FONDO DE AVALES

Estrategias de acceso al financiamiento para mujeres rurales e indígenas en condición de vulnerabilidad

Lic. Gina Carvajal Vega
Consultora

Tabla de Contenidos

Introducción 4

Estrategias de colocación de créditos para el financiamiento de la mujer rural e indígena en condición de vulnerabilidad 7

Propuesta de un encadenamiento regional CNP-INDER: descuento de facturas e inversión con incentivos a suplidoras . 14

Contexto 15

Programa de Abastecimiento Institucional 15

Requisitos para ser suplidor del Programa de Abastecimiento Institucional 20

Propuesta de creación de un convenio de cooperación interinstitucional entre el Instituto Nacional de Desarrollo Rural [Inder] y el Consejo Nacional de Producción [CNP] 22

Propuesta e incentivos 24

Descuento de facturas 25

Programa de financiamiento para el fortalecimiento de la mujer en el marco del convenio INDER-CNP 29

Objetivo general: 29

Objetivos especificados: 29

Acciones: 29

Criterios de elegibilidad: 30

Mecanismo de operación de crédito: 30

Condiciones del crédito: 31

Encadenamientos Productivos 31

Programa de financiamiento para el fortalecimiento de la mujer en el marco de un encadenamiento productivo 35

Objetivo general: 35

Objetivos especificados: 35

Acciones: 36

Criterios de elegibilidad: 36

Mecanismo de operación de crédito: 36

Condiciones del crédito: 37

Propuesta de microfinanzas con avales de cartera: INDER u otros operadores 38

Programa de financiamiento para el fortalecimiento de la mujer 40

Propuesta de un programa de emprendimiento local con avales de cartera 44

Detalle de las etapas y subetapas del proceso emprendedor 46

Diseño de estrategia 47

Estructura de fondo de Avales para mujeres rurales e indígenas en condición de vulnerabilidad social 49
Objeto y fines del fondo de avales como acción a cualquier plan de financiamiento 50
Participantes del fondo de avales y sus responsabilidades 51
Riesgo del aval 52
Score de crédito 53
Tipos de Modelos Scoring con base cuantitativa. 53
Severidad de la pérdida (LGD): 54
Exposición al incumplimiento: 55
Monto del aval y generalidades 57
Vigencia y plazo del aval 58
Comisión del aval al operador financiero 58
Reserva de Liquidez 59
Liquidación de operaciones de crédito avaladas 59
Gobernanza 60
Facultades y obligaciones del fiduciario 60
Facultades y obligaciones de los fideicomitentes 61
Facultades y obligaciones de los fideicomisarios 62
Comité Ejecutivo 63
Estructura Financiera de un Fondo de Avales 0
Análisis y sensibilización de la capacidad de pago de las mujeres 0
Conceptos en torno a la capacidad de pago 1
Análisis y sensibilización de la capacidad de pago en la etapa de otorgamiento del crédito para la población meta en condición de persona física 1
Análisis y sensibilización de la capacidad de pago en la etapa de otorgamiento del crédito para la población meta en condición de persona jurídica 2
Seguro Agropecuario 4
Problemas en la Aplicación y Desarrollo del Seguro Agrícola 6
El Modelo de Seguro de Cosechas en Costa Rica: Aspectos Generales 7
Acciones para el Desarrollo del Seguro de Cosechas en Costa Rica 7
Acciones emprendidas por INS durante la represente administración a nivel de producto. 8
Seguro de Inversión con Ajuste a Rendimiento 9
Descuentos y Recargos Aplicables a la Prima 9
Suma Asegurada 10

Indemnizaciones..... 10
Seguro de Planta Muerta:..... 11
Seguro de Daño Físico Directo..... 11
Requisitos para acceder a seguro agrícola..... 12
Conclusiones..... 13

Introducción

Las mujeres representan la mitad de la población mundial y la mitad de su potencial económico, no obstante, si bien el creciente reconocimiento de la importancia de la equidad de género ha contribuido a canalizar el progreso en este aspecto, la mayor parte del potencial económico de la mujer permanece sin explotar, especialmente en el a servicios financieros.

Actualmente, las mujeres, tienen un papel y una presencia importante en el mercado, fabricando, vendiendo y proporcionando bienes y servicios, y, en particular, las mujeres rurales apoyan e impulsan la economía local y nacional mediante la producción alimentaria que responde no solo a la agricultura de subsistencia, sino también a modelos de encadenamiento y valor agregado, sin embargo, son pocas las mujeres que tienen acceso a los servicios financieros necesarios para hacer crecer sus negocios.

La brecha económica entre hombres y mujeres se ha perpetuado debido a entornos empresariales y regulatorios desfavorables, así como a prejuicios culturales y tradicionales que afectan a las mujeres, principalmente a las mujeres rurales e indígenas. Esto representa una enorme oportunidad perdida, para las mujeres propietarias de negocios, para sus familias, para la economía global y para las instituciones financieras que buscan expandir su participación en el mercado y su rentabilidad.

Atendiendo esta situación, se proponen tres distintas modalidades que permitirán a la población señalada acceder a recursos económicos en beneficio de sus actividades productivas.

Esta propuesta de acceso al financiamiento para mujeres en condición de vulnerabilidad haciendo énfasis especial en la mujer indígena, ha venido pasando por diferentes fases.

En la primera fase se identificaron las principales instituciones que disponen de políticas que protejan a la mujer rural e indígena y que eliminen las brechas que precisamente esta propuesta pretende atacar, las cuales son el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Instituto Nacional de la Mujer y el Instituto Mixto de Ayuda Social, haciendo especial énfasis en el MAG y su política de género.

Seguidamente se identificaron las brechas de financiamiento a las que se enfrentan las mujeres entre las que cabe resaltar: las mujeres se endeudan en menor porcentaje que los hombres, solo un 16% del total de créditos pertenece a mujeres, además se puede citar poca bancarización, mercados no definidos, ausencia de informes contables, falta de capital de trabajo, carencia de transporte y centros de acopio, ausencia de garantías etc., que agrandan aún más la brecha financiera mencionada.

Finalmente, a través del análisis del sistema bancario nacional y su oferta fue posible identificar productos que intentan disminuir dicha brecha a través de instrumentos financieros como acceso al crédito mediante avales y proyectos diseñados específicamente para la población pero que no han cumplido con las expectativas esperadas.

De esta forma identificando el mapa de oportunidades que se tiene como país para poder brindar soluciones ante dicha brecha se ha considerado que se deben elaborar estrategias puntuales para generar inclusión. Dichas estrategias son:

1. El CNP como mayor encadenamiento público dirigido al sector agropecuario debe formular políticas de incentivos para la compra de producto suplido por mujeres, así como estrategias que busquen la formalización de productoras con posesión en precario a través de un suplidor local debidamente registrado en el PAI.
2. El INDER u otro ente operador debe constituirse como la herramienta financiera de cara a este segmento promoviendo estrategias e incentivos para la colocación del crédito tales como: fondos de avales, disminución en tasas de interés, periodos de plazo más amplios e incorporación de fondos de avales, así como asistencia técnica. Sumado a este rol se pueden sumar el desarrollo de infraestructura productiva.
3. Estrategia de micro financiamiento dirigido a mujeres en condición de vulnerabilidad, basados en modelos de encadenamiento productivo en alianza

con empresas tanto exportadoras como de mercado interno para llegar en primer piso[1] o modelos de segundo piso[2]

Estrategia de capital semilla y fondos de emprendimiento rural con avales en lo que respecta al fondo reembolsable, que otorgaría a negocios en sus etapas iniciales y que difícilmente podrían ser financiados en esquemas tradicionales debido a su alto riesgo o inexistencia de activos que respalden un crédito común, capital de trabajo para que desarrollen su modelo de negocio.

El fin de estas estrategias, es no solo lograr a través de facilitar el acceso al financiamiento, el desarrollo rural y micro agroempresarial, mediante una mayor productividad, sino también al atender otros de los principales retos vinculados a la agricultura y la gestión de recursos naturales, como son la gestión de riesgos ante la vulnerabilidad frente a los efectos de los desastres naturales y del cambio climático o el simple hecho de la falta de oportunidades para contar con un acceso al crédito.

A continuación, utilizando como instrumento de acceso al financiamiento y mitigador de riesgo la estructuración de un fondo de avales, se detallan las estrategias anteriormente mencionadas.

[1] Primer piso: es cuando un banco coloca directo al beneficiario final
[2] Segundo piso: es cuando los fondos se le dan una entidad financiera o no financiera para llegar al beneficiario final

Estrategias de colocación de créditos para el financiamiento de la mujer rural e indígena en condición de vulnerabilidad

A partir de la información obtenida a través del análisis tanto bibliográfico como de campo, así como de información recolectada para esta entrega en específico, se plantearán distintas estrategias con la meta de crear una base económica sostenible y resiliente para las mujeres indígenas y productoras de zonas rurales, al tiempo que se refuerza su control sobre los recursos financieros y su poder de negociación mediante el acceso al financiamiento.

Aquellas que se vean beneficiadas contarán con mejores condiciones de gestionar el riesgo, asignar recursos de manera autónoma, invertir en sus propias empresas y tomar decisiones financieras, estratégicas para su futuro, lo que se traducirá en efectos positivos en una variedad de indicadores de desarrollo a nivel micro y macroeconómico.

Las estrategias que se plantearán a continuación han sido diseñadas, no solo desde el marco de la búsqueda de la independencia económica de la mujer rural e indígena, sino también bajo propósitos como administrar el riesgo crediticio, promover el uso de instrumentos financieros como en este caso los fondos de avales, dar certidumbre a los a las entidades financieras en la recuperación y ampliar la cultura financiera y de control del riesgo.

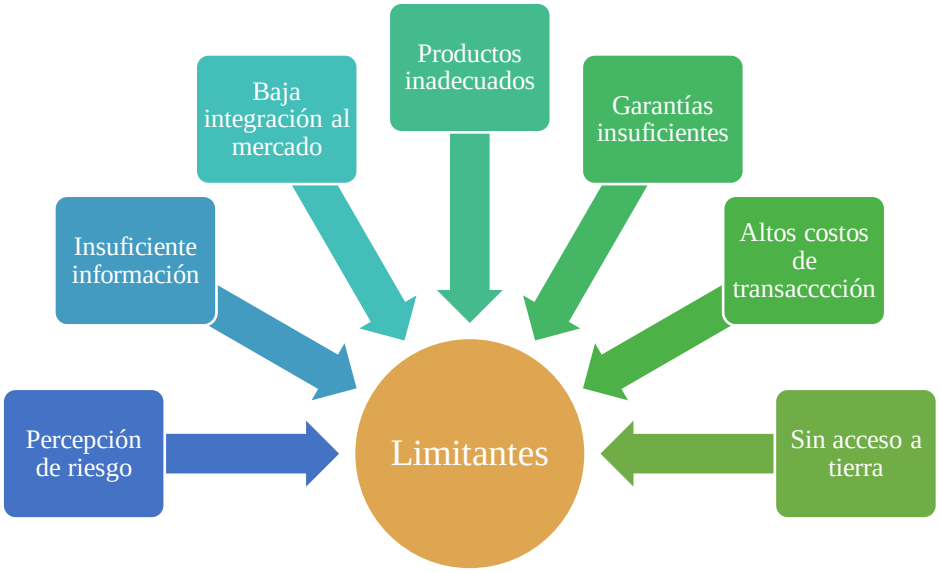
No obstante, para poder brindar dichos beneficios a la población meta, es importante tomar en cuenta las limitantes que no solo afectan al sector agropecuario en general, sino que producto de las brechas ya mencionadas con anterioridad, tienen un impacto aún mayor en la población femenina que tenga relación directa con la actividad. Cabe resaltar, que dichas limitantes fueron igualmente identificadas durante las giras efectuadas que tuvieron como fin la caracterización de la población.

Entre las limitantes más significativas derivadas de las entrevistas al sector financiero se pueden nombrar: la percepción del riesgo por parte las entidades financieras, la insuficiente información tanto por parte de los operadores que culmina en un análisis poco exhaustivo de la capacidad de pago, así como de quienes deseen ser beneficiarias de la oferta crediticia; la baja integración al mercado, la creación de productos con poco o nulo valor

agregado sujetos a intermediación en el mercado local, garantías insuficientes y altos costos de transacción. Estas limitantes se resumen en la *Figura 1*.

Figura 1.

Limitantes del sector rural y agropecuario



Estas limitantes, asimismo, adquieren diferentes grados de percepción y afectación si se analizan desde la perceptiva de género. Los principales desafíos y barreras que enfrentan las microempresarias rurales están relacionados con:

a. Baja escolaridad: muchas microempresarias no tienen la educación secundaria completa. Esto no es una limitación para producir si hay una adecuada asistencia técnica, sin embargo, esta puede generar temor para afrontar situaciones como la firma de contratos, recibir tierras o el acceso a mercados.
b. Bajo nivel de ingresos: la mayoría de mujeres rurales y habitantes de zonas indígenas están en un nivel de producción de subsistencia Esta situación les impide generar ingresos suficientes para la acumulación que les permita invertir, crecer y prosperar.
c. Falta de autonomía económica: el ingreso que se percibe es considerado como parte del núcleo familiar y por ende la mujer microempresaria tiene limitada su autonomía financiera.

d. La mujer microempresaria administra el hogar*:* Culturalmente llevan casi la totalidad de las funciones del hogar como las tareas domésticas y de cuido (lo que se considera trabajo no remunerado). Realizar las comidas, lavar la ropa, limpiar la casa, cuidar a los niños y ancianos, etc., lo que le limita las horas de producción, su empoderamiento, llevar mayores recursos y oportunidades a su hogar. Muchas de ellas además son jefas de hogar. Por lo anterior, es vital el acompañamiento mediante las Redes de Cuido que fungen un papel determinante para lograr tiempo para capacitarse y producir mientras sus hijos se encuentran atendidos en un lugar seguro.
e. Dificultades de transporte: es la necesidad de transporte personal para recibir asistencia técnica, para realizar trámites, así como el transporte de la producción a los mercados. Estas limitaciones se traducen en costos de transacción elevados y en precios más bajos para sus productos. La organización de la comercialización que les permita reducir estos costos es relevante para su adecuado desempeño.
f. Limitado acceso a la tierra: por aspectos socio culturales y de organización, las microempresarias disponen de baja tenencia de la tierra, situación que les impide contar con garantías para acceder al crédito y obtener recursos que les permita incrementar su negocio, aumentar sus ingresos y prosperar. La situación además se acrecienta más si las mujeres pertenecen a la población indígena tal y como se acotó en el informe presentado anteriormente.
g. Limitada conectividad y acceso a tecnología: dificultad en conectividad tal como acceso a internet, bases de datos, correos electrónicos y avances tecnológicos. Si bien es cierto, en los últimos 10 años ha habido un incremento en la penetración de la telefonía celular en el país, es claro que hay rezagos en el uso de celulares en los cantones de Buenos Aires, Puntarenas y Limón, en los cuales el 58.4%, 63.6% y el 66.4% tienen acceso a celulares comparado con el 72% de promedio de la población.
h. Limitada Infraestructura para producir y llevar los productos al mercado: la falta de recursos económicos, el difícil acceso al crédito y otras, son limitantes que las microempresarias rurales enfrentan y les impide contar con la infraestructura necesaria para poder producir adecuadamente, un ejemplo de esto es la utilización de estructuras físicas que permitan controlar mejor el ambiente sobre todo en la

producción de hortalizas, flores, hierbas medicinales, etc., necesarias también en la producción de cultivos de alto valor.

Por otra parte, sumado a dichas limitantes de quienes laboran o están conectados al sector agropecuario, así como de las mujeres inmersas en el mismo, se deben de tomar en cuenta, los riesgos intrínsecos: (en ocasiones ajenos, al accionar de MIPYMES o personas físicas dedicadas a esta actividad)

a. Riesgos de producción: Enfermedades, plagas, fenómenos naturales, paquetes tecnológicos inadecuados, sequía, inundaciones, etc.
b. Riesgos de comercialización, problemas de oferta y demanda.
c. Otros riesgos: Sobre apalancamiento, desviación de recursos, organización, capacidad administrativa, etc.

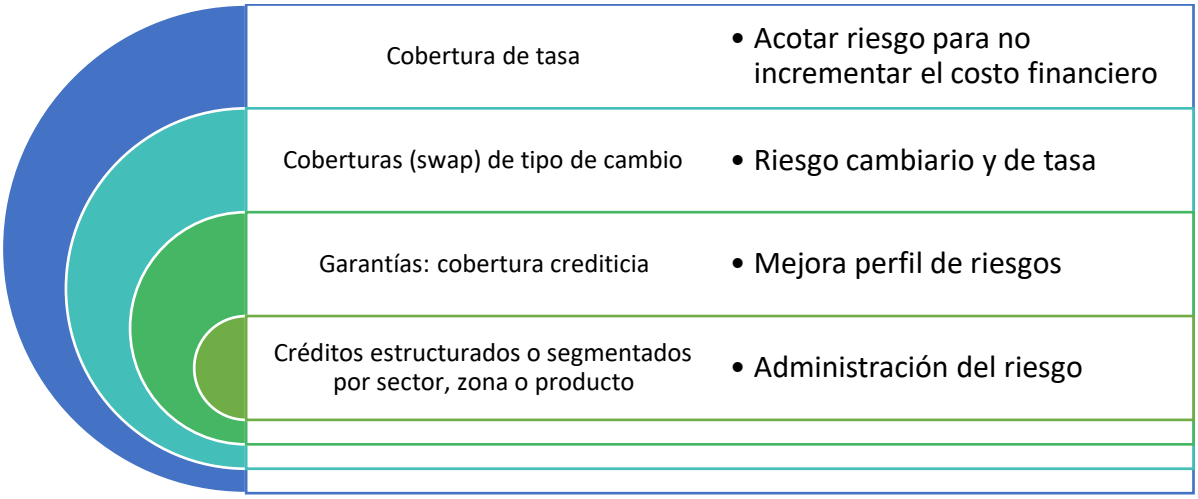
Estas condiciones, sin duda, deben ser tomadas en cuenta a la hora de construir cualquier estrategia, sea financiera o no, que busque el desarrollo rural y de los habitantes de la(s) zona(s) que se espera beneficiar.

