

UNIVERSIDAD NACIONAL
SEDE REGIONAL BRUNCA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Productos financieros no tradicionales que utilizan las empresas del sector agropecuario
de la región Brunca

Integrantes:

Cascante Cabrera Luis

Granados Mora Leidy

López Vargas Bryan

Segura Romero Helio

Responsable académico:

Ph. D. Melvin Bermúdez Elizondo

Campus Pérez Zeledón, San José

Octubre 2024

UNIVERSIDAD NACIONAL
SEDE REGIONAL BRUNCA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Productos financieros no tradicionales que utilizan las empresas del sector agropecuario de la
región Brunca

Sometido a consideración del Tribunal Examinador, como requisito para optar por el grado de
Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera

Integrantes:

Cascante Cabrera Luis

Granados Mora Leidy

López Vargas Bryan

Segura Romero Helio

Responsable académico:

Ph. D. Melvin Bermúdez Elizondo

Campus Pérez Zeledón, San José

Octubre 2024

Tribunal examinador

Trabajo final de graduación presentado el 07 de octubre de 2024, en la ciudad de San Isidro de El General, Pérez Zeledón, Costa Rica, como requisito para optar por el grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera.

El trabajo presentado se da por aprobado por los miembros del Tribunal Examinador.

Dr. Elvis Rojas Ramírez
Decano(a), Sede Región Brunca

MBA. Erick Madrigal Villanueva
Director académico del Campus Pérez Zeledón
Sede Región Brunca

Dr. Melvin Bermúdez Elizondo
Tutor trabajo final graduación

M.Ed. Alexander Gamboa Martínez
Asesor

M.Ed. Yadir Castro Umaña
Asesor

Dedicatoria

Dedicado en primer lugar, a Dios, que permitió culminar mi licenciatura y disfrutar de esta experiencia enriquecedora, se lo debo todo a Él. Asimismo, se lo dedico a mi familia, por todo su apoyo en esta etapa que no fue fácil, pero siempre estuvieron a mi lado.

Luis Cascante Cabrera

Dedico este proyecto a Dios, quien llenó mi camino de oportunidades y buenas personas para alcanzar las metas establecidas y, por supuesto, a mi familia, quienes han sido un apoyo fundamental para mi crecimiento profesional. De manera especial, a mi abuelo, Gerardo Mora Hidalgo, quien ha sido uno de mis ángeles en la tierra.

Leidy Granados Mora

Primero, dedico el presente proyecto a Dios, quien nos ha brindado la fortaleza para culminar esta etapa; a mi madre, quien ha sido mi apoyo incondicional a lo largo de la carrera y a mis compañeros de equipo y amigos que siempre estuvieron a mi lado e hicieron este proceso más ameno.

Bryan López Vargas

Dedico este proyecto a Dios, que me ha permitido seguir adelante hasta lograr este objetivo, dotándome de fortaleza y pensamiento; a mis padres, por ser mi mayor apoyo, mis motivadores constantes, la base de mi esfuerzo; a mis compañeros de equipo y a todos aquellos que fueron alguna vez colegas en este arduo proceso de aprendizaje a lo largo de mi vida académica.

Helio Segura Romero

Agradecimientos

Agradecido con Dios, por permitirme finalizar esta etapa de mi vida; agradezco a mis padres y a mis hermanos, por todo el apoyo incondicional; a la Universidad Nacional por su valor agregado en mi crecimiento profesional y personal y agradezco a mis colegas, con los que finalizo este trabajo. Fue un proceso largo y difícil, pero siempre estuvieron firmes sin desistir.

Luis Cascante Cabrera

Agradezco a Dios, por ser quien ilumina mi camino y a las múltiples personas que han contribuido a mi desarrollo profesional y personal, como mis familiares, compañeros de la universidad, compañeros del trabajo y profesores. Asimismo, agradezco profundamente a la Universidad Nacional por todo el apoyo brindado.

Leidy Granados Mora

Agradezco a Dios, por guiarme en este largo camino y permitirme culminar una importante etapa de mi vida; a mi madre, por estar siempre presente y apoyarme en cada paso; a la Universidad Nacional, mi casa de enseñanza, que me brindó la oportunidad de estudiar una carrera universitaria y a las personas docentes por ser la fuente de conocimiento y amigos que estuvieron presentes en cada momento.

Bryan López Vargas

Agradezco a Dios, por guiarme a lo largo de esta etapa, especialmente a mis padres, por el apoyo incondicional, su sabiduría, tiempo, amor y dedicación y a la oportunidad que me dieron de estudiar a pesar de las adversidades. Además, agradezco a la Universidad Nacional, por la oportunidad de acceder a una formación superior de calidad, a su personal académico y

administrativo, quienes me formaron en conocimiento. Asimismo, a todos aquellos compañeros y colegas que me brindaron su apoyo, siendo parte importante en este proceso que concluye.

Helio Segura Romero

Índice de contenido

Introducción	28
Capítulo I. Planteamiento del problema.....	31
Antecedentes del tema.....	31
Justificación.....	36
Descripción y planteamiento del problema.....	39
Interrogantes de la investigación.....	40
Objetivos	41
Objetivo general	41
Objetivos específicos.....	41
Alcances y limitaciones.....	43
Alcances	44
Limitaciones	45
Capítulo II. Marco teórico referencial	46
Marco referencial	46
Generalidades y aspectos demográficos de la región Brunca	46
Sector productivos de la región Brunca	51
Sector agropecuario de la región Brunca.....	60
Parque empresarial del sector agropecuario en la región Brunca.....	62
Sistema financiero presente en la región Brunca	63
Marco teórico	66
Surgimiento del sistema financiero	66
Funcionamiento del sistema financiero	67

Entidad bancaria y financiera	70
Productos financieros tradicionales	72
Productos financieros de ahorro	73
Cuentas de ahorro.....	73
Depósitos bancarios	74
Planes de pensiones.....	75
Productos financieros de financiamiento.....	76
Préstamos personales	76
Crédito hipotecario.....	76
Productos financieros no tradicionales	77
Leasing.....	77
Factoreo	79
Avales bancarios.....	81
Intervinientes en el aval bancario.....	81
Fideicomisos	82
Cartas de crédito	84
Fondos de inversión	86
Seguros de bienes muebles e inmuebles.....	88
Pólizas de caución.....	88
Seguros de cosecha	89
Seguro de inversión con ajuste a rendimiento.....	89
Seguro por planta muerta	90
Seguro de daño físico directo	91

Back to back	91
Políticas vinculadas con la oferta y demanda de productos financieros no tradicionales ...	92
Normativa Sugef.....	94
Acuerdo Sugef 1-05: Reglamento para la Calificación de Deudores	94
Acuerdo Sugef 15-16: Reglamento sobre Gestión y Evaluación del Riesgo de Crédito para el Sistema de Banca para el Desarrollo.....	96
Marketing financiero	97
Esquema de inversión y esquemas de financiamiento en las empresas	101
Parque empresarial	104
Capítulo III. Marco metodológico	108
Enfoque de la investigación	108
Tipo de estudio.....	109
Población.....	109
Elementos de la población de estudio	110
Diseño muestral.....	111
Muestra	111
Selección de la muestra	112
Fórmula para la muestra	112
Técnicas o métodos de muestreo.....	113
Muestreo no probabilístico	113
Muestreo probabilístico	113
Fuentes e instrumentos de investigación.....	115
Instrumentos de investigación.....	116

Conceptualización, instrumentalización y operacionalización de variables	117
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable oferta de productos	120
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable claridad en la información brindada.....	120
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable seguimiento y acompañamiento del intermediario financiero	121
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable intermediarios financieros	121
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable parque empresarial	122
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable demanda....	122
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable seguimiento y acompañamiento del cliente	123
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable acciones.....	124
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable marketing financiero	124
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable productos financieros no tradicionales.....	124
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable políticas.....	125
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable obstáculos y facilidades.....	125
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable comunicación	

.....	125
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable esquemas de inversión	126
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable esquemas de financiamiento	126
Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable impacto	127
Capítulo IV. Análisis e interpretación de la información	128
Oferta de productos y servicios que ofrecen los intermediarios financieros que operan en la región Brunca	130
Empresas de intermediación financiera presentes en la región Brunca	131
Oferta de productos financieros por parte de las empresas de intermediación financiera que operan en la región Brunca.....	132
Calidad en la información brindada en el proceso de seguimiento y acompañamiento de los intermediarios financieros que operan en la región Brunca	147
Demanda de productos financieros por parte de las empresas del sector agropecuario de la región Brunca	150
Parque empresarial del sector agropecuario de la región Brunca según cantón de ubicación	151
Demanda de los productos financieros por parte de las empresas del sector agropecuario	153
Percepción de los empresarios del sector agropecuario sobre los procesos de seguimiento y acompañamiento que brindan los intermediarios financieros	158
Productos financieros no tradicionales que ofertan los intermediarios financieros a las	

empresas del sector agropecuario de la región Brunca	162
Productos financieros no tradicionales ofrecidos por los intermediarios financieros que operan en la región Brunca.....	163
Acciones de marketing de productos financieros no tradicionales realizadas por los intermediarios financieros que operan en la región Brunca	165
Principales obstáculos o facilidades que han enfrentado las empresas del sector agropecuario de la región Brunca para acceder a productos financieros no tradicionales	166
Obstáculos que tienen las empresas del sector agropecuario para acceder a productos financieros no tradicionales ofrecidos por los intermediarios financieros de la región Brunca.....	166
Facilidades que tienen las empresas del sector agropecuario para acceder a productos financieros no tradicionales ofrecidos por los intermediarios financieros de la región Brunca.....	172
Forma en que los productos financieros no tradicionales contribuyen a los esquemas de financiamiento en las empresas del sector agropecuario de la región Brunca	178
Alcance de los productos financieros no tradicionales en los esquemas de inversión que presentan las empresas del sector agropecuario de la región Brunca.....	179
Alcance de los productos financieros no tradicionales esquemas de financiamiento que utilizan las empresas del sector agropecuario de la región Brunca	182
Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones.....	189
Conclusiones	189
Recomendaciones.....	193
Referencias bibliográficas.....	196

Anexos	214
Anexo 1. Encuesta.....	214
Módulo 1: oferta de productos financieros.....	214
Módulo 2: claridad en la información brindada	215
Módulo 3: seguimiento y acompañamiento	217
Módulo 4: intermediarios financieros	218
Módulo 5: demanda.....	219
Módulo 6: obstáculos y facilidades	222
Módulo 7. Comunicación	223
Módulo 8: esquemas de inversión	224
Módulo 9: esquema de financiamiento.....	225
Módulo 10. Impacto	226
Módulo 11: datos de la empresa.....	227
Anexo 2. Entrevista en profundidad.....	228

Índice de figuras

Figura 1 Composición de la región Brunca por cantones	48
Figura 2 Estructura organizacional de coordinación nacional, regional, sectorial y local del sector agropecuario costarricense.....	55
Figura 3 Concentración del sector agropecuario por región geográfica según Sepsa (2021).....	56
Figura 4 Grado de utilización de los diferentes tipos de financiamiento de las empresas en la región Brunca.....	99
Figura 5 Organigrama del sector agropecuario de Costa Rica de acuerdo con la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (2022).....	107
Figura 6 Cálculo del tamaño de la muestra.....	113
Figura 7 Grado de acercamiento de las entidades financieras para brindarle productos financieros no tradicionales	135
Figura 8 Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Pérez Zeledón	136
Figura 9 Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Buenos Aires	137
Figura 10 Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Coto Brus.....	138
Figura 11 Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Osa.....	139

Figura 12 Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Golfito.....	140
Figura 13 Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Corredores	141
Figura 14 Grado de conocimiento de entidades financieras según la antigüedad de las mipymes	142
Figura 15 Grado de conocimiento de entidades financieras según el tipo de las mipymes (microempresas).....	143
Figura 16 Grado de conocimiento de entidades financieras según la antigüedad de las mipymes	144
Figura 17 Preferencia de las agroempresas sobre los medios de comunicación implementados por las entidades financieras para la oferta de productos financieros	146
Figura 18 Tipo de empresa por cantón de la región Brunca	151
Figura 19 Trabajadores agropecuarios según sexo y tamaño de la empresa	153
Figura 20 Necesidades de financiamiento de las empresas agropecuarias del parque empresarial de la región Brunca	154
Figura 21 Nivel de información y promoción de productos financieros no tradicionales ofrecidos a las mipymes en la región Brunca	158
Figura 22 Aspectos que deben mejorar las instituciones financieras para lograr una mejor comunicación	159

Figura 23 Calificación del seguimiento realizado por parte de la entidad bancaria un mes después de haber obtenido un producto financiero	160
Figura 24 Formas en que la institución financiera debe hacer la labor de seguimiento y acompañamiento	161
Figura 25 Grado de conocimiento de entidades financieras según la antigüedad de las mipymes	163
Figura 26 Medios preferidos por las mipymes para incrementar la demanda de los productos financieros no tradicionales por parte de las empresas.....	165
Figura 27 Perspectiva de los empresarios respecto al tipo de requisito que dificulta su acceso a los productos financieros en las entidades financieras	168
Figura 28 Perspectiva de los empresarios respecto al grado de dificultad en la obtención de créditos.....	173
Figura 29 Impacto de los productos financieros no tradicionales en las mipymes del sector agropecuario.....	180

Índice de tablas

Tabla 1 Resumen del modelo de análisis, objetivos específicos y variables de la investigación .	42
Tabla 2 Distribución de distritos por cantón de la región Brunca, 2021	49
Tabla 3 Población de la región Brunca registrada para el 2013	49
Tabla 4 Principales actividades económicas de los cantones de la región Brunca.....	51
Tabla 5 Distribución de la capacidad de uso de tierra en la región Brunca según el Comité Sectorial Regional Agropecuario (2015)	58
Tabla 6 Principales actores de un fideicomiso.....	83
Tabla 7 Clasificación de cartas de crédito	85
Tabla 8 Clasificación de los fondos de inversión	86
Tabla 9 Riesgos más comunes de emplear fondos de inversión.....	87
Tabla 10 Riesgos naturales cubiertos por el seguro de inversión con ajuste a rendimiento.....	89
Tabla 11 Riesgos naturales cubiertos por el seguro por planta muerta de acuerdo con el Instituto Nacional de Seguros (2020).....	90
Tabla 12 Riesgos naturales cubiertos por el seguro de daño físico directo de acuerdo con el Instituto Nacional de Seguros (2020)	91
Tabla 13 Clasificación de los deudores	95
Tabla 14 Rango de financiamiento por parte de las entidades financieras.....	98
Tabla 15 Principales requisitos para acceder a créditos bancarios según Bonilla et al. (2011)..	100

Tabla 16 Componentes de la fórmula de clasificación de empresas (CIU, s. f.).....	105
Tabla 17 Componentes de la fórmula para estimación de la muestra.....	112
Tabla 18 Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables.	118
Tabla 19 Base para la interpretación de las variables de la investigación, escala Likert	129
Tabla 20 Base para la interpretación porcentual de las variables de la investigación, escala Likert	130
Tabla 21 Productos financieros no tradicionales que tienen mayor potencialidad de demanda según entidad financiera	133
Tabla 22 Grado de conocimiento de los productos financieros no tradicionales	145
Tabla 23 Percepción del nivel de información y promoción de los productos financieros no tradicionales a las mipymes en la región Brunca.....	147
Tabla 24 Afirmaciones sobre la comunicación de las entidades financieras de la región Brunca acerca de los productos financieros.	148
Tabla 25 Años de antigüedad de las empresas según cantón.....	151
Tabla 26 Preferencia de las microempresas sobre los diferentes productos financieros no tradicionales	155
Tabla 27 Preferencia de las pequeñas empresas sobre los diferentes productos financieros no tradicionales	156
Tabla 28 Grado de conocimiento de entidades financieras según el tamaño de la empresa	164
Tabla 29 Grado de dificultad de las empresas para obtener un producto financiero por cantón.	167

Tabla 30 Perspectiva de los empresarios por cantón respecto al grado de dificultad de cumplimiento de los requisitos de acceso a los productos financieros	169
Tabla 31 Perspectiva de los empresarios con respecto a la dificultad de cumplimientos de los requisitos de las entidades bancarias para obtener productos financieros	170
Tabla 32 Perspectiva de los empresarios respecto a los requisitos para obtener productos financieros según el tamaño de su empresa	171
Tabla 33 Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, tasas de crédito	174
Tabla 34 Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, plazos de los créditos.....	175
Tabla 35 Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, requisitos de garantías	176
Tabla 36 Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, asesoramiento y acompañamiento.....	176
Tabla 37 Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, tiempos de respuesta.....	177
Tabla 38 Formas de financiamiento que utilizan las mipymes del sector agropecuario en sus actividades productivas	179
Tabla 39 Impacto de las líneas de financiamiento empleadas en las empresas agropecuarias por cantón	181
Tabla 40 Impacto de la implementación de productos financieros en las empresas agropecuarias	

por su antigüedad en el mercado.....	182
Tabla 41 Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, crédito hipotecario en entidad financiera regulada.....	183
Tabla 42 Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, crédito prendario en entidad financiera regulada.....	184
Tabla 43 Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, crédito fiduciario en entidad financiera regulada.....	185
Tabla 44 Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, prestamistas	186
Tabla 45 Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, préstamo personal en entidad financiera regulada.....	186
Tabla 46 Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, tarjetas de crédito.....	187

Acrónimos

AED	Alianza Empresarial para el Desarrollo
Bancoop	Banco Cooperativo Costarricense
BCCR	Banco Central de Costa Rica
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BCR	Banco de Costa Rica
BNCR	Banco Nacional de Costa Rica
CAN	Consejo Nacional Sectorial Agropecuario
CCEF	Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo
CCSS	Caja Costarricense de Seguro Social
Cenada	Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos
CFPB	Oficina para la Protección Financiera del Consumidor.
Cijul	Centro de Información Jurídica en línea
CNP	Consejo Nacional de Producción
Cofidesa	Correduría y Fideicomiso de Desarrollo Sociedad Anónima
Conac	Consejo Nacional de Áreas de Conservación
Conarroz	Corporación Arrocería Nacional
Conassif	Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero Nacional
Coopealianza	Cooperativa de ahorro y crédito
Coope Ande	Cooperativa de Ahorro y Crédito para la Asociación Nacional de Educadores
Coopecaja	Cooperativa ahorro y crédito del sector público privado

Coopemep	Cooperativa de ahorro y crédito para empleados del Ministerio de Educación Pública
Coopenae	Cooperativa Nacional de Educadores
Coopeservidores	Cooperativa de ahorro y crédito de los servidores públicos
Corbana	Corporación Bananera Nacional
Corfoga	Corporación Ganadera
Coseles	Comités sectoriales locales
Cotecsa	Comité Técnico Sectorial Agropecuario
COVID-19	Enfermedad infecciosa causada por el virus SARS-CoV-2
Credecoop	Cooperativa de ahorro y crédito para el desarrollo
CRSA	Comités sectoriales regionales agropecuarios
ECE	Encuesta continua de empleo
Flacso	Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Fodea	Ley de Fomento a la Producción Agropecuaria
Icafé	Instituto del Café de Costa Rica
IDEL	Desarrollo humano local
Imagro	Índice mensual de la actividad agropecuaria
Incopesca	Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura
Inder	Instituto de Desarrollo Rural
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos
InfoAgro	Sistema de información del sector agropecuario costarricense.
INS	Instituto Nacional de Seguros

INTA	Instituto Nacional de Innovación y Transferencia en Tecnología Agropecuaria
IVM	Invalidez vejez y muerte
Laica	Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MEIC	Ministerio de Economía, Industria y Comercio
Mineplan	Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica
Mipymes	Micro, pequeña y mediana empresa
ONS	Oficina Nacional de Semillas
PIMA	Programa Integral de Mercadeo Agropecuario
Procomer	Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica
R. L.	Responsabilidad limitada
RAE	Real Academia Española
S. A.	Sociedad anónima
SBD	Sistema de Banca para el Desarrollo
Senara	Servicio Nacional de Aguas Subterráneas, Riego y Avenamientos
Senasa	Servicio Nacional de Salud Animal
Sepssa	Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria
SFE	Servicio Fitosanitario del Estado
SFN	Sistema financiero nacional
Sugef	Superintendencia General de Entidades Financieras
Sugese	Superintendencia General de Seguros

Sugeval	Superintendencia General de Valores
Supen	Superintendencia de Pensiones
TFG	Trabajo final de graduación

Resumen ejecutivo

El desarrollo de un país depende de factores importantes en la macroeconomía, indispensables para el progreso de la sociedad y los negocios. Las empresas desempeñan un papel crucial en este rol, ya que la búsqueda constante de alcanzar el mayor valor agregado para crear un producto o servicio tiene un efecto positivo en la economía. Las compañías están vinculadas entre sí para lograr sus objetivos, lo que crea un efecto positivo en cadena. Por lo tanto, es importante conocer más sobre ellas, su entorno y los retos que enfrentan. A través de esta investigación, se abarca un tema crucial para el desarrollo de las empresas, específicamente las mipymes de la región Brunca de Costa Rica.

Como elección para optar por la Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera en la Universidad Nacional, se plantea el presente seminario de investigación con el objetivo de analizar el conocimiento y el uso de los productos financieros no tradicionales por parte del sector agropecuario en la región Brunca. Se pretende tener una visión clara de las perspectivas que tienen las empresas sobre el financiamiento no tradicional y cómo puede influir en el desarrollo empresarial.

Algunas limitaciones al abarcar la investigación son la falta de estudios previos, así como fuentes recientes y confiables para respaldar el presente trabajo. Asimismo, la desactualización de las bases de datos facilitadas por las municipalidades para contactar a la población de estudio. Además, se debe establecer una confianza eficiente con el encuestado al solicitar información relacionada con el área financiera sobre el tema por investigar.

La presente investigación tiene un enfoque mixto, con características cualitativas y cuantitativas; se formularon encuestas y entrevistas para recolectar datos numéricos, verbales y documentales

que se relacionan con el estudio. Además, tiene particularidades, tanto descriptivas como exploratorias, porque busca describir con precisión las peculiaridades de la información por investigar y es exploratoria debido al poco conocimiento del tema en la región Brunca.

La población de estudio se conforma por empresas que se dedican a actividades económicas productivas, tales como la agricultura, la ganadería, la avicultura, la pesca, la crianza, la explotación de tierras u otras de índole agropecuaria. Estas son compañías consideradas micro, pequeñas o medianas, registradas y con patentes vigentes en las municipalidades de Pérez Zeledón, Buenos Aires, Osa, Golfito, Corredores y Coto Brus.

El tamaño de la muestra corresponde a 186 empresas de la región Brunca, pertenecientes al sector agropecuario, la cual se calculó con base en una población de 305 mipymes, con un margen de error del 4.5 % y un nivel de confianza del 95 %. Se emplean métodos de muestreo probabilísticos mediante una técnica por conglomerados, seguida de procedimientos de muestreo aleatorio simple.

Según los resultados, la mayor concentración en la antigüedad de las empresas de la región Brunca se encuentra en el rango de 10 años o más. A partir de esto se infiere que en el sector agropecuario la mayor parte de las compañías ya está consolidada y lleva un periodo de operación extenso.

La investigación concluye que los productos financieros no tradicionales se ofrecen en la región, sin embargo, no están al alza. Esta línea de financiamiento se utiliza en un canal cuando el cliente la solicita en específico, adaptándose a los requerimientos, mas no como una primera opción en el momento de presentar una propuesta al cliente. Lo anterior se vincula a la

inclinación que tienen las entidades financieras por los créditos de consumo, los cuales tienen un margen de ganancia más alto.

Entre los obstáculos que presentan estas mipymes para acceder a estos financiamientos no tradicionales se encuentra la informalidad que poseen sus empresas, ya que esto no les permite demostrar la situación financiera que tienen. Por lo tanto, optan por solicitar las líneas tradicionales con requisitos más fáciles, accesibles y rápidos. Cabe mencionar que las mipymes que sí logran acceder a ese tipo de productos financieros prefieren productos como el descuento de facturas, pólizas de caución, fideicomisos y los fondos de avales; estos últimos han tenido una participación más notoria.

Los productos financieros no tradicionales tienen un gran potencial para el desarrollo de este sector. Por ende, es importante que las entidades financieras se involucren más, incorporen más de estos productos a su oferta e incrementen su conocimiento, para asesorar y capacitar a las empresas para que estas puedan formalizar sus actividades y logren cumplir los requisitos indispensables. Además, de brindarles más información para que tengan un conocimiento de la variedad de estos productos y puedan optar por el más conveniente según su actividad y necesidad.

Introducción

En la actualidad, el apalancamiento empresarial de las entidades financieras es relevante para las operaciones de las empresas y su funcionamiento y, mediante la variedad de instrumentos financieros ofrecidos, es posible utilizar estos recursos de terceros y generar beneficios económicos. En este seminario se pretende investigar y analizar el conocimiento y uso de los productos financieros no tradicionales por parte de las mipymes del sector agropecuario de la región Brunca. A partir de esto, se busca conocer aspectos cruciales como la oferta, la demanda, los desafíos y la facilidad del sector para adquirir financiamientos. Para abordar esta investigación de forma integral, se plantean cuatro capítulos principales, que son los siguientes:

El primer capítulo se enfoca en reconocer los antecedentes históricos y los estudios previos que se relacionan con los productos financieros tradicionales y no tradicionales, abarcando hechos importantes que establecieron los inicios de la economía del país, los grupos influyentes como las oligarquías, el inicio de la banca financiera, el sector privado, el Estado y las ideologías que fueron dando los procedimientos del sistema financiero. Además, se plantea el problema, las interrogantes y se identifican las brechas de conocimiento que esta investigación pretende abordar, justificando la relevancia y necesidad del estudio.

El segundo capítulo contiene el marco referencial con puntos relevantes para la investigación, tales como los aspectos demográficos, los sectores productivos, el sector agropecuario y el sistema financiero presentes en la región Brunca. De igual manera, se plantea el marco teórico, que incorpora teorías y conceptos importantes para un mejor desarrollo del proyecto investigativo, los cuales proporcionan fundamento y coherencia al estudio.

El tercer capítulo abarca la metodología aplicada en la investigación. Se explican los diferentes métodos y técnicas que se utilizan para recolectar la información, además de los procedimientos estadísticos de análisis empleados. Asimismo, se describen aspectos importantes como la población, la muestra, los instrumentos, el diseño y otros elementos cruciales en el proyecto investigativo.

Seguidamente, se obtiene el análisis de los datos con ayuda de herramientas estadísticas y técnicas de interpretación para definir la información que se planteó en los objetivos del estudio.

Después, se presenta el análisis de los datos que se obtienen, se utilizan herramientas estadísticas y se aplican técnicas de interpretación adecuadas para responder a las preguntas de investigación que se plantearon.

El núcleo del estudio está conformado por el análisis e interpretación de los datos. En este capítulo, los datos recolectados se examinan minuciosamente para obtener información relevante para el proyecto investigativo. Para abarcar la información y determinar tendencias, patrones y relaciones importantes en el contexto de la investigación, se utilizan herramientas analíticas y métodos estadísticos que facilitan este proceso. Este análisis permite comprender de forma profunda y objetiva el entorno financiero en que se encuentran las mipymes y entidades financieras de la región Brunca. De esta manera, se tiene una base sólida para las recomendaciones y conclusiones del estudio.

Posteriormente, se redactan las conclusiones obtenidas del análisis e interpretación del estudio. En este apartado se especifican los descubrimientos más relevantes de la investigación. Además, se analizan los resultados con respecto al contexto de los productos financieros no tradicionales, asimismo, se confeccionan las recomendaciones del proyecto investigativo. En este

capítulo se da por finalizado el trabajo, con lo que se logra realizar una reflexión sobre los logros alcanzados y las oportunidades de mejora que se identificaron.

Capítulo I. Planteamiento del problema

Antecedentes del tema

Costa Rica inicia el proceso de independencia en 1821, donde la situación económica de la nación era inestable e ineficiente. Este periodo enmarca diferentes elementos y circunstancias, los cuales deterioraron de forma concisa dicho progreso. Con respecto a la intención del establecimiento de un sistema bancario como tal, era imposible de concebir. Al referirse a los instrumentos financieros, para la época del siglo XIX, destacan los créditos bancarios otorgados a la oligarquía cafetalera, con tasas de interés bastante elevadas.

A pesar de que la finalidad de dichos financiamientos era servir como medio para que los grandes productores de café expandieran sus terrenos y operaciones sobre los pequeños agricultores de la época, Azofeifa (2019) expone que desde 1821 hasta 1857 se evidencia una severa deficiencia en la oportunidad de brindar opciones para un óptimo fomento del desarrollo de la economía costarricense.

Según Azofeifa (2019), es hasta 1857 que, por medio de la unión de un grupo cafetalero, se abre la puerta al inicio de la banca financiera formal en el país, con capital de origen privado, mediante la inauguración del Banco Nacional Costarricense. Entre sus objetivos, se planteó ser la primera casa bancaria del país, la cual emite papel moneda en emisiones de 1, 2, 10 y 20 pesos, con sus series A y B. En 1896, entra en vigor una reforma monetaria que establece el colón como moneda nacional (Alcázar *et al.*, 2020).

La perspectiva ofrecida en este sector económico establece el origen de los fundamentos selectivos para los adecuados procedimientos del sistema financiero en el territorio nacional.

Como se mencionó, la creación de instrumentos o productos financieros se definió

principalmente sobre el crédito, los cuales en el momento fueron críticos en el desarrollo económico de la época y facilitaron una pronta diversificación en las operaciones crediticias, junto con la integración de mecanismos de inversión privada y la formulación de ideales en el campo financiero, tales como leyes, reglamentos u órganos de supervisión.

Para el periodo de 1870, se mantenía una línea crediticia basada en hipotecas o créditos propios para ampliar la cobertura agrícola, es decir, el café. El Centro de Información Jurídica en Línea (Cijul) (2010) estipula la aparición del Banco Anglo Costarricense, así como del Banco de la Unión, actualmente el Banco de Costa Rica para esta época. Sin embargo, la realidad del país se basó en la apertura y cierre de bancos, con lo cual, los más afectados eran quienes mantenían sus ahorros, o bien créditos dentro de instituciones privadas o mixtas.

Lo anterior sucedió con el Banco Anglo, la Correduría y Fideicomiso de Desarrollo S. A. (Cofidesa) e Ibesa, debido a la falta de buenas prácticas en los procedimientos de captación de recursos, colocación de capitales, o bien inexactitud de las garantías para respaldar de forma sólida los préstamos realizados, así como la emisión de billetes o monedas sin un tope establecido por parte de la entidad pública.

Los procesos de establecimiento, formalización, así como de garantías y diversificación de productos o instrumentos financieros dentro de las instituciones bancarias fueron muy diversos, ya que dependieron de la ideología de gobierno, o bien de la acción más eficiente del campo económico. Sin embargo, esto cambió a partir de 1914 con la implementación de un gobierno natural en la búsqueda de fortalecer el nacionalismo del sector bancario.

Murillo (1944) amplía de forma eficiente el contexto de la historia, donde José Alfredo Gonzales Flores, como presidente de la República, durante un periodo agitado por crisis sociales,

bajo el dominio de la ideología liberal trazó un ideal de minimizar la influencia de las manos estatales en su relación con los agentes económicos de la república. El primer intento de nacionalización bancaria se realizó bajo el mando del presidente Gonzales Flores, quien decidió crear el Banco Internacional de Costa Rica: “Este banco puede considerarse como el primer banco del Estado, enfocado prioritariamente a otorgar el crédito a los pequeños agricultores y el financiamiento cafetalero” (Archivo Nacional, 2020, p. 3).

Esta institución sufrió una modificación posterior en 1936, convirtiéndose en el Banco Nacional de Costa Rica, lo cual permitió de forma certera desarrollar significativamente los elementos precursores del bienestar financiero del país. Para mediados del siglo XX, la situación social, económica y política del país se sumergió en severas transformaciones. Según el Cijul (2010), en este periodo se contemplaron los parámetros empleados en la manera de manejar transacciones bancarias dentro de la nación, dejando de permitir que el sector privado se inmiscuya en el avance de las finanzas.

La concepción de la nacionalización bancaria se observa como un triunfo cuando los sistemas financieros se consolidan de forma exitosa; mientras tanto, el manejo de la banca por el Estado, así como la posterior apertura del sector, genera un impacto positivo sobre los flujos económicos del país. Durante casi 30 años, los productos financieros se establecieron sobre los límites certeros del campo. Sin embargo, respecto a la intervención del Estado en el sector financiero del país, según lo observado por Blanco *et al.* (2007), la cantidad de directrices que se implementan a lo largo de la década de los años 70 obligó de manera directa a la banca privada a someterse a diferentes reglas del Estado.

A causa de este nacionalismo, el sector perdió parte de su estabilidad y la diversificación de los procedimientos financieros que se daba. En 1995, se introdujo una nueva política

neoliberal, la cual contrastó de forma eficiente con las cualidades que se generan en la perspectiva del proceso de globalización. Además, se encargó de cambiar el modelo financiero del país, así como de incluir nuevos medios en el programa financiero.

La diversificación de productos financieros trajo consigo una serie de elementos totalmente distintos a los contraídos hasta el momento, hablando de ahorro, tarjetas de débito y crédito, todos dispuestos, tanto para las empresas como para el consumo personal. A la vez, la evolución tecnológica, como lo plantean Blanco *et al.* (2007), ha producido un sinnúmero de elementos colaborativos en el proceso.

La inserción de *leasing* o los fondos de inversión son algunos de los instrumentos financieros fuera de la línea tradicional de ahorro y crédito que han cooperado de manera efectiva en el progreso evolutivo e innovador de la banca. Por este motivo, se destaca cómo la diversificación de los procesos financieros ha fortalecido al sistema financiero nacional y se ofrecen las posibilidades de invertir para generar mejores rendimientos en el campo empresarial.

Tanto para las pequeñas como para las grandes empresas, el procedimiento para emplear los diferentes productos que ofrecen las instituciones financieras en el país tiende a ser difícil. Como sostienen Barrantes *et al.* (2016), muchas compañías consideran el financiamiento formal una alternativa costosa o poco viable. Además, el exceso de trámites dificulta el acceso a este.

Es decir, se desperdicia la ventaja estratégica que el sector financiero ofrece al sector empresarial, aunque el financiamiento sea una herramienta de apoyo en la planeación de un proyecto. En la práctica, obtener dichos fondos no es un proceso de fácil acceso para todos los empresarios por igual, debido a ciertos obstáculos, requisitos, procedimientos, tramitologías, o

bien a la existencia de circunstancias que influyen directamente en el freno del otorgamiento de créditos, lo cual ocasiona un estancamiento en los emprendimientos y proyectos empresariales.

Por lo tanto, es necesario analizar aquellos elementos a favor de la mejora en el acceso a oportunidades, lo que da un giro al financiamiento tradicional, enfocándose en instrumentos poco tradicionales para los empresarios, priorizando la función estratégica u operativa del producto que se ofrece a la empresa. Además, de la innovación en los métodos de generación y utilización del capital de la entidad con la firmeza de mejorar la calidad de la compañía en los diferentes ámbitos.

Al estudiar los productos financieros no tradicionales, estos se refieren a los instrumentos que el sector financiero ofrece a las empresas, tales como carta de crédito, factoreo, fondos de inversión, avales y fideicomisos. Sin embargo, surge la necesidad de conocer hasta qué punto los productos no tradicionales realmente son aprovechados por las compañías, en específico del sector agropecuario, así como su implementación, frecuencia de uso, beneficios y limitaciones presentes.

Según lo mencionado, entre los productos no tradicionales se encuentra el factoreo, un método financiero que se utiliza para cobrar facturas a clientes a través de la cesión de dichos documentos a un tercero que, de acuerdo con lo afirmado por la Cámara Costarricense de Factoreo (CCEF, 2021), ha sido beneficioso para el sector empresarial por su uso constante en el comercio. Por esta razón, se creó la Ley n.º 9691, *Ley Marco del Contrato de Factoreo*.

Los fondos de inversión, según Chacón (2015), tienen sus antecedentes en la década de los 80, momento en que se establecieron los puestos de bolsa, lo que fue la antesala de los fondos

de inversión. Sin embargo, fue hasta 1990 que se reafirmó esta herramienta con la creación de la ley reguladora del mercado de valores.

Por otra parte, Pérez *et al.* (2016) comentan que uno de los primeros antecedentes de una figura fiduciaria se encontró en el *macipatio familiae*, que se utilizaba en la antigua Roma como respuesta a una necesidad coyuntural en la transmisión de bienes. En Costa Rica, el 24 de abril de 1964, se creó la ley que establece los fideicomisos como un instrumento contractual, los cuales se utilizan por sus ventajas, como la inembargabilidad de los bienes.

Otro de los productos no tradicionales por emplear son los fondos avales. Díaz (2021) expone que este instrumento se puede definir como un respaldo que poseen las diferentes personas jurídicas y físicas en el momento de solicitar un crédito. En la actualidad, existen distintos fondos avales, como el fondo creado para las empresas afectadas por la COVID-19.

Justificación

El presente seminario surge como respuesta al interés de obtener información sobre los productos financieros no tradicionales a los que pueden acceder las empresas del parque empresarial de la región Brunca, según el sector económico. Este trabajo en específico asume el objetivo de analizar el grado de conocimiento y utilización de los productos financieros no tradicionales por parte de las compañías del sector agropecuario en el territorio Brunca.

Al tomar en cuenta el impacto económico generado por el parque empresarial existente en el país, el cual está conformado principalmente por las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), las cuales, según datos revelados por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC, 2021), representaron el 97.5 % del parque empresarial de Costa Rica en 2017, se convierten en objeto de estudio e investigación junto con las grandes compañías en algunas

temáticas específicas. Entre estas destacan el desarrollo de sus procesos productivos, las consecuencias e influencia socioeconómica que causan estas organizaciones, sus oportunidades, fortalezas, amenazas o debilidades en el mercado competitivo, sus esquemas de financiamiento e influencia en su crecimiento, debido a que su desarrollo impulsa la economía por medio del incremento de fuentes de empleo, mejora los niveles socioeconómicos y la oferta de bienes en el mercado.

Asimismo, el MEIC (2021) detalla que las empresas agropecuarias son principalmente mipymes, constituidas por el 84.9 % de microempresas, 10.8 % de pequeñas compañías y 4.3 % de medianas y grandes empresas, lo que demuestra también la importancia de otorgar herramientas e información de valor a este sector del país que permita su desarrollo en el mercado. Por este motivo, la realización de trabajos como el presente es de relevancia, con la finalidad de atender las necesidades de adaptación ante los cambios de ambientes productivos, tecnológicos o económicos, junto con la búsqueda de nuevas estrategias e información sobre productos financieros no tradicionales.

Los productos financieros tradicionales se observan con un esquema de acceso al crédito, cuentas de ahorro, o bien modelos habituales ofrecidos por el sistema financiero nacional, a los cuales las personas con insuficiente capacidad de pago no tienen un acceso sencillo. Esto también implica empresarios incipientes, con ideas novedosas, efectivas o hasta llamativas para el mercado, pero que tienden a frenarse por la falta de apoyo y resolución de oportunidades efectivas en el campo financiero, el cual se encarga de propiciar los rendimientos llamativos en futuros casos en los que las empresas requieran apalancar sus finanzas para continuar en el mercado.

Los productos financieros no tradicionales, como cartas de crédito, factoreo, fondos de inversión, avales, fideicomisos, *leasing*, seguros y *back to back*, son una de las herramientas que el sector financiero ofrece a las empresas. Sin embargo, surge la necesidad de conocer si estos productos no tradicionales realmente son aprovechados por las compañías, en específico del sector agropecuario, desde los beneficios, las limitaciones y la incidencia de la falta de información sobre el tema.

De acuerdo con lo anterior, la presente investigación se elabora para obtener datos acerca de la oferta de productos financieros no tradicionales que brindan los intermediarios financieros que operan en la región, así como la demanda y el grado de utilización de estos por las empresas del sector agropecuario. A la vez, se establecen líneas informativas sobre la forma en la que los productos financieros no tradicionales pueden contribuir en los esquemas de financiamiento o inversión de las empresas del sector.

De acuerdo con CentralAmericaData (2015), la rentabilidad del sector se ve afectada por múltiples factores ambientales, climáticos, políticos e incluso competitivos, lo cual se evidencia en 2015 con una contracción del sector. Según el artículo, otras causas de dicho deterioro son el aumento de los combustibles, el pago de salarios o cargas sociales de la inversión en mano de obra y el acceso a créditos. En relación con esto, se señaló que en 1997 el crédito para actividades agropecuarias representaba un 10.6 % del crédito total otorgado; en comparación, en mayo de 2015 figuraba en un 3.2 % del total, según los datos interpretados del Banco Central.

Es evidente que el sector agropecuario históricamente ha sido uno de los más relevantes en cuanto a la generación de empleos, en particular en las regiones rurales. Sin embargo, según la última Encuesta Continua de Empleo (ECE) del Instituto Nacional de Estadística y Censos

(INEC) (2022), para febrero de 2021, con respecto a su fuerza de trabajo ocupada, el agro presentó una reducción de aproximadamente un 9 % con respecto a diciembre de 2020.

Pese a estas disminuciones, la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (Sepsa) (2021) indica que el sector agropecuario se mantiene en segundo lugar como generador de empleo, con un 12.8 % de la población nacional ocupada para el año 2020. De las cuales, en su mayoría, son trabajadores asalariados y casi un 30 % de la población ocupada son colaboradores independientes.

Costa Rica es un país agroexportador neto, razón por la cual su balanza comercial agropecuaria presenta un superávit e incremento anual del 5.2 % en 2020 con respecto a 2019 (Sepsa, 2021). Por lo tanto, se aboga por un cambio de perspectiva e influencia por parte del sector financiero hacia el empresarial agropecuario, enfocándose en la promoción de los productos no tradicionales como herramientas de financiamiento e inversión empresarial.

Es decir, instrumentos que no son de uso frecuente por los empresarios, los cuales pueden reestructurarse en función de mejorar los aspectos de relevancia para el sector. Este trabajo busca contribuir en beneficio de la población local al profundizar en conocimientos teóricos y los resultados que se derivan de las técnicas e instrumentos de investigación aplicados que generan una visión integral sobre los productos financieros no tradicionales.

Descripción y planteamiento del problema

El aporte del sector agropecuario ha sido fundamental para el desarrollo económico del país. Sin embargo, actualmente es constante el manifiesto de abandono referente al sector por parte de los agentes institucionales o gubernamentales. Según Monge (2020), las protestas de los agricultores confirman dicha afectación. Además, indica que este es uno de los sectores más

vulnerables en el marco de los tratados de libre comercio. Debido a esto, surge el interés en conocer cómo se practica en la actualidad el financiamiento en las agroempresas del país, a pesar de ser una de las que dio origen al sector bancario nacional. Por este motivo, se plantea la interrogante:

¿Cuál es el grado de conocimiento y utilización de productos financieros no tradicionales por parte de las empresas del sector agropecuario de la región Brunca?

Interrogantes de la investigación

- ¿Cuál es la oferta de productos no tradicionales que ofrecen los intermediarios financieros que operan en la región Brunca?
- ¿Cuál es la demanda de productos financieros en la región Brunca por parte de las empresas del sector agropecuario?
- ¿Cuál es la oferta de productos financieros no tradicionales de la región Brunca por parte de los intermediarios financieros a las empresas agropecuarias de la zona?
- ¿Cuáles son los principales obstáculos o facilidades que han enfrentado las empresas agropecuarias de la región Brunca para acceder a los productos financieros no tradicionales?
- ¿De qué forma los productos financieros no tradicionales pueden contribuir a los esquemas de financiamiento o inversión de las empresas agropecuarias de la región Brunca?
- ¿Cuál es el grado de utilización de los productos financieros no tradicionales por parte de las empresas del ámbito agropecuario de la región Brunca?

Objetivos

Objetivo general

Analizar el conocimiento y el uso de productos financieros no tradicionales por parte de las empresas del sector agropecuario de la región Brunca.

Objetivos específicos

1. Describir la oferta de productos que ofrecen los intermediarios financieros a las empresas del sector agropecuario que operan en la región Brunca.
2. Determinar la demanda de productos financieros por parte de las empresas agropecuarias de la región Brunca.
3. Identificar los productos financieros no tradicionales (factoreo, avales, fideicomisos, cartas de crédito, *leasing*, fondos de inversión, seguros, pólizas de caución, *back to back*) que ofrecen los intermediarios financieros a las empresas de la región Brunca.
4. Determinar los principales obstáculos o facilidades que ha enfrentado el parque empresarial agropecuario de la región Brunca para acceder a los productos financieros no tradicionales.
5. Establecer de qué forma los productos financieros no tradicionales pueden contribuir a los esquemas de financiamiento o inversión de las empresas agropecuarias de la región Brunca.

Resumen modelo de análisis

Tabla 1

Resumen del modelo de análisis, objetivos específicos y variables de la investigación

Objetivos	Variables	Técnica	Fuente de información	Preguntas cuestionario
Describir la oferta de productos que ofrecen los intermediarios financieros a las empresas que operan en la región Brunca, según sector económico	Oferta productos	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 1: Pregunta n.º 1, 2
	Claridad de la información brindada	Cuestionario	Empresarios	Módulo 2: Pregunta n.º 3, 4
	Seguimiento y acompañamiento del cliente	Cuestionario	Empresarios	Módulo 3: Pregunta n.º 5, 6, 7
	Intermediarios financieros	Cuestionario	Empresarios	Módulo 4: Pregunta n.º 8, 9, 10, 11
Determinar la demanda de productos financieros por parte de las empresas de la región Brunca, según sector económico.	Demanda	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 5: Pregunta n.º 12, 13, 14
	Seguimiento y acompañamiento del intermediario financiero	Cuestionario	Empresarios	Módulo 10 Pregunta n.º 20
	Parque empresarial	Cuestionario	Empresarios	Módulo 10 Pregunta n.º 21, 22, 23, 24
Identificar los productos financieros no tradicionales que ofertan los	Acciones	Entrevista	Entidades financieras	
	Marketing financiero	Entrevista	Entidades financieras	

intermediarios financieros a las empresas de la región Brunca	Productos financieros no tradicionales	Entrevista	Entidades financieras	
Determinar los principales obstáculos o facilidades que ha enfrentado el parque empresarial de la región Brunca para acceder a los productos financieros no tradicionales	Políticas	Cuestionario	Entidades financieras	
	Obstáculos y facilidades	Cuestionario	Empresarios	Módulo 6: pregunta n.º 15, 16
	Comunicación	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 7: pregunta n.º 17
Establecer de qué forma los productos financieros no tradicionales pueden contribuir en los esquemas de financiamiento o inversión de las empresas de la región Brunca, según sector económico	Esquemas de inversión	Cuestionario	Empresarios	Módulo 8: pregunta n.º 18
	Esquema de financiamiento	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 9: pregunta n.º 19
	Impacto	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 10: pregunta I1, pregunta I2

Nota. Elaboración propia a partir de las referencias del comité evaluador del TFG (2022).

Alcances y limitaciones

En una investigación se deben tener en cuenta los alcances y limitaciones que posee el trabajo, esto permite determinar la dirección y los parámetros que se tienen durante el estudio.

Como lo menciona Carrero (2023): “El alcance y las limitaciones son elementos importantes en

cualquier tesis de grado, ya que ayudan a delimitar y definir claramente el tema de investigación y los objetivos que se buscan alcanzar” (s. p.).

Por lo tanto, se puede considerar que el alcance de una investigación es definir con exactitud las metas y los objetivos que se quieren abarcar en el trabajo y las limitaciones son las restricciones presentes, como los plazos, la disponibilidad y la veracidad de la información, entre otros aspectos que pueden delimitar el trabajo (Martins, 2022).

En el siguiente apartado se detallan cuáles son los alcances que se definieron y las limitaciones que se presentaron en la investigación sobre los productos financieros no tradicionales que se enfocan en las mipymes de la región Brunca.

Alcances

El presente estudio pretende establecer el grado de conocimiento e implementación de los productos financieros no tradicionales por parte de las sociedades u organizaciones que integran el parque empresarial del sector agropecuario de la región Brunca. En este caso, se abarcan desde las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) hasta las grandes corporaciones o compañías que se relacionan directamente con actividades del sector agropecuario dentro del territorio.

El objetivo principal de este proyecto es analizar el uso de productos financieros no tradicionales por parte de las empresas de la región. Lo anterior tiene el fin de obtener una visión clara del planteamiento que tienen las compañías sobre el financiamiento no tradicional y cómo estas herramientas pueden contribuir con su desarrollo empresarial. Se emplea una serie de cuestionarios y entrevistas para recabar suficiente información, de manera que evidencie el posicionamiento que tienen las empresas respecto a los productos financieros no tradicionales, lo

que a la vez permite identificar cuáles herramientas son capaces de contribuir al desarrollo de dichas compañías del sector agropecuario del territorio Brunca.

Limitaciones

Las principales limitaciones en el desarrollo del estudio se relacionan especialmente con las fuentes de información. En este caso, la falta de investigaciones previas sobre el problema por tratar y la insuficiente información de fechas, sitios o autores incidieron en la obtención de datos confiables y recientes para sustentar lo que se planteó en el trabajo. Asimismo, fue difícil obtener información mediante la encuesta a las personas dueñas o representantes de las mipymes agropecuarias y la entrevista a las seis entidades financieras de la zona.

La desactualización o falta de datos de contacto facilitados por las municipalidades de cada cantón de la región Brunca sobre las mipymes afectó obtener datos, lo cual demandó la búsqueda de algunos contactos por otros medios (redes sociales). En el caso de las entrevistas con entidades financieras, la aceptación de las solicitudes y el agendamiento de las reuniones entre los representantes de los grupos y los agentes de las entidades financieras también implicó realizar ajustes en los cronogramas de aplicación del instrumento.

El realizar la encuesta a los representantes de las mipymes fue un proceso que implicó bastante esfuerzo. Esto se debe a que parte de la población mostró temor al ser consultada, principalmente porque las preguntas del instrumento se relacionaban con temas financieros y, aunque no se consultaba información delicada, siempre se mantuvo cierto recelo a brindar los datos requeridos. Además, al ser un tema poco tratado, las personas no estaban familiarizadas con el mismo y, en ocasiones, se resistieron a responder.

Capítulo II. Marco teórico referencial

Marco referencial

El marco referencial, según lo expresado por Pérez (2017), es la fundamentación teórica basada en la revisión de documentos realizados por diferentes autores, los cuales se utilizan como apoyo para conceptualizar y explicar temas de interés que se relacionan con la investigación que se efectúa. Esto evita incurrir en ambigüedades, así como identificar los vacíos existentes vinculados con el problema por tratar, implicando, a la vez, el raciocinio por parte de las personas investigadoras para confirmar la teoría con sus conocimientos.

Dicho esto, la importancia de este apartado se basa en desarrollar el proyecto investigativo dentro de los parámetros de coherencia, pertinencia, criticidad u objetividad de la información que se utiliza para contextualizar el trabajo, formular ideas y describir elementos que forman parte del estudio, con base en fuentes de información, tanto primarias como secundarias.

Generalidades y aspectos demográficos de la región Brunca

La región Brunca, históricamente, según el Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (Mineplan) (2006), se denomina con este nombre gracias a los primeros habitantes que fueron indígenas del grupo Brunca, los cuales se asentaron inicialmente en el Valle de El General. Por diferentes hechos que se relacionan con la colonización, se movilaron a otros sitios del país.

Entre las primeras actividades que se desarrollaron en la zona se encuentra la pesca, la alfarería y la agricultura, lo que marcó el inicio de un modelo económico que años después se

mantendría con algunas variaciones. De acuerdo con Sauma (2015), para los años 70 se llamaba *Región Pacífico Sur* hasta que en 1979 decidieron, por decreto, denominarle *región Brunca*, manteniendo la misma conformación cantonal y distrital, que mostraría un único cambio en 2012, cuando se segregó del distrito de Sierpe a Bahía Drake, lo que convierte esta zona en el sexto distrito del cantón Osa.

En cuanto a la caracterización geográfica de la zona, de acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) (2021), esta zona se encuentra ubicada al sureste de Costa Rica, es montañosa y posee una gran cantidad de recursos hídricos y forestales que permiten el desarrollo de actividades agrícolas, hidrológicas, de acuicultura o turismo. Asimismo, cuenta con una extensión territorial de aproximadamente 9.528,44 km², con una zona marina protegida de 11.400 ha conformada por el Parque Nacional Marino Ballena, el Parque Nacional Corcovado, el Parque Nacional Piedras Blancas y la Reserva Biológica Isla del Caño. Además, presenta un clima tropical húmedo, seco y muy lluvioso, lo que hace que las temperaturas o condiciones varíen con frecuencia.

La región está integrada por seis cantones, entre los cuales se mencionan: Buenos Aires, Coto Brus, Corredores, Golfito y Osa, los cuales pertenecen a la provincia de Puntarenas. Por último, Pérez Zeledón, que forma parte de la provincia de San José, con una conformación de 41 distritos en total (MAG, 2021).

Figura 1

Composición de la región Brunca por cantones



Nota. Mapa extraído del desarrollo humano local (IDEL) aplicado a la región Brunca de Costa Rica, 2018, por Fonseca *et al.* (2020).

La población de la zona es de 329.528 habitantes, lo que equivale al 7.6 % de la población del país. Entre los cantones, según MAG (2021), Buenos Aires es el que posee el espacio territorial más grande, con un total de 9 distritos. No obstante, Pérez Zeledón es el cantón que tiene una cantidad superior de distritos, como puede observarse en la Tabla 2 con 135.429 habitantes, lo que representa el 41 % de la población total del territorio, con una densidad de población (habitantes por km²) de 37,0. Esto muestra un notorio crecimiento demográfico sostenido, de acuerdo con la última proyección nacional de los indicadores demográficos por años calendario 2011-2025 INEC (2011).

Tabla 2*Distribución de distritos por cantón de la región Brunca, 2021*

CANTONES	DISTRITOS
1. Golfito	Pavón, Puerto Jiménez, Guaycara y Golfito
2. Buenos Aires	Changuena, Potrero Grande, Pilas, Colinas, Boruca, Biolley, Volcán, Buenos Aires y Brunka
3. Osa	Sierpe, Bahía Drake, Piedras Blancas, Palmar y Bahía Ballena
4. Coto Brus	Limoncito, Pittier, Gutiérrez Brown, Sabalito, Agua Buena y San Vito
5. Corredores	Corredor, Canoas, Laurel y La Cuesta
6. Pérez Zeledón	Pejibaye, río Nuevo, Cajón, San Pedro, Páramo, Barú, La Amistad, Platanares, Rivas, General, San Isidro de El General y Daniel Flores
Total	Cuarenta y un distritos

Nota. Distribución de acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica (MAG, 2021).

Para 2013, los datos que brinda el INEC (2013) arrojan la permanencia de un número superior de habitantes mujeres que hombres, con una estructura de la población de la región Brunca que se encuentra principalmente entre 15 y 64 años, denotando la existencia poco notoria de personas longevas mayores de 65 años y una gran fuerza de trabajo por explotar en la zona.

Tabla 3*Población de la región Brunca registrada para el 2013*

Población total de la región	353 276
Densidad de población (habitantes por km ² ·)	37,0
Razón hombre-mujer de la población	103,5
Estructura de la población	Absoluto Porcentaje

0-14 años	94 124	26,6
15-64 años	236 582	67,0
65 y más años	22 570	6,4

Nota. Datos estadísticos según los indicadores demográficos regionales del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) (2013).

Como parte de la caracterización de la región Brunca, de acuerdo con Sauma (2015), le pertenece el segundo lugar de las regiones con la mayor cantidad de pobladores y territorios indígenas de Costa Rica, lo que constituye el 50 % del total. Es decir, de los 24 territorios indígenas del país, 12 se ubican en esta región, lo que implica una carga cultural e histórica original. Con relación a los niveles de pobreza del territorio Brunca, el INEC (2021) expone que es una de las más desfavorecidas del país. Según la Encuesta Nacional de Hogares realizada por la institución, se detalla que el nivel de pobreza es del 36 % del total de la población de la zona; de este, el 9.24 % pertenece a pobreza extrema.

Asimismo, Fonseca *et al.* (2018) afirman que existe una brecha económica entre cantones que genera desigualdad, atribuida esto a factores geográficos, de infraestructura, ubicación de las principales instituciones públicas, capacidades humanas y económicas de cada lugar.

Fundamentados en sus hallazgos, muestran que Pérez Zeledón es la zona que tiene un mayor nivel relativo de desarrollo humano, seguido por Osa y Corredores, destacando con el mejor desempeño económico debido a las exportaciones que realiza. Por otra parte, Coto Brus y Golfito son los más rezagados, con mayores dificultades para su desarrollo. Además, algunas actividades económicas predominantes son características de cada cantón, que se presentan en la Tabla 4.

Tabla 4
Principales actividades económicas de los cantones de la región Brunca

Cantón	Actividad productiva
Pérez Zeledón	Café
Coto Brus	Café
Osa	Palma aceitera
Golfito	Palma aceitera y actividades portuarias
Corredores	Palma aceitera
Buenos Aires	Piña

Nota. Datos obtenidos de Sauma (2019).

Cabe mencionar que las actividades indicadas son algunas de las más realizadas en cada cantón. No obstante, de acuerdo con Sauma (2015) y MAG (2021), también se realizan tareas ganaderas, pesqueras, turísticas, hídricas, de textiles y agroindustriales, como la plantación y el procesamiento de caña de azúcar, piña, papaya, árboles, palma aceitera, plátano, tubérculos, rambután, cacao, café, tabaco, arroz, maíz y frijoles. Además, se ofrece una gran cantidad de servicios.

Sectores productivos de la región Brunca

El progreso de las regiones se basa tanto en el desarrollo grupal de sus pobladores como en las estructuras económicas productivas de cada segmento que las compone. Por ende, para medir este desarrollo, se divide en los llamados sectores económicos. Según Atucha *et al.* (2018), los sectores económicos son la agrupación y clasificación de las actividades productivas que se desarrollan en una zona particular por medio de las características específicas de cada actividad, con el propósito de facilitar el análisis, la medición y la valoración de todas las temáticas

vinculadas a estas, como el crecimiento, el desarrollo, los índices de pobreza, las tareas económicas, la producción y la empleabilidad.

Según la Atucha *et al.* (2018), los sectores económicos se dividen en primario, secundario y terciario. El sector primario abarca las actividades que se relacionan directamente con la explotación de los recursos naturales, sin un proceso complejo de transformación de materia prima a producto acabado. Es decir, el producto generalmente se considera acabado tal como se extrae de la naturaleza o implica un procedimiento de transformación simple. Estas tareas se relacionan con la agricultura, la pesca, la caza o la silvicultura.

El sector secundario contempla las actividades que implican una serie de procesos de transformación de las materias primas y productos que se obtienen del sector primario e incluso algunos del mismo sector secundario. Dicha producción se relaciona directamente con la manufactura y la industria, por ejemplo, la agroindustria, la producción textil, los alimentos procesados y los plásticos.

Por último, el sector terciario, conocido también como el sector servicios, comprende las actividades de producción de bienes intangibles. Estas tareas pueden o no integrar los productos producidos en los sectores primario y secundario y funcionan como soporte a las actividades integradas en estos. El sector terciario abarca tareas que se relacionan con el comercio, el transporte, la salud, la educación y el sector financiero.

En los últimos 30 años, de acuerdo con Hernández *et al.* (2016), Costa Rica ha diversificado su economía por medio de la incorporación de actividades como el turismo y la manufactura especializada, junto con la evolución de la tradicional industria agrícola. Estas son

las principales tareas productivas de la economía del país, además de aquellas que se relacionan con el turismo, los servicios, la agricultura, la silvicultura y la pesca.

Según este aspecto, las actividades del sector agropecuario costarricense están integradas en el sector primario y parte del secundario de la economía. De acuerdo con lo referido en el Reglamento a los Capítulos I y III de los Títulos del I al IV de la Ley Fodea N.º 19420 (1987), el sector agropecuario costarricense contempla todas las tareas productivas del sector agroalimentario, llámese agrícolas, pecuarias, apícolas, acuícolas, recolección, pesca, caza marítima y servicios industriales complementarios a las anteriores, tanto de personas físicas como jurídicas.

De acuerdo con lo escrito en el informe presentado por la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (Sepsa) (2021), el sector agropecuario costarricense se estableció el 29 de abril de 1987 mediante el Título II de la Ley n.º 7064, Ley de Fomento a la Producción Agropecuaria y Orgánica del MAG (Fodea), junto con el Consejo Nacional Sectorial Agropecuario (CAN), liderado por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG).

En este reglamento se indica que el sector agropecuario se encuentra integrado por diferentes organizaciones e instituciones que se encargan de velar por su promoción, fomento y buenas prácticas, tales como:

- El Ministerio de Agricultura y Ganadería.
- El Consejo Nacional de Producción.
- El Instituto de Desarrollo Agrario.
- El Servicio Nacional de Riego y Avenamiento.

- El Programa de Seguro Agrícola del Instituto Nacional de Seguros y el Fondo Nacional de Contingencias Agrícolas.
- Los programas de fomento, crédito agropecuario y los de crédito rural a pequeños productores agropecuarios, del sistema bancario nacional, del Instituto de Fomento Cooperativo y del Banco Cooperativo Bancoop.
- Los programas de capacitación agropecuaria del Instituto Nacional de Aprendizaje y de los centros educativos técnicos.
- Los programas agronómicos del Instituto del Café, de la Junta de Defensa del Tabaco, de la Liga Agrícola e Industrial de la Caña de Azúcar, de la Oficina del Arroz, de la Asociación Bananera Nacional y de demás instituciones similares que existen y se establecen en el futuro.
- El Programa Integral de Mercadeo Agropecuario y el Centro Nacional de Abastecimiento y Distribución de Alimentos PIMA-Cenada.
- Cualquier otro organismo público o actividad propia del sector, de conformidad con el art. 30 de la Ley de Fomento a la Producción Agropecuaria.

De acuerdo con el Sepsa (2021), el ministro de Agricultura y Ganadería es la máxima autoridad en el sector agro, del cual se desprenden diferentes autoridades e instituciones que integran el sector, como se muestra a continuación en el siguiente organigrama:

Figura 2

Estructura organizacional de coordinación nacional, regional, sectorial y local del sector agropecuario costarricense



Nota. Tomado del informe de gestión del sector agropecuario, pesquero y rural mayo de 2020-abril de 2021, según la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria Sepsa (2021).

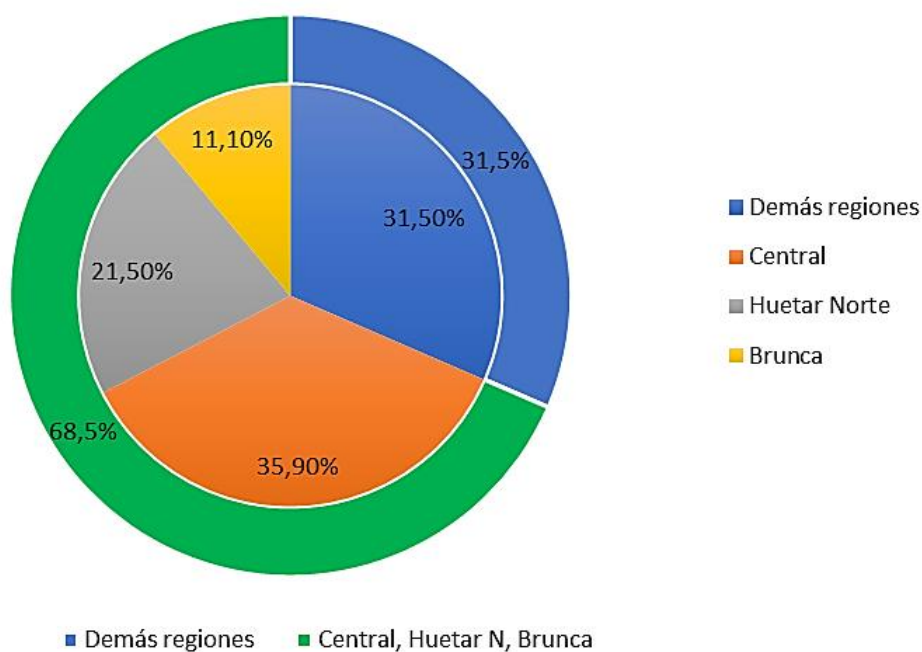
Según el informe presentado por Sepsa (2021), la actividad agropecuaria para el 2020 generó ₡1.653.003,00 000 000. Esto se expresa mediante el valor agregado agropecuario, que es el valor de la industria, agricultura, silvicultura y pesca reportado por el Banco Central de Costa Rica (BCCR). En cuanto a su mercado laboral, según la Encuesta Continua de Empleo (ECE) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) para el 2020 se presentó una disminución del 3.1 % en comparación con los términos absolutos del año 2019. Esto de acuerdo con Sepsa (2021), puede ser consecuencia del impacto de la pandemia por la COVID-19. Sin embargo, a pesar de dicho decremento, el sector ocupa el segundo lugar como generador de empleos en el ámbito nacional.

En cuanto a la concentración y distribución del sector agro por región, según Sepsa (2021), tal como se presenta en la Figura 3, se indica que la mayor concentración se encuentra en

la región central, seguida por el territorio Huetar y la región Brunca, en las cuales se agrupa cerca del 68 % de los ocupados y actividades de dicho sector.

Figura 3

Concentración del sector agropecuario por región geográfica según Sepsa (2021)



Nota. Tomado del informe de gestión del sector agropecuario, pesquero y rural mayo de 2020-abril de 2021, según la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria Sepsa (2021).

Según el Comité Sectorial Regional Agropecuario (2015), parte de las actividades agrícolas y pecuarias que se ejecutan en la zona no corresponden de forma adecuada a la capacidad de uso de los suelos de la zona. Esto implica una producción agrícola no óptima y a una progresiva degradación de las tierras.

La capacidad de uso de las tierras radica en el grado de intensidad de uso que puede darse para la producción sostenida y prolongada en el tiempo de cultivos, con base en la calificación de las limitaciones de dichas tierras para la producción. Mediante la clasificación agrológica

establecida en la metodología para la determinación de la habilidad de uso de las tierras de Costa Rica (MAG, 1995), se clasifica dicha capacidad en ocho clases.

Las primeras clases I, II y III corresponden a tierras con aptitudes para cualquier tipo de actividad agrícola; las tierras de clase IV, V y VI se restringen a cultivos permanentes y semipermanentes. La categoría VII de tierras es para las actividades que se relacionan directamente con el manejo de bosque natural y la restauración de bosques. Por último, la clase VIII se refiere a los terrenos que no permiten desarrollar ninguna actividad agropecuaria, ya que deben corresponder a la protección de manera exclusiva.

La región Brunca cuenta con tierras de clase II a VIII, de las cuales clases II y III se concentran en las llanuras fluviales de los ríos General y Grande de Térraba, con una distribución dispersa entre el Valle del General, San Isidro del General, Buenos Aires y Volcán. De acuerdo con la Tabla 5, la clase IV es la de mayor extensión en el territorio, ocupando la depresión tectónica del general, desde San Isidro del General hasta El Brujo, en Coto Brus, San Vito, Neily y Paso Canoas.

La clase V se encuentra en Sierpe, la clase VI en el pie de la cordillera de Talamanca, Rivas, Potrero Grande, Golfito, Fila Golfito, Trocha, Punta Burica y Punta Banco; esta es la segunda más importante en extensión. Las tierras de clase VII se concentran en las faldas de la cordillera de Talamanca, División y río Blanco, Fila Cruces y Fila Costeña en el sector de Boruca. Las tierras de clase VIII se concentran en el extremo suroeste de la península de Osa, en Puerto Jiménez y Playa Zancudo en Punta Burica.

Tabla 5

Distribución de la capacidad de uso de tierra en la región Brunca según el Comité Sectorial Regional Agropecuario (2015)

Capacidad de uso	Área KM	Porcentaje
II	810.44	8,50
III	362.65	3,80
IV	1530.25	16,03
IVe1	313.91	3,30
IVs123e1	11.25	0,12
IVs2e1	408.00	4,27
V	113.75	1,20
VI	1410.22	14,78
VII	431.25	4,52
VIIs1e12	119.57	1,25
VIIs13e12	730.14	7,65
VIII	283.50	2,97
Áreas Silvestres	3030.62	31,64
TOTAL	9545.55	100,00

Nota. Obtenido del mapa de capacidad de uso de la tierra, Ministerio de Agricultura y Ganadería, Sepsa (1991).

Esta región tiene un sector agropecuario muy diversificado; esta característica se debe a que la mayoría de las zonas posee recursos naturales fundamentales. La Dirección de Desarrollo Brunca (2018) señala que la región tiene un enorme potencial hídrico, producto del sistema orográfico que favorece la precipitación y la existencia de áreas de recarga acuífera. Además, de

cinco cuencas hidrográficas principales, constituyéndose en un gran potencial para el impulso de diversas actividades productivas.

Según el Comité Sectorial Regional Agropecuario (2015), en la región Brunca se presentan actividades productivas que se relacionan con los tres sectores económicos: el sector secundario, en mayor parte por la agroindustria, con el procesamiento de diferentes productos tales como el café, la caña de azúcar, la piña, el arroz, la exploración forestal, la palma aceitera, el maíz y el frijol. En cuanto al sector primario, destacan tareas agrícolas de cultivo de productos tales como el café, el maíz, el frijol, las raíces, los tubérculos, el rambután, la mora, la piña, el plátano, las hortalizas, el arroz, la palma aceitera y la caña de azúcar, así como la práctica de acuicultura, la pesca y la ganadería.

Sin embargo, cabe destacar que las actividades que se relacionan con el sector agropecuario están establecidas por zona, de acuerdo con la Dirección de desarrollo Brunca (2018). La ganadería se encuentra distribuida en todo el territorio y la producción de café se ubica mayoritariamente en los cantones de Pérez Zeledón, Coto Brus y parte de Buenos Aires.

La palma aceitera se concentra en los cantones de Osa, Golfito y Corredores, con una expansión en los últimos 3 años del cultivo desde Buenos Aires a Pérez Zeledón. Por otra parte, la producción de piña y caña se ubica mayoritariamente en los cantones de Buenos Aires y Pérez Zeledón. En cuanto a otros granos, se destaca la producción de arroz en los cantones de Osa, Golfito y Corredores. Además, de cultivos comerciales de maíz y frijol en los cantones de Pérez Zeledón y Buenos Aires.

Sector agropecuario de la región Brunca

El sector agropecuario en la región Brunca, desde el siglo pasado, según MAG (2021), ha marcado su influencia en la economía costarricense. Esto ocurrió mucho antes de reconocerse, puesto que entre las primeras actividades históricamente que se desarrollaron en la zona, se encuentra la pesca y la agricultura, las cuales propiciaron en ese entonces el inicio de un modelo económico de un sector que, años después se mantendría con algunas variaciones.

Lastimosamente, el MAG (2021) señaló el decrecimiento de las actividades agropecuarias, las cuales se vieron afectadas por las crisis del café, debido a la reducción en la producción por plagas o factores climáticos, el estancamiento de la palma aceitera por la falta de innovación tecnológica, la reducida producción de maíz en virtud de su bajo precio en el mercado y la disminución del precio del ganado en pie en el momento de su venta, aunque el valor de la carne en el comercio va incrementando. Por otra parte, las afectaciones en ganadería han sido tan relevantes que las Cámaras de Ganaderos Unidos del Sur, en Pérez Zeledón y Buenos Aires, han buscado nuevas estrategias para reactivar la actividad mediante el ofrecimiento de créditos o subsidios a los productores.

Sin embargo, no todo es negativo, también existen productos que han mostrado un incremento en su participación en el mercado, por los que se realizan esfuerzos para contribuir a mejorar las opciones u oportunidades comerciales. Algunos de los cultivos crecientes son los frijoles, el rambután, el cacao y el acuicultivo de truchas o tilapias.

La demanda de productos de acuicultivos por parte de la población ha incrementado desde el último quinquenio de manera exponencial, tanto así que en el año 2022, para cubrir la demanda local se debía producir cinco veces su capacidad real para el periodo, razón por la cual

incursionar en este negocio es una gran oportunidad comercial en la región, principalmente en zonas con condiciones climatológicas y de temperatura óptimas para su desarrollo.

Por otra parte, los hallazgos obtenidos por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) Costa Rica (2013) en el segundo informe del modelo de estrategia de negocios región Brunca evidencian que el sector agropecuario es uno de los principales, que en su constitución está mayoritariamente compuesto por mipymes (77.6 % por micro y 14.3 % por pequeñas del total). Asimismo, existe una peculiaridad en el sector, ya que en el caso de los negocios agrícolas, el 24.5 % de ellos está afiliado a una cooperativa, donde, según su clasificación, las microempresas y las grandes empresas en su mayoría no están afiliadas, contrario a las pequeñas y medianas compañías. Es decir, estas últimas son las que buscan más opciones para afiliarse o asociarse con otros en esta modalidad.

En cuanto a la empleabilidad del sector en términos generales, el país para el primer trimestre de 2021 tenía cifras de 256.265 personas empleadas y para 2020 de 268.630; al comparar ambos años, la diferencia es de 12.365 personas. Es decir, hay menos personas empleadas en 2021 que en el mismo periodo de 2020, porcentualmente traducido en un decremento del 4.6 %. La región Central para septiembre de 2021 presentó la mayor población ocupada. Esta es del 29.9 %, mientras que el territorio Brunca se ubicó en el tercer lugar con tan solo el 10.3 % (InfoAgro, 2021).

La información revelada por diferentes organizaciones pone en evidencia los problemas que enfrenta el sector agropecuario de la región Brunca, su decadencia en las actividades productivas y el decrecimiento de la empleabilidad. Esto genera interrogantes que permiten la búsqueda de estrategias para incrementar el potencial de las empresas del territorio.

Parque empresarial del sector agropecuario en la región Brunca

Se puede afirmar que el parque empresarial de Costa Rica está compuesto por una variedad de empresas que se dedican a distintas actividades, que se clasifican por sectores económicos, los cuales a través del tiempo han crecido. Sin embargo, dicho avance no ha sido lineal, es decir, hay sectores que comprenden la mayor parte del parque empresarial.

Como lo argumentan Jiménez *et al.* (2021), en el informe sobre la estructura productiva regional de Costa Rica, la mayor parte de las compañías del país se dedica al sector servicios, donde destaca que el 25 % concentra la mayor parte de las empresas tipo comercio, seguido de hoteles y restaurantes con un 13 % del sector terciario. Para el sector primario destaca el subsector agropecuario, el cual representa un 12 % de las empresas del país. En el periodo de estudio 2005-2017, se observa que se redujo la participación de las empresas del sector agro e industria manufacturera, mientras que aumentó el porcentaje de compañías de servicios, lo cual coincide con los resultados del cambio de año base de cuentas nacionales del Banco Central.

Dicha información muestra, en forma general, la composición del parque empresarial del país. Propiamente la región socioeconómica del sur de Costa Rica, es decir, el territorio Brunca, presenta una variedad de empresas que se dedican a actividades como la construcción, el turismo, la manufactura, la agricultura, entre otros servicios y dichas compañías se caracterizan por ser mipymes en su mayoría.

Como lo menciona la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) Costa Rica (2012), en un informe presentado en 2012, en la región Brunca existían 2.366 entidades productivas, de las cuales más del 95 % representaban a micro, pequeñas y medianas empresas,

el 0.4 % a grandes compañías y tan solo 377 de ellas correspondían al sector agropecuario. El restante se dividía entre manufactura, construcción, turismo u otros servicios.

De acuerdo con los resultados generales del censo agropecuario realizado en junio de 2014, el 91.2 % de las tierras dedicadas a las actividades agropecuarias son propias. De este porcentaje, un 20.3 % pertenece a la provincia de San José y Pérez Zeledón es el segundo cantón con mayor cantidad de propiedades dedicadas al agro, con un total de 8,059 fincas, según el estudio (INEC, 2015).

En cuanto al sector agropecuario en la región Brunca, según el MAG (2018), está compuesto por actividades tales como la ganadería bovina, el café, la palma aceitera, la caña, el arroz, el maíz y el frijol. Estas son las tareas productivas más explotadas en el sector agropecuario.

Sistema financiero presente en la región Brunca

Constantemente, en la estructura empresarial del país, se crean nuevos proyectos, emprendimientos y negocios, los cuales requieren, en muchos casos, financiamiento para su marcha. Es en este punto en el que el sistema financiero se involucra, por medio de la intermediación financiera, la cual permite la posibilidad de entrelazar a los agentes superavitarios de capital con los agentes deficitarios de este.

Según Hernández *et al.* (2015), en Costa Rica, el sistema financiero está compuesto por una estructura jerárquica en la que las diferentes superintendencias se encargan de supervisar o ejecutar tales funciones financieras. Lo anterior tiene el fin de asegurar transparencia en las funciones y eficiencia en la economía del país.

En la región Brunca se encuentra una variedad de entidades financieras, tales como bancos privados o públicos, mutuales, cooperativas de ahorro y crédito, debido a la demanda existente de los productos financieros en el territorio.

Entre los bancos más representativos en dicha zona, está el Banco de Costa Rica, el cual tiene sucursales en San Isidro del General, Uvita, Palmar Norte, Buenos Aires y Puerto Jiménez. Este banco se fundó el 20 de abril de 1877 con el nombre de Banco la Unión; en 1890 se le denominó con el nombre actual. Entre las características que se le atribuyen está el hecho de convertirse en el único emisor de dinero y el primer administrador de renta pública a los 7 años de su fundación (Banco de Costa Rica [BCR], 2021).

El Banco Nacional es otra entidad financiera que se encuentra en San Isidro de El General, Uvita, Palmar Norte, Buenos Aires y Puerto Jiménez. Fue creada con el Decreto Ejecutivo n.º 16 del 9 de octubre de 1914, durante el gobierno de Alfredo González, el entonces presidente de la República y el fundador del BNCR. En sus inicios, se llamó Banco Internacional de Costa Rica y fue el primer banco estatal en el país, según lo que se menciona en la página Alianza Empresarial para el Desarrollo (AED) (2021).

Según lo expresado por Marois (2017), el Banco Popular se fundó en 1969 por el gobierno costarricense para fomentar el desarrollo económico. Este surgió de una tradición de solidaridad, con la misión de servir al bienestar social y sostenible de toda la población costarricense. Cuenta con sucursales en Ciudad Neily, San Vito, Palmar Norte, Buenos Aires y San Isidro.

La región Brunca, además, posee una variedad de cooperativas, entre las cuales se identifica Coopealianza R. L., la cual nace el 22 de agosto de 1971. Su creación se da como

consecuencia de fusionar dos cooperativas, Coopehosani y Coopezal. Esta entidad se caracteriza por el crecimiento que ha tenido durante estos últimos 50 años, logrando posicionarse en 34 cantones y 7 provincias (Coopealianza, 2021).

Otra de las cooperativas que posee sucursales en la región Brunca, específicamente en Ciudad Neily, Buenos Aires y San Isidro, es Coope Ande, la cual en el año 1965, varios integrantes de la Filial de la Asociación Nacional de Educadores Decidieron poner en marcha la idea de la cooperativa. Esta cooperativa se caracteriza por brindar servicios y facilidades al sector público y privado del país (Coope Ande, 2021).

Además, Coopemep, Coopenae, Coopeservidores y Credecoop son otras cooperativas financieras no menos importantes que se encuentran en la zona. Todas ellas nacieron al principio a partir de una idea de los diferentes gremios de la región Brunca y, actualmente, ofrecen una gran variedad de servicios y productos financieros.

En cuanto a las entidades financieras que se encuentran específicamente en San Isidro de El General, se enlista el Banco Promerica, el cual inició sus operaciones en 1992 como una sociedad financiera. En el año 1996 obtuvo los permisos necesarios de funcionamiento y empezó sus labores con la visión de construir uno de los mejores bancos privados del país y el compromiso de ser un promotor de su desarrollo (Banco Promerica, 2017). Grupo Mutual, Scotiabank, BAC Credomatic y Banco Davivienda son otras de las instituciones financieras que ofrecen sus servicios en el cantón. En la región Brunca se observa una variedad de entidades financieras disponibles, en las cuales, tanto personas físicas como jurídicas pueden optar por los servicios más convenientes de las diferentes instituciones.

Marco teórico

En este apartado se sustenta la base teórica de la investigación, la cual se fundamenta en la literatura existente relacionada con el estudio. El proceso implica una inmersión en el conocimiento existente vinculado a la temática o problema abordado (Hernández *et al.*, 2014). De esta manera, se desarrolla una perspectiva teórica que involucra exponer y analizar las teorías, conceptos, observaciones previas y literatura, junto con los antecedentes necesarios.

Por lo tanto, es el apartado que concentra toda la información prevista para el desarrollo del enfoque teórico de la investigación, visto desde la perspectiva lógica, teórica, conceptual y analítica.

Surgimiento del sistema financiero

Identificar con exactitud el punto de origen del sistema financiero implica un profundo estudio de la historia, la organización, el sistema, el funcionamiento y la composición en el ámbito global, a través del tiempo. Guzmán (2011), escritor en la revista *El Economista*, indicó que su surgimiento se remonta a 2294-2187 a. C. en Babilonia, debido a ciertos precedentes de operaciones en depósitos y créditos registradas en las tablillas de barro contenidas en el interior de los templos.

Antes de la colonización de América, las sociedades nativas del territorio basaban sus operaciones bancarias en el trueque de productos. Según Chacón (2020), el cacao fue el artículo que cumplió una función similar a la moneda. Durante el proceso de conquista español, tanto las estructuras como las prácticas de las sociedades nativas se reorganizaron. De acuerdo con Chacón (2020) para la segunda mitad del siglo XVI en Costa Rica ya se había consolidado parte del sistema monetario español, lo que dio acceso público a la que es una de las primeras monedas

metálicas que se utilizan en el territorio costarricense, con el objetivo de cobrar tributos a los nativos en los asentamientos españoles.

Las operaciones monetarias se manejaron por la mano española y algunos grupos particulares, hasta la época de independencia de la naciente república, donde años después la oligarquía cafetalera buscó el establecimiento de un sistema que impulsara el desarrollo de dicha actividad en el país, lo que da apertura en ese momento a otro sector económico, el sector bancario. Según Azofeifa (2019), en 1857 se estableció el Banco Nacional Costarricense; en el mismo periodo inició la creación de diferentes bancos, tanto estatales como del sector privado.

Con varios cambios en el ámbito macro y microeconómico, para 1945 se buscó la creación del Banco Central como la mayor autoridad del sistema bancario, con el objetivo de que este fuera quien dictara las políticas monetarias. Su promulgación se dio en 1950 mediante la Ley n.º 1130, como el órgano independiente, rector de las políticas económicas y monetarias en el ámbito nacional.

Funcionamiento del sistema financiero

En la actualidad, se define al sistema financiero, según Dueñas (2008), como el conjunto de instituciones autorizadas que se encargan de captar, administrar e invertir el dinero de personas físicas o jurídicas de forma indirecta, a través del ejercicio de la intermediación, además de aquellas organizaciones que prestan servicios u operaciones financieras. De esta manera, facilita la circulación del dinero entre los agentes superavitarios (poseedores de capital ocioso) y los sujetos deficitarios (carentes de recursos de inversión), lo que implica el movimiento del dinero, los capitales y el desarrollo económico en general. Esto al intervenir de manera directa

con el resguardo del capital monetario de las empresas y ser una de las principales herramientas de financiamiento de los emprendedores o nuevos empresarios.

De acuerdo con Loría (2013), el sistema financiero se compone principalmente de dos sectores: el mercado monetario y el mercado de capitales:

- Mercado monetario: se conoce como el *mercado del dinero*, se caracteriza por ofrecer a las entidades valores a bajo costo y, según Dodd (2012), es un segmento del sistema financiero poco complejo y de baja volatilidad. Dueñas (2008) menciona que este mercado se emplea para operaciones de corto plazo, es decir, vencimientos que comúnmente van de un día a 1 año como plazo máximo.
- Mercado de capitales: según Salamanca (2019), el mercado de capitales es un componente del sistema financiero que abarca los canales de crédito intermediado mediante mecanismos alternativos de financiamiento con niveles de riesgo y retorno efectivamente ajustados a la operación.

Principalmente, las operaciones del sistema financiero se dan mediante la rotación de los valores, lo que genera sus ganancias por medio de un margen de utilidad. Se obtienen fondos al captarlos de quienes son poseedores de capitales, pagando una tasa de interés pasiva y se colocan en el mercado, mediante créditos o instrumentos financieros, a los sujetos que requieren capital de inversión, cobrando a estos últimos una tasa de interés activa. De los rendimientos activos cobrados y pasivos pagados, se desprende una diferencia monetaria conocida como tasa de intermediación financiera, la cual es el porcentaje que ganan las entidades financieras al realizar esta operación.

Debido a su manera de operar, este sistema se compone de distintas organizaciones, las cuales son de vital importancia para velar por las buenas prácticas dentro de este. Como ejemplo, se expone la estructura del sistema financiero de Costa Rica. Según el art. 1 de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional (1953), el sistema está conformado por el Banco Central, los bancos del Estado y los bancos comerciales privados. El sistema tiene como ente superior al Banco Central de Costa Rica (BCCR), el cual tiene la tarea principal de controlar la inflación, promover las normas, reglamentos y buenas prácticas financieras en el país, entre otras tareas (BCCR, 2023).

Junto con el BCCR se encuentra el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (Conassif), creado por medio del art. 169 de la Ley n.º 7732, con el objetivo de ser un órgano colegiado que brinde uniformidad, integración y supervisión de las actividades del sistema financiero costarricense. Mediante la misma ley se define la función directiva del Consejo sobre las Superintendencias Generales de Entidades Financieras (Sugef), de valores (Sugeval) y de pensiones (Supen) (Conassif, 2023).

Es decir, a manera de organigrama, del Conassif se desglosan las superintendencias; en este caso, la Sugef se creó inicialmente como un Departamento de Auditoría. En la actualidad, este organismo cumple con el objetivo de velar por la estabilidad, la solidez y el eficiente funcionamiento del sistema financiero nacional. Además, de ser el encargado de establecer las directrices y normativas aplicables para la actividad financiera nacional. Entre las organizaciones en el sistema financiero costarricense se encuentran:

- El Banco Central de Costa Rica (BCCR).
- El Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (Conassif).

- Superintendencias:
 - Superintendencia de Pensiones (Supen).
 - Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef).
 - Superintendencia General de Seguros (Sugese).
 - Superintendencia General de Valores (Sugeval).

- Bancos nacionales:
 - Banco de Costa Rica.
 - Banco Nacional de Costa Rica.
 - Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

- Entidades financieras y económicas:
 - Asociación Bancaria Costarricense.
 - Banco Bladex.
 - Bolsa Nacional de Valores.
 - Cámara de bancos e instituciones financieras de Costa Rica.

Entidad bancaria y financiera

Según la información recabada sobre el sistema financiero, cabe destacar que el término *entidad financiera* no es sinónimo de *organización bancaria*, puesto que ambos términos, aunque en la práctica se asemejan o generalizan, se refieren a dos tipos de instituciones diferentes.

Las entidades bancarias son instituciones de gran tamaño que poseen la fuerza para cubrir un rango muy amplio a través de sucursales y cuentan con un fuerte capital para financiar diferentes tipos de transacciones. Según el Instituto Certus (2019), en el caso de la captación de fondos, las entidades bancarias llegan a pagar un 2 % anual como tasa pasiva.

Por otra parte, las entidades financieras tienen un alcance menor, posicionándose generalmente en una región en particular. Las entidades financieras no pueden ofrecer cuentas corrientes ni préstamos en este tipo de cuentas. Estas entidades deben pagar un mayor interés pasivo por los depósitos de los ahorrantes que las entidades bancarias, alcanzando incluso un 10 % anual, de acuerdo con el Instituto Certus (2019). Sin embargo, al otorgar un préstamo, las financieras cobran un interés activo mucho más alto que la línea bancaria, ya que las entidades financieras asumen un riesgo más alto al colocar el capital. Según el Instituto, las financieras son muy buscadas por personas que muchas veces no cumplen con todos los requisitos para adquirir un préstamo bancario.

Por ende, tanto desde la línea bancaria como desde la no bancaria, se encuentra la presencia de intermediarios financieros, los cuales se definen según Blanco *et al.* (2015) como todas aquellas instituciones cuya finalidad radica en facilitar el contacto entre los sujetos ahorradores de capital y los inversores. Dichos intermediarios, de acuerdo con los autores pueden dividirse en dos grupos: mediadores e intermediarios.

Los mediadores se caracterizan por limitarse a facilitar el contacto entre los individuos, sin ejecutar ninguna tarea de transformación de los activos financieros. Dentro de este tipo de intermediario se encuentran los corredores (bróker), quienes, a cambio de una comisión facilitan el contacto entre las partes sin asumir ninguna clase de riesgo en las operaciones realizadas y los comerciantes (*dealer*), quienes realizan una compraventa de los activos financieros sin

transformarlos, asumiendo el riesgo de cambio de precios en la colocación de los títulos comprados.

Por otra parte, según Blanco *et al.* (2015), los intermediarios financieros (directos, no mediadores) se destacan por la transformación de los títulos o activos financieros en el mercado, adquiriendo dicho activo de interés en el mercado primario y captando los fondos requeridos para tal título desde el mercado secundario por medio de otros títulos que fueron colocados en los ahorradores e inversionistas.

Productos financieros tradicionales

Según Méndez (2019), los productos financieros son instrumentos que una persona física o jurídica puede adquirir, con el fin de ayudarlo a ahorrar o invertir. Lo tradicional, la Real Academia Española (RAE, 2021) lo define como aquello que sigue las ideas, normas o costumbres del pasado. Al tener en cuenta estos dos conceptos, se entienden como productos financieros tradicionales aquellos productos financieros que la mayoría de las personas o empresas han estado utilizando habitualmente con el paso de los años.

Existen distintos tipos de productos financieros, sin embargo, en esta investigación solo se consideran aquellos instrumentos de mayor uso que se relacionan directamente con el ahorro y los créditos. Según Barandiarán (2021), los activos financieros de ahorro son aquellos empleados por las empresas con cierto excedente de capital que deciden generar una pequeña rentabilidad por su capital ocioso, dejando su dinero en los entes financieros o bancarios. Por el contrario, los productos financieros de crédito se destinan a compañías que necesitan realizar una compra o inversión, pero no tienen liquidez suficiente en el momento de llevar a cabo el pago.

Productos financieros de ahorro

Este tipo de producto financiero, de acuerdo con Barandiarán (2021), tiene la particularidad de poseer un riesgo muy bajo. Del mismo modo, la tasa de interés de recuperación del ahorro también es mínima. Sin embargo, a pesar de ganar dinero de una forma segura, se debe tomar en cuenta la inflación, ya que en un periodo largo de tiempo puede que se pierda poder adquisitivo.

Cuentas de ahorro

Según López (2017), uno de los instrumentos que más se utilizan por las personas son las cuentas de ahorro. Estas herramientas financieras son un depósito de dinero a la vista con disponibilidad inmediata. La diferencia entre una cuenta corriente y una de ahorro es que en las cuentas de ahorro existe una libreta donde se registran todas las entradas de dinero. Además, en este tipo de cuenta, los saldos se remuneran a un interés superior al de las cuentas corrientes. De acuerdo con López (2017), entre los componentes de un contrato de ahorro en cuenta corriente se suele incluir:

- Los intervinientes y sus datos personales.
- El tipo de firma.
- El tipo de interés.
- Comisiones.
- Periodicidad con la que se abonan los intereses y su forma de pago.
- Saldo mínimo.

- Posibilidad de la entidad financiera de modificar los tipos de interés y las comisiones.
- Cláusula en la que el cliente autoriza la domiciliación de cargos (facturas de luz, agua e impuestos).

Depósitos bancarios

De acuerdo con Sevilla (2013), es una operación en la cual una entidad financiera custodia el dinero de sus clientes, con el fin de que se retorne la totalidad del depósito más la tasa de interés establecida según el plazo y la cantidad depositada por el cliente. Cuanto mayor sea el plazo y el monto invertido, mayor es el rendimiento del depósito bancario. Según Sevilla (2013), existen dos principales tipos de depósitos, los cuales son:

- Los depósitos a la vista: en este tipo, el dinero depositado se puede retirar en su totalidad, o bien una parte de él, ya que se encuentra plenamente disponible en cualquier momento. Estos depósitos se consideran como el bien más líquido del mercado, después del efectivo, debido a su principal característica, que es que se puede hacer efectivo en prácticamente cualquier cajero del mundo.
- Los depósitos a plazo: se entrega el efectivo a una entidad financiera por un tiempo determinado a cambio de un interés establecido. A diferencia del depósito a la vista, según Sevilla (2013), este instrumento tiene una limitada disponibilidad del efectivo una vez que se entrega a la organización financiera, por ende, su tasa de interés es aún mayor. Una vez acordado el plazo y las condiciones del depósito, se debe tomar en cuenta que la disponibilidad del dinero sí se puede hacer efectiva en cualquier momento, pero debe hacerse de acuerdo con las condiciones de la entidad financiera. Generalmente, es

necesario pagar una comisión de cancelación anticipada, por lo tanto, la rentabilidad del depósito se ve rebajada en gran medida.

Planes de pensiones

Un plan de pensiones es un método de ahorro a largo plazo que está destinado a la jubilación, invalidez laboral, fallecimiento, desempleo a largo plazo, entre otros. Este instrumento financiero exige el pago de una cuota definida en plazos establecidos (Peiró, 2015). Según la Superintendencia de Pensiones (2021) en Costa Rica, los planes de pensiones están sostenidos por cuatro pilares que determinan la forma en la que recibe las pensiones cada costarricense, los cuales son:

- **Pensión contributiva básica:** se conforma de los pagos obligatorios del trabajador y se administra por los regímenes de capitalización colectiva, como el de invalidez, vejez y muerte (IVM) de la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS).
- **Pensión complementario-obligatoria:** se conforma por los aportes obligatorios del trabajador; dichos aportes los registra y controla la CCSS, pero los administra la operadora de pensiones que el trabajador elija. Los montos que percibirá el pensionado dependen del aporte realizado a través del tiempo. Además, de otros detalles, como los rendimientos de la inversión hecha por la operadora de pensiones.
- **Pensión complementaria voluntaria:** este tipo de pensión consiste en realizar un ahorro voluntario con una operadora escogida por cada trabajador y su principal objetivo es mejorar los ingresos en el momento de pensionarse.
- **Pensión no contributiva:** es una ayuda concedida por la seguridad social a aquellas personas que no han contribuido o cotizado a ningún régimen, pero, que cumplen con los

requisitos para otorgar la ayuda. Algunos de los requerimientos son: adultos mayores de 65 años, personas con discapacidad que no puedan trabajar y que sean mayores de 65 años, huérfanos, viudas de 55 a 65 años con hijos menores de edad o entre 18 y 21 años que estudien y no trabajen; por último, indigentes.

Productos financieros de financiamiento

Los productos financieros de financiación, según Barandiarán (2021), están destinados a las personas o empresas que necesiten comprar productos o servicios, mediante el préstamo de capital a cambio de una tasa de interés. Entre los productos de financiación más usuales están las hipotecas, ya que permiten a las personas comprar casas o activos de gran tamaño y costo.

Préstamos personales

Un préstamo personal es el contrato mediante el cual una entidad financiera presta una cantidad de dinero a otra persona o empresa, con la obligación de devolver la misma cantidad de efectivo más una pequeña comisión pactada. Estos préstamos tienen una mayor tasa de interés debido a que presentan un riesgo de morosidad más alto. De acuerdo con Coll (2020), entre los requisitos principales para solicitar un préstamo personal se encuentra ser mayor de edad, contar con capacidad de pago, presentar la declaración de renta y bienes y cumplir con las condiciones exigidas por la organización financiera.

Crédito hipotecario

Se trata de un préstamo cuya garantía de pago es un bien inmueble. Según la Oficina para la Protección Financiera del Consumidor (2017), una hipoteca es un acuerdo entre el consumidor y el prestamista, el cual le da al prestamista el derecho de tomar su propiedad si el consumidor no paga el dinero prestado. Por lo general, los préstamos mediante la modalidad de hipoteca se

utilizan para la compra de una casa cuando no se tiene la totalidad del costo de la obra y se pone a responder la misma propiedad, previendo la situación en la que el dueño de la obra no pueda cancelar el préstamo.

Otro uso muy habitual es cuando el consumidor tiene un bien mueble o inmueble y decide hipotecarlo por él mismo valor del bien. De igual forma, este bien hipotecado es la moneda de cambio o garantía si la persona que adquiere el crédito no cancela su obligación con la entidad que le otorga el financiamiento.

Productos financieros no tradicionales

Los productos financieros no tradicionales se conocen como aquellos instrumentos que no son tan habituales para el uso de las personas o empresas con el paso de los años. Al estudiar los productos financieros no tradicionales, se hace referencia a instrumentos como la carta de crédito, el factoreo, los fondos de inversión, los avales y el fideicomiso.

Los productos son parte de las herramientas que el sector financiero ofrece a las empresas. Sin embargo, surge la necesidad de conocer hasta qué punto los productos no tradicionales realmente son aprovechados por las compañías, en específico del sector agropecuario, como su implementación, frecuencia de uso, beneficios y limitaciones.

Leasing

El *leasing*, según Morales (2021), es una operación financiera mediante la cual una institución bancaria adquiere un bien seleccionado por quien solicita el *leasing* y que dicha entidad entrega a esa persona, ya sea física o jurídica, para que lo utilice a cambio del pago de una tasa de interés pactada. Existen dos tipos de *leasing*: el financiero y el operativo o de arrendamiento, los cuales se detallan a continuación:

- *Leasing* financiero. Consiste en que una institución financiera adquiere un bien, que previamente ha seleccionado la persona que solicita el instrumento (locatario) y el banco entrega a la persona dicho activo para que lo use a cambio de un canon, con opción de transferencia del activo al final del pago.
- *Leasing* operativo o de arrendamiento. En este instrumento, la institución financiera adquiere el bien escogido por el arrendatario, entrega el bien a cambio del canon; la única diferencia respecto al *leasing* financiero es que en el operativo existe la alternativa de adquisición del bien tratado.

Existe una gran diversidad de beneficios en el *leasing* para las empresas. De acuerdo con el sitio web Financlick (2019), dentro de las ventajas se menciona la preservación de la liquidez disponible mediante el pago mensual de una cuota por el equipo arrendado, lo que permite a las compañías destinar el efectivo a otras actividades que generen un mayor beneficio o productividad para la empresa. Además, permite financiar el 100 % del valor del equipo que necesita la compañía.

El *leasing* permite a las empresas evitar la obsolescencia mediante la reposición del equipo una vez amortizado el bien, evita la inflación, ya que se adquiere el equipo al costo del día en que se hace el contrato y conserva otras líneas de crédito para otras necesidades de la empresa. Además, aporta deducciones fiscales como la amortización y el IVA lo paga la institución financiera, mientras que la compañía arrendataria lo paga a través de pagos mensuales, lo que genera mayor liquidez.

Por otra parte, para Creating Opportunities for a Better Life (2021), es un compromiso irrompible por cualquiera de las partes, ya que existen cláusulas penales en caso de incumplir las

obligaciones contractuales. Algunas de las desventajas que presenta el *leasing* son que no se puede ser propietario del bien hasta la finalización del contrato, no se puede entregar o devolver el bien hasta que termine el contrato y tiene un mayor costo financiero comparado con otras opciones de financiamiento.

Factoreo

La Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF) (2022) define el factoreo como un producto financiero que consiste en anticipar el pago de una cuenta por cobrar, la cual se cede a una persona física o jurídica que se encarga de administrar y cobrar dicho documento. Esta herramienta ha sido beneficiosa para el sector empresarial por su uso constante en el comercio. El factoreo en Costa Rica se fundamenta en la Ley n.º 9691, Marco legal del Contrato de Factoreo, en el Código de Comercio en los arts. 460 y del 490 al 494 y en el Código Civil en los artículos del 1101 al 1116.

Para poder usar este producto financiero, la persona interesada debe firmar un contrato con la entidad que realiza los descuentos de facturas, en el cual se ceden todos los derechos económicos de dichos documentos. Este procedimiento está respaldado por el Código de Comercio, art. 491, donde se especifica que la cesión de un crédito debe notificarse al pagador del documento y en tanto no se notifique, el traspaso es ineficaz en cuanto a él.

En cuanto a las clasificaciones del factoreo, existen dos tipos de cesión de documento de acuerdo con la CCEF (2022), los cuales tienen diferentes beneficios para la persona que cede los derechos: la cesión sin recurso y la cesión con recurso.

- Beneficios de la cesión sin recurso:
 - Mejores índices de actividad.

- Reducción de costos administrativos.
- Costos competitivos con opciones de pronto pago o líneas de crédito para capital de trabajo.
- No apalanca al cedente.
- Planificación del flujo de caja.
- Posibilidad de crecimiento con la misma estructura.
- Beneficios de la cesión con recurso:

Fuente de financiamiento o de incremento de líneas.

- Planificación del flujo de caja.
- Reducción de costos administrativos.
- Descuento de documentos.
- Crea el historial crediticio del cedente.
- Posibilidad de crecimiento con la misma estructura.
- Riesgos y ventajas de utilizar este tipo de financiamiento.

Algunas de las ventajas que tiene el uso de estos productos financieros, según la CCEF (2022), son: la recuperación inmediata del dinero de la venta, la posibilidad de reinversión del dinero e incremento de la actividad del negocio, el aumento de utilidades, el saneamiento del flujo de efectivo, la protección de riesgo contra fluctuaciones cambiarias, el tipo de garantía que no grava los activos de la empresa, el ahorro en la gestión de cobro, las pymes que gozan de mayor margen de crédito, la obtención de recursos hacia ventas, promoción, desarrollo, la

transformación de las ventas a crédito en ventas de contado y la mejora de los indicadores financieros.

El mayor riesgo que posee este producto financiero es que en Costa Rica el principal tipo de factoreo que se utiliza es con recurso, lo cual implica que el no pago o la insolvencia del pagador se asumen por el cliente que transmite los documentos. Por lo tanto, la empresa que administra y se encarga de realizar los cobros no asume ningún costo por el no pago de la deuda. Los arts. 1114 del Código Civil y 493 del Código de Comercio establecen que: “El cedente no será responsable de la solvencia del deudor, salvo que se hubiere obligado a ello y solamente por la cantidad que recibió en pago de la cesión” (CCEF, 2022, s. p.).

Avales bancarios

El aval bancario, de acuerdo con Conceptos Jurídicos (2022), es la garantía mediante la cual un banco responde por el avalado en caso de que incumpla sus obligaciones. Díaz (2021) expone que este instrumento se define como un respaldo que poseen las diferentes personas jurídicas y físicas en el momento de solicitar un crédito. Es decir, si una persona adquiere una deuda con otra persona o entidad y no puede hacerse cargo de dicha obligación, el banco avalista debe responder por dicha deuda. Sin embargo, esto no quiere decir que la persona que incumplió con su obligación esté libre de compromiso, puesto que debe contestar, en última instancia, al banco. En la actualidad existen distintos fondos avales, como el fondo creado para las empresas afectadas por la COVID-19.

Intervinientes en el aval bancario

Los avales bancarios poseen únicamente tres figuras que intervienen directamente en la operación, las cuales son el avalista, representado por una entidad financiera, que responderá por

su cliente en caso de que incumpla sus obligaciones; la segunda persona es el avalado, quién es el cliente, que traslada su responsabilidad al banco en caso de incumplimiento y el beneficiario, que es el tercero perjudicado por el incumplimiento, quien puede exigir la responsabilidad directamente al banco.

Para solicitar el aval bancario, el avalado formalizará una póliza de cobertura de garantía bancaria mediante un notario; dicha póliza regula las condiciones pactadas entre el banco y el cliente. El volumen avalado y el precio del aval dependerán de la capacidad económica e historial de solvencia que tenga el avalado (Conceptos Jurídicos, 2022).

En Costa Rica, el Gobierno de la República busca implementar un fondo de avales en el cual habilita alrededor de \$300,000,000 USD para otorgar préstamos a las empresas afectadas por la COVID-19, contribuir a la reactivación económica del país, reducir el riesgo que perciben los intermediarios financieros y facilitar el crédito a las compañías con plazos o tasas de interés más atractivas. Dicho préstamo fue otorgado por el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y el fondo de avales funcionará con un fideicomiso donde el Ministerio de Hacienda es el fideicomitente y el Instituto Nacional de Seguros es el fiduciario (Presidencia de la República, 2020).

Fideicomisos

Uno de los primeros antecedentes de una figura fiduciaria, según Pérez *et al.* (2016), se encontró en el *macipatio familiae*, que se utilizaba en la antigua Roma como respuesta a una necesidad coyuntural en la transmisión de bienes. En Costa Rica, el 24 de abril de 1964, se creó la ley que establece los fideicomisos como un instrumento contractual, los cuales se utilizan por sus ventajas, como la inembargabilidad de los bienes.

De acuerdo con el Banco de Costa Rica (2022), los fideicomisos son un acto jurídico en el cual una persona denominada fideicomitente, transfiere bienes o derechos a un patrimonio administrado por un fiduciario para que este lo emplee de forma prudente y diligente en la consecución de fines lícitos y predeterminados en un contrato.

Un ejemplo de un fideicomiso es cuando en una familia los padres deciden crear un fideicomiso para sus hijos, en el cual se estipula que los bienes deben ser cedidos cada cierto tiempo; puede ser por motivos de que, con el tiempo, los hijos crezcan, maduren y puedan administrar correctamente el patrimonio de sus padres. En este ejemplo, los padres son los fideicomitentes, la entidad financiera que realiza el fideicomiso y administra los bienes es el fiduciario; por otra parte, los hijos de la familia, que son los beneficiarios de los bienes, se convierten en el fideicomisario.

Los principales actores que participan en un fideicomiso, según BCR (2022) son los siguientes:

Tabla 6
Principales actores de un fideicomiso

Fideicomitente	Persona física o jurídica que traspasa bienes de su patrimonio al fiduciario, para cumplir con los fines para el cual se creó el fideicomiso
Fiduciario	Persona física o jurídica a la cual se traspasan los bienes del fideicomitente para que los administre y cumpla los fines del fideicomiso.
Fideicomisario	Persona física o jurídica a favor de la cual se constituye el contrato de fideicomiso.

Nota. Elaboración propia a partir de datos del Banco de Costa Rica (2022).

Según el Banco de Costa Rica (2022), algunos beneficios que otorga el uso de un fideicomiso se relacionan con que son negocios cuya administración se basa en la fidelidad, se

acondicionan de acuerdo con las necesidades de quien lo solicite, se formalizan mediante un contrato y se da una separación total entre los bienes del fiduciario y el fideicomitente. Por lo tanto, se brinda una rendición adecuada de cuentas, garantizando el manejo profesional de las inversiones, los registros contables y la custodia de valores. Finalmente, los bienes que conforman el patrimonio del fideicomiso son inembargables.

Cartas de crédito

Una carta de crédito, de acuerdo con la International Chamber of Commerce (IContainers) (2017), es el compromiso de un banco, en nombre del comprador (cliente/importador), de pagar al vendedor (beneficiario/exportador) una cantidad específica de dinero en la moneda acordada, a cambio de que el vendedor entregue los documentos y mercancías requeridos en una fecha determinada. IContainers (2017) señala que las cartas de crédito son una de las formas más usadas para que los compradores se comprometan y paguen a los vendedores extranjeros, funcionando como un vínculo legal. Es decir, los compradores que importan productos hechos fuera de sus fronteras pagan cierta cantidad de dinero al vendedor que exporta ese producto. Lo anterior tiene el fin de crear una obligación por parte del comprador que asegure la venta, antes de que el producto llegue a sus manos.

Según IContainers (2017), la carta de crédito funciona como una instrucción que el banco del comprador genera al banco del exportador, lo que garantiza el pago por adelantado al vendedor y, a la vez, la obligación de exportar dicha mercancía. Es decir, en el proceso de su gestión, los sujetos interesados negocian la compraventa y acuerdan los términos; una vez finalizado este procedimiento, el banco emisor produce la carta de crédito para enviarla al vendedor y a su banco. El exportador prepara la mercancía de acuerdo con las condiciones

acordadas; una vez hecho esto, el vendedor le entrega a su banco los documentos que respaldan el envío.

El banco, por otra parte, verifica la veracidad de los documentos y, una vez finalizado el proceso de revisión, paga al vendedor, notificando al banco emisor que la mercancía ha sido enviada de acuerdo con los términos y condiciones del contrato; el banco emisor verifica los documentos para ejecutar el reembolso al banco del vendedor. El banco emisor notifica al comprador, quien paga al banco emisor para que el envío pueda ser retirado.

Los bancos, por lo general, cobran un interés por este servicio, el cual depende de cada banco. Además, no existe garantía de que lo establecido en los términos y condiciones sea realmente lo que el comprador recibirá. En caso de que exista un descontento, el comprador puede renegociar ciertos términos para compensar pérdidas. De acuerdo con Páez (2020), existen diferentes maneras de clasificar las cartas de crédito.

Tabla 7
Clasificación de cartas de crédito

Carta de crédito transferible	Documento que permite al vendedor transferir parte del pago
Carta de crédito confirmada	Se involucra un banco diferente al emisor como garante del contrato implícito en el documento.
Carta de crédito con anticipo	Se establece un pago por adelantado al vendedor, antes de la entrega de la mercancía.
Carta de crédito diferida	La fecha de pago se establece después de la entrega de la mercancía, en los casos donde el comprador requiera de una inspección previa de la mercancía.

Nota. Elaboración propia a partir de la clasificación de las cartas de crédito según Páez (2020).

Fondos de inversión

Sus antecedentes se originan, según Chacón (2015), en la década de los 80, momento en que los puestos de bolsa se establecieron, lo que fue la antesala de los fondos de inversión, pero fue hasta 1990 que se reafirmó esta herramienta con la creación de la ley reguladora del mercado de valores. En ese instante, se planteó la visión de introducir los fondos de inversión.

Bajo la noción de la Superintendencia General de Valores (Sugeval) (2022), los fondos de inversión se tratan de una cartera de recursos financieros constituida por el ahorro de una gran cantidad de inversionistas que se administra por un experto en inversiones para invertir en valores. Los fondos de inversión utilizan un patrimonio aportado por un grupo de inversionistas con el objetivo de maximizar la rentabilidad de su dinero, ya que al unificar todos los aportes de cada inversionista se puede invertir una mayor cantidad de dinero en títulos y también diversificar mejor la inversión. Algunos de los tipos de fondos de inversión que más se usan, de acuerdo con Llorente (2014), se observan descritos en la Tabla 8.

Tabla 8

Clasificación de los fondos de inversión

Fondos de inversión de renta fija	Se invierten en la renta fija como pagarés, letras y bonos. Depende fundamentalmente del tipo de interés, por lo que cuanto menor sea el plazo, menor es el riesgo y menor la rentabilidad
Fondos de inversión de renta variable	Se invierten mayoritariamente en renta variable (acciones) y se diversifican según los mercados y los sectores de actividades de las empresas.
Fondos de inversión mixtos	Es una combinación de los dos anteriores, fondos fijos y variables. Según el porcentaje de inversión en uno u otro, así es el nivel de riesgo y rentabilidad.

Fondos de inversión global	Este tipo de inversión no tiene definida su política de inversión, por lo tanto, puede invertir en renta fija, renta variable, distintos mercados y sectores. Debido a esto el nivel de riesgo es muy alto.
Fondos garantizados	Aseguran total o parcialmente la inversión inicial más una rentabilidad fija o variable.
Fondos de cobertura	Se caracteriza por dar mucha libertad a la sociedad que maneja las inversiones para realizar operaciones de cobertura de riesgos, lo que aumenta la exposición al riesgo, con el fin de obtener mayor rentabilidad.

Nota. Elaboración propia a partir de la clasificación expuesta por Llorente (2014).

Según la Sugeval (2022), los riesgos más comunes en los que puede incurrir un inversionista al invertir en un fondo de inversión se describen en la Tabla 9 y se relacionan directamente con el capital por obtener de la operación.

Tabla 9

Riesgos más comunes de emplear fondos de inversión

Riesgo de precios	Existe la posibilidad de que bajen los precios de las acciones debido al aumento de las tasas de interés del mercado
Riesgo de tipo de cambio	Se da en los casos donde el valor de la moneda en que se hizo la inversión pierde valor respecto a otras monedas.
Riesgo de solvencia del emisor	Es el riesgo en el que algunos de los emisores de los valores no puedan enfrentar sus obligaciones.
Riesgo de liquidez	Puede que algunos valores no se puedan vender con rapidez o pierdan valor en el mercado.
Riesgo de operación	Para cada fondo se establecen reglas que la sociedad administradora debe cumplir, sin embargo, puede haber la posibilidad de que algún empleado por negligencia no siga estas pautas.
Riesgo de concentración	Cuando se invierten altas concentraciones de dinero en un mismo valor, aumenta considerablemente su vulnerabilidad.

Nota. Elaboración propia a partir de la descripción de riesgos suministrada por la Sugeval (2022).

Seguros de bienes muebles e inmuebles

De acuerdo con Vázquez (2016), el seguro es un contrato en el que la persona paga una prima que permite cubrir un activo que, en caso de presentarse una situación determinada o afectación del bien asegurado, la entidad se encarga de cubrir los gastos. Es decir, un asegurado paga una cuota a una aseguradora, la cual se compromete a pagar el monto total del seguro contratado sobre el bien que el sujeto haya perdido o que haya sido afectado. Existen muchos tipos de seguros, sin embargo, en esta investigación se abarcan las pólizas de caución y los seguros de cosechas.

Pólizas de caución

Según Coll (2021), las pólizas de caución también se conocen como seguro de garantía, el cual se encarga de indemnizar al asegurado en caso de que el tomador del seguro no cumpla con lo pactado. En este tipo de seguro existen tres involucrados: el tomador del seguro, quien está obligado a cumplir con el proyecto encargado, por lo tanto, emite el seguro para responsabilizarse del incumplimiento de alguna cláusula. El asegurado, quien es la empresa o persona que se beneficia del seguro si el tomador del seguro no cumple con lo estipulado. Por último, se tiene a la aseguradora, quien es la compañía encargada de asegurar la operación en la que están involucrados el tomador del seguro y el asegurado.

Entre las principales características que presentan las pólizas de caución, Coll (2021) señala que la garantía cubre el incumplimiento de una parte del contrato, similar al seguro de crédito o aval bancario. Por ende, presenta el riesgo de incumplimiento de quien contrata el seguro. Sin embargo, si el tomador incumple y se debe indemnizar al beneficiario, debe

reembolsar el dinero. Las pólizas de caución son instrumentos de uso muy frecuente en operaciones con la administración pública.

Seguros de cosecha

El Instituto Nacional de Seguros (INS) posee seguros agrícolas como formas de aseguramiento de las cosechas y protección ante riesgos naturales, como plagas y enfermedades incontrolables que maltratan los cultivos. Este tipo de seguros abarca una gran cantidad de cultivos, como arroz, banano, café, palma aceitera, frijol, piña, caña de azúcar, cultivos forestales, raíces, tubérculos, hortalizas, ornamentales y frutales.

Según el tipo de cultivo en que se trabaje, se puede aplicar un esquema de seguros que más convenga, ya establecidos por el instituto. Entre dichos seguros se encuentran:

Seguro de inversión con ajuste a rendimiento

Cubre las disminuciones en el rendimiento pactado como consecuencia de un evento cubierto en la póliza. La pérdida se calcula con la producción obtenida; si el valor de esa producción multiplicado por el precio acordado es inferior a la suma asegurada, entonces se indemniza la diferencia menos el deducible (Instituto Nacional de Seguros [INS], 2020).

Tabla 10

Riesgos naturales cubiertos por el seguro de inversión con ajuste a rendimiento

Granizo

Incendio casual o rayo.

Inundación.

Deslizamiento por causas naturales.

Vientos huracanados.

Temperaturas extremas.

Exceso de humedad.

Sequía.

Terremoto.

Erupción volcánica.

Luminosidad.

Plagas.

Falta de piso para cosechar.

Nota. Elaboración propia de acuerdo con el Instituto Nacional de Seguros (2020).

Seguro por planta muerta

Este tipo de seguro cubre las plantas muertas o destruidas por los riesgos amparados en esta modalidad. En este caso, se indemniza el cultivo en el momento del siniestro sin tener que esperar a la cosecha. Las pérdidas se calculan con una franquicia del 5 %. Si la mortalidad de la plantación supera el 5 %, se paga la indemnización de acuerdo con el valor acordado.

Tabla 11

Riesgos naturales cubiertos por el seguro por planta muerta de acuerdo con el Instituto Nacional de Seguros (2020)

Granizo

Incendio casual o rayo.

Inundación.

Deslizamiento por causas naturales.

Vientos huracanados.

Temperaturas extremas.

Exceso de humedad.

Sequía.

Terremoto.

Nota. Elaboración propia de acuerdo con el Instituto Nacional de Seguros (2020).

Seguro de daño físico directo

Este tipo de seguro cubre las pérdidas de los cultivos por aquellos eventos que provocan daño físico directo al cultivo. Este seguro trabaja con tablas de ajuste ya definidas y la pérdida más la indemnización se determinan de acuerdo con esta tabla. Los riesgos de la naturaleza cubiertos son:

Tabla 12

Riesgos naturales cubiertos por el seguro de daño físico directo de acuerdo con el Instituto Nacional de Seguros (2020)

Granizo

Incendio casual o rayo.

Inundación.

Deslizamiento por causas naturales.

Vientos huracanados.

Temperaturas extremas.

Nota. Elaboración propia de acuerdo con el Instituto Nacional de Seguros (2020).

Back to back

El crédito *back to back*, también conocido como crédito con garantía líquida, es una línea de crédito que utiliza las inversiones, como certificados de depósito a plazo y cuentas de ahorro, como garantía para acceder a un crédito. De acuerdo con Scotiabank (2022), este tipo de crédito

está dirigido a los clientes que necesitan utilizar capital, pero que no desean disponer de sus inversiones. Por lo tanto, solicitan un préstamo bancario fijando como garantía responder dichas inversiones. Se financia hasta un 95 % de la inversión. Algunos de los beneficios del *back to back* son las bajas tasas de interés, la agilidad de los trámites, los seguros de vida opcionales y que se finaliza el crédito con dos activos: la inversión y el préstamo adquirido.

Políticas vinculadas con la oferta y demanda de productos financieros no tradicionales

El sistema financiero nacional (SFN) está compuesto por el banco emisor, el cual en el caso de Costa Rica, es el Banco Central de Costa Rica; la banca, conformada por bancos estatales, privados nacionales o extranjeros, así como cooperativas de ahorro y crédito, entidades dedicadas a la inversión, la Bolsa Nacional de Valores, entidades aseguradoras y reaseguradoras (ICEX, 2022).

El sistema nacional financiero está integrado por el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (Conassif), creado el 17 de diciembre de 1997 mediante el art. 169 de la Ley n.º 7732, Ley Reguladora del Mercado de Valores. Lo anterior tiene el fin de proporcionar uniformidad e integración a las actividades de regulación y supervisión del sistema financiero costarricense. Por medio de esta Ley n.º 7732, se definió la labor del Conassif como director de las cuatro superintendencias (Conassif, 2022).

Entre estas superintendencias se encuentran: la Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef), la cual se encarga de supervisar y fiscalizar los intermediarios financieros inscritos ante la Sugef; la Superintendencia de Pensiones (Supen), encomendada a supervisar el sistema costarricense de pensiones, para la protección de los intereses de los afiliados y pensionados; la Superintendencia General de Valores (Sugeval), que tiene como fin propiciar la

transparencia de los mercados de valores, la formación correcta de los precios en ellos y la protección del inversionista (Conassif, 2022).

Posteriormente, el 7 de agosto de 2008, mediante la Ley Reguladora del Mercado de Seguros n.º 8653, se creó la Superintendencia General de Seguros (Sugese), responsable de la autorización, regulación y supervisión de las personas físicas o jurídicas que intervengan en los actos que se relacionan con la actividad en el mercado de seguros.

Entre las principales funciones del Conassif establecidas en las leyes n.º 7983 (Ley de Protección al Trabajador), la Ley n.º 8653 (Ley Reguladora del Mercado de Seguros) y la Ley n.º 7732 (Ley Reguladora del Mercado de Valores), según Conassif (2022), se encuentran las siguientes:

- Aprobar las normas atinentes a la autorización, regulación, supervisión y fiscalización que deben ejecutar las superintendencias.
- Ordenar la suspensión, suspender o revocar la autorización que se otorga u operaciones e intervenciones de los sujetos regulados por las superintendencias.
- Aprobar normas aplicables a los procedimientos para la fusión, transformación y auditorías internas de dichas entidades financieras.
- Conocer y resolver en apelación los recursos interpuestos contra las resoluciones dictadas por las superintendencias.
- Reglamentar el intercambio de información que se da entre las superintendencias.
- Resolver los conflictos de competencia que se presenten entre las superintendencias.

- Aprobar el plan anual operativo, los presupuestos, sus modificaciones y la liquidación presupuestaria de las superintendencias.

Normativa Sugef

Acuerdo Sugef 1-05: Reglamento para la Calificación de Deudores

Según Sugef (2019), este reglamento tiene como objetivo cuantificar el riesgo de crédito de los deudores y establecer las estimaciones oportunas, con el fin de proteger la estabilidad y solvencia de las entidades financieras. Este reglamento establece un parámetro para clasificar e identificar a los deudores con el propósito de certificar su capacidad de pago, junto con el cobro de las entidades financieras.

La Sugef establece que la clasificación de los deudores se debe encasillar en dos grupos. El grupo 1 cataloga a los deudores cuya suma de los saldos totales adecuados a la entidad es mayor que el límite que fije la Sugef. En el grupo 2 entran los deudores cuya suma de los saldos totales adecuados a la organización es menor o igual que el límite que fije la Superintendencia.

Las categorías de riesgo se califican en ocho clases, las cuales se identifican como A1, A2, B1, B2, C1, C2, D y E. Comenzando de izquierda a derecha, la categoría de riesgo A1 es la de menor riesgo, lo que aumenta sucesivamente dicho riesgo hasta alcanzar la categoría máxima de riesgo E.

Para analizar la capacidad de pago de los deudores, se basa en las metodologías aprobadas por la Junta Directiva, las cuales deben considerar al menos los siguientes aspectos: situación financiera, ingreso neto, flujos de efectivo esperados, antecedentes del deudor, situación del entorno sectorial, vulnerabilidad a cambios de tasas de interés y tipo de cambio.

Según la normativa 1-05 de la (Sugef, 2021), la capacidad de pago de cada deudor se clasifica en cuatro niveles: el nivel 1 se otorga al deudor con capacidad de pago, el nivel 2 clasifica a los deudores con debilidades leves en la habilidad de pago, el nivel 3 indica que se presentan debilidades graves en la capacidad de pago y, para el nivel 4, el deudor no tiene capacidad de pago.

Además, el comportamiento de pago histórico de cada deudor se evalúa y se clasifica en tres niveles: *nivel 1* para los deudores que tienen un comportamiento histórico bueno, *nivel 2* cuando la conducta de pago histórico es aceptable y *nivel 3* para un comportamiento de pago histórico deficiente. El Centro de Información Crediticia de la Sugef asigna un nivel a cada deudor, pero cada entidad debe clasificar dicho comportamiento. Sin embargo, la clasificación que se otorga por cada organización no puede ser menor al nivel asignado por el Centro de Información Crediticia.

La Tabla 13 ejemplifica el comportamiento establecido por la Sugef para clasificar a los deudores según los parámetros: categoría de riesgo, morosidad, comportamiento de pago histórico y capacidad de pago.

Tabla 13
Clasificación de los deudores

Categoría de riesgo	Morosidad	Comportamiento de pago histórico	Capacidad de pago
A1	Igual o menor que 30 días	Nivel 1	Nivel 1
A2	Igual o menor que 30 días	Nivel 2	Nivel 1
B1	Igual o menor que 60 días	Nivel 1	Nivel 1, 2
B2	Igual o menor que 60 días	Nivel 2	Nivel 1, 2

C1	Igual o menor que 90 días	Nivel 1	Nivel 1, 2, 3
C2	Igual o menor que 90 días	Nivel 2	Nivel 1, 2, 3
D	Igual o menor que 120 días	Nivel 1, 2	Nivel 1, 2, 3, 4

Nota. Elaboración propia con base en la Normativa 1-05 de la Sugef.

En cuanto al uso de calificadoras de riesgos, para efectos de la normativa en cuestión, se aceptan las calificaciones públicas de riesgo emitidas bajo criterio internacional por Standard & Poors, Moody's y Fitch. Además, de las calificaciones de las agencias calificadoras autorizadas por la Sugeval. Cuando existan dos calificaciones de diferentes agencias calificadoras, se considera la de mayor riesgo, debido al caso de que existan más de dos calificaciones, se acreditará la de mayor riesgo (Sugef, 2021).

Acuerdo Sugef 15-16: Reglamento sobre Gestión y Evaluación del Riesgo de Crédito para el Sistema de Banca para el Desarrollo

El acuerdo Sugef 15-16 trata diferentes puntos de relevancia vinculados con la gestión y evaluación del riesgo de crédito para el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), que son de interés para las entidades financieras del país, sin importar si estas forman parte del SBD o no, así como los individuos u organizaciones que participan mediante la adquisición de los créditos que brinda el sistema (Sugef, 2021).

El Sistema de Banca para el Desarrollo, según lo que se menciona en su página web oficial SBDCR (2022), nace en 2008 con el objetivo de financiar e impulsar proyectos factibles de empresas que se encuentran dentro de la clasificación de mipymes y que, por diferentes razones, requieren créditos y apoyo para desarrollar sus proyectos. El sistema está conformado

por un conjunto de entidades de diversa naturaleza y cuenta, además, con la rectoría del Consejo Rector y la Secretaría Técnica, quienes regulan su debido funcionamiento.

El funcionamiento del Sistema de Banca para el Desarrollo se da a través de las entidades financieras como apoyo para diversas y múltiples empresas que cumplen con las características mencionadas. Asimismo, demanda que se establezcan reglamentos para regular la actividad crediticia, lo que propició que en 2016 surgiera el Acuerdo Sugef 15-16, que desde entonces ha sufrido aproximadamente 14 modificaciones, siendo la última realizada en 2021. Esto demuestra la necesidad de cambios en las metodologías para mantener el principal objetivo del sistema, que es la inclusión financiera (Sugef, 2021).

La Sugef (2021) menciona que, aunque existan regulaciones que, lastimosamente, se encuentren desactualizadas, se realizan esfuerzos para que se dé una gestión y evaluación de riesgo que no ponga en peligro a ninguna entidad financiera ni a ninguna persona física o jurídica. El acuerdo Sugef 15-16: Reglamento sobre Gestión y Evaluación del Riesgo de Crédito para el Sistema de Banca para el Desarrollo, considera que las actividades crediticias de dicho sistema actúan diferente a los créditos tradicionales, lo cual no disminuye las responsabilidades, sino que las afianza y reconoce que la calificación del riesgo debe ser debidamente realizada sin excepciones para garantizar el funcionamiento adecuado del SBD.

Marketing financiero

El apalancamiento es una herramienta relevante para las empresas. En el caso de los emprendimientos, resulta una opción favorable, con el fin de maximizar su crecimiento y posicionamiento en el mercado. La región Brunca cuenta con entidades financieras que ofrecen una variedad de servicios y productos para las diferentes necesidades de las compañías.

De acuerdo con Rodríguez *et al.* (2018), en la región existen 11 entidades que ofrecen financiamiento a dichas compañías. Entre los productos que ponen a disposición de las micro, pequeñas y medianas empresas se mencionan chequeras, operaciones en bolsa, fondos de inversión, cuentas de ahorro, tarjetas de crédito, cuentas corrientes y certificados a plazo. En la Tabla 14 se detallan aproximadamente los rangos del capital dispuesto por proporcionar a las empresas por las diferentes entidades financieras.

Tabla 14

Rango de financiamiento por parte de las entidades financieras

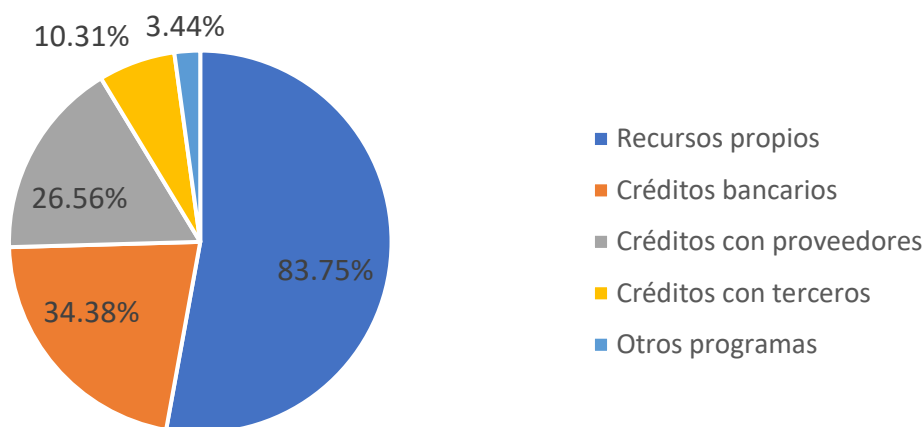
Entidad	Rango de financiamiento	
Bancos públicos	€5.000.000,00	€290.000.000,00
Bancos privados	€5.000.000,00	€500.000.000,00
Cooperativas de ahorro y crédito	€500.000,00	€65.000.000,00
Instituciones gubernamentales	€5.000.000,00	€25.000.000,00
Otras instituciones no gubernamentales	€500.000,00	€103.000.000,00

Nota. De acuerdo con la investigación sobre la oferta de financiamiento en el ámbito nacional e internacional, a la cual pueden acceder las mipymes de la región Brunca (2018).

El estudio realizado por Abarca *et al.* (2012) señala que los recursos y el capital empleados por los microempresarios de la región Brunca para la puesta en marcha u operaciones de sus proyectos provienen principalmente de recursos propios, seguidos por los créditos bancarios, los créditos con proveedores y los créditos con otras personas. Además, cabe resaltar que del 34.38 % correspondiente a los créditos bancarios, Abarca *et al.* (2012) afirman que, en el momento de realizar los trámites, un 56 % prefiere tramitarlo como un crédito personal, seguido por un 37 % por crédito mipymes y un 7 % con tarjeta de crédito.

Figura 4

Grado de utilización de los diferentes tipos de financiamiento de las empresas en la región Brunca



Nota. Utilización de los diferentes tipos de financiamiento de las empresas en la región Brunca de acuerdo con Abarca *et al.* (2012).

La Figura 4 muestra un panorama general sobre la preferencia y utilización de las distintas fuentes de financiamiento e inversión empleadas por los empresarios de la región Brunca. Sin embargo, a pesar de la variedad de capital disponible para el financiamiento de las empresas, las fuentes externas de financiamiento no son del total agrado de los emprendedores.

Flores *et al.* (2008) argumentan que la mitad de los empresarios recurre a la línea de crédito personal por falta de conocimiento sobre otras líneas de financiamiento, primordialmente de crédito de desarrollo, las cuales les brindan tasas y plazos más oportunos. Sin embargo, existen requisitos que las empresas deben cumplir para acceder a los créditos. Entre los requerimientos que más se destacan, según Bonilla *et al.* (2011), se encuentran:

Tabla 15

Principales requisitos para acceder a créditos bancarios según Bonilla et al. (2011)

Capacidad de pago	Es el ingreso líquido disponible una vez cubiertos los costos y gastos de operación de la empresa, con el cual puede cubrir las cuotas del crédito
Tipos de garantía	El tipo de garantía concuerda con lo que un deudor o un contratista quiera avalar una obligación. Existen varios tipos de garantía como la fiduciaria, hipotecaria, prendaria, contratos, títulos valores y avales.
Tipo de ingreso	En economía el concepto ingreso puede hacer referencia a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios.

Nota. Principales requisitos para acceder a créditos bancarios de acuerdo con Bonilla *et al.* (2011).

Estos y otros requisitos por las entidades financieras son parte de las políticas que se deben aplicar, con el fin de generar un perfil del usuario, en este caso, de la empresa que solicita el préstamo. Este perfil permite calcular variables como la cantidad de dinero que se puede prestar, el plazo del crédito o incluso si es admisible para el préstamo.

El estudio realizado por Flores *et al.* (2008), relacionado con las limitaciones que poseen las microempresas para conseguir líneas de financiamiento en la región Brunca, concluye que uno de los factores que afecta la obtención de un crédito es la capacidad de pago de los sujetos. Además, resalta que la mayoría de las empresas son familiares, con tendencia a cubrir parte de las necesidades familiares con los ingresos de la empresa, lo que ocasiona problemas de liquidez y solvencia.

Otra de las limitaciones que presentan los emprendedores es la falta de conocimientos de programas, servicios, productos financieros u otras herramientas indispensables para el

desarrollo de las empresas. Algunos datos resaltados por Flores *et al.* (2008) puntualizan que el 45.7 % de las microempresas desconoce qué es la Banca para el Desarrollo; en cuanto a los fondos, avales o garantías, tan solo un 18.6 % está familiarizado y tan solo un 25 % de la muestra ve los créditos especializados como una ventaja. Por otra parte, afirman que las entidades financieras no dan suficiente publicidad en cuanto a los programas de financiamiento enfocados en este sector, ya que no es un servicio de prioridad para las entidades.

Esquema de inversión y esquemas de financiamiento en las empresas

El actual entorno empresarial es un ambiente dinámico dominado por el constante cambio, la evolución y la innovación de los procesos y herramientas existentes que optimizan la ejecución de tareas, procedimientos, ideales e incluso la realidad tal como se conoce. En este punto es de vital relevancia para las empresas mantenerse a la vanguardia de las nuevas corrientes, transformarse a sí mismas y adquirir las nuevas competencias demandadas por la sociedad, su sector de interés o su entorno.

Para cumplir con dichas expectativas, las compañías deben invertir constantemente en sí mismas o en nuevos proyectos. Según Gitman (2009), las inversiones se dan cuando, por medio de algún instrumento financiero u operativo, se deposita parte del capital de la empresa. Lo anterior tiene el fin de que este genere ingresos positivos, lo que aumenta su valor en el tiempo.

Existen diferentes tipos de inversiones, tales como inversiones de capital, inversión para la compra de activos e inversión para el capital de trabajo. El tipo de inversión por emplear depende directamente de las necesidades de la empresa como tal.

Según Sáenz (2004), la inversión de activos o inversión fija contempla todas aquellas compras y pagos de activos o adquisiciones que forman parte de la propiedad de la empresa, sean

tangibles o intangibles. Esta inversión es estimable por medio de facturas, cotizaciones, además de proformas de los bienes y servicios por utilizar y se da comúnmente en la fase operativa de la organización.

Se define como activo intangible aquel gasto que se realiza en la fase preoperativa y que no es posible designar a un objeto físico o aquellos costