

		No han comenzado una nueva actividad y no han introducido mejoras en ninguna de las actividades que realizaban	No han comenzado una nueva actividad pero han introducido mejoras en alguna de las actividades que realizaban	Han comenzado una nueva actividad aunque no han introducido mejoras en ninguna de las actividades que realizaban	Han comenzado una nueva actividad y han introducido mejoras en alguna de las actividades que realizaban
G1	Agrícola	25%	40%	25%	10%
	Ganadería	0%	100%	0%	0%
	Asalariado	43%	14%	36%	7%
	Empresarial	0%	71%	0%	29%
	Ama de casa ⁴⁶	40%	0%	60%	0%
	Estudiante	0%	0%	100%	0%
G2	Agrícola	28%	22%	28%	22%
	Ganadería	0%	50%	50%	0%
	Asalariado	60%	0%	35%	5%
	Empresarial	36%	27%	27%	9%
	Ama de casa	0%	0%	100%	0%
	Estudiante	33%	0%	67%	0%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

⁴⁶ Se ha considerado como “amas de casa” a las que se dedican al cuidado de su familia y no desarrollan una actividad remunerada.

Como se ha comentado al principio de este apartado, los socios no se dedicaban exclusivamente a un sector productivo, sino que algunos de ellos se dedicaban a más de uno.

Ya se ha mostrado cuál es la actividad principal de los socios de los grupos, ahora se trata de analizar en qué sectores desarrollaban su actividad conjuntamente para poder entender mejor si ha habido cambio o no.

i. Comportamientos agricultores y ganaderos

De todos los socios, los que principalmente eran agricultores eran también ganaderos, pero en pequeña escala, es decir, teniendo alguna vaca para autoabastecimiento de leche o bien como inversión (compran el ternero y cuando éste ha crecido lo suficientemente lo venden).

Tabla 3.25 Situación de los socios agricultores antes y tras entrar en la ECC.

	Antes de entrar en la ECC	Desde su entrada a la ECC hasta el momento de la encuesta
G1	Cultivan café únicamente	Unos aumentaron el tamaño de sus cafetales y otros dejaron de plantarlo y empezaron a diversificar los cultivos y con ello las periodos de cosecha y siembra para poder tener más ingresos a lo largo del año.
	Cultivaban café combinado con otros predominantes en cada zona	
G2	Cultivaban uno de los tres tipos de granos básicos : arroz, frijoles o maíz	Algunos socios han montado un negocio de manera individual no relacionado con la agricultura/ganadería (como la carpintería) y otro grupo de socios siguen teniendo sus cultivos y en épocas del año donde no recogen las cosechas cosechan trabajan como asalariados
	Combinaban agricultura con ganadería a pequeña escala.	

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

Tabla 3.26 Situación de los socios ganaderos antes y tras entrar en la ECC.

	Antes de entrar en la ECC	Desde su entrada a la ECC hasta el momento de la encuesta
G1	Combinaban engorde de reses o cerdos con pequeños terrenos de cultivo para vender una cosecha a distribuidores de la zona.	Continuaron con la ganadería y aumentaron el número de animales
	Venta de leche y queso, en el mercado local, elaborado por ellos mismos de sus vacas.	
G2	Combinaban engorde de reses con pequeños terrenos de cultivo para vender una cosecha a distribuidores de la zona.	No se aprecia una tendencia clara en G2, porque la mitad de los ganaderos aumentó el número de animales (como en G1). La otra mitad continuaron con el mismo número de animales además comenzaron otra actividad en el sector agrícola.

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

ii. Comportamiento Asalariados

De los socios que son asalariados en G1 y en G2, la mayoría de éstos no cambiaron de trabajo ni de puesto.

Por otro lado se encuentran los que dejaron de ser asalariados y se dedicaron a montar su propio negocio (desde un bazar hasta el cuidado de ganado ajeno).

Tabla 3.27 Situación de los socios asalariados antes y tras entrar en la ECC.

	Antes de entrar en la ECC	Desde su entrada a la ECC hasta el momento de la encuesta
G1	Agricultores, cocineros o maestros	Han decidido montar su propio negocio y dejar su puesto de trabajo anterior.
		Han continuado con su trabajo anterior y aparte han decidido desempeñar alguna actividad agrícola como sembrar y vender los frutos de sus propios cultivos.
G2	Actividades variadas (mayoría peones de agricultor) y algunos de los asalariados lo combinan con actividades agrícolas o empresariales	La mayoría han cambiado la actividad a otra como asalariados.
		Han conservado su trabajo y no han realizado una actividad nueva.

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

iii. Empresarios

Los socios que realizaban una actividad empresarial de G1 y G2, lo continuaron siendo e introdujeron mejoras, nuevas líneas de negocio y consideran que mejoró su empresa.

Tabla 3.28 Situación de los socios empresarios antes y tras entrar en la ECC.

	Antes de entrar en la ECC	Desde su entrada a la ECC hasta el momento de la encuesta
G1	Únicamente empresarios principalmente de alguna actividad relacionada con el sector textil.	Todos han mejorado en su negocio y dos que tienen nueva actividad como asalariados.
G3	Únicamente empresarios principalmente del sector comercial.	Continuaron en su negocio prácticamente sin introducir cambios.
		Combinaron su actividad empresarial con actividades agrarias o simplemente se dedicaron a mejorar su empresa.
	Combina su actividad empresarial con otra (o agrícola, o ganadería o asalariado).	Conservan su empresa en la que han mejorado ampliando sus líneas de negocio.

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

iv. Amas de casa

Desde que entraron a la ECC todas las amas de casa de G1 y seis de cada diez de G2 decidieron poner su propio negocio, que en todos los casos es una actividad del tercer sector (comercio al por menor).

v. Estudiantes

En G1 todos los que eran estudiantes antes de entrar a la ECC habían acabado los estudios y estaban trabajando como asalariados, y en G2 siete de cada diez estudiantes lo combinaban con el trabajo antes de entrar en la ECC y en la actualidad se dedican exclusivamente a su trabajo.

3.3.12 Relación entre ECC y mantener el trabajo en la comunidad.

Los socios que pertenecen a una ECC reciben préstamos de ella, y éstos en su mayoría son utilizados para poder trabajar, con lo cual hay la probabilidad de que tengan que trabajar fuera de su comunidad es menor, y por ello en algunos casos también se reduce la probabilidad de tener que cambiar de lugar de residencia para poder subsistir.