Bajo este contexto, y, a partir de la política pública que envuelve al sector agropecuario, se ha considerado posible ampliar estrategias actuales de apoyo y dirigirlas a la población indígena y rural femenina y, desde de las mismas, desarrollar instrumentos que den certidumbre al flujo de recursos del sector y que administren y controlen el riesgo, no solo como perfil, sino también el riesgo cambiario y financiero a través de diferentes herramientas como el swap[3] de tipo de cambio, créditos estructurados y otros que se señalan en la *Figura 2*.

[3] Tipo de producto financiero en el que se acuerda el intercambio de las partes de un préstamo denominado en una divisa, por las partes equivalentes de un préstamo denominado en otra divisa. Se pueden intercambiar tanto el capital principal del préstamo como los intereses.

Figura 2.

Instrumentos de certidumbre para el sector



Ahora bien, trabajando desde una estrategia de administración integral de riesgos financieros que incluyen al sector agropecuario, se debe de tomar en cuenta la productividad, y, para proteger la misma, contar con un paquete tecnológico, de preferencia específico para cada cultivo o grupo de cultivos, que aseguren el mejor manejo de los recursos disponibles. Para el caso de los eventos climatológicos y biológicos, sería ideal contar con un seguro agropecuario que puede cubrir la producción o al menos parte de la misma pues esta es la garantía de ingresos para cualquier empresa o persona que se dedique a la producción y venta primaria.

En lo que respecta a una de las limitantes comentadas anteriormente, en relación a la integración a los mercados y, por ende, a la venta de productos, se presentan los contratos como aquellas herramientas que pueden disminuir dicho riesgo, asegurando un volumen de ventas mínimo que al menos cubra los costos de operación y, finalmente, los seguros de cobertura resulta ser el instrumento que podría colaborar en disminuir el riesgo asociado a la volatilidad de precio.

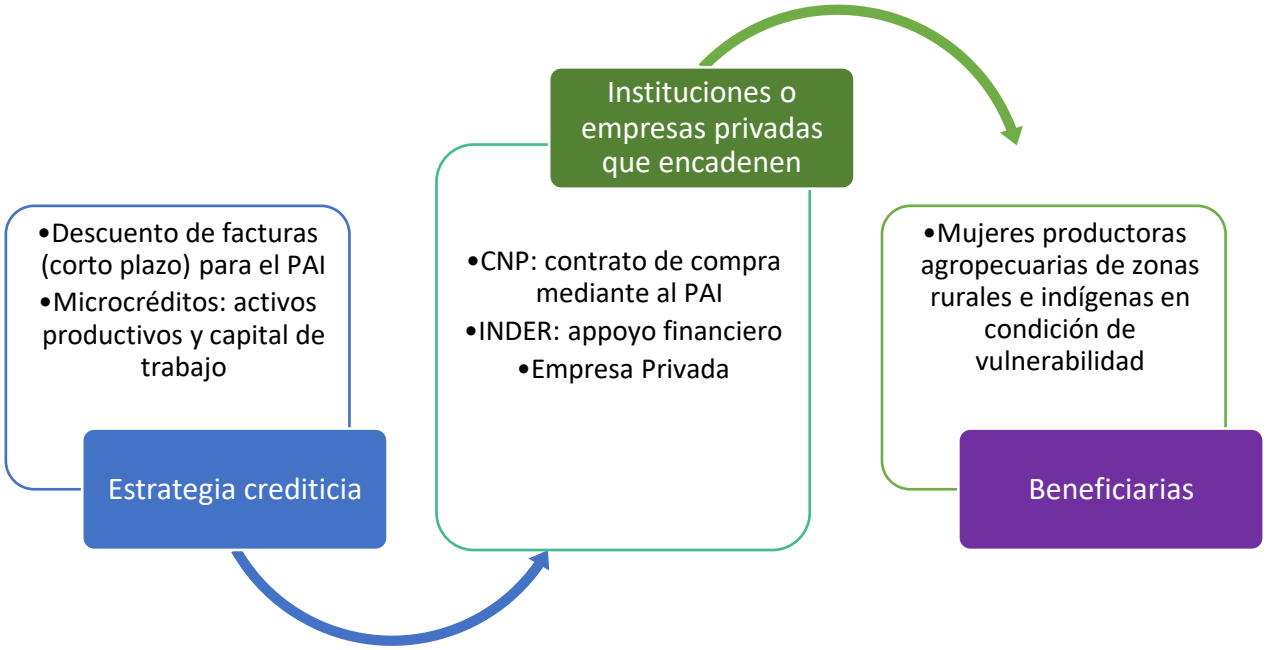
Es precisamente tomando en consideración dicho contexto, que se considera fundamental integrar a las estrategias que se propondrán más adelante, el apoyo de distintos intermediarios, tanto dentro como fuera de la institucionalidad estatal, para que las mismas

no solo sean orientadas a erradicar o disminuir una sola problemática en específico, sino que brinden una solución integral y sostenible.

Como intermediarios en las propuestas a detallar a continuación, se plantean el Consejo Nacional de Producción [CNP] y el Instituto de Desarrollo Rural [INDER] quienes mediante el apoyo de compra del producto y el apoyo financiero de corto plazo y de mediano respectivamente estarían beneficiando a las mujeres identificadas como público meta tal y como se ilustra en la *Figura 3*.

Figura 3.

Estrategia de acceso al financiamiento y encadenamiento



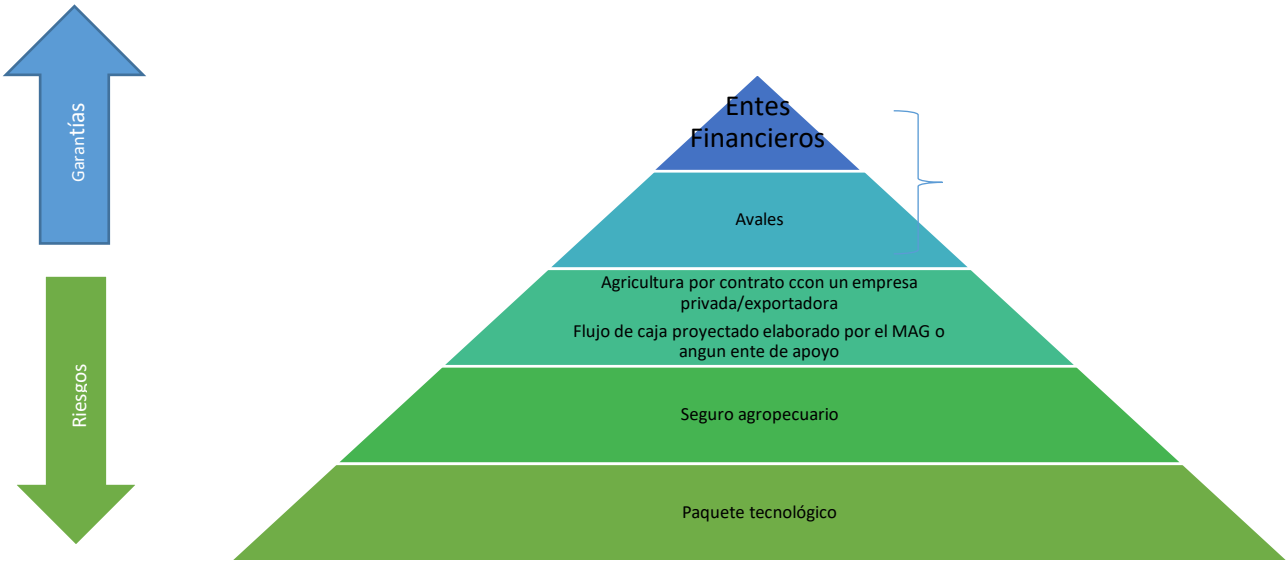
Una vez cubiertos los riesgos, se procede a proveer garantías solidarias segmentadas por grupos homogéneos, en este caso, la mujer definida como el público meta y brindadas por las instituciones antes mencionadas.

El otro modelo a considerar es el de crédito directo donde no se visualiza un encadenamiento sino más bien un ente otorgando crédito directo, pero utilizando una figura de avales que

puede dar certidumbre, dicha figura de avales deberá ser obtenida mediante un convenio con algún donante o entidad que procure el otorgamiento de crédito a estas mujeres. Figura 4.

Figura 4.

Estrategia de acceso al financiamiento con microcrédito



Esta estrategia se basa en el riesgo de crédito puro, es decir no existe un modelo de retención en la fuente de un tercero o encadenamiento, lo más que se puede solicitar al cliente para analizar su capacidad de pago es un contrato o bien utilizar otros mitigadores de crédito como asistencia agrícola y seguro agrícola.

De esta manera, el servicio de garantías es complementado con otros productos donde no solo se atiendan problemas de liquidez y capitalización a través de garantías líquidas, sino que también se atiendan el riesgo ante siniestros climáticos y biológicos o riesgos de crédito por problemas de mercado.

Se detallarán a continuación las tres propuestas que se plantean.

I Estrategia:

Propuesta de un encadenamiento regional CNP-INDER: descuento de facturas e inversión con incentivos a suplidoras

Contexto

A partir de los resultados identificados en la caracterización de la población meta se ha considerado fundamental integrar intermediarios que permitan a las mujeres asegurar sus mercados de oferta y expandir sus ventas. Por ejemplo, un alto porcentaje (el 59%) de las microempresarias mencionaron que sus ventas las realizan en su comunidad y únicamente el 21% se apoyaban de terceros, es decir, intermediarios.

Entre los intermediarios más significativos resaltados en la gira de campo se encuentran las entidades vinculadas al Programa de Abastecimiento Institucional [PAI], las tiendas de artesanías y personas individuales que les compran para revender. En general, las microempresarias colocan sus productos dentro de su propia comunidad, pero conforme maduran tiende a ampliar sus mercados.

En este contexto, el PAI resulta como el intermediario más atrayente puesto que, además de garantizar un mercado seguro y estable, brinda un marco institucional que cubre y protege las transacciones comerciales. Sumado a lo anterior, se cuenta con la ventaja de que la población meta del programa en que se desarrollan estas estrategias, producen y comercializan más de 80 productos entre hortalizas y tubérculos (producto más producido por las entrevistadas representando un 42% del total), frutas, carnes, productos derivados de la pesca, entre otros; lo que supone una gran variedad capaz de abastecer la demanda del PAI.

Con base en dichos resultados, es que se plantea la estrategia que se expondrá a continuación, no sin antes detallar al PAI como programa, sus beneficios y los requisitos para la inscripción al mismo.

Programa de Abastecimiento Institucional

El Programa de Abastecimiento Institucional es un programa administrado y ejecutado por el CNP que desde el año 1977 atiende las necesidades de suministros alimenticios (abarrotes, productos cárnicos, hortalizas, productos avícolas y acuícolas,

lácteos, etc.) que requieren las instituciones del Estado, puesto que por ley, estas están obligadas a adquirir dichos suministros por contratación directa a través del CNP.

El 17 de noviembre del 2008, es reformada la Ley 2035, mediante la Ley 8700 que, especifica en el artículo 9 lo siguiente:

> *Los entes públicos están obligados a proveerse del Consejo Nacional de Producción (CNP) todo tipo de suministros genéricos propios del tráfico de esta Institución, a los precios establecidos. Para tal efecto, dichos entes quedan facultados para que contraten esos suministros directamente con el CNP, el cual no podrá delegar ni ceder, en forma alguna, esta función. En cumplimiento de esta labor, el CNP deberá fungir, con carácter de prioridad, como facilitador en el acceso a este mercado, por parte de los micro, pequeños y medianos productores agropecuarios, agroindustriales, pesqueros y acuícolas de Costa Rica.*
>
> *El CNP podrá contratar con otro tipo de proveedor o proveedores, cuando se carezca de oferta por parte del micro, pequeño y/o mediano productor nacional, o se presente desabastecimiento en el ámbito nacional, a fin de resguardar el mercado, garantizando el servicio al cliente, mientras el CNP, con sus propios recursos, promueve, impulsa, desarrolla o gestiona y habilita los programas dirigidos a los proveedores prioritarios, señalados en el párrafo anterior de este artículo, como obligación expresa del CNP de apoyar, en el ámbito nacional, a este tipo de productores para incorporarlos a los procesos que desarrolla (Asamblea Legislativa, 2008).*

El PAI, así mismo fue creado no solo para abastecer las instituciones estatales, sino también para brindar a los micros, pequeños y medianos productores, la posibilidad de posicionar sus productos y servicios en el mercado nacional, lo cual contribuyó, al mismo tiempo, con el crecimiento económico de las PYMES.

El PAI es, por lo tanto, soporte de verdaderos sistemas agroalimentarios sostenibles, pues garantiza la participación de productores y grupos de productores en procesos que encadenan producción primaria, transformación agroindustrial, acopio, distribución y

comercialización de productos dirigidos a mercados agroalimentarios, además, el programa genera empleo y dinamiza el mercado local, resultando en un mercado solidario.

Es importante señalar, que todos los entes del Estado del gobierno central e instituciones descentralizadas disponen de recursos presupuestarios para adquirir suministros alimenticios. Precisamente, estos entes e instituciones son los clientes del programa, los cuales solicitan al CNP sus necesidades en cantidades, calidad y términos de servicio. Para realizar dicha labor (suministrar los requerimientos demandados), el CNP establece un registro de suplidores con los requisitos pertinentes que debe cumplir el productor, agro empresa o agente interesado en ser parte del programa. La relación de compra - venta es exclusiva entre CNP y el cliente institucional. Los suplidores ejercen como la fuerza de ventas del CNP, para cumplir su cometido y es el CNP quien es el responsable de decidir los clientes.

Entre los principales beneficios del PAI se citan los siguientes:

a. Favorece la producción nacional que por economía de escala no tiene la posibilidad de competir con las grandes empresas nacionales e internacionales en el marco de la apertura comercial.
b. Garantiza la comercialización directa y equitativa, evita que los productores estén expuestos a la intermediación de grandes comercializadores, favoreciendo así que alcancen precios justos. Estos son términos de un crecimiento agrícola en avance.
c. Promueve encadenamientos productivos, diversificación agrícola, desarrollo de productos con agregación de valor y mayor productividad laboral.
d. Facilita la inserción del productor en un proceso sistemático de mejora para consolidarse y migrar luego a otros circuitos comerciales.
e. Promueve el mejoramiento y creación de nueva infraestructura para el almacenamiento, acopio y procesamiento de la producción, con precios y servicios diferenciados con especial atención a la agricultura familiar.
f. Exige estándares de calidad, servicio y precio competitivo que propicia mejora continua, innovación y responsabilidad social.
g. Favorece el fortalecimiento de los canales de comercialización.

h. Fomenta la profesionalización y formalización de aspectos mercadológicos de la comercialización, al capacitar y asesorar a las organizaciones en la creación y diseño de marcas, sellos y denominación de origen.
i. Gestiona procesos de capacitación para que los productores ofrezcan productos con calidad e inocuidad y puedan integrarse como proveedores del PAI.
j. Promueve la organización de las agro empresas, propiciando así su formalización ante la seguridad social, tributación, certificados sanitarios y permisos comerciales, entre otros.

Tomando en consideración las características halladas del público meta y expuestas anteriormente, los beneficios recientemente citados podrían solucionar en gran medida los principales obstáculos de las mujeres rurales e indígenas, que se espera puedan ser atendidas con la estrategia a proponer, entre los que se encuentran la carencia de un mercado estable, canales de comercialización, la falta de encadenamientos productivos e inclusive capacitación.

Por otra parte, otra de las ventajas con las que cuenta el PAI y que puede ser aprovechada por el público meta, es que luego de contar con todas sus operaciones centralizadas en la gran Área Metropolitana, desde el año 2014 cuenta también con operaciones regionales ubicadas en todas las regiones del país

A diciembre del 2020 el PAI cuenta con 312 suplidores activos de los cuales casi el 90% son categorizados como MIPYMES, aportando más del 95% de las compras al programa. De estos suplidores 40% se encuentran en la región central, siendo las regiones Huetar Norte, Brunca y Pacifico Central las que cuentan con menor participación, además únicamente el 11% corresponden a mujeres u organizaciones de mujeres. Las ventas ascendieron para el año 2019 a 67 134 millones de colones.

Este programa, además, ofrece sesiones de capacitación donde participan clientes institucionales, organizaciones de productores y agro empresas y se abordan temas como manipulación de alimentos, manejo postcosecha, buenas prácticas de manufactura, calidad y vida útil de los productos entre otros atendiendo a la productividad que se mencionó anteriormente.

Por otra parte, el PAI es un excelente mecanismo de redistribución de riqueza y oportunidades tanto del lado de la demanda como de la oferta. Para las personas productoras, la posibilidad de tener asegurada la colocación de la producción, dando prioridad a la microempresa, recibiéndoles los productos a precios justos sin intermediarios y para las personas beneficiarias significa el disponer de alimentación requerida de muy buena calidad tanto del estado y proceso de los productos, como de sus valores nutricionales. De esta forma el PAI es un programa que fomenta los encadenamientos productivos e impulsa la asociatividad en el sector productor.

En resumen, un enlace con el PAI podría ser sinónimo de redistribución de la riqueza, dinamismo en el mercado local, ayuda a centros agrícolas cantonales, cooperativas, asociaciones de productores, personas productoras independientes y generación de empleo.

Como ejemplo de este último punto, el PAI generó para el año 2019 alrededor de 23,800 empleos en el Sector Agropecuario (directos e indirectos) y atendió 2,832 puntos de venta. Igualmente, en los últimos siete años, ha aumentado en un (207%) la cantidad de suplidores, dando oportunidad a pequeños productores. Además, el PAI atendió 2910 puntos en 2019, de los cuales 1853 eran comedores estudiantiles los que cubren el 62% de la población estudiantil del país.

En cuanto a regiones se trata, la Región Brunca, es la tercera en importancia de número de suplidores al PAI por detrás de la Región Central y la Región Huetar Norte, la Región Pacífico Central provee el 10% de los suplidores, mientras que la Región Huetar Atlántica es la región con menos suplidores en el programa.

Finalmente, los productos más demandados por el programa son las frutas y vegetales (29%), los abarrotes (26%) consumen carnes (18%), los productos avícolas (14%) y finalmente los lácteos (9%).

Requisitos para ser suplidor del Programa de Abastecimiento Institucional

1. **Para personas físicas**

Para poder integrarse y ser suplidor del PAI a través de la personería física es necesario además de hacer la solicitud al CNP contar con las siguientes características:

a. Aportar certificación de Contador Público Autorizado (CPA) en donde se indique: valor de las ventas anuales netas de la empresa, valor de los activos totales de la empresa y valor de los activos fijos netos de la empresa correspondientes al último periodo fiscal, finalmente cantidad de empleados conforme a la planilla reportada a la Caja Costarricense de Seguro Social en el mes anterior a la firma de la presente certificación de ser el caso.
b. Presentar Declaración Jurada debidamente autenticada indicando que se encuentra debidamente inscrita o inscrito ante la Dirección General de Hacienda y al día ante esa dependencia o en su defecto indicar que se encuentra exento si fuera del caso, que está inscrito y al día en el pago de cuotas obrero-patronal con la Caja Costarricense del Seguro Social, que se encuentra inscrito y al día con el pago de la póliza de riesgo de trabajo (de presentarse el caso) y que se encuentre al día con sus obligaciones en el Fondo de Asignaciones Familiares.
c. Fotocopia del Permiso Sanitario de Funcionamiento vigente, extendido por el Ministerio de Salud en aquellos casos que sea necesario.
d. De tratarse de una actividad pecuaria, aportar fotocopia del Certificado Veterinario de Operación (CVO) vigente, extendido por el SENASA, según corresponda (Producción distribución, venta). De tratarse de productos acuícolas y pesqueros, presentar fotocopia de certificación extendida por el INCOPESCA donde se les acredite para realizar la actividad.
e. Cuando se trate de un productor individual que procesen en plantas de terceros o se suplan de productos con terceros deben remitir nota firmada por el apoderado general o propietario, junto con los documentos probatorios, que detalle los términos de la

relación comercial, información a suministrarse bajo declaración jurada autenticada. De existir un contrato de arrendamiento deberá de presentarlo debidamente protocolizado.

f. Aprobar el l00% de los requisitos mayores y un mínimo de 70% de los requisitos menores de la inspección técnica a la planta o instalaciones de acopio, proceso o agroindustria, centros de distribución o expendio, que realizará la Dirección de Calidad e Inocuidad, instrumento originado del Reglamento Técnico Centroamericano de Alimentos.

2. Para personas jurídicas

Las diferencias entre los requisitos solicitados por el CNP para la personería física y la personería jurídica son mínimas, sin embargo, se citan las mismas a continuación:

a. Aportar certificación notarial referida a la naturaleza y propiedad de las acciones de la persona jurídica con vista en el libro de accionistas de ser el caso.
b. Presentar Declaración Jurada debidamente autenticada indicando que se encuentra debidamente inscrita ante la Dirección General de Hacienda y al día ante esa dependencia, o en su defecto indicar que se encuentra exenta si fuera del caso. En el caso de las asociaciones de productores amparadas al marco jurídico de la Ley Nº218, de que está exenta del impuesto sobre la renta o tratamiento diferenciado respecto a la facturación electrónica y el Impuesto de Valor Agregado (IVA). Además, que está inscrita y al día en el pago de cuotas obrero- patronal con la Caja Costarricense del Seguro Social, que se encuentra inscrita y al día con el pago de la póliza de riesgo de trabajo y al día con sus obligaciones en el Fondo de Asignaciones Familiares.
c. Aportar certificación de Contador Público Autorizado (CPA) en donde se indique: valor de las ventas anuales netas de la empresa, valor de los activos totales de la empresa y valor de los activos fijos netos de la empresa correspondientes al último periodo fiscal finalmente cantidad de empleados conforme a la planilla reportada a la Caja Costarricense de Seguro Social en el mes anterior a la firma de la presente certificación.

d. Fotocopia del Permiso Sanitario de Funcionamiento vigente extendido por el Ministerio de Salud, en aquellos casos que sea necesario.
e. De tratarse de una actividad pecuaria presentar fotocopia del Certificado Veterinario de Operación (CVO) vigente, extendido por el SENASA, según corresponda (Producción, distribución, venta). De tratarse de productos acuícolas y pesqueros, presentar fotocopia de certificación extendida por el INCOPESCA donde se les acredite para realizar la actividad.
f. Cuando se trate de organizaciones que procesen en plantas de terceros o se suplan de productos con terceros, deben aportar nota firmada por el apoderado general o propietario, junto con los documentos probatorios, que detalle los términos de la relación comercial, información a suministrarse bajo declaración jurada autenticada. De existir un contrato de arrendamiento deberá de presentarlo debidamente protocolizado.
g. Aprobar el 100% de los requisitos mayores y un mínimo de 70% de los requisitos menores de la inspección técnica a la planta o instalaciones de acopio, proceso o agroindustria, que realizará la Dirección de Calidad e Inocuidad, instrumento originado del Reglamento Técnico Centroamericano de Alimentos.

Propuesta de creación de un convenio de cooperación interinstitucional entre el Instituto Nacional de Desarrollo Rural [Inder] y el Consejo Nacional de Producción [CNP]

En un contexto de incertidumbre económica que, sumada a las limitantes antes comentadas del sector agropecuario y la población meta, se considera indispensable crear una Política de Estado para el Sector Agropecuario donde se pueden aprovechar las condiciones institucionales actuales, tales como las del Inder y el CNP, con objetivos comunes, y construir un convenio de cooperación entre ambas instituciones.

Actualmente, éstas se encuentran precisamente en la elaboración un reglamento con el fin de fortalecer e impulsar la competitividad de los centros de procesamiento y mercadeo de alimentos [Ceproma] y organizaciones de micro, pequeños y medianos productores de granos básicos y otros productos agroalimentarios de los territorios rurales, por medio de un

fondo revolutivo para la comercialización de granos y productos agrícolas. Este convenio podría y debería contener incentivos para el sector mujeres, tales como prioridad en las líneas de otorgamiento, menores tasas de interés, mejoras en simplificación de trámites y hasta apoyo inicial para pertenecer a un suplidor.

A partir de este convenio, serían beneficiarias las organizaciones que requieran apoyo para colocar producto producido, cosechado, procesado y empacado en territorios rurales, de manera que puedan mejorar y aumentar la oferta productiva y actividades ligadas a la producción en un territorio, así como mejorar o instalar iniciativas dedicadas al acopio, procesamiento, acondicionamiento, distribución y comercialización de alimentos inocuos y nutritivos.

Para lograr dicho objetivo ambas instituciones podrían realizar actividades de interés como:

a. Apoyar con carácter prioritario los procesos de comercialización de granos básicos provenientes de los Cepromas y organizaciones MIPYMES de productores de los territorios rurales tomando en cuenta organizaciones de mujeres; mediante el aporte de capital de trabajo proveniente de recursos del INDER[4] para comercializar sus productos a través del PAI por medio de un fondo revolutivo.
b. Generar capacidades, asesoría en gestión de calidad, mercadeo, asesoría en la formación y operación de agro cadenas y obtención de productos con valor agregado en apoyo al medio rural.

En este caso, el rol del CNP se constituiría en un facilitador en la comercialización mediante el PAI, en atención a las posibilidades reales del mercado propio de dicho programa, considerando el comportamiento de la demanda, previamente analizada mediante los servicios del Sistema de Información de Mercados existente en la institución como: información de mercado, registro de precios, posibilidades de venta de productos y canales de comercialización, etc., puestos a disposición de dicho convenio.

Es importante resaltar que, el INDER y el CNP cuentan con recursos suficientes para el apoyo de esta estrategia por lo que se podría estipular el uso de infraestructura, terrenos,

[4] En algunas ocasiones el INDER ha trasladado recursos al CNP para compra de frijoles

maquinaria, equipo, mobiliario y transporte, en forma temporal para el mejor cumplimiento del objetivo.

Ahora bien, las organizaciones objeto del convenio deben cumplir con los requisitos establecidos por el PAI para ser inscrito como proveedor de ese programa, mismos que fueron mencionados en el apartado anterior. Aquellas no inscritas como proveedoras podrán verse como beneficiadas por medio del convenio, siempre y cuanto sea por medio de encadenamientos con una organización que esté inscrita como proveedora del PAI

Adicionalmente, se entenderá que se utilizará como base la categorización conforme a lo establecido dentro de los protocolos interinstitucionales como lo son PYMPA y MIPYME específicamente detalladas en los anexos de este documento.

Propuesta e incentivos

A partir del convenio/estrategia descrita anteriormente es que se propone que se realice un plan de incentivos para que las mujeres se inserten con mayor facilidad en el PAI y se asegure una cuota de compras a organizaciones de mujeres, administradas por mujeres, con una alta mano de obra compuesta por mujeres o en su defecto a mujeres en su condición de personas físicas.

A través de la estructuración de un reglamento nuevo de suplidores el CNP debe incorporar incentivos con respecto a:

a. Una cuota de ventas para mujeres u organizaciones de mujeres con menores requisitos de entrada, siempre en resguardo de la calidad del producto agrícola.
b. Incentivos a los suplidores para compras a estas organizaciones: tales como aumentos de cuotas para el PAI o mayor cantidad de rutas
c. Incentivos para incorporar como suplidoras a mujeres, mediante permisos de uso de tierra lo cual se puede hacer en “uso de precario”[5], o apoyo en el levantamiento del sistema productivo.

[5] Así establecido el Proyecto de Casa Malla en Puntarenas

d. También incorporar suplidores, personas jurídicas, con al menos 50% de población femenina en su sistema productivo, número que dependerá igualmente del número de empleados

Con este programa de incentivos, el INDER podría dotar de recursos a estos suplidores y el CNP formar un porcentaje de mujeres proveedoras al programa.

Descuento de facturas

Como es conocido y documentado, el CNP posee un periodo de pago de facturas de 47 días[6]. Este periodo suele definirse con base en las volatilidades en los períodos de pagos de las facturas de los proveedores, lo que incide en el manejo de la liquidez requerida por las personas productoras, aún para el financiamiento del capital de trabajo necesario para asegurar la continuidad del negocio de las MIPYMES que componen en conjunto de proveedores de esta red de abastecimiento para las instituciones públicas, centralizada en el CNP.

En este contexto, se ha propuesto la constitución de un mecanismo de liquidación de facturas (factoreo)[7] por medio del otorgamiento de líneas de créditos revolutivos a los proveedores de la red de abastecimiento, siendo estos créditos respaldados en las facturas presentadas para su pago ante las instituciones públicas demandantes de los productos, actuando tales facturas como garantías mobiliarias de las líneas de crédito.

De esta forma, los proveedores (MIPYMES dirigidas o conformadas por mujeres, así como mujeres productoras, beneficiarias finales del programa), contarán con la liquidez requerida para mantener el flujo de actividad económica, sin tener que recurrir a sobre endeudamientos o la consecución de recursos financieros en mercados informales de crédito, con los consecuentes riesgos y costos que ello implica.

---

[6] Referencia según sistema MARTERZON que actualmente descuenta facturas del CNP

[7] El factoreo es un producto financiero que consiste en anticipar el pago de una cuenta por cobrar, la cual es cedida a una persona física o jurídica y éste a su vez se encarga de administrar y cobrar dicho documento.

Por esta razón, se ha instrumentalizado el mecanismo por medio de la constitución de un fideicomiso, donde el fideicomitente será el CNP y como fideicomisarios (beneficiarios del esquema) actuarán los proveedores (mujeres o sus respectivas organizaciones); el operador financiero será el INDER, es decir, el administrador del fideicomiso.

Para poder acceder a este beneficio, se espera igualmente contar con requisitos tanto para aquellas mujeres que sean proveedoras directas del CNP, así como aquellas que participen de algún encadenamiento. Este último funcionará mediante otra figura intermediaria, ya sea empresa o cooperativa de la zona, que adquiera el producto a las mujeres y, por lo tanto, pueda ser beneficiario también del financiamiento, la cual se detalla en la segunda estrategia.

A partir de los requisitos propuestos para el convenio entre ambas instituciones se detallan en el *Cuadro 1* los posibles requisitos para acceder al beneficio, los mismos se encuentran en construcción por parte del CNP e INDER.

Cuadro 1.

Requisitos de admisibilidad para proveedores directos del PAI[8]

Variables de Admisibilidad	**Documento de verificación**
Documento de aprobación como Proveedor del PAI y categorización por tamaño.	Oficio emitido por el CNP, en el que indica las organizaciones inscritas como proveedoras al PAI y si está activo. Este documento se le remite a la organización para que conforme el expediente correspondiente completo.
Categorización como micro, pequeña o mediana empresa	Oficio remitido por el CNP, en donde indica la categorización, basado en los requisitos establecidos desde el PAI como suplidores. Este documento se le remite a la organización para que conforme el expediente correspondiente completo. Esta categorización utiliza la metodología establecida por el CNP, en donde se toman las variables para Pymes.

[8] Información suministrada por el CNP

Arraigo en el territorio	Declaración jurada firmada por el representante legal en donde indique la fecha de nacimiento del sistema productivo y el periodo de tiempo de estar establecido en el territorio: Territorio, Región, Cantón, Distrito.
Organización sin fines de lucro	Personería jurídica al día y los estatutos vigentes.
Estar al día con las obligaciones obrero patronales	Verificación la realiza la Comisión Bipartita
Estar al día con las obligaciones FODESAF	Oficio remitido por CNP sobre Verificación realizada
Estar al día con el pago de pólizas obligatorias de riesgo del trabajo cuando este sea patrono	Documento emitido por el INS o la aseguradora correspondiente. En caso de que no sea patrono, debe aportar la certificación de la CCSS. Esta gestión es tramitada por el CNP.
No tener investigación judicial, administrativa o de la Contraloría General de la República, por manejo de fondos públicos, fiscalización de Hacienda.	Declaración Jurada emitida por el representante legal en donde indique que no se encuentra bajo investigación judicial, administrativa, o de la Contraloría General de la República por manejo de fondos públicos.
Anuencia de firma de Letra de cambio por concepto de adelanto del 90% a la organización	Declaración Jurada emitida por el representante legal en donde indica la anuencia a firmar la letra de cambio. Para que la transferencia se haga efectiva, se debe de remitir el acuerdo de la Asamblea en donde indique la autorización al representante legal de firma.
Liquidaciones pendientes: esta variable busca minimizar el riesgo asociado al traslado de fondos adicionales a una organización, en donde por ineficiencias administrativas, de gestión o problemas vinculados con el acuerdo entre las partes (organización -PAI) conforme a lo asignado, tiene pendiente la liquidación del periodo previo al análisis de asignación.	Documento emitido por el CNP en donde indica que la organización no tiene liquidaciones pendientes, y por factores propios o atribuibles únicamente a la actividad de la organización, de recursos transferidos desde el Fondo Revolutivo vinculado al convenio específico INDER-CNP. Debe indicar en caso de tenerlas, las condiciones del porqué. Este documento se le remite a la organización para que conforme el expediente correspondiente completo.

Cuadro 2.

Requisitos de Admisibilidad para organizaciones encadenadas a proveedores del PAI

Variables de admisibilidad	**Documento de verificación**
Categorización como micro, pequeña o mediana empresa	Certificación emitida por el MAG Pympa[9] o Pyme del MEIC[10]
Arraigo en el territorio	Declaración jurada firmada por el representante legal en donde indique la fecha de nacimiento del sistema productivo y el periodo de tiempo de estar establecido en el territorio: Territorio, Región, Cantón, Distrito.
Organización Sin fines de lucro	Personería jurídica al día y estatutos vigentes
Compromiso de la entrega con la organización proveedora.	Declaración Jurada del representante legal, en donde indica el compromiso de entrega conforme a lo asignado a la organización proveedora con la que tiene un encadenamiento.
Capacidad de almacenamiento: esta variable pretende identificar la planificación de la organización para almacenar grano conforme la demanda de PAI y calidad requerida de producto.	Declaración jurada firmada por el representante legal en el que indique la capacidad instalada (propia, alquilada o prestada) de almacenamiento en quintales dentro y fuera del cantón (que tengan planificación de almacenamiento)

Según el CNP, en el convenio se pueden establecer algunos aspectos importantes de gobernanza, tales como:

a. Sesión Comisión: la comisión sesionaría para realizar los análisis a partir de demanda, oferta, precio y notas de las Direcciones Regionales de ambas instituciones, así como la demás información que se considere pertinente. De este apartado se obtiene un oficio de recomendación de compra y distribución de los productos a las organizaciones beneficiarias hacia las Presidencias Ejecutivas de ambas instituciones.

[9] Decreto 37911 "Sistema de Registro del MAG para certificar la condición de pequeño y mediano productor PYMPA"
Decreto 42472-MAG, Decreto 42773-MAG
[10] Decreto 37121-MEIC.

b. Aprobación de la compra y distribución de producto a organizaciones, desde las Presidencias Ejecutivas de ambas instituciones.

c. Presidencias Ejecutivas comunican a la Comisión, mediante oficio, la aprobación o no de la compra y distribución del producto a organizaciones conforme a la recomendación emitida por la Comisión, para proceder con el respectivo desembolso.

Finalmente, se considera importante subrayar que este mecanismo ha sido elaborado con base igualmente en el convenio en construcción entre el CNP y el INDER.

Programa de financiamiento para el fortalecimiento de la mujer en el marco del convenio INDER-CNP

Objetivo general:

Promover el empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres en condiciones de vulnerabilidad a través del PAI u otras plataformas catalizadoras de mercado.

Objetivos especificados:

a. Atender las necesidades de crédito de las mujeres a través de un programa financiero diferenciado mediante el convenio CNP-INDER
b. Financiar a las mujeres empresarias y emprendedoras, especialmente a aquellas que se encuentran en la base de la pirámide económica.
c. Promover y consolidar la posición de la mujer en el mercado laboral.
d. Brindar oportunidades de progreso a los grupos más vulnerables.

Acciones:

a. Crear un programa de financiamiento para el apoyo a las empresas lideradas por mujeres basadas en el descuento de facturas.
b. Crear un modelo de avales de cartera en apoyo a quienes sean insuficientes de garantías o sus condiciones de crédito hacen que se vea comprometido el repago.

c. Crear acciones que fomenten la educación, el empoderamiento y la creación de valor de las empresas existentes.

Criterios de elegibilidad:

a. Mujeres propietarias de micros, pequeñas y medianas empresas que sean suplidoras del PAI.
b. MIPYME con socias y mayoría patrimonial de mujeres que sean proveedoras del PAI.
c. MIPYME o empresa proveedora del PAI que cuenten con más del 50% de mujeres empleadas.

Mecanismo de operación de crédito:

i. Primeramente, Inder y CNP establecen un fondo con el propósito de avalar un Programa de Financiamiento, cuyas beneficiarias serán las mujeres empresarias definidas en este programa.
ii. Este programa funcionará mediante la modalidad de un aval de cartera con una Perdida Esperada acordada por el Inder
iii. De esta forma, se establecerán las carteras de financiamiento que avalarán hasta el 90-80% de la pérdida esperada de dichas carteras.
iv. En forma conjunta, definirán un perfil de riesgo de los deudores a financiar, el cual incluirá, al menos condiciones de plazo, tasas de interés, tipos de variedades de cultivos a ser financiados, zonas geográficas, tecnología productiva a aplicar, entre otros factores que sean considerados como convenientes y oportunos. Se recomienda que se atienda por cada zona de atención según la población meta.
v. Se considerará el uso de seguros de cosecha que mitiga los riesgos climáticos y biológicos.
vi. Para el repago del crédito, CNP tendrá el rol de retenedor de la cuota de los créditos[11]

[11] Actualmente el CNP cuenta con mas de 30 acreedores en los que se ha establecido esta figura mediante contratos y sesión de facturas. Con BAC Credomatic, Desifyn y otros prestamistas se ha establecido el mecanismo.

vii. Para la definición de la perdida esperada se deberá trabajar en información de carteras existentes mediante SUGEF con enfoque de género y según información de las distintas carteras establecidas en el país. El MAG y el INS podría apoyar el modelo con información de perdidas y siniestralidad.

viii. Se debe crear un fondo o fideicomiso de administración de los recursos.

Condiciones del crédito:

Las condiciones definidas para esta estrategia han sido planteadas a partir del destino del crédito que para este caso en particular corresponde al capital de trabajo tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 3

Condiciones de crédito

Destino	Plazo	Periodo de Gracia	Avales de cartera	Tasa de Interés	Plazo de inversión
Capital de Trabajo para el descuento de factura	Hasta 3 años	Hasta 6 meses	Desarrollar los análisis de Pérdida Esperada	Según fondeo	Según necesidad crediticia

Más adelante se estructura el fondo de avales que permitiría el nacimiento de esta estrategia.

Encadenamientos Productivos

Este mismo modelo, quien cuenta con el CNP como figura retenedora también se puede desarrollar con cadenas de supermercados, empresas exportadoras, empresas privadas de venta local; todos estos modelos definidos como encadenamientos productivos y que al igual que CNP funcionan como entes retenedores.

Estos últimos se pueden describir como modelos de cooperación empresarial, donde sus participantes, con distintos esfuerzos, forman parte de una cadena de valor productiva y realizan alianzas para unir esos esfuerzos que van desde la producción, hasta la comercialización para obtener mayores beneficios y posibilidades que de forma individual no se podrían.

El encadenamiento productivo desarrolla una relación de compromiso y responsabilidades entre todos los participantes desde la producción hasta el acceso a los mercados, que si se cumplen beneficiará a todo el encadenamiento. Existiendo un mercado para la producción de las microempresarias, se puede construir, fortalecer y ampliar la capacidad productiva de ellas, generándose así mayor crecimiento y rentabilidad. Se detallan a continuación los posibles encadenamientos con diversos actores de la cadena agroalimentaria.

Cadenas de supermercados

No solo son grandes compradores para distribuir en sus propios supermercados en todo el país, sino que también son importantes exportadores de productos agrícolas para sus supermercados en la región centroamericana, así como hacia otros países y/o a terceros compradores. Algunos mantienen programas de apoyo a microempresas agrícolas con asistencia técnica y financiamiento de algunos productos.

Uno de los desafíos importantes para que la microempresaria agrícola logre una estabilidad en la venta de sus productos a los supermercados es el cuidado de la calidad. Por esto es tan necesaria la asistencia técnica y la razón de haberla incluido los supermercados en los programas de apoyo a las microempresas.

El llegar a tener la calidad requerida, les permite a las productoras alcanzar la calidad de exportación, facilitar su crecimiento y expansión a nuevos mercados. En la formación de estos encadenamientos siempre es muy importante la agricultura por contrato, que incluye temas de asistencia técnica, financiamiento, calidad, buenas prácticas productivas, crédito, precio y cantidad.

Aunque los supermercados tienen la capacidad de mantener relaciones con microempresas, es importante la asociatividad de las productoras, sobre todo para recibir la asistencia técnica y acompañamiento en las negociaciones de los contratos. En las negociaciones de los contratos debería incluir temas como compromisos sobre la cantidad de

producto y plazos preestablecidos de entrega, precio o referencia para obtener el precio, la asistencia técnica, la posibilidad de financiamiento, la utilización de buenas prácticas y calidad.

Exportadores de producto agrícola

El vincular iniciativas asociativas de microempresarias al sector exportador puede convertirse en un catalizador que fomente el crecimiento de las microempresas. El sector exportador y el tipo de productos exportables junto al sector turismo (un turismo diseminado por todo el País) han contribuido enormemente al desarrollo del País y a enfrentar las crisis mundiales anteriores. En la actual crisis mundial producto de la Pandemia (Covid-19), el turismo se ha visto muy afectado, al igual que la inversión, quedando Costa Rica dependiendo principalmente del sector exportador en la generación de divisas.

El sector exportador tiene la capacidad y la necesidad de generar encadenamientos productivos para poder crecer y ser competitivos. Un ejemplo de lo que significa los encadenamientos para el desarrollo del país y lograr un crecimiento de la clase media ha sido el cultivo del café, las frutas, la leche y la carne, muchos de ellos con
la participación de figuras asociativas como las cooperativas.

Entre las ventajas para el país de la realización de encadenamientos entre el sector exportador, así como para las microempresarias se encuentran:

a. Posibilidad de crecimiento productivo, productos con demanda y en crecimiento
b. Opciones de acompañamiento y asistencia técnica
c. Disminución de riesgo al producir productos en los que el país tiene gran experiencia técnica
d. Reglas de juego ya preestablecidas para los distintos participantes

El modelo de encadenamiento se deberá ir ajustando de acuerdo con los productos, zonas del país, mercados y participantes. En términos generales participan en un encadenamiento, la productora y la empresa ancla, que es la que accede al mercado. En medio pueden participar centros de acopio, financiadoras, aseguradoras, certificadoras, de asistencia técnica, las agremiaciones y empresas o personas articuladoras.

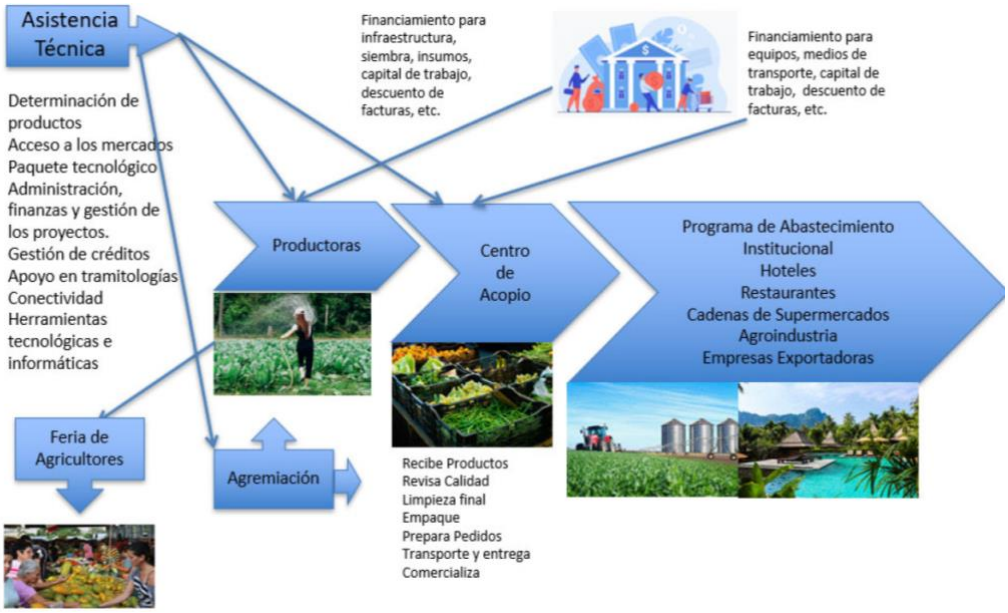
Por tratarse de una cadena, se pasa de ser proveedores y compradores a una relación de interdependencia, donde el cumplimiento y las buenas relaciones sostendrán los negocios en el tiempo. Todos dependen de todos, se vuelven aliados estratégicos. La empresa ancla debe de cumplir con su mercado en términos de precio, calidad, cantidad y tiempo de entrega, además de contar con las distintas certificaciones internacionales requeridas para acceder a ciertos mercados.

El lograr esto depende de la parte productora, que cumpla en los mismos términos que tiene la empresa ancla con sus mercados. Posiblemente existan compromisos reflejados en contratos, en ambas direcciones, desde la empresa ancla a sus mercados como desde la empresa ancla hacia sus proveedores, garantizándose precios, cantidades, plazos de entrega, calidad, términos de pago, entre otros, lo que beneficia a todos los participantes.

Un ejemplo de encadenamiento se presenta como ejemplo en la *Figura 5.*

Figura 5.

Proceso de Encadenamiento



Programa de financiamiento para el fortalecimiento de la mujer en el marco de un encadenamiento productivo

Objetivo general:

Promover el empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres en condiciones de vulnerabilidad a través del encadenamiento productivo y el fortalecimiento de la cadena de valor.

Objetivos especificados:

e. Atender las necesidades de crédito de las mujeres a través de un programa financiero diferenciado mediante el proceso de encadenamiento que se establezca en la región de influencia
f. Financiar a las mujeres empresarias y emprendedoras, especialmente a aquellas que se encuentran en la base de la pirámide económica.
g. Promover y consolidar la posición de la mujer en el mercado laboral.
h. Brindar oportunidades de progreso a los grupos más vulnerables.

Acciones:

d. Crear un programa de financiamiento para el apoyo a las empresas lideradas por mujeres basadas en el capital de trabajo que les permita trabajar la tierra y cosechar según la calidad de la empresa
e. Crear un modelo de avales de cartera en apoyo a quienes sean insuficientes de garantías o sus condiciones de crédito hacen que se vea comprometido el repago con el banco en primer piso que apoye la iniciativa

Criterios de elegibilidad:

d. Mujeres propietarias de micros, pequeñas y medianas empresas que sean suplidoras de encadenamiento.
e. MIPYME con socias y mayoría patrimonial de mujeres que sean proveedoras
f. MIPYME o empresa proveedora que cuenten con más del 50% de mujeres empleadas.

Mecanismo de operación de crédito:

ix. Primeramente, el operador financiero y el encadenamiento establecen un fondo con el propósito de avalar un Programa de Financiamiento, cuyas beneficiarias serán las mujeres empresarias definidas en este programa y de la zona de influencia de cada región.
x. Este programa funcionará mediante la modalidad de un aval de cartera con una Perdida Esperada acordada por el operador o entidad financiera
xi. De esta forma, se establecerán las carteras de financiamiento que avalarán hasta el 90-80% de la pérdida esperada de dichas carteras.
xii. En forma conjunta, definirán un perfil de riesgo de los deudores a financiar, el cual incluirá, al menos condiciones de plazo, tasas de interés, tipos de variedades de cultivos a ser financiados, zonas geográficas, tecnología productiva a aplicar, entre otros factores que sean considerados como convenientes y oportunos. Se recomienda que se atienda por cada zona de atención según la población meta.

xiii. Se considerara el uso de seguros de cosecha que mitiga los riesgos climáticos y biológicos.

xiv. Para el repago del crédito, el supermercado, en encadenamiento agrícola u otro tendrá el rol de retenedor de la cuota de los créditos

xv. Para la definición de la perdida esperada todas las partes deberán trabajar en información de carteras existentes con enfoque de género según información de las distintas carteras establecidas en el país

xvi. Se debe crear un fondo o fideicomiso de administración de los recursos

Condiciones del crédito:

Las condiciones definidas para esta estrategia han sido planteadas a partir del destino del crédito que para este caso en particular corresponde al capital de trabajo tal y como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 3

Condiciones de crédito

Destino	Plazo	Periodo de Gracia	Avales de cartera	Tasa de Interés	Plazo de inversión
Capital de Trabajo	Hasta 3 años	Hasta 6 meses	Desarrollar los análisis de Pérdida Esperada	Según fondeo	Según necesidad crediticia

Más adelante se estructura el fondo de avales que permitiría el nacimiento de esta estrategia.

II Estrategia:

Propuesta de microfinanzas con avales de cartera: INDER u otros operadores

importante brindar herramientas sólidas y estables que propicien al programa de crédito condiciones especiales que se ajusten a la diversidad del sector, que propiciará el desarrollo endémico de las regiones, aportando de esta manera fuerza laboral y movilidad social para sus pobladores, así como una gestión eficiente y eficaz de mercados, mejora de la competitividad y otros aspectos fundamentales para el desarrollo de los territorios rurales y para el desarrollo económico, social, ambiental y cultural del país. Es por esto, que se estima oportuno que el presente programa apoye y respalde el proyecto en el desarrollo de una línea de créditos individuales dirigida a las mujeres del público meta que cuenten con un mercado definido.

Esta estrategia igualmente, debe incluir la definición del modelo de negocio la cual comprenderá la oferta de valor, los riesgos del negocio, la gobernanza y la estructura organizativa. Adicional a lo anterior, se deberán definir adecuadamente los requisitos de aprobación, la formalización, y el seguimiento y cobro. Finalmente, y en lo que respecta al escenario de implementación se definirán los pasos a seguir para la puesta en marcha de la estrategia.

Entre las características que se consideran relevantes subrayar a la luz de esta estrategia y en lo que respecta a la oferta de valor, se encuentran la valorización de la cuota por encima de la tasa de interés por parte del cliente, los montos pequeños con un riesgo más controlado, los plazos cortos de resolución y devolución, la alta y rápida generación de rentabilidad, y el uso de garantías como avales, descuentos de facturas o garantías mobiliarias. Este proyecto está dirigido especialmente al soporte en capital de trabajo, reconversión de deuda dependiendo de las condiciones de la misma, y el desarrollo de nuevos proyectos de actividades productivas.

Tomando en cuenta los riesgos del crédito, las tasas de interés, el riesgo cambiario, el riesgo operativo, los riesgos legales, los reputacionales y ambientales y la trazabilidad de fondos es que se considera relevante el diseño de esta estrategia específica.

Bajo este contexto, y, a partir del convenio presentado anteriormente, se puede explorar la oportunidad de crear un nuevo convenio o ampliar el ya existente para que el Inder pueda promover el acceso al financiamiento con uso de avales de manera directa y sin

intervención de un encadenamiento, esto porque la dinámica del crédito no es a través de un tercero, sino que es una relación mujer empresaria INDER.

Este producto estaría diseñado para actividad agrícolas como las mencionadas en el primer programa, así como actividades de servicio y comercio, siendo que, según el estudio de la población meta, además del sector agrícola también las empresarias laboraban en el campo del alojamiento, turismo y alimentación en donde se identificó el uso de albergues orientados a turistas étnicos, el servicio de tours étnicos, negocios de restaurantes, repostería y panadería y servicios como los de red de cuido.

Programa de financiamiento para el fortalecimiento de la mujer

Objetivo General:

Promover el empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres en condiciones de vulnerabilidad mediante un crédito dirigido a las actividades económicas de la región con un aval para la entidad financiera que mitigue el riesgo.

Objetivos especificados:

a. Atender las necesidades de microcrédito de las mujeres a través de un programa financiero que contemple un aval
b. Financiar a las mujeres empresarias y emprendedoras, especialmente a aquellas que se encuentran en la base de la pirámide económica y que son parte de las regiones de Limón, Buenos Aires y Puntarenas Centro.
c. Promover y consolidar la posición de la mujer en el mercado laboral mediante el acceso al crédito.
d. Brindar oportunidades de progreso a los grupos más vulnerables.

Acciones:

a. Crear un programa de financiamiento para el apoyo a las empresas lideradas por mujeres basados en las actividades identificadas en las regiones mediante un aval y en el entendido que nos son sujetos bancables y se debe realizar acciones para disminuir su riesgo.

b. Crear un modelo de avales de cartera en apoyo a quienes sean insuficientes de garantías con el propósito de mejorar su condición de sujeto de crédito
c. Crear acciones que fomenten la educación, el empoderamiento y la creación de valor de las empresas existentes
d. Construir un entorno favorable para la iniciativa empresarial femenina
e. Fortalecer las redes y la promoción de la iniciativa empresarial femenina
f. Mejorar las competencias empresariales de las mujeres rurales y desarrollar servicios financieros y de negocios que respondan a cuestiones de género
g. Fomentar la integración progresiva de los negocios de mujeres rurales en la economía formal

Criterios de elegibilidad:

a. Mujeres propietarias de micros, pequeñas y medianas empresas.
b. MIPYME con socias y mayoría patrimonial de mujeres.
c. MIPYME que cuenten con más del 50% de mujeres empleadas.

Condiciones del crédito:

Las condiciones del crédito variarán de acuerdo al destino de la operación que en este caso en particular se divide en cuatro citados a continuación:

a. Capital de Trabajo: Liquidez necesaria que asegura el financiamiento de todos los recursos de operación consumibles en un ciclo productivo.
b. Activo Fijo: Compra o reparación de instalaciones, maquinaria, vehículos o cualquier bien tangible o intangible que no pueda convertirse a liquidez en el corto plazo.
c. Vivienda productiva: Aprovechamiento de los recursos existentes en una casa, por parte de las personas que la habitan para desarrollar sistemas productivos o comercios.
d. Local comercial: Apertura, construcción o alquiler de espacio destinado únicamente para la venta de bienes o servicios

A partir de las mismas es posible determinar el plazo y el periodo de gracia tal y como se muestra en la *Tabla 4.*

Tabla 4

Condiciones de crédito

Destino	Plazo	Periodo de Gracia
Capital de Trabajo	Hasta 3 años	Hasta 6 meses
Activo Fijo	Hasta 10 años	Hasta 18 meses
Vivienda Productiva para las que cuenten espacio propio[12]	Hasta 10 años	Hasta 18 meses
Local Comercial	Hasta 10 años	Hasta 18 meses

Junto con las anteriores condiciones y, al igual que en la propuesta anterior la tasa de interés será según fondeo y el plan de inversión según la necesidad crediticia.

Mecanismo de operación de crédito:

a. Se debe seleccionar a un operador de crédito, que puede ser tanto la banca estatal, así como instituciones financieras locales, instituciones microfinancieras, e inclusive el Inder, para acceder a un fondo de cooperación o estatal cuyo propósito de avalar el programa, cuyas beneficiarias serán las mujeres.
b. Este programa funcionará mediante la modalidad de un aval de cartera con una Perdida Esperada acordada por el cooperante en asocio con el operador seleccionado
c. De esta forma, se establecerán las carteras de financiamiento que avalarán hasta el 90-80% de la pérdida esperada de dichas carteras.

[12] Necesidad de realizar remodelaciones, terminaciones, refacciones, y ampliaciones de su hogar para el desarrollo de su negocio.

d. En forma conjunta, definirán un perfil de riesgo de los deudores a financiar, el cual incluirá, al menos condiciones de plazo, tasas de interés, tipos de variedades de cultivos a ser financiados o actividades económicas, zonas geográficas, tecnología productiva a aplicar, entre otros factores que sean considerados como convenientes y oportunos.
e. Se considerará el uso de seguros de cosecha, garantías mobiliarias, micro seguros que mitigan los riesgos climáticos y biológicos, de propiedad o de personas. En el entendido que sobre estas mujeres recae el bienestar de las comunidades.
f. Para el repago del crédito también se puede introducir figuras privadas como supermercados, encadenamientos locales. En caso de que no se cuente con un ente encadenador no se podría generar un modelo de retención en la fuente
g. Para la definición de la perdida esperada el operador deberá trabajar en información de carteras existentes con enfoque de género según información de las distintas carteras establecidas en el país tales como la experiencia de Fundaciones de Microcrédito, Funde cooperación, FIDEIMAS y otros de igual naturaleza.
h. Se debe crear un fondo o fideicomiso de administración de los recursos

III Estrategia

Propuesta de un programa de emprendimiento local con avales de cartera

Los procesos emprendedores definidos y analizados mediante la caracterización del público meta, se caracterizan por estar más enfocados a emprendimientos que surgen por subsistencia por haber visualizado oportunidades innovadoras en los mercados o las regiones de estudio, sin embargo, los programas de apoyo que se encuentran, se enfocan mayoritariamente a los emprendimientos más consolidados, llamados MIPYMES (2 o 3 años de consolidados) sin que se hayan encontrado esfuerzos en el apoyo a la creación de nuevos emprendimientos, y que son la base de la investigación realizada en campo, es decir las mujeres manifestaron estar iniciando o querer iniciar un emprendimiento, dada la falta de oportunidades de empleo en las zonas.

Los programas que se han encontrado de apoyo a la MIPYME, perpetúan la situación del emprendimiento por necesidad, ya que, cuando se aplican son fundamentalmente de corte asistencialista y no generan una transformación del emprendimiento, permitiendo que se siga desarrollando en la subsistencia o en el autoempleo sin generar procesos de aceleración empresarial que lo transformen en emprendimientos por oportunidad e innovadores.

En Costa Rica, así como en la mayoría de los países de la región, las políticas de apoyo no se enfocan hacia todo el proceso emprendedor, sino que se segmentan y se sesgan a algunas etapas del proceso, generalmente al fomento de la MIPYME dejando por fuera el fortalecimiento de la cultura emprendedora y la gestión de nuevas empresas. Sumado a lo anterior, el apoyo financiero a la creación de empresas es muy escaso y solo existe bajo el esquema tradicional del endeudamiento bancario con garantías colaterales, que lleva al emprendedor en la mayoría de los casos al fracaso o a lo que frecuentemente se denomina como el valle de la muerte.

Bajo este marco, se ha identificado la necesidad de enfocarse en diversas áreas en apoyo al proceso emprendedor en la región entre las que se encuentran:

e. Sistemas regionales de incubación.
f. Programas regionales de emprendimientos rurales.
g. Fondos de capital semilla para emprendedoras locales.

Detalle de las etapas y subetapas del proceso emprendedor

Una nueva empresa implica aventurarse en lo desconocido, encarar obstáculos y la posibilidad del fracaso. En consecuencia, la actividad emprendedora requiere de apoyo para enfrentarse ante los principales riesgos que afectan la creación y el desarrollo de nuevas empresas.

Esta creación y desarrollo son parte del proceso emprendedor, proceso que debe ser conocido y analizado ante la idea de elaborar una estrategia que implique el apoyo a las primeras etapas de la creación de empresas, en este caso de MIPYMES, dirigidas por las mujeres de la población meta, que luego del análisis de campo se logró determinar se encuentran precisamente en etapas iniciales. Este proceso emprendedor se ilustra en la siguiente figura.

Figura 6

Etapas del proceso del emprendedor

De las etapas anteriores, se considera importante destacar la formación empresarial, considerando todas las iniciativas de capacitación y formación en temas relevantes para el fortalecimiento de la gestión empresarial (que las mujeres solicitaron en todo momento), que llevarán a identificar las principales características del emprendimiento en el proceso de pre

incubación y, posteriormente, al de incubación, en donde la emprenderá tiene su prototipo terminado, constituye legalmente la sociedad, registra su marca, se aboca a la búsqueda de primeros clientes (aunque informalmente ya los tenga), y recibe apoyo y fortalecimiento en la gestión de su emprendimiento, en este caso la FAO o cualquier ente podría dar seguimiento a los emprendimientos.

.

En el caso del financiamiento este puede ser mediante un capital semilla es decir, fondos (usualmente no reembolsables, es decir que no deben reintegrarse) otorgados a negocios en sus etapas iniciales y con determinadas características, que difícilmente podrían ser financiados en esquemas tradicionales (recursos bancarios) debido a su alto riesgo o inexistencia de activos que respalden un crédito común o mediante un capital de riesgo, es decir una inversión suministrada por un eventual socio a cambio de una participación en el negocio (que el emprendedor puede luego recomprar) o posibles fondos de financiamiento amparados en avales colaterales de un tercero, pero que no necesariamente implican una garantía real para cubrir el 100% del financiamiento.

Diseño de estrategia

Para esta estrategia, al ser dirigida específicamente para emprendimientos, se plantea la construcción de un fondo de capital semilla. Dicho fondo, deberá estar constituido por una mezcla entre fondos no reembolsables y fondos reembolsables tal y como se mencionó en la definición anterior.

Para los fondos reembolsables, el fondo de avales deberá estar constituido con una pérdida mayor, en el entendido de que el proyecto tiene una línea de acompañamiento desde la primera etapa para la constitución de la empresa, entre otras necesidades de la población meta y dependiendo del mercado al que se dirijan, hasta el otorgamiento de los recursos reembolsables mediante un fondo de avales.

Dicha estrategia, requerirá de algún ente que aporte los fondos no reembolsables para la constitución de las empresas, mismos que pueden ser dotados mediante contrapartida y, una entidad financiera que, mediante avales, otorgue los recursos.

Se resumen a continuación las tres estrategias presentadas anteriormente según instrumento financiero, condiciones generales y características específicas de la población meta.

Figura 7.

Resumen ejecutivo de las estrategias de financiamiento.

ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO

	Encadenamiento CNP-INDER	Microfinanzas con avales de cartera	Emprendimiento Local
Propuesta	1. Plan de incentivos que asegure una cuota de compras a organizaciones de mujeres, 2. Programa de accecso al financiamiento por encadenamiento productivo	Oferta crediticia de microcréditos para capital de trabajo, activo fijo, vivienda productiva o local comercial	Capital semilla con fondos reembolsables y no reembolsables
Instrumento Financiero	1. Descuento de facturas mediante créditos revolutivos y fideicomiso. 2. Fondo de Avales	Fondo de avales	Fondo de avales
Condiciones	Plazo máximo de 3 años, aval de hasta un 90% de la pérdida esperada. CNP como retenedor y fideicomitente	1. Avalará hasta el 90% de la pérdida esperada de dichas carteras. 2. Plazo máximo de 10 años	Se requerirá de algún ente que aporte los fondos no reembolsables, una entidad financiera que, mediante avales, otorgue los recursos.
Población meta	Mujeres del público meta sin mercado definido y que opten por encadenamiento	Mujeres del público meta con mercado definido	MIPYMES en proceso de nacimiento

Para todas las estrategias se considerara el uso de seguros de cosecha para la mitigación de los riesgos climáticos y biológicos.

Estructura de fondo de Avales para mujeres rurales e indígenas en condición de vulnerabilidad social

Las consecuencias de no contar con acceso al financiamiento pueden ser tan diversas y variadas como la reducción de la capacidad en inversión y la disminución de nuevos negocios, el aumento en el límite de accesos a mercados, y la limitación al acceso a tecnología que mejore sus procesos productivos. También podría afectar el crecimiento de los negocios, particularmente entre micro y pequeñas empresas ya que el número y la calidad de los productos financieros adaptados a sus necesidades específicas es considerablemente más limitado.

Es bajo este contexto y en respuesta a dicha problemática que desde el apoyo de los actores de la cadena de valor se plantea un aval de cartera como herramienta que facilite la disminución de dicha brecha y mediante las estrategias definidas anteriormente.

El aval se presenta como un elemento de mitigación de riesgo que, en conjunto con otros, tales como retención en la fuente, logran que el productor o productora pueda acceder a un crédito para capital de trabajo, activo productivo, inversión a largo plazo u otro, además para créditos de capital de trabajo (3 años plazo) con altos riesgos de impago es un despropósito solicitar garantías reales. Por su parte, el aval de cartera con Pérdida Esperada es un instrumento que se crea para multiplicar los recursos a través la estimación de una reserva para la entidad financiera, es decir es reservar la pérdida de una cartera ante una eventual pérdida.

A continuación, se detalla la composición general de un fondo de avales, las funciones de sus integrantes y las respectivos métodos y fórmulas a emplear.

Cabe resaltar, que esta estructuración a presentar funciona para todas las estrategias planteadas anteriormente.

Objeto y fines del fondo de avales como acción a cualquier plan de financiamiento

Por la percepción del riesgo de los tomadores de riesgo, bancos, financieras u otros el fondo de avales a construir tiene entre sus fines:

a. Promover la inclusión financiera, el acceso al financiamiento productivo y la creación de oportunidades de mercado para las mujeres rurales e indígenas en condición de vulnerabilidad de los cantones Puntarenas, Limón y Buenos Aires que promuevan el desarrollo rural.
b. Brindar un servicio, desde la óptica de los operadores financieros, que confiera determinada seguridad financiera en torno al repago de sumas colocadas a beneficiarias que no disponen de suficientes garantías.
c. Constituir una herramienta eficaz para hacer frente a los desafíos de las mujeres y organizaciones dirigidas por las mismas en un contexto de incertidumbre económica.
d. Promulgar programas y proyectos dirigidos a la mujer rural que permitan disminuir la brecha económica de género existente y por consecuencia se garantice el desarrollo e independencia femenina.

Participantes del fondo de avales y sus responsabilidades

La mejor manera para hacer un fondo de avales, es sobre tres actores donde figura el fideicomiso como el vehículo que mejor se ajusta en el mercado.

El fondo de avales tendrá la participación d los actores que se citan a continuación:

a. Fideicomitente: Persona física o jurídica que constituye el fideicomiso destinando los bienes o derechos necesarios para el cumplimiento de sus fines, transmitiendo su titularidad al fiduciario.

b. Fiduciario: Persona que administrará el dinero o los bienes del fideicomitente, por lo que de acuerdo al contrato que se establezca, deberá administrar el dinero y los bienes de la persona para el beneficio de esa persona y no para el suyo propio.

c. Fideicomisario u operadores: Será aquella o todas aquellas instituciones financieras, nacionales o privadas, costarricenses o extranjeras supervisadas por SUGEF o su equivalente a nivel internacional, que sean aceptadas como participantes dentó del presente fideicomiso por parte del fideicomitente y se adhieran a sus condiciones.

Riesgo del aval

Las fallas que afectan los mercados crediticios en general se acentúan en medios rurales. Es particularmente difícil ampliar la frontera de servicios financieros para este sector, y más aún para las pequeñas unidades productivas rurales, por motivos como los riesgos climatológicos, riesgos de comercialización y volatilidad de precios, la concentración de riesgos por actividad productiva, inseguridad jurídica de los derechos sobre activos (tenencia), baja rentabilidad de pequeñas unidades productivas y muchos otros. Tomando en consideración dicho contexto y con el objetivo de prever dichos riesgos y minimizar su incidencia en el programa y así mantener una posición financiera estable en el tiempo, se considera oportuno aplicar la modalidad de pérdida esperada.

Como un ejemplo práctico para un fondo de avales de cartera existente en el país llamado esta los Consejos de Apoyo Rural del Banco Nacional y expuesto en el producto dos de esta investigación, donde se tiene que desde el 31 de mayo del 2018 y con cierre en febrero del 2021 se han emitido 776 avales con montos promedios de aval de 2.5 millones de colones y crédito promedio de 2.3 millones (aval cubriendo solo el 60% de la operación crediticia) de los cuales se han ejecutado el 5%, este monto constituiría la pérdida esperada de dicho producto de avales como un ejemplo. Sin embargo, existen múltiples metodologías que permiten la obtención de la pérdida esperada, a continuación se explica a la que debemos utilizar a efectos de estas estrategias..

La pérdida esperada, según la metodología de medición del riesgo de crédito SAS-Basilea II es la probabilidad de perdida de las carteras en los próximos 12 meses, lo que se llama un scoring de comportamiento, multiplicado por la severidad de la perdida y la exposición dado el default (perdida completa del producto de crédito diseñado), fórmula detallada a continuación:

$$ECL = PD * LGD * EAD$$

Donde:

- Probabilidad de Default (PD): probabilidad de que no pague en los próximos 12 meses.

- Severidad de la pérdida (LGD): % de saldo que se espera perder.
- Exposición dado el default (EAD): saldo e intereses de cada crédito.

Con este modelo se puede estimar dicha perdida para todas las estrategias mediante información del sector agropecuario y financiero que manejan SEPSA en el MAG.

Score de crédito

Un score de riesgo crediticio o score de crédito es un puntaje basado en un modelo estadístico que pronostica la probabilidad de cumplimiento de una persona en el pago de sus obligaciones. La idea es crear un modelo de score de crédito para estas carteras, como se elaborado por ejemplo en el programa de Ganado elaborado por el IICA y el SBD.

El resultado es un número, o puntaje, que se analiza para determinar niveles de riesgo crediticio de la persona y se construye a partir del comportamiento del cliente identificado en una base de datos histórica de las entidades financieras.

Para realizar un scoring las carteras se deberán segmentar y las entidades deberán extraer los comportamientos históricos de dichas carteras en las diferentes actividades bancarias, en este caso se propone la creación de un scoring con características socio económicas de las beneficiarias del programa, contemplando comportamientos de riesgo moral, tales como necesidad, arraigo, dependientes, compromiso con la comunidad, entre otros de corte más cualitativo.

Tipos de Modelos Scoring con base cuantitativa.

a. Originación: El modelo busca discriminar entre un cliente bancario bueno o malo en términos del incumplimiento de pago con el fin de aceptarlo o rechazarlo en la originación del crédito. Se busca aceptar o rechazar un cliente según un puntaje obtenido.
b. Comportamiento: Es cuando el cliente ya tiene un crédito en el banco y se busca encontrar la probabilidad que en doce meses este cliente se encuentre en mora. Esta

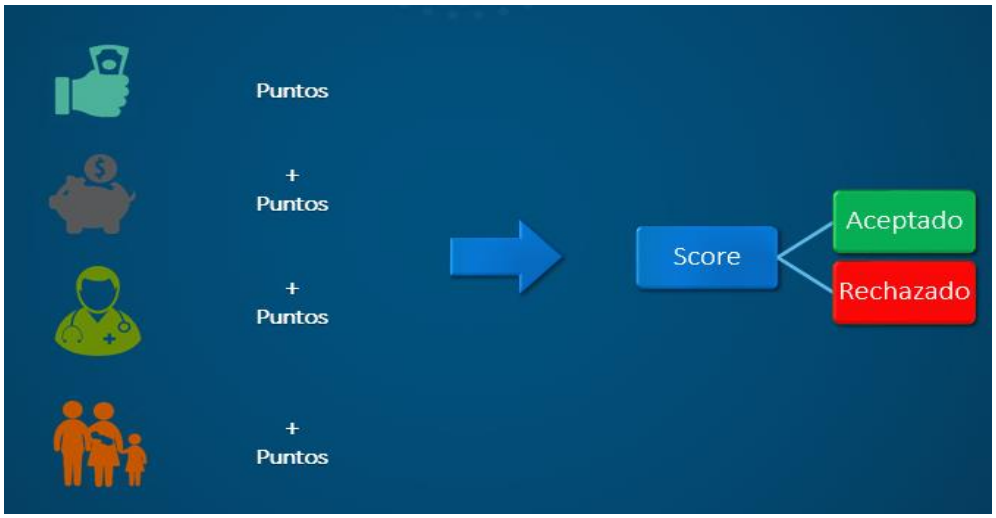
probabilidad (PD) será utilizada en el cálculo de pérdida esperada. Se busca clasificar a un cliente según su probabilidad de default (AAA, AA, A, B, C, etc.).

Es importante señalar que, entre las variables que los modelos deben incluir se encuentran las siguientes: edad, ingreso mensual, estado civil, profesión, nivel educativo, zona de residencia, fuente de ingreso, antigüedad en el empleo, información de operaciones de crédito.

Para determinar la nota final, se realiza una sumatoria de puntos entre las variables que determinarán si la persona que solicita el beneficio será aceptada o, por el contrario, rechazada tal y como lo muestra la *Figura 7*.

Figura 8

Proceso de scoring de crédito



Los puntos de corte se clasifican según el puntaje obtenido, la idea es dotar a las entidades de este modelo, que les permita seleccionar mejor los riesgos.

Severidad de la pérdida (LGD):

La severidad de la pérdida se define como la pérdida económica que enfrentará el operador financiero en la línea de crédito si el acreditado incumple y una vez que se conoce

el valor de la exposición al momento de incumplimiento, se determina el valor de la severidad de la pérdida, en donde el valor de las garantías, juega un papel preponderante en el cálculo de ambos parámetros, además, la LGD sirve para analizar las políticas crediticias.

El cálculo debe contemplar la expectativa de recuperaciones logradas por la gestión de cobranza, los gastos correspondientes al proceso de cobranza como son: sueldos e incentivos, infraestructura, descuentos y por supuesto los avales, que como hemos indicado son una fuente de repago, irrevocable e incondicional para la entidad financiera.

Las principales características de la LGD se resumen en la siguiente figura:

Figura 9

Características de la Severidad de la Pérdida

La fórmula empleada para definir la severidad de la pérdida se puede resumir en:

$$LGD = 1 - TR$$

Donde:

TR: Tasa de recuperación

Exposición al incumplimiento:

El cálculo de la exposición de riesgo en el momento de incumplimiento, que estima cuánto es lo que el cliente adeudará al momento de incumplir sus obligaciones, dependerá

del tipo de línea de crédito que se esté evaluando, es decir, si son líneas no revolutivas que son aquellos créditos que sólo se utilizan una vez o líneas revolutivas que son aquellos créditos en donde se puede disponer varias veces hasta por el total de la línea de crédito autorizada.

Es importante resaltar que el cálculo de la exposición al momento de incumplimiento arroja una proporción del total del monto prestado originalmente. Para el caso de líneas de crédito no revolutivas, se utiliza la siguiente ecuación:

$$EaD = An1año + rpnp \geq SA$$

Donde:

An1año: Obligaciones estimadas a un año a partir de hoy

rpnp: Interés potencialmente no pagado

SA: Saldo actual

El cálculo es relativamente simple porque el operador financiero conoce de antemano el monto de las amortizaciones realizadas desde el origen del crédito hasta su vencimiento.

La complejidad se encuentra en el cálculo de la exposición al incumplimiento de líneas de crédito revolventes, que por sus características requiere de un factor de disposición denotado como K, que expresa el hecho de que a medida que un acreditado se acerca al momento de incumplimiento, tiende a disponer fondos de las fuentes que tenga disponibles, como es el caso de las líneas de crédito autorizadas previamente, por lo que el factor K corresponde a la parte no utilizada del crédito que se espera sea dispuesta en el momento del incumplimiento y se obtiene del cociente entre la disposición y el límite de crédito no utilizado. La ecuación siguiente describe la forma como se obtiene la exposición al momento de incumplimiento en las líneas de crédito revolventes, la exposición actual es el saldo a la fecha de incumplimiento más el monto que se puede disponer de la línea de crédito.

EaD = Exposición actual + (K x Monto disponible)

Finalmente, al modelo de pérdida esperada hay que agregar un factor de riesgo moral, el cual se puede definir como el riesgo asociado a carteras avaladas, esto porque el cliente sabe que está asociado a un programa de avales donde un tercero paga la operación en caso de incumplimiento, razón por la que no se recomiendan avales con coberturas mayores al 90% .

Dicho factor de riesgo moral se debe analizar con base en los mecanismos de repago de la operación es decir si es mediante retención de la fuente o con pago directo de la productora. Este riesgo moral en carteras de seguros de caución financiera, se encuentra entre el 1% y el 1,5%.

Cabe resaltar, que por cada estrategia el cálculo de la pérdida esperada será diferente siendo que en la primera estrategia el pago será más fácil y seguro al contar con un ente intermediario.

Monto del aval y generalidades

Inicialmente el fideicomitente dispondrá la suma que considere oportuna en la cuenta bancaria que adjunte el fiduciario, esta se constituirá como la pérdida esperada del modelo.

Sucesivamente, el porcentaje de las comisiones correspondientes al fideicomisario por cada colocación de créditos a la población meta, se girará directamente por el operador al fideicomiso, para aumentar la capacidad de otorgar avales y generar nuevos créditos.

El fideicomitente deberá indicar en forma expresa a cuál operador específico estará dispuesto cada monto de dinero ingresado al patrimonio fideicometido en caso de ser más de un operador.

El dinero deberá mantenerse en una cuenta bancaria abierta por el fiduciario cuyo único propósito sea el de mantener el patrimonio del presente fideicomiso.

Es necesario indicar que el fondo de avales resguardara la PE y el banco podría prestar el restante, es decir si la PE es igual a 10%, el banco asumirá por encima de ese 10% las pérdidas del modelo.

Vigencia y plazo del aval

El fideicomiso tendrá una vigencia con un plazo mínimo, que será definida por el fideicomitente tomando en cuenta las características de la población meta del mismo y la razón de ser del fondo y el plazo del crédito. El mismo podrá vencer anticipadamente si así lo solicita expresamente el fideicomitente en caso de ser uno solo, o la unanimidad del fideicomitente en caso de haber más de uno.

Se establecerá, además, en función del estudio realizado a la cartera crédito objeto del aval y del programa o programas de crédito que serán avalados, así como del plazo otorgado a los beneficiarios de los créditos que forman parte del programa, el cual se recomienda que será por zona, es decir hacer 3 fondos de avales, y si es del caso 3 operadores y un solo donante o fideicomitente.

Si la PE fuera de 10% con un aporte, por ejemplo de 100 dólares el fondo podrá prestar 1 millón de dólares en crédito a las mujeres.

Comisión del aval al operador financiero

La comisión del aval se pagará al inicio de programa o por tractos al iniciar según lo defina las partes, y en función del flujo de la colocación de la cartera y de los parámetros de riesgo que caracterizan la misma, sin embargo, al ser el público meta una población altamente sensible no se recomienda que esta sea mayor a un 1,5% al ser un modelo altamente encadenado.

Esta se calcula a través de la siguiente fórmula:

$$c = \frac{\alpha * \beta * \alpha * \sum_{k=1}^{n} C_k}{\sum_{K=1}^{n} C_K * (1+i)^t}$$ [13]

Donde:

c: es el porcentaje de comisión cobrada

[13] Fórmula definida por el SBD en la construcción de fondos de avales

α: porcentaje de la cartera que se avalará como máximo

β: porcentaje no cubierto por la garantía

C_k: monto del crédito

i: tasa de interés

t: horizonte temporal de las operaciones de crédito

Este modelo parte de un ensayo elaborado al CNP que no se realizó.

Reserva de Liquidez

El Sistema de Banca para el Desarrollo y otros fondos de avales, recomiendan que la comisión establezca, al inicio de cada programa, una reserva de liquidez, según consideren los mismos conveniente, la cual será necesaria para honrar las operaciones que presenten situaciones de impago, acorde con las condiciones y las cosechas o subprogramas que se deriven.

También conformará estimaciones por cartera avalada, en función de su apetito de riesgo, la morosidad de la cartera y la materialización de los pagos por honrar los avales liquidados. Sin embargo, la reserva de liquidez también se puede ir capitalizando con los aportes de comisiones del mismo fondo.

Liquidación de operaciones de crédito avaladas

Se deberá pagar el aval al operador el pago correspondiente al saldo principal del crédito multiplicado por el porcentaje individual del aval de cobertura (*Porcentaje de pérdida a pagar, dado el incumplimiento)*, luego de transcurridos entre 60-90 días naturales, contados a partir del incumplimiento del deudor con el Operador Financiero. Para tales efectos el Operador Financiero deberá hacer la solicitud en cualquier momento, después de transcurrido dicho plazo.

Cabe resaltar que el porcentaje de cobertura no puede sobrepasar el porcentaje inicialmente aprobado y, además, que el porcentaje de cobertura individual del aval se haya reportado oportunamente caso por caso, en el momento del otorgamiento del crédito. Se

entiende que el aval cubre exclusivamente hasta la proporción respaldada sobre el saldo del crédito, según la cobertura acordada por las partes, previamente reportada.

El pago de avales será incondicional e irrevocable; por esta razón, el Operador Financiero para proceder con la solicitud de honramiento, debe estar al día con el pago de las comisiones correspondientes de los avales.

Adicionalmente, el Operador Financiero deberá presentar junto con la solicitud de liquidación del aval, una copia certificada del expediente de crédito respectivo en el que debe constar, la información correspondiente al perfil del tipo de beneficiario, para validar que dicho perfil coincide con el aprobado y las gestiones de crédito.

Gobernanza

Se describen a continuación las principales funciones de cada uno de los integrantes, responsables y actores de la posible construcción de un fondo de avales quienes coordinarán, vigilarán y controlarán su puesta en marcha y seguimiento.

Facultades y obligaciones del fiduciario

a. El fiduciario deberá conservar como patrimonio aparte e individual el patrimonio fideicometido, emplearlo únicamente para sus fines y llevar control del mismo en términos no solo de participantes sino también en relación a las operaciones de crédito otorgadas.
b. El fiduciario deberá acatar las instrucciones que reciba por parte del fideicomitente y solicitar autorización al mismo para llevar a cabo inversiones con el patrimonio fideicometido.
c. El fiduciario tendrá derecho a percibir honorarios adicionales según se considere oportuno, suma que será pagada por el fideicomitente. En caso de llevar a cabo acciones destinadas a defender el patrimonio fideicometido en procesos judiciales,

llevar a cabo el proceso de cobro de operaciones de crédito atrasadas y realizar labores de auditoría y control contable igualmente podrá recibir honorarios.

d. El fiduciario deberá suscribir los avales y demás documentos necesarios a favor de los fideicomisarios para cumplir con los fines de este fideicomiso.
e. Deberá informar al fideicomitente en el momento en que reciba la solicitud de ejecución de un aval por parte de alguno de los fideicomisarios.
f. Deberá preparar, revisar y mantener actualizado un informe de ejecución que cada fideicomisario deberá llenar cuando solicite llevar a cabo la ejecución de un aval emitido.
g. Podrá firmar todos los contratos privados, escrituras públicas, solicitudes y cualquier documento que estime necesario para cumplir con los fines del fideicomiso.
h. Deberá cumplir con todas las obligaciones costarricenses e internacionales en cuanto a la legitimación y justificación de capitales que le sean exigidas por ley o tratados.

Facultades y obligaciones de los fideicomitentes

a. Deberán colaborar con cualquier documento o información que les sea solicitada para verificar el cumplimiento de los fines del fideicomiso.
b. El fideicomitente deberá entregar por escrito al fiduciario dos formularios con los parámetros y requisitos en los que defina:
    1. Formulario uno: Requisitos, parámetros y documentos necesarios para que un operador pueda ser admitido o no como fideicomisario del presente fideicomiso
    2. Formulario dos: Requisitos técnicos y agrícolas, parámetros y documentos necesarios que un deudor debe cumplir para que pueda ser garantizado mediante aval del patrimonio fideicometido ante un operador financiero autorizado. Estas recomendaciones necesariamente deberán contemplar las variedades, zonas, alturas, terrenos, distancias de siembra, paquetes de manejo agrícola, etc.

c. Deberá girar la instrucción al fiduciario para que acepte o no l participación de un determinado operador financiero dentro del fideicomiso.

d. Deberá girar la instrucción al fiduciario para que emita o no el aval correspondiente a la operación de crédito que el fideicomisario y el deudor soliciten garantizar.
e. Deberá pagar los honorarios del fiduciario.
f. En cualquier momento el fideicomitente podrá girar la instrucción de rechazo y cierre de línea de un deudor en específico o un grupo de ellos. En este caso, el cierre de la línea de crédito respectiva del operador fideicomisario deberá ser inmediata, sin embargo, la cancelación del aval girado con anterioridad a la solicitud no podrá hacerse efectiva hasta tanto no se haya finiquitado y pagado en su totalidad el desembolso que garantiza.
g. El fideicomitente definirá el porcentaje de pérdida máximo que aceptará para cada operador. No se pagarán pérdidas superiores al monto indicado en este contrato o bien al convenido posteriormente.
h. El fideicomitente definirá el monto de días naturales mínimos que cada operador deberá cumplir, como previo de poder solicitar la ejecución del aval.
i. El fideicomitente podrá determinar requisitos y parámetros especiales para que un operador determinado sea admitido como fideicomisario, tales como pero no limitados a: costo del aval o monto que garantiza, pérdida esperada, cobertura, días de mora permitidos y demás criterios de riesgo que estime convenientes.

Facultades y obligaciones de los fideicomisarios

a. Deberán cumplir con los informes mensuales que le sean solicitados por el fiduciario, en el que detallarán la cantidad y estado de las operaciones de crédito vigentes y garantizadas a través de este fideicomiso.
b. Deberán cerrar las líneas de crédito a los deudores que hayan sido otorgadas en los parámetros de este fideicomiso, en el momento en que reciban comunicación por escrito en este sentido de parte del fideicomitente.
c. Deberán esperar la aprobación del fideicomitente para la inclusión de deudores dentro del fideicomiso.
d. Deberán cumplir con los parámetros de riesgo que sean definidos por el fideicomitente al momento de aceptar o no deudores, y en cuanto al estado general de la cartera de crédito relacionada con este fideicomiso.

e. Deberán estar al día en el pago de las comisiones el uso del aval a favor del fideicomitente para poder solicitar la ejecución del aval.
f. Deberán coadyuvar al fiduciario en todo lo que esté a su alcance para la correcta realización de los fines del fideicomiso.

Comité Ejecutivo

Se deberá crear un Comité Ejecutivo que estará conformado por al menos tres miembros que se detallan a continuación.

a) Un miembro representante del o de los fideicomitentes
b) Un miembro representante de la fiduciaria que actuará únicamente como moderador y director de las reuniones con voz y voto (el derecho de voto del fiduciario deberá ser ejercido entre los límites que establece el Código de Comercio para sus funciones)
c) Un miembro representante del fideicomisario, o en caso de ser varios un representante designado en común En caso de esta última situación y de no definirse uno en común acuerdo, el fideicomisario que tendrá la cartera de crédito más grande dentro del fideicomiso será quien designe el representante.

Los acuerdos de este comité se tomarán por mayoría simple.

Estructura Financiera de un Fondo de Avales

Tomando como base un fondo de avales con un patrimonio fideicometido de $157.500 y con una pérdida esperada del 7%.

La suma de "***Certificados a plazo"*** **(línea 1)** y ***"Fondo de Garantía disponible en cuenta del fideicomiso*"** **(línea 3)** constituyen el patrimonio Fideicomitido de US$157,500 dólares aportado por tres cooperativas/empresas. Los US$900 dólares totalizados de "Intereses sobre certificado a plazo" **(línea 2)** obedecen a los rendimientos de la política de inversiones que se definió en el convenio con el propósito de que los fondos no estuvieran en cuenta corriente. Las **líneas 4 y 5** constituyen el monto correspondiente a las comisiones de aval cobradas a los 110 productores beneficiados por 1% del monto total del crédito, dicha comisión constituye un pago anual sobre el saldo de la operación y en el convenio de este fondo se definió que fueran capitalizables es decir el patrimonio creció en el primer año en $6602 dólares; esta comisión se espera que llegue hacer de un total cercano a lo 12 mil dólares por año en disminución durante los últimos años con un monto total pagado aproximada de US$45000 dólares.

Por esta razón el patrimonio fideicometido es de US$165 003,15 con un crecimiento de 4,7% en el primer año.

En cuanto a la disponibilidad para colocar crédito con el patrimonio fideicomitido de este fondo de avales, al inicio el mismo contaba con US$2,3 millones de dólares disponibles para la colocación, resultado del modelo de perdida esperada, que para este fondo se determinó en un 7%.

Cuando inició la colocación durante el mes de febrero del 2020 el banco que opero este fondo coloco créditos en 110 productores agrícolas por un monto de US$867[14] mil dólares (créditos avalados al 90% a productores con créditos máximos de US$30 mil dólares).

---

[14] Cabe resaltar que este fondo dio inicio en febrero 2020 y por la pandemia no pudo incrementar su colocación, dado que la ventana de colocación fue de febrero a abril 2020 por un tema de fechas de cultivo.

El monto disponible para colocación de más créditos para este 2021 por parte de este fondo es de US$1,4 millones (línea 7). Como estos datos corresponden al mes de febrero, en aquel momento se habían comprometido US$578 mil dólares (créditos sin desembolsar línea 10).

Además, queda un remanente de US$867 mil dólares (línea 9) para colocar en mas productores, este fondo espera colocarlos todo este año.

Con la colocación total de este fondo se puede llegar a un impacto total de 220 productores.

Tabla 5

Estructura financiera de un fondo de avales

	FONDO DE AVALES DE PERDIDA ESPERADA (Agosto 2020-Febrero 2021)					
	Detalle	**Empresa 1**	**Empresa 2**	**Empresa 3**	**Empresa 4**	**Total**
1	Certificado a plazo	$35 000,00	$35 000,00	$0,00	$35 000,00	$105 000,00
2	Intereses sobre certificado a plazo	$386,73	$386,73	$0,00	$126,87	$900,33
3	Fondo de garantía disponible en cuenta del fideicomiso	$15 000,00	$15 000,00	$7 500,00	$15 000,00	$52 500,00
4	Comisión 1% paga por avales realizados	$3 063,79	$1 290,79	$528,14	$1 498,00	$6 380,72
5	Comisión 1% por cobrar por avales realizados	$222,10				$222,10
6	Intereses cuenta del fideicomiso	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
	Total patrimonio fideicometido	$53 672,62	$51 677,52	$8 028,14	$51 624,87	$165 003,15
7	**Disponibilidad para la confección de avales equivalentes en dólares**	$483 053,58	$465 097,68	$72 253,26	$464 623,83	**$1 485 028,35**
8	Disponibilidad para la confección de avales equivalentes en colones	$470 479,47	$452 990,97	$70 372,47	$452 529,46	
9	Créditos otorgados desembolsados 2020	$282 287,68	$271 794,58	$42 223,48	$271 517,67	$867 823,42
10	Créditos para 2021	$188 191,79	$181 196,39	$28 148,99	$181 011,78	$578 548,95
11	**Remanente de cobertura de patrimonio**	$282 287,68	$271 794,58	$42 223,48	$271 517,67	**$867 823,42**
	Total de avales otorgados por fondo	46	18	10	36	110
					Total monto de crédito por avales 2020-2021	**$2 352 851,77**

Análisis y sensibilización de la capacidad de pago de las mujeres

Tomando en consideración las limitantes que se mencionaron al inicio de este documento, se considera vital efectuar un análisis de capacidad de pago antes de confeccionar y poner en marcha las estrategias aquí desarrolladas o cualquiera que se considere oportuna para la población meta o cualquier otra.

Para la misma se presenta una metodología general con el fin de establecer los lineamientos para determinar el nivel de capacidad de pago de las personas físicas o jurídicas que deseen ser beneficiarias del programa.

Conceptos en torno a la capacidad de pago

Para efecto de esta metodología, los conceptos que a continuación se enuncian tienen el siguiente significado:

a. Capacidad de pago: situación financiera y capacidad del deudor para generar flujos de efectivo en el giro normal de su negocio o de la remuneración de su trabajo y retribución de su capital, que le permitan atender sus obligaciones financieras en las condiciones pactadas.

b. Comportamiento de pago histórico: antecedentes crediticios del deudor en la atención de sus obligaciones financieras durante los últimos cuatro años, independientemente de si éstas se encuentran vigentes o extintas a la fecha de corte.

Análisis y sensibilización de la capacidad de pago en la etapa de otorgamiento del crédito para la población meta en condición de persona física

Este proceso consiste en determinar el nivel de endeudamiento del deudor, es decir, la relación cuotas totales / ingreso neto mensual, más los factores que permiten aumentar el mismo, para lo cual se consideran todas las deudas que el cliente tiene.

El deudor debe cumplir con el nivel de endeudamiento, de acuerdo con los parámetros del nivel de endeudamiento se considera que no deberán ser mayores al 70% del ingreso de las empresarias (modelo adecuado a esta población) , que además deben contar con un historial de pago aceptable y el aval que podría estimar entre un 80-100% de la operación.

En el caso de que el crédito que se está analizando sea con tasa fija los primeros años y después variable o bien se trata de un crédito de tasa escalonada, la sensibilización de ese crédito se hará utilizando en el componente variable el plus que esté vigente en los próximos 12 meses y la tasa de interés de corto plazo para los créditos con vencimiento menor a 3 años y la tasa de interés de largo plazo para créditos con vencimiento mayor a 3 años.

Análisis y sensibilización de la capacidad de pago en la etapa de otorgamiento del crédito para la población meta en condición de persona jurídica

Para este caso en particular, se debe realizar un estudio de la capacidad de pago mediante un flujo de caja sencillo que la institución financiera le debe proporcionar, en la caracterización de las mujeres objeto de este estudio evidenciamos que necesitan asistencia técnica en estudios de factibilidad de sus negocios, contabilidad y finanzas, por lo que no podemos pretender que este modelo sea elaborado por ellas.

Se debe considerar, además, el comportamiento de la actividad económica de las mujeres; para lo cual, se deben valorar aspectos tales como: rotación o el periodo promedio de inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar en caso de empresas comerciales, e indicadores de desempeño como la productividad por hectárea, además de indicadores como canalización de recursos (activo productivo / pasivo con costo), o cualquier otro indicador de acuerdo con la actividad económica.

En caso de presentarse estacionalidades en el ciclo del negocio, se debe ajustar el flujo considerando supuestos debidamente sustentados y acordes con los meses en los que realiza las ventas y en aquellos donde debe ejecutar los gastos en forma cíclica, conforme se van generando los ingresos y los gastos. Esto para los casos de mujeres con trabajos estacionales como costureras (entrada a clases) o juguetes.

Seguidamente se describen los escenarios de estrés aplicados en este caso:

- Escenario normal: corresponde al flujo de caja
- Escenario de tasas de interés: consiste en evaluar el impacto de fluctuaciones en las tasas de interés sobre la capacidad de pago de los clientes. Casos que cuenten con una tasa fija por todo el plazo del crédito, no se le aplica la sensibilización de tasa de interés; por lo tanto, dicha sensibilización se da por soportada.
- Escenario combinado: consiste en la combinación de los efectos resultantes del escenario de tasas de interés y de tipo de cambio.

Seguro Agropecuario

El Instituto Nacional de Seguros [INS] cuenta con diversas modalidades de aseguramiento agropecuario de cosechas que, según las características específicas del público meta, pueden constituir como la herramienta que cubra los riesgos naturales y biológicos mencionados anteriormente en el presente informe.

El seguro de cosechas es un seguro no comercial, que tiene como objetivo básico el proteger los cultivos contra los riesgos naturales que están fuera del control del ser humano, tanto de origen climático, como biológico (plagas y enfermedades incontrolables), aminorando los efectos desastrosos de las pérdidas económicas que sufren los agricultores en sus cosechas por esos eventos.

Pero también este seguro cumple con otros propósitos importantes:

a. Sirve como medio de extensión agrícola, en el tanto que el asegurador exija, como requisito para otorgar la cobertura, la aplicación de ciertas prácticas agrícolas que por investigación científica se han definido como las más adecuadas.
b. Mejora la posición del agricultor frente al crédito agrícola. Especial importancia reviste en este sentido el seguro sobre todo para los agricultores de escasos recursos, quienes sin esa protección arriesgan perder sus pocos bienes por incumplimiento en el pago de las deudas**,** hasta dejar de ser sujetos de crédito en los bancos.
c. La propagación del Seguro de Cosechas entre los agricultores desarrolla un sentimiento de confianza en sí mismos y en la ayuda y cooperación mutua, contribuyendo así al desarrollo de los esquemas de economía social (cooperativas, asociaciones, entre otras) en otras áreas de la vida económica.
d. El seguro de cosechas puede ser una gran opción para el gobierno que lo releva de afrontar las situaciones de emergencia y de tener que buscar fondos extraordinarios para ayudar a los afectados en casos de pérdidas catastróficas como sucedió recientemente con el problema de la roya del café. A su vez sitúa a los agricultores en una posición de independencia en cuanto a ayudas y donativos y así contribuye al mejoramiento del nivel cultural de los agricultores pequeños.
e. La experiencia e información estadística que se genera con el paso del tiempo en este seguro, puede ser utilizada en labores de planificación agrícola y definición de estrategias y políticas agrícolas, tendientes a reducir el impacto de los riesgos.

f. La masificación de este tipo de seguros permite una mejor distribución de riesgos y por lo tanto primas más accesibles.

Problemas en la Aplicación y Desarrollo del Seguro Agrícola

En términos generales a nivel nacional el seguro de cosechas enfrenta entre otros los siguientes problemas que inciden negativamente en su demanda, extensibles también a muchos otros países donde funciona este seguro, sobre todo a nivel latinoamericano:

a. Los agricultores generalmente no tienen conciencia sobre la importancia y necesidad de esta protección por lo que son pocos quienes aseguran sus cultivos por convicción propia y en su gran mayoría, los que lo utilizan, es para cumplir con un requisito impuesto por las entidades agro crediticias para la concesión de los préstamos.
b. Indiscutiblemente la agricultura es una de las actividades económicas más riesgosas entre otras razones, por su alta exposición a los fenómenos adversos de la naturaleza, que cada vez se presentan con mayor frecuencia ocasionando pérdidas cuantiosas a muchos productores y afectando también la economía nacional. Esta alta exposición de los cultivos, sumado a la falta de cultura que afecta la demanda se conjugan, dando como resultado que las tarifas (primas) sean elevadas, superiores a cualesquiera de las otras líneas de seguro que ofrece el INS.
c. El seguro agrícola es una rama de seguros muy diferente a las demás ya que la agricultura es un factor que afecta de manera general y que tiene un efecto importante en la economía nacional. Corresponde al Estado velar por el bienestar de los ciudadanos, en la rama de la agricultura este interés se refleja en el apoyo a los mecanismos de gestión de riesgos como lo es el Seguro de Cosechas; por ende, el nivel de desarrollo y cobertura de este tipo de seguro, depende sobremanera del apoyo gubernamental. En este sentido el seguro de cosechas se debe ver como parte de una política agraria en conjunto con otros temas como el crédito, el subsidio o incentivo de primas, la asistencia técnica, garantías de mercado etc.

El Modelo de Seguro de Cosechas en Costa Rica: Aspectos Generales

1- Riesgos cubiertos

Cubre las pérdidas en los cultivos por causas no imputables ser humano, atribuidas a eventos de la naturaleza de tipo climático como sequía, altas precipitaciones, inundación, vientos huracanados, así como de tipo biológico, es decir plagas y enfermedades incontrolables.

2- Monto asegurado

Corresponde a la totalidad de los costos de producción directos del cultivo desde la siembra hasta la cosecha, ya sea la totalidad de éstos, o un porcentaje de los mismos dependiendo de la rentabilidad del cultivo y el nivel de cobertura del seguro.

Acciones para el Desarrollo del Seguro de Cosechas en Costa Rica

Si bien corresponde al Instituto Nacional de Seguros la administración del régimen, es importante que en todo lo relacionado con su dinámica exista una participación e involucramiento de los principales sectores que de una u otra forma tienen interés en la gestión de los riesgos agrícolas, o que puedan brindar aportes significativos para el desarrollo del seguro: Ministerio de Agricultura y Ganadería como órgano rector del sector agropecuario, Sistema de Banca para el Desarrollo, Banca Privada con recursos provenientes del peaje bancario, Organizaciones de productores, entre otros.

A la vez, se deben de crear condiciones favorables para que este seguro se desarrolle como uno de los mecanismos más exitosos, según se ha puesto en práctica en otros países, para la atención de las pérdidas agrícolas; en sustitución de las ayudas gratuitas que muchas veces por compromiso o presión, debe atender el estado mediante erogaciones imprevistas y cuantiosas, para cubrir pérdidas catastróficas, que bien pudieron ser enfrentadas por los propios productores mediante la suscripción de la póliza.

Por su parte, existe la ley denominada Ley de Universalización del Seguro de Cosechas N° 5932 del 16 de Setiembre de 1976, que indica en su artículo 1: "*Universalícese el Seguro Integral de Cosechas a toda la producción nacional. Este seguro cubrirá*

únicamente los daños que ocasiones los fenómenos naturales que no puede controlar el Asegurado". El Seguro de Cosechas en Costa Rica, ha girado sobretodo en torno al sector arrocero que es el que más lo ha utilizado, por lo que el riesgo se ha venido concentrando mayormente en este cultivo caracterizado por su alta exposición, sobretodo en el caso del arroz secano; y aún dentro del grupo de productores que conforma el sector arrocero, solo una cantidad relativamente limitada suscribe la póliza; alrededor de 200 productores que aseguran en promedio por año, de un total que supera los 1.000 arroceros inscritos en CONARROZ. El 90% de la cartera de seguros agropecuarios actual del INS está colocada en pólizas de arroz.

Para mejorar la situación de este seguro, el mismo debe enfocarse paulatinamente a todos los cultivos, no solo a arroz de conformidad con la citada Ley, lo cual de antemano sabemos que no es tarea fácil por cuanto ya que tenemos la experiencia con los cultivos que, aparte del arroz, ya tienen seguro, cuya suscripción ha sido en general nula o muy limitada; pero se deben hacer mayores esfuerzos con opciones de protección novedosas o adaptadas a necesidades de cada sector, bajo el asesoramiento de alguna entidad con especialistas en el ramo de los seguros agrícolas.

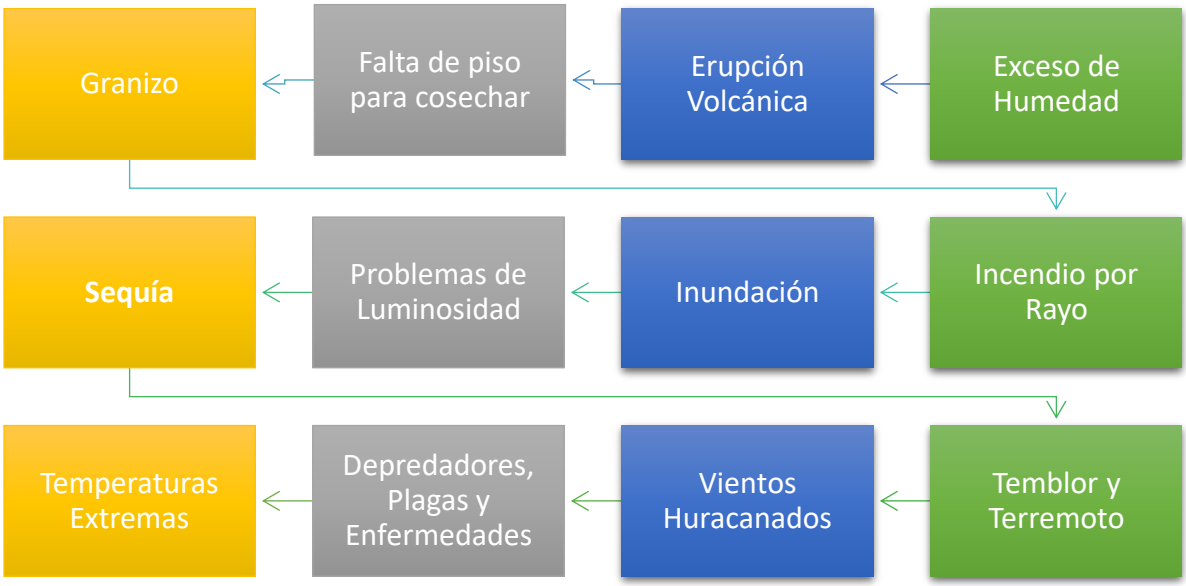
Acciones emprendidas por INS durante la represente administración a nivel de producto.

El INS ha venido realizando cambios en la nota técnica del producto de seguros de cosechas incorporando la modalidad colectiva y posibilitando la venta a través de intermediarios. La mayor aspiración del INS es la búsqueda de la colectividad para con ello disminuir las tarifas y hacer accesible el seguro.

El seguro de Cosechas cubre a los agricultores la pérdida monetaria, producto de un siniestro de carácter climático o biológico en sus cultivos, desde la siembra hasta la cosecha, además puede ser contratado por personas físicas y jurídicas y cubre riesgos de tipo climático y biológico (plagas y enfermedades incontrolables salvo aquellas que se encuentren excluidas o limitadas en la póliza) las cuales se detallan en la siguiente figura:

Figura 10

Cobertura riesgos de la naturaleza seguro de cosechas



Las indemnizaciones que procedan al tenor de este contrato se fijarán de acuerdo con el esquema de seguro pactado y demás condiciones de la póliza

Seguro de Inversión con Ajuste a Rendimiento

Cubre las disminuciones en el rendimiento causadas a consecuencia de un evento cubierto en la póliza, con límite en el monto asegurado. Se debe esperar hasta la cosecha para indemnizar. El pago se realiza de acuerdo con el rendimiento y el precio pactado de previo con cada productor.

Descuentos y Recargos Aplicables a la Prima

a. Seguro de Cosechas: contiene requisitos definidos por el instituto que en algunos casos son incentivos para la disminución del precio.

b. Fecha de Germinación: Para ciertos cultivos el instituto define las fechas de germinación para evitar que los productores siembren en fechas que no corresponden al ciclo productivo y que afecten el crecimiento.

c. Programa de Fertilización: El INS con conocimientos puede generar descuentos según las buenas prácticas y el manejo del cultivo constituyendo una mitigación del riesgo.

Las variables analizadas por el Instituto Nacional de Seguros en el momento de otorgar el seguro con ajuste a rendimiento son las siguientes:

Figura 11

Variables analizadas para el otorgamiento del seguro con ajuste a rendimiento

Suma Asegurada

Este monto se establece exclusivamente con base en las inversiones necesarias y directas para llevar la plantación a producción: labores mecanizadas, semilla, mano de obra, agroquímicos

Indemnizaciones

- Según muestreos de la cosecha realizados con el productor se proyecta la cosecha total.
- Se toma la producción y se multiplica por el precio pactado, este resultado se compara contra la suma asegurada, si el resultado es mayor a la suma asegurada no hay indemnización.
- Si el resultado es menor que la suma asegurada procede indemnización (se ajusta con base en rendimiento cosechado). A lo invertido se le resta lo cosechado y se obtiene la pérdida.

Para esta modalidad de seguros la tarifa oscila entre el 1,05% y el 13,67% variando según cultivo.

Seguro de Planta Muerta:

Esta modalidad cubre las plantas muertas o destruidas por efecto de los riesgos amparados en esta modalidad, se indemniza la inversión necesaria y directa efectuada en el cultivo al momento del siniestro sin tener que esperar a la cosecha.

Para calcular las pérdidas, se trabaja con una franquicia de 5%, si se obtiene más de un 5% de mortalidad en la plantación, se procede con la indemnización de acuerdo al valor máximo que se haya acordado por cada planta. Se pagan el total de plantas muertas de acuerdo con el avance de inversión que se lleve al momento del siniestro menos el deducible aplicado. Para esta modalidad, las tarifas oscilan entre 1,5% y 6,41% definidas según tipo de cultivo.

Seguro de Daño Físico Directo

El seguro por daño físico cubre las pérdidas por aquellos eventos que provoquen daño físico directo al cultivo, la pérdida se determina con base en la disminución del potencial productivo, según tablas de ajuste, de acuerdo con la etapa fenológica de la plantación. No se espera a la cosecha para indemnizar.

Este esquema trabaja con tablas de ajustes ya definidas y, según el daño se va evaluando el porcentaje de deterioro presentado en la plantación, con este porcentaje de daño y según el avance de inversión que lleve al momento del siniestro se calcula la pérdida menos el deducible correspondiente, las variables a tomar en cuenta para calcular el deterioro en el potencial productivo son las siguientes:

a. Reducción de población.
b. Defoliación.
c. Daños en el fruto

Las tarifas para este caso rondan los 2,25% y el 10,78% según cultivo

Requisitos para acceder a seguro agrícola

a. Solicitud de seguro agrícola debidamente cumplimentada.
b. Constancia de la semilla utilizada emitida por la Oficina Nacional de Semillas o el Ente Supervisor del Cultivo (en caso de requerirse).
c. Contrato de Compraventa para cultivos de exportación.
d. Presentar análisis de suelo y programa de fertilización para optar por el descuento respectivo.
e. Presentar contrato de asistencia técnica para optar por el descuento respectivo.
f. Aplicar paquete tecnológico
g. Siembra o trasplante dentro de las fechas establecidas por el INS.
h. Cultivo germinado en siembra directa o arraigado cuando sea por trasplante.
i. Siembra en terrenos y zonas con condiciones climáticas adecuadas para el cultivo.
j. Siembra en terrenos de fácil acceso.
k. Cultivo no expuesto a riesgos de tipo inminente o inevitable
l. Presentar facturas de gastos en el cultivo, cuadro de distribución de las inversiones en caso de siniestro, cuando el INS los estime necesario (Avance de inversión)
m. Rendimientos históricos de al menos 5 años (esquema de inversión con ajuste a rendimiento)
n. Avance de cosecha en cultivos de cosecha escalonada (esquema de inversión con ajuste a rendimiento)

o. Densidad de plantas por hectárea (Esquema Seguro por planta muerta).
p. En caso necesario se solicitará copia del contrato de venta.

Conclusiones

Todas las estrategias y todos los planteamientos acá indicados corresponden a modelos financieros de acceso al crédito que las empresarias no tienen capacidad de realizar, por lo que como entidades de apoyo al sector agropecuario deben de realizar acciones que permitan construir estas herramientas, e instar a las organizaciones a dar oportunidades diferenciadas para las empresarias.

Los fondos de avales deben ajustarse al tipo de crédito y estrategia a llevar a cabo, todos se ajustan según los niveles de riesgo

Todas las estrategias pueden ser complementarias y con montos relativamente bajos se pueden realizar los tres fondos de avales, por ejemplo, con un aporte de US$150 mil dólares se pueden estructurar tres fondos de avales para las tres regiones que nos permite colocar un monto de al menos US$2 millones de dólares (según el ejemplo de fondo) e inclusive segmentar por tipo de requerimiento financiero, descuento de facturas con el PAI, crédito directo y capital semilla.

Los emprendimientos y Pymes de las mujeres en las zonas de influencia requieren apoyo para crear habilidades empresariales, nos atrevemos a plantear que, en la estructuración de los avales, las comisiones se constituyan en un fondo para dar servicios de asistencia y apoyo agro empresarial y empresarial

Las entidades financieras requieren de mayor información cualitativa para tomar decisiones a nivel de apetito al riesgo, se debe levantar a apoyo de esta experiencia la morosidad y otros elementos que tipifiquen a las mujeres en el futuro, así como indicadores de impacto que apoyen o incentiven el apoyo a estas mujeres.

Debemos trabajar desde la disminución del riesgo de las poblaciones excluidas del crédito, para ello los avales, los seguros, la constitución de garantías mobiliarias con importantes, puesto que la relación cliente-entidad financiera sin elementos de mitigación, hacen que se

excluya a quienes no poseen garantías, estados financieros y seguros. Por lo que desde la política pública debemos procurar los incentivos, los seguros y los fondos de avales que hagan atractivas las carteras del sector agrícola y rural, hasta que se valgan por si mismas.

Anexo 1

Definición de micro, pequeñas y medianas empresas agropecuarias PYMPAS

Según lo estipulado en el Sistema de Registro del Ministerio de Agricultura y Ganadería para certificar la condición de pequeño y mediano productor agropecuario (Decreto 37911-MAG) y sus respectivas modificaciones, se definen como:

a. Micro unidad productiva agropecuaria: unidad productiva agropecuaria, cuyos ingresos brutos anuales no superen el equivalente a setecientos cuarenta y cuatro salarios base, según el concepto de salario base establecido en la Ley N 7337[15]
b. Pequeña unidad productiva agropecuaria: unidad productiva agropecuaria cuyos ingresos brutos anuales sean mayores a 744 salarios base, pero no superen el equivalente a los 1830 salarios base, según el concepto de salario base establecido en la Ley N 7337
c. Mediana unidad productiva agropecuaria: unidad productiva agropecuaria cuyos ingresos brutos anuales sean mayores a 1830 salarios base, pero no superen el equivalente a los 4309 salarios base, según el concepto de salario base establecido en la Ley N7337

Tabla 7

Criterios para certificación de unidades agropecuarias 2021[16]

Ingresos Brutos Anuales	Cantidad de salarios	Monto bruto en colones
Micro	744	343 876 800
Pequeña	1830	845 826 000
Mediana	4309	1 991 619 800

[15] Salario base: 462 200 colones
[16] Información suministrada por el MAG

Además de la clasificación a partir económica, con base en los ingresos brutos de las unidades productivas, es posible clasificar las mismas con base en el número de hectáreas y el respectivo cultivo tal y como se muestra en la *Tabla 8.*

Tabla 8

Criterio para certificación de unidades agropecuarias según hectáreas 2021[17]

Finca de uso agropecuario destinadas a la producción primaria agrícola o pecuaria	Parámetropara pequeño productor en hectáreas	Parámetropara mediano productor en hectáreas
Frutales grupo 1: piña, banano, naranja, melón, sandía, mango; incluye viveros.	≤ 25	> 25 = 100
Frutales grupo 2: papaya y plátano; incluye viveros.	≤ 15	> 15 = 35
Frutales grupo 3: limón ácido, mandarina y otros cítricos; pipa, coco, manzana, ciruela, aguacate, fresa, mora, rambután, cas, carambola, guayaba, maracuyá, higos, manzana de agua, tamarindo, jocote, zapote, níspero, guanábana, anona, pitahaya, caimito etc.; incluye viveros.	≤ 5	> 5 = 10
Café, cacao y especias: café, cacao, pimienta, canela, vainilla, incluye viveros.	≤ 15	> 15 = 50
Granos básicos grupo 1: arroz, sorgo.	≤ 25	> 25 = 100
Granos básicos grupo 2: frijol, maíz.	≤ 10	> 10 = 50
Palma aceitera: palma africana, incluye viveros.	≤ 15	> 15 = 100
Semillas, cultivos y frutos diversos; plantas medicinales, aloe vera, manzanilla, menta.	≤ 1	> 1 = 3
Materiales vegetales trenzables, bambú y productos vegetales que producen fibras naturales (yute, abacá, etc.).	≤ 5	> 5 = 10
Caña de azúcar	≤ 25	> 25 = 75
Pejibaye: palmito y pejibaye para fruta.	≤ 5	> 5 = 15
Tabaco	≤ 1	> 1 = 5
Cultivos energéticos: higuerilla, jatrofa, biomasa.	≤ 5	
Pecuario grupo 1: Pastos naturales, pastos mejorados o forrajes para la producción de ganado bovino de carne o doble propósito; así como caballos y búfalos, incluye sistemas silvopastoriles.	≤ 75	> 75 =200
Pecuario grupo 2: Pastos naturales, pastos mejorados, pastos de corta o forrajes para la utilización en sistemas de producción de lechería especializada, así como estabulados y semiestabulados.	≤ 50	> 50 = 125
Pecuario grupo 3: Pastos naturales, pastos mejorados, pastos de corta o forrajes en sistemas de producción de especies pecuarias menores (cabras y ovejas).	≤ 10	> 10 = 20
Pecuario grupo 4: Áreas para estanques de acuacultura de tilapia, trucha o camarón.	≤ 5	> 5 = 10
Pecuario grupo 5: Granjas destinadas a la producción de cerdos, aves, conejos, abejas y zoocriaderos).	≤ 2	>2 = 5
Plantas ornamentales, flores, follajes y productos de jardinería: incluye además la producción en invernadero o ambientes protegidos (no forestales); viveros de cultivo de tejidos y plantaciones de ciprés ornamental.	≤ 2	> 2 = 5
Hortalizas y legumbres grupo 1: papa, cebolla, tomate, chayote, chile dulce y chile picante; incluye producción en invernadero o ambientes protegidos, así como en hidroponía.	≤ 1	> 1 = 5
Hortalizas y legumbres grupo 2: lechuga, repollo, zanahoria, pepino, remolacha, brócoli, coliflor, apio, zapallo, ayote, culantro, culantro coyote, rábano, mostaza, arracache, cebollín, hongos, jengibre, berenjena, calabaza, albahaca, orégano, tomillo, ajo y demás hortalizas y	≤ 1	> 1 = 3
Raíces y tubérculos: yuca, tiquisque, malanga, camote, ñame, ñampí.	≤ 5	> 5 = 15

[17] Información suministrada por el MAG

Anexo 2

Definición de micro, pequeñas y medianas empresas MIPYMES

Contraria a la metodología de clasificación del Ministerio de Agricultura y Ganadería el Ministerio de Economía Industria y Comercio [MEIC], determinan el tamaño de las unidades productivas mediante una ponderación matemática de una fórmula que las clasifica según actividad empresarial (industrial, comercio, servicios, TIC), y que contempla el personal promedio contratado en un periodo fiscal, el valor de los activos, el valor de las ventas anuales netas y el valor de los activos totales (en el caso de la actividad industrial solo se toma en cuenta los activos fijos).

Dependiendo del resultado de dichas fórmulas, la empresa se clasifica como:

a. Microempresa si el resultado es igual o menor a 10
b. Pequeña Empresa si el resultado es mayor que 10 pero menor o igual a 35
c. Mediana Empresa si el resultado es mayor que 35 pero menor o igual a 100

Se presentan a continuación las fórmulas correspondientes al sector industrial, y comercio y servicios, al ser los sectores referentes para las estrategias diseñadas.

a. Para determinar el tamaño del sector industrial

$$P = [\left(0{,}6 * \frac{pe}{100}\right) + \left(0{,}3 * \frac{inpf}{₡3.562.544.276}\right) + \left(0{,}1 * \frac{afn}{₡1.294.133.227}\right)] * 100$$ [18]

Donde:

pe: personal empleado

inpf: ingreso neto del periodo fiscal

[18] Decreto N° 3716-MICIT-MEIC

afn: activos fijos netos

b. Para determinar el tamaño del sector comercio y servicios

$$P = [\left(0{,}6 * \frac{pe}{100}\right) + \left(0{,}3 * \frac{inpf}{¢3.737.750.698}\right) + \left(0{,}1 * \frac{an}{¢2.198.471.517}\right)] * 100$$[19]

Donde:

pe: personal empleado

inpf: ingreso neto del periodo fiscal

an: activos netos

[19] Decreto N° 3716-MICIT-MEIC