Tabla 3.29 Pertenecer a la ECC y trabajar en la comunidad: G1 y G2

	G1	G2	Total general
No, igualmente trabajaría en mi comunidad	72%	76%	74%
Sí, hubiera que tenido que trabajar fuera de mi comunidad	19%	24%	21%
Quizás, no estoy seguro/a	9%	0%	4%

Fuente: Elaboración propia a través de los datos obtenidos en las encuestas.

A la pregunta “Si no perteneciera a la ECC, ¿cree que hubiera tenido que buscar trabajo fuera de su comunidad?” Aproximadamente 7 de cada 10 socios contestaron que no porque igualmente trabajarían en su comunidad y 2 de cada 10 socios contestaron que si. Las respuestas en ambos grupos han sido parecidas aunque en G2 ningún socio contestó que quizás.

4. Conclusiones

Los datos obtenidos y analizados en el capítulo 3 ponen de manifiesto que la metodología empleada por FINCA CR. afecta a la calidad de vida de los socios y de las comunidades positivamente. Esta afirmación se corrobora con las conclusiones obtenidas tras los dos análisis efectuados.

4.1 Conclusiones del análisis general efectuado a las ECCs encuestadas

- Como se ha observado en este capítulo, las ECCs han evolucionado en diversos campos desde sus inicios. Su crecimiento se debe a que los socios las están integrando más en las comunidades mediante actividades y ampliando los servicios, alentando así a la creación de nuevas afiliaciones a la propia ECC. Dicho crecimiento se observa, por ejemplo, en el número de socios y en los fondos propios y externos. Respecto al número de socios vemos que en todas las ECCs han aumentado en diferente medida. Como consecuencia de esto, se ha visto un incremento de los fondos propios. Y por otro lado al crecer y tener que apalancarse con fondos externos (utilizando los recursos que les ofrece EDESA), han conseguido satisfacer la demanda creciente de préstamos por parte de los socios –y en algunos casos de los no socios- cubriendo las necesidades crediticias.
- Cuando la ECC obtiene resultados económicos anuales positivos y la Junta Directiva decide repartir sus excedentes anuales a los socios, consiguen reducir la carga financiera de los socios. Es importante recordar que cada empresa decide si reparte o no dividendos, según lo estipulado en sus reglamentos, y qué cantidad. Cuando deciden repartirlos, cada socio decide en que los invierte y se ha observado que ocho de cada diez encuestados los destinan a la compra de nuevas acciones de su ECC, lo que muestra que los socios se sienten comprometidos con su empresa y, además, permiten que ésta crezca al aumentar sus recursos propios.
- La capacitación impartida por FINCA Costa Rica mediante talleres ha ido evolucionando con el paso de los años, adecuándose a las necesidades formativas de los socios. Esta evolución se ha reflejado en los socios, en concreto en el proceso de alfabetización financiera. Se han recogido algunos testimonios con respecto a la capacitación que les da FINCA Costa Rica y a modo resumen éstas son algunas de las respuestas que nos han dado: "Uno aprende mucho y va en beneficio de las personas" (ECC B); "Muy provechoso.

He adquirido mucho conocimiento provechoso para mi vida"(ECC D), "Muy contento. Conceptos claros" (ECC E); "Útil porque me ha servido de base para los conocimientos de la ECC" (ECC K); "Conocimiento en manejo de empresa de crédito. Fue y es la base para que esto funcione" (ECC A).

4.2 Conclusiones del análisis realizado a los socios encuestados

- El perfil de los socios encuestados es el siguiente:

Mujer ^{G1,G3} ó Varón ^{G2}, casado/a, entre 41-50 años ^{G1} ó 31-40 ^{G2,G3}. Tiene 3 hijos, uno de ellos es menor de edad y participa en el Programa de Inversión Educativa Infantil (INED / INEDIN). Principalmente trabaja como agricultor ^{G1-G2} ó es empresario ^{G3}.

Pertenecen a una ECC que tiene entre 50-60 socios y la sede es una sala prestada por la comunidad. Tienen dos miembros directos que, como ellos, son socios de su ECC y asisten a casi todas las reuniones que convoca su ECC.

Considera que han mejorado sus condiciones de vivienda y en ella residen 4 personas. Ha recibido su primer crédito a través de la ECC y el último préstamo lo destinaron para fines productivos. Sus ingresos los obtiene principalmente del trabajo y desde que entró a la ECC ha adquirido en propiedad una casa, un vehículo y un terreno cultivable. Tanto el primer dividendo como los últimos que recibió de su ECC los destinó a la compra de nuevas acciones.

- Líneas de estudio que confirman que ha habido un impacto de la metodología de FINCA Costa Rica en los socios:

I. A través de la ECCs, los socios tienen acceso al crédito.

Los datos ponen de manifiesto que los socios acceden al crédito a través de su ECC. Más de la mitad de los encuestados han recibido su primer crédito a través de su ECC. Esto significa que las ECCs han supuesto para los socios un acceso financiero que nunca antes habían tenido. Se trata, por tanto, de una de las conclusiones más significativas del estudio.

II. A) El destino principal de los préstamos es el uso productivo B) Con el préstamo se cubren necesidades de vivienda y emergencias.

Más de la mitad de los encuestados han destinado el último préstamo a fines productivos. El hecho de que el 56% de los socios haya destinado el préstamo a fines productivos tiene dos interpretaciones no excluyentes (i) Que los socios que lo han destinado desean hacer una inversión en su actividad/empresa con vistas a aumentar sus ingresos futuros (ii) Que los socios que lo destinaron a vivienda o asuntos personales no lo hicieron para consumo y, por tanto, consiguieron cubrir sus necesidades habitacionales y de urgencia. Por tanto, de acuerdo a (i) y (ii) se observa que se produce un mayor aumento del bienestar de G1 respecto a G2 (en G2 el porcentaje de préstamos del último año destinados a fines productivos fue del 67%, mientras que en G1 fue del 51%), dado que en G1 suponemos que los préstamos anteriores fueron destinados a fines productivos y una vez realizada la inversión consideraron cubrir otras necesidades.

III. En el supuesto de que los socios no hubieran pertenecido a la ECC, creen que hubieran continuado trabajando en su comunidad.

Siete de cada diez socios contestaron que es independiente entrar en la ECC del hecho de continuar trabajando en la comunidad, con lo que no se puede concluir que haya una relación directa. No obstante, de la observación directa se obtuvo que 2 de cada 10 socios afirmaban que el hecho de pertenecer a la ECC había evitado a los socios emigrar para buscar trabajo fuera de la comunidad.

IV. Aumenta el número de acciones de la mayoría de los socios.

Se puede extraer la idea de que han comprado más acciones porque: (i) lo consideran una inversión rentable y (ii) creen que su empresa funciona correctamente como proyecto a largo plazo y, por tanto, quieren que crezca.

V. Aumenta el número de bienes en propiedad de los socios.

Los socios desde que han entrado en la ECC han aumentado el número de bienes en propiedad, como vivienda o medios de transporte principalmente. Por tanto, si antes de pertenecer a la ECC no tenían vivienda propia (como ha ocurrido en la mayoría de los casos) y la han adquirido, tienen mayor seguridad económica, así como una residencia que les pertenece legítimamente. En el caso de la compra de medios de transporte, también implica un desarrollo, ya que les permite mayor movilidad geográfica y en Costa Rica es muy importante por la limitación de los sistemas de transporte.

VI. Cambio o mejora de actividad antes de entrar en la ECC y ahora por categoría profesional en la mayoría de los socios.

La mejora en las actividades es más evidente en los trabajadores que eran agricultores, ganaderos o empresarios (mejora en los socios de G1 superior a la de los socios de G2). Como se explicó en 3.3.11.

VII. A) Los socios consideran que ha mejorado la calidad de su vivienda B) Viven de media dos o menos personas por habitación.

Ambas sentencias son ciertas, considerando los socios de G1 y G2 que necesitan menores arreglos en sus viviendas respecto al momento en el que entraron a la ECC. El 70% de los encuestados de G3 considera que ahora necesita arreglos mayores y, sin embargo, en G1 y G2 sólo lo consideran en la actualidad el 28% y el 49% de los socios, lo cual pone de manifiesto que ha mejorado la calidad de su vivienda. El hecho de que el porcentaje sea mayor en G2 que en G1 está relacionado con las conclusiones del destino del préstamo, ya que, a medida que los socios llevan más tiempo en la ECC, van cubriendo sus necesidades. Dentro de las reformas habituales en las viviendas, aunque no la principal, destaca la de aumentar el número de habitaciones como se vio *in situ* en el terreno.

- Valoración de la ECC por parte de sus socios

Los beneficios de una Empresa de Crédito a nivel de socio y de comunidad es positiva, pues las ECCs han dado a la comunidad unos servicios que las han hecho crecer y mejorar las condiciones y servicios que antes tenían. La opinión de los socios es muy importante a la hora de concluir un estudio de estas características. De los servicios que ofrecen las Empresas de Crédito, la que más valoran los socios es la de poder recibir préstamos de ellos.

Los que ya recibían crédito mediante el sistema bancario tradicional opinan que los que reciben a través de su ECC son más rápidos, con menores trámites burocráticos y con menos costes directos (tipo de interés, comisiones, requerimiento de garantía) e indirectos. Además, al conocerse los socios formando parte de la misma comunidad, reduce el riesgo de mora. Los costes indirectos que implica acudir a un banco tradicional son muchos, ya que las oficinas están situadas en las urbes y todos viven en comunidades más o menos alejadas de ellas. Para ellos el factor tiempo es fundamental ya que pierden el día de trabajo y como consecuencia no tienen ingresos (lucro cesante). La ECC al estar dentro de la comunidad le ocupa menos tiempo y menores costes.

Los socios que no recibían crédito porque no cumplían las condiciones del sistema tradicional, han podido tener acceso a través de su ECC. Se ha demostrado que el 53% de los encuestados han

tenido su primer préstamo gracias a la ECC.

Otra característica del sistema crediticio de las ECCs que valoraban mucho los socios, es la rapidez de respuesta ante la concesión o no del préstamo: la persona solicitante del préstamo sólo ha de rellenar una solicitud con sus datos, la cantidad solicitada y esperar un máximo de 5 días a que le den la respuesta. La Junta Directiva de todas las ECCs se reúne un mínimo de una vez por semana para analizar cómo va la empresa y estudiar las nuevas solicitudes, y una vez estudiadas, si el crédito ha sido concedido, se concede enseguida.

Otro de los servicios que ofrecen las ECCs es que dan oportunidad de emprendimiento en negocios nuevos o mejoras en el que están, como el caso de una persona encuestada, la cual había pasado de vender cebollinos en la comunidad a lograr abastecer a la mayoría de los restaurantes chinos de la zona sur de Costa Rica.

Los socios han manifestado que el trato que reciben en la ECC es igualatorio y no hay diferencias sociales, lo que les hace sentirse más cómodos a la hora de pedir los préstamos.

La ECC ofrece la posibilidad de aprovechar las oportunidades que pueden aparecer para mejorar o empezar un nuevo negocio, ya que la concesión de préstamos es rápida. Esto se puede traducir en que las personas se sienten con más confianza al ver que una empresa les está dejando dinero para algo en lo que confían; esto le da seguridad al nuevo emprendedor, permitiendo de alguna manera que el negocio salga adelante.

4.3 Conclusiones finales del estudio

- Con este estudio se demuestra que las ECCs están ligadas al bienestar de los socios, a sus familiares y a los no socios, es decir, a la comunidad, debido a que los servicios que ofrecen llegan a todas las personas de manera directa e indirecta.
- Cabe recordar, que una vez formada la ECC, los socios son los que se autogestionan y toman sus propias decisiones día a día mediante un sistema democrático (1 acción igual a 1 voto). Por otro lado, el hecho de que estén organizadas según la forma jurídica de Sociedades Anónimas, posibilita que haya más transparencia en la información, por ejemplo, sobre la situación financiera individual de cada socio a la hora de la concesión de préstamos.

- Si se observan los resultados obtenidos en este estudio, la calidad de vida de las personas efectivamente ha aumentado y, por tanto, la metodología que FINCA CR. lleva desarrollando desde hace 25 años tiene un impacto sobre los socios generando desarrollo, no sólo a nivel individual, sino poniendo en marcha un mecanismo de crecimiento en toda la comunidad. Por ello es imprescindible que la metodología continúe siempre perfeccionándose y adecuándose a los tiempos, como lo lleva haciendo desde que empezó. No se puede establecer una relación directa entre implantación de la metodología y mejora de los socios, pero sí se deduce que existe una relación asociativa según varios parámetros.

Bibliografía

- Principal

ARROYO, J. y NEBELUNG, M. (2002): *La micro y pequeña empresa en América Central: realidad, mitos y retos*, OIT/PROMICRO, San José, Costa Rica.

Costa Rica mantiene alta esperanza de vida pero baja fecundidad. (2009, 13 de Marzo), San José, Costa Rica, ADN. Disponible en:
<http://www.adn.es/sociedad/20090312/NWS-3843-Costa-Rica-fecundidad-esperanza-mantiene.html>.

DOMENECH, C. (1997): *Bancomunales de nueva generación o nueva generación de Bancomunales*, Reseña de un esfuerzo de modernización metodológica, FINCA Costa Rica, San José, Costa Rica.

ÁVILA AGÜERO, M. L. (2008): *Situación de la salud en Costa Rica. Indicadores básicos 2008*. Organización Panamericana de Salud. Costa Rica. Disponible en:
http://new.paho.org/cor/index.php?option=com_docman&task=cat_view&gid=668&Itemid=222

FINCA (2009): Fundación *Integral Campesina de Costa Rica*, en <http://www.fic.or.cr>.

FOX, J. y MONGE, R. (1999): USAID en el desarrollo de Costa Rica. 50 años de actividad, Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica.

GARCÍA, J. (2009): *El mundo a tu aire Costa Rica*. Guía azul, ediciones GAESA, Madrid).

HIDALGO, A. (2000): *El cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense desde una perspectiva compleja y evolutiva (1980-1998)*, Universidad de Huelva, España.

INEC, Instituto Nacional de Estadística y Censos 2008. Anuario estadístico 2008. *Compendio de datos actualizados del país*. Diciembre 2009. San José, Costa Rica.

INFOCENSOS (2003): *Información censal de los cantones de Costa Rica*. Disponible en Internet en:
<http://infocensos.ccp.ucr.ac.cr/Analfabetismo.744.0.html>

JIMENEZ, R., PADILLA, MM., QUIRÓS R. E. y GONZALEZ-VEGA, C. (1993): *FINCA: La evolución de una metodología*, en GONZALEZ-VEGA, C., JIMENEZ, R. y QUIRÓS R. E. (Eds) *Financiamiento de la microempresa rural: FINCA- COSTA RICA*, Academia de Centroamérica, Costa Rica, pp.21-61.

LORA, E., POWELL, A., y SANGUINETTI, P. (2008): *Calidad de vida urbana: más que ladrillos y cemento*. BID, Costa Rica, en: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1773567>

Observatorio de MYPIMES (2008): *Diagnóstico de MYPIMES: Primer Diagnóstico Nacional*, Serie MYPIMES UNED, San José, Costa Rica.

Organización Mundial de la Salud (2000): *Sistemas de salud: Mejora del rendimiento en El Informe Mundial de la Salud 2000*. OMS, Ginebra, Suiza. En: http://www.photius.com/rankings/who_world_health_ranks.html

Organización Panamericana de la Salud (2007): *Salud en las Américas. Volumen II, Países*, Washington D.C., EE.UU., en:
<http://www.paho.org/hia/archivosvol2/paisesesp/Costa%20Rica%20Spanish.pdf>

Power point PADILLA, MM. (2006): *Las Empresas de Crédito Comunal: Una estrategia centroamericana para el combate a la pobreza rural*, FINCA, San José, Costa Rica.

Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible de Costa Rica (2009): *Decimoquinto Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*, San José, Costa Rica.

REDCAMIF (Febrero, 2009): *Cuaderno de microfinanzas REDCAMIF (nº 6). Las microfinanzas en Centroamérica*. Compendio regional, REDCAMIF, Managua, Nicaragua, en:
http://www.redcamif.org/uploads/tx_rtgfiles/Cuaderno_Redcamif_No.6.pdf

SOLER, M (2004): *Del Grameen Bank a los Bancomunales: Revolución y Evolución de los Microcréditos*, Master en Desarrollo Internacional SETEM, Barcelona, España. pp. 43-61.

SUGEF (2009): *Superintendencia General de Entidades Financieras* en <http://www.sugef.fi.cr>

Unidad Analítica REDCAMIF- MIX (Noviembre 2008): *Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas en Costa Rica 2008*, The MIX, Washington DC, EE.UU.

VILLALOBOS, I., SANDERS, A. y RUIJTER DE WILDT, M (2003): *Microfinanzas en Centroamérica: los avances y desafíos*, CEPAL: Unidad de Estudios Especiales, Santiago de Chile, Chile.

- Otras fuentes

CANDANCE, N., MKNELLY, B., GARBER, C., EDGCOMB, E., HORN, N., GAILE, G. y LIPPOLLD, K. (2004): *Aprendiendo de los Clientes: Herramientas de Evaluación para los Operadores de Microfinanzas*, AIMS Publication, Washington, D.C., EE.UU.

PIRAS, C. (2006): *Mujeres y trabajo en América Latina desafíos para las políticas laborales*, BID (Banco Interamericano de Desarrollo), EE.UU.

DE ALVEAR, G., GILA, J. y DE ASÍS, A. (1996): *Algunas Experiencias de Apoyo a la Microempresa: Síntesis de Casos Volumen 2*, BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO: UNIDAD DE MICROEMPRESAS, Washington D.C., Estados Unidos. pp 41-49

EDESA (2009): *Empresa de Desarrollo*, en <http://www.edesacr.com>

España. Ministerio de Asuntos Exteriores y de cooperación (2009): *PLAN DIRECTOR DE LA COOPERACION ESPAÑOLA (2009-2012)*. Madrid, España.

FODEMI (2009): *Desempeño Social y la Importancia para las IMF* en <http://www.fodemi.org/noticia/6/63>

Imp-Act (2005): *Escogiendo y usando indicadores para el manejo efectivo del desempeño social*. Programa de Investigación-Acción microfinanzas: mejorando el impacto para mitigar la pobreza, No.5. Brighton, Reino Unido

Más pobres en el país más feliz del mundo. (2009, 19 de Diciembre).la prensa hn. Costa Rica. En: <http://www.laprensahn.com/Apertura/Ediciones/2009/12/20/Noticias/Mas-pobres-en-el-pais-mas-feliz-del-mundo>

Microfinance Information Exchange, Inc (2009): *EDESA* en: <http://www.mixmarket.org/mfi/edesa>

OOIJENS, M (1996): *La significación socioeconómica de los Bancos Comunes en Costa Rica*, Organización Internacional del Trabajo, San José, Costa Rica.

Power Point JIMENEZ, L. (2005): *Empresas de Crédito Comunal en Centroamérica*, FINCA, San José, Costa Rica.

SPI (2009): *Social Performance Indicators* en <http://www.sptf.info/page/social-performance-indicators>.

WESTLEY, G.D. (2003): *Relato de cuatro programas de banca comunal: mejores prácticas en América Latina*, Serie de informes de buenas prácticas, BID: Departamento de Desarrollo Sostenible, Washington D.C., EE.UU.

- ANEXOS -

Anexo I.- Empresas de Crédito Comunal: nombre, año de creación y situación geográfica.

GRUPO	COD.	ECC	AÑO CREACIÓN	NOMBRE DE LA COMUNIDAD	CANTÓN	PROVINCIA
G1	A	Sacrín de Desamparados S.A.	1996	San Cristóbal Norte de Desamparados	Desamparados	San José
	C	Empresa de Crédito Comunal de Mujeres al Éxito S.A.	2003	La Trinchera de Pital	San Carlos	Alajuela
	G	Empresa de crédito de la Amistad	1997	Los Angeles de Nandayure	Nandayure	Guanacaste
	I	BAHUMO S.A.	1996	El Humo de Turrialba	Jiménez	Cartago
	K	Vistabán S.A.	2002	Buena Vista de Pérez Zeledón	Pérez Zeledón	San José
G2	B	Empresa de Crédito Comunal Manantial de Santa Fé	2007	Santa Fé de Los Chiles	Los Chiles	Alajuela
	D	Empresa de Crédito Comunal Los Tijos S.A.	2005	Asentamiento Los Tijos de Upala	Upala	Alajuela
	H	La Fuente Agrícola Empresarial de Santa Teresita de Turrialba	2004	La Fuente de Santa Teresita de Turrialba	Turrialba	Cartago
	J	Empresa de Crédito Comunal Pocora S.A.	2006	Pocora de Guácimo	Guácimo	Limón
	L	Empresa de Crédito Comunal Bahía Ballena	2007	Bahía Ballena de Osa	Osa	Puntarenas
	M	KÜWÄTA	2006	La Casona	Coto Brus	Puntarenas
G3	E	FOMAC S.A.	2009	La Florida	Santa Cruz	Guanacaste
	F	ECRICA V S.A.	2009	Río Cañas Viejo de Santa Cruz	Santa Cruz	Guanacaste

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de las encuestas.

Anexo II.- Tablas distribución de género por ECC: inicio, actualidad y tasa crecimiento anual total.

G	COD.	SOCIOS INICIO			En Porcentaje	
		HOMBRES	MUJERES	TOTAL	% HOMBRES	% MUJERES
G1	A	19	1	20	95%	5%
	C	0	18	18	0%	100%
	G	9	7	16	56%	44%
	I	9	6	15	60%	40%
	K	9	5	14	64%	36%
G2	B	5	5	10	50%	50%
	D	8	7	15	53%	47%
	H	11	6	17	65%	35%
	J	8	10	18	44%	56%
	L	7	1	8	88%	13%
	M	14	8	22	64%	36%
G3	E	9	9	18	50%	50%
	F	1	15	16	6%	94%
TOTAL		109	98	207	53%	47%
TOTAL sin ECC I		100	92	192	52%	48%

G	COD.	SOCIOS ACTUALIDAD			En Porcentaje		TASA CRECIMIENTO ANUAL
		HOMBRES	MUJERES	TOTAL	% HOMBRES	% MUJERES	
G1	A	59	22	81	73%	27%	109%
	C	0	20	20	0%	100%	69%
	G	16	20	36	44%	56%	102%
	I	151	26	177	85%	15%	120%
	K	18	5	23	78%	22%	94%
G2	B	25	17	42	60%	40%	179%
	D	12	11	23	52%	48%	85%
	H	51	15	66	77%	23%	124%
	J	15	20	35	43%	57%	98%
	L	36	23	59	61%	39%	252%
	M	53	15	68	78%	22%	128%
G3	E						
	F						
TOTAL		452	222	674	67%	33%	
TOTAL sin ECC I		301	196	497	61%	39%	

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de las encuestas.

Anexo III.- Factores que afectan al impacto de las ECCs en sus socios y en la comunidad.

A) Sacrin de Desamparados S.A. (más de 6 años).

Esta empresa de crédito nace tras una crisis que se produjo en la zona y donde los agricultores perdieron muchas de sus tierras y los ganaderos muchos de sus animales. Los comienzos con la ECC fueron difíciles pero han logrado crecer y saber trabajar para la comunidad. De hoy que es una de las ECCs más consolidada y con mayor capital social.

La actividad principal de esta comunidad en la agricultura es el café, aunque también tienen maíz, arroz, frijoles pero en menor cantidad y en su mayoría para consumo propio. Es una comunidad bastante desarrollada y con buenas comunicaciones a la provincia más cercana (Cartago), esto facilita a los miembros de la comunidad posibilidades comerciales así como con las comunidades cercanas y por ello otra actividad que tiene esta comunidad muy desarrollada es la textil (manufacturas y serigrafía).

Es una comunidad muy unida y participativa. Los jóvenes están estudiando/trabajando principalmente en Cartago o San José y solo la mitad se interesa por quedarse en la comunidad. Los campesinos de la zona reciben bastantes subvenciones del gobierno por cultivar en su propia tierra. En lo que respecta a la ECC, la junta directiva trabaja muy duro y continúa haciéndolo para que la empresa crezca. Los socios están muy motivados y esto es fundamental para el crecimiento de la empresa. Es una empresa que confía en sus posibilidades y no son adversos al riesgo a la hora de pedir préstamos y emprender muchas actividades. Se les ve muy seguros y fortalecidos. Se van a regular como Banco para poder captar ahorro de los socios y clientes externos (en el momento de nuestra visita estaban haciendo los reformas de obra en la sucursal (muchos de los socios estaban conjuntamente trabajando asfaltando y poniendo 4 plazas de garaje como les exigían para regularse)).

B) Empresa de Crédito Comunal Manantial de Santa Fe S.A. (menos de 6 años).

Esta empresa de crédito se encuentra en un asentamiento campesino a 2km de la frontera con Nicaragua, por ello tiene una fuerte presencia de nicaragüenses u oriundos de ellos. Muchos habitantes de la comunidad trabajan como asalariados en una empresa frutícola nacional (de naranja y piña) realizando actividades de recogida.

Es una comunidad con bajos recursos ya que no tienen línea de teléfono, solo hay una cabina en la comunidad y además durante el día se producen frecuentes cortes de luz, debido a las malas condiciones en las que se encuentra el sistema eléctrico. Es una comunidad donde principalmente se trabaja el maíz. Debido a sus malas comunicaciones de transportes y largas distancias hasta la metrópoli de la zona (Ciudad Quesada/S.Carlos) y a sus pueblos colindantes (4 esquinas, Medio Queso, Coquitál...) gran parte de su población emigra a zonas de más trabajo a lo largo del país por tiempo indefinido como intermitente.

Esta ECC a pesar de tener menos de 6 años, está evolucionando muy rápido y la comunidad está cada vez más enterada de su labor. Están muy motivados.

C) Empresa de Crédito Comunal de Mujeres al Éxito S.A. (más de seis años).

Es una ECC sólo de mujeres. Se trata de una comunidad pequeña y en sus actividades está muy diversificada (agricultura, amas de casa, textil, bazar, etc.). Tiene buena comunicación con las zonas cercanas (Pital), lo que favorece las relaciones comerciales.

D) Empresa de Crédito Comunal Los Tijos S.A. (menos de 6 años).

Dentro de la agricultura los cultivos que más trabajan son los granos básicos (arroz, maíz y frijol) y otros cultivos como yuca, sandía, plátano, papaya, tiquisquí y camote tanto para autoconsumo como para venta.

Hay muy poco empleo en la comunidad (mayoría cultivos subsistencia) sino fuera por la ECC muchos socios hubieran tenido que trabajar 3-4 meses fuera de la comunidad jornaleando en lugar de haber invertido en sus tierras para producir mayor cantidad de cada cosecha. Es una comunidad con malas comunicaciones, debido a que se encuentra en una zona poco transitada lo que hace que tenga muy pocas posibilidades comerciales. La mayoría de los préstamos que solicitan a la ECC se destinan a actividades productivas.

E) FOMAC S.A. (la Florida) (en capacitación).

Comunidad dedicada principalmente a la siembra de maíz y de caña. Hace 15 años era una zona ganadera pero tuvieron problemas con el Banco Comunal y muchos ganaderos perdieron todo y tuvieron que abandonar la zona. Se trata de una comunidad con muy poco trabajo y algunos miembros de la comunidad están vendiendo sus tierras a personas americanas porque no tienen ingresos. Su junta directiva está formada por gente muy joven con muchas ganas de trabajar y sacar adelante la empresa. Tienen malas comunicaciones con la ciudad de la zona (Cartagena) y con las comunidades cercanas con lo cual hace que tengan pocas posibilidades con el comercio. Sólo hay una cabina de teléfono para toda la comunidad y no hay cobertura en los móviles.

F) ECRICAV S.A. (Río Cañas Viejo) (en capacitación).

Es una comunidad que al igual que la ECC C, se encuentra muy mal comunicada ya que está ubicada en un asentamiento alejado de la zona urbana y con transporte público muy limitado en horarios para poder acceder a las zonas urbanas, esto hace que sus redes de comercio se reduzcan a la comunidad. La ECC esta compuesta por socios de diversos recursos lo que la hace muy variada

G) Empresa de Crédito de la Amistad S.A. (Los Ángeles de Bancolosa) (más de 6 años).

En esta comunidad existe la cooperativa COOPECERROSUR, que trabaja conjuntamente con la ECC así como la Asociación de Desarrollo. La cooperativa cafetera proporciona mucho trabajo en la comunidad. Principalmente trabajan en la Agricultura y ganadería y la ECC ha dado la oportunidad a que los socios puedan ampliar sus cosechas de café y poder aumentar con ellos sus ingresos a través de los préstamos.

Esta ECC tiene una modalidad de producto que es el "préstamo rápido" para situaciones imprevistas, como por ejemplo muertes de familiares

H) La Fuente Agrícola Empresarial de Santa Teresita de Turrialba S.A. (menos de 6 años).

La actividad principal es la ganadería (engorde de res y de cerdos). Es una comunidad con comunicaciones muy reducidas a la población grande más cercana (Santa Teresita). Respecto a la metrópoli más cercana, Turrialba, el trayecto es de una hora. Hay mucha relación entre La Fuente-Sta. Teresita-Turrialba, beneficiando así a los socios tanto por el comercio como por otros servicios.

Vemos que es una empresa muy consolidada para el poco tiempo que tiene, la ECC funciona muy bien. Muchos socios capitalizan las acciones porque saben que con eso la empresa contará con más recursos propios: tanto para poder prestar más, como por recibir más excedentes al consolidarse la empresa y crecer sosteniblemente y esto favorece al crecimiento de la empresa.

I) BAHUMO S.A. (más de 6 años).

Es una comunidad con buenas comunicaciones (Turrialba), lo que beneficia las relaciones comerciales. Tiene como principales actividades agrícolas la caña de azúcar y el café. Muchos de los socios de las ECC son de rentas bajas y su trabajo consiste en jornallear según sea cosecha de café o recogida de caña.

Le empresa de crédito está muy consolidada dentro de la comunidad y tienen socios de otras zonas más alejadas. Posee oficina propia lo que hace que tengan un lugar propio para atender a los socios.

J) Empresa de Crédito Comunal Pocora S.A. (menos de 6 años).

Es una de las comunidades con mejores comunicaciones tanto con San José como con Puerto Limón. Es una comunidad con bastantes habitantes y con actividades diversificadas. Aunque debido a la contaminación y a la falta de conocimientos básicos de higiene personal han sido afectados por enfermedades infecciosas como dengue, malaria, fiebre amarilla y elefantiasis, enfermedades que están intentando resolver con ayudas externas mediante nociones básicas de higiene.

K) Vistaban S.A. (más de 6 años).

Es una de las comunidad que debido a los desastres meteorológicos que se han vivido en Costa Rica como huracanes y fuertes rachas de viento les ha perjudicado seriamente en las cosechad y en las vías de transporte (carreteras). Las comunicaciones con la provincia más cercana (Pérez Zeledón, S.Isidro General) no son muy buenas, debido entre otras

cosas al estado de las carreteras por los desastres meteorológicos ocurridos.

Es una comunidad donde la gran mayoría tiene cultivo de mora. Los campos donde la siembran se encuentran alejados de sus casas, y la única forma de acceso a ellos es caminando.

En la zona se está apostando por el cultivo de mora y por ello, entre los miembros de la comunidad están haciendo un centro de procesamiento de mora, para no tener que vender a bajo precio la mora sin procesar y así ser más competitivos. También quieren comprar las moras de los demás campesinos de la zona para tener más producto y que el precio sea justo (las mayoristas que existen les pagan muy poco a los agricultores).

Esta ECC ha pasado por todos los cambios que FINCA CR. ha pasado ya que esta se funda 1986 como Caja Agraria, en 1990 como Asociación y ya en el 2002 como Sociedad Anónima. Su evolución ha sido muy variada pero es importante recalcar que a pesar de los cambios se ha mantenido en el tiempo.

L) Empresa de Crédito Comunal Bahía Ballena S.A. (menos de 6 años).

Esta ECC se encuentra en una de las zonas turísticas de Costa Rica, está ubicada cerca de Playa Uvita (conocida por la diversidad de corales) y está dentro del Parque Nacional Marino Ballena, lo que hace que esta comunidad tenga una gran influencia turística. La gran mayoría de las actividades pertenecen al tercer sector.

Es una de las ECC que ha notado más la crisis económica debido a sus actividades, aunque se ha de resaltar que están buscando diferentes alternativas para aguantarla.

M) Kūwāta S.A. (menos de 6 años).

Esta ECC está situada en la Reserva Indígena Guaymí llamada La Casona. Los Guaymíes o también llamados Ngöbés, son un grupo indígenas que habitan en una zona situada: parte en Costa Rica y otra parte en Panamá. Su cultura está muy arraigada en la zona.

En concreto los miembros de la comunidad de la Casona viven en una zona de difícil acceso ya que la carretera más cercana está situada a 10km. Su economía es primaria y principalmente se basa en los cultivos de arroz y frijoles y algunos árboles frutales para el autoconsumo.

Viven muy integrados con la naturaleza y de ella aprovechan al máximo los recursos que le brinda. En su comunidad el gobierno les acaba de conceder lotes y actualmente está creando infraestructuras eléctricas y de agua potable.

Algunos de los socios de la ECC se dedican a la venta de artesanías que ellos mismos elaboran principalmente pulseras, collares y vestidos que venden en San Vito.

Anexo IV.- Encuesta general: Empresas de Crédito Comunal.

Fecha de la entrevista __ / __ / __ Nombre del entrevistador _____

Datos generales:

1. Etapa de capacitación* 2. Menos 6 años 3. Más 6 años

*Último paso de taller capacitado _____

Año de creación ECC (Nº de años de antigüedad) _____

Nombre de la ECC _____ Nombre de la Comunidad _____

Nombre del entrevistado: _____

Sexo: H , M Rango de edad 0-20 21-30 31-40 41-50 +50

Cargo dentro de la ECC: _____

A) Sobre la Comunidad

1.) Tamaño de la Comunidad (Nº de habitantes) _____ personas; _____ hombres y _____ mujeres.

B) Sobre la ECC

a) Datos generales

2.) Tamaño :

2.1) Inicial de la ECC _____ socios; de los cuales _____ hombres y _____ mujeres.

2.2) Actual de la ECC _____ socios; de los cuales _____ hombres y _____ mujeres.

3.) Principales actividades económicas que realizan los miembros de la ECC:

1. _____ 2. _____
3. _____ 4. _____
5. _____ 6. _____
7. _____ 8. _____
9. _____ 10. _____

4.) Lugar de reunión

Casas Sala prestada por la comunidad Oficina alquilada Oficina propia Otro _____

5.) ¿Qué servicios la ECC ofrece a la comunidad?

(Ejemplos: inversiones INED, préstamos, venta de acciones, convenios médicos, alianzas con otras empresas, ferias, alquiler computadoras...)

1. _____ 2. _____
3. _____ 4. _____
5. _____ 6. _____

6.) Temas de Capacitación recibidos por parte de FINCA

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

7.) Otros talleres de capacitación para la ECC (fuera de FINCA y enumerar temas):

1. _____ 2. _____
3. _____ 4. _____
5. _____ 6. _____
7. _____ 8. _____

8.) Crecimiento que ha tenido la ECC:

- 8.1)** ¿Cuánto dinero inicial tuvieron al fundar la ECC como Capital Social? _____
8.2) ¿Y el número de acciones inicialmente? _____
8.3) ¿Cuánto dinero tienen ahora como Capital Social? _____
8.4) ¿Y el número de acciones actualmente? _____

9.) Programas de Inversión Educativa:

- 9.1)** ¿Cuándo comenzó el programa? _____
9.2) ¿Cuántos niños inicialmente estuvieron en el Programa de Inversión Educativa? _____
9.3) ¿Cuántos niños actualmente están en el Programa de Inversión Educativa? _____

10.) Cartera de crédito:

- 10.1)** ¿Cuánto dinero tiene prestado actualmente? _____ ¿Cuántos son?
10.2) Fondos propios _____
10.3) Fondos externos _____
10.4) Fuentes de financiamiento externo:
1. _____ 2. _____
3. _____ 4. _____

11.) Préstamos

- 11.1)** ¿Cuántos préstamos tienen colocados actualmente? _____
11.1) ¿Cuántos préstamos tienen atrasados a más de 30 días? _____
11.1) ¿Cuánto monto tienen atrasado a más de 30 días? _____

- 12.)** ¿Algo que nos quiera comentar y no le hayamos preguntado acerca del papel de la ECC dentro de la comunidad?

Anexo V.- Encuesta realizada a los socios.

Fecha de la entrevista ___ / ___ / ___ Nombre del entrevistador _____

A) Datos del socio:

1.) Información personal:

1.1) Nombre: _____ Apellidos: _____

1.2) Rango de edad 0-20 [] 21-30 [] 31-40 [] 41-50 [] +50 []

1.3) Sexo: H [] M []

1.4) Estado Civil: Soltero/a [] Casado/a [] Viudo/a [] Otros [] 1.5) N° de hijos: _____

1.6) N° de personas que viven en el hogar (incluida usted): _____

1.7) Año de introducción en la ECC (desde cuándo es socio): _____

1.8.) N° de acciones: 1.8.1) En el momento de entrar en la ECC _____ 1.8.2) En la actualidad _____

1.9) Puesto que tiene en la ECC _____

B) Datos de renta:

2.) En que trabaja:(*Especies: animales, vegetales y otras*)

Antes de entrar a la ECC	Actividad	
<input type="checkbox"/> Ganado <input type="checkbox"/> Agrícola <input type="checkbox"/> Otros		
<input type="checkbox"/> Ganado <input type="checkbox"/> Agrícola <input type="checkbox"/> Otros		
<input type="checkbox"/> Ganado <input type="checkbox"/> Agrícola <input type="checkbox"/> Otros		
En la actualidad	Actividad	Cambio en la misma actividad o desarrollo de nueva
<input type="checkbox"/> Ganado <input type="checkbox"/> Agrícola <input type="checkbox"/> Otros		
<input type="checkbox"/> Ganado <input type="checkbox"/> Agrícola <input type="checkbox"/> Otros		
<input type="checkbox"/> Ganado <input type="checkbox"/> Agrícola <input type="checkbox"/> Otros		

3.) Principales bienes en propiedad (preguntar y enumerar)

	Antes ECC	Número	Ahora	Número
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

4.) Fuentes de ingresos: (*señalar*)

	Antes ECC	Ahora
Trabajo		
OTROS (<i>citar</i>) _____		

5.) ****Solo a las personas que hayan recibido préstamo de la ECC y sean socios. Los que están en proceso de capacitación NO:

5.1) ** Si ha recibido préstamos de su ECC, en el último año. ¿Qué monto? ¿Con qué finalidad?

Cantidad	Finalidad

5.3) ** ¿Qué han hecho con los dividendos de su ECC (compra de ropa, herramientas, electrodomésticos, pagar deudas, reinvertirlo) OJO, no sugerirles nada de antemano.

- Parte o la totalidad del dividendo anual se utiliza para:

	Inicio ECC	Actualidad
PAGO DE DEUDA		
VIVIENDA		
NEGOCIO		
REINVERSION ECC (Compra de acciones)		
OTROS (citar) _____		

C) Datos de vivienda:

6.) Materiales de la vivienda (solo señalar):

	Antes ECC	Ahora
Necesita arreglos mayores		
Necesita arreglos menores		
No necesita arreglos		

7.) Nº habitaciones de la vivienda:

7.1) Nº de habitaciones antes ECC _____ 7.2) Nº de habitaciones ahora ECC _____

8.) ¿Hay alguna habitación ahora en la que viven más de 2 personas? Sí, No

D) Con respecto a la relación con la ECC:

9.) Nº de familiares (padres o hijos) que tienen acciones actualmente en su ECC: _____

10.) A cuántas reuniones asiste al año. (Tras haber sido formada):

Ninguna Algunas La mitad Casi todas Todas

11.) INED / INEDIN.: Si tiene hijos,

11.1) ¿Cuántos son menores de edad? _____

11.2) ¿Cuántos participan en el Programa de Inversión Educativa? _____ 11.3) ¿Desde cuándo?:

HIJO (edad)							
Desde cuando							

12.) Si no perteneciera a la ECC ¿cree que hubiera tenido que buscar un trabajo fuera de su comunidad?

Sí, hubiera tenido que trabajar fuera de mi comunidad.

No, igualmente trabajaría en mi comunidad.

Quizás, no estoy seguro/a.

13.) ¿Hay algo que no le haya preguntado acerca de como la ECC ha impactado en algún aspecto de su vida y nos quiera decir?

Anexo VI.- Testimonios destacados de los socios de las ECCs durante las entrevistas.

- Preferencia de recibir préstamos por parte de su empresa de crédito en lugar de recibirlo por el sistema bancario tradicional:

“Menos gasto ya que esta más cerca, se... se evitan los trámites, en el Banco es más caro y tardan más”; “Menos gastos administrativos”; “Rapidez”; “Intereses más bajos que en el Banco tradicional” (socio de la ECC G).

“Los préstamos que se solicitan a la empresa generan ganancias a la misma y vale la pena adquirir préstamos.” (socio de la ECC G y H) “Es más cómodo”, “el trato es mejor” (socio de la ECC F).

- Oportunidad recibida de acometer un emprendimiento:

“Gracias a la ECC he podido hacer muchas cosas. Un 85% de lo que tengo es porque me han ayudado...” (socio de la ECC A).

“Siento que la empresa confía en mi y que por eso le dan la el dinero” (socio de la ECC I).

- Trato que recibe el socio de su empresa de crédito:

“Confianza con gente de un nivel social parecido al suyo: mismo nivel de vida y mismas necesidades” (socio de la ECC I).

- Beneficios que la empresa de crédito reporta a la comunidad:

“Gran inversión en el pueblo. El pueblo ha crecido un 100% a como estaba antes” (socio de la ECC A).

Anexo VII.- Limitaciones a tener en cuenta en el estudio

Las limitaciones de nuestro estudio son principalmente dos, aunque se ha hecho lo posible por solventarlas:

1) El tamaño de la muestra: compuesto por 13 ECCs (S.A. y Socias de Edesa) y dentro de cada una 10 socios. Como el tamaño de la población es de unas 200 ECCs (S.A. y Socias de Edesa), hubiera resultado más interesante para el estudio analizar más ECC, pero el tiempo disponible (únicamente dos meses y medio) ha hecho que se visitara ese número de ECCs adecuadamente; de otra forma los datos habrían perdido calidad para el objetivo del estudio (tanto los de las encuestas como de la observación directa).

Esta limitación se ha solventado de la siguiente manera: Al inicio, las observadoras iban a visitar sólo 10 ECCs; no obstante, al disponer de más tiempo, visitaron 13. Eligieron encuestar 10 socios por Empresa de Crédito, y no otro número, porque al hacer las encuestas en Sacrín (ECC A), como primera ECC visitada, calcularon que esa cantidad sería suficiente y posible para el estudio debido a que las 13 ECCs tienen distintos años de antigüedad, distinta composición (centradas en la agricultura, o en la ganadería o formada sólo por mujeres o indígenas, ubicadas en zonas más o menos remotas a lo largo de todo el territorio nacional, etcétera), y ofrecen así una visión más amplia, que de otra forma no hubiera sido posible conseguir.

2) Respecto a la elección de las herramientas

Ambas herramientas de forma independiente habrían mostrado un enfoque limitado acerca de cómo funcionan las ECCs, FINCA CR. y EDESA. Durante los primeros 15 días del estudio en Costa Rica, las observadoras evaluaron las herramientas a elegir y, tras ello, tomaron la decisión de elegir las encuestas y la observación directa conjuntamente con FINCA CR y EDESA en sus oficinas, que brindaron su ayuda para perfilar las encuestas, escogiendo los indicadores y adecuándolas a la cultura costarricense. Además, fue posible conocer así la forma de trabajar de la organización y así poder interpretar mejor los resultados.

Se ha superado este límite al combinar ambas herramientas. Es decir, al utilizar conjuntamente la realización de encuestas con el estudio del terreno mediante la observación directa, la visión abarcada es más transversal. Las encuestas debían de ser sencillas para los encuestados, que proporcionaran información y fueran fáciles de interpretar.

Por tanto, no prima una visión sobre la otra según las herramientas, sino que cada una ayuda desde su enfoque, a ver un ámbito tan complicado como el de entender una metodología y ver como ésta afecta a un número de personas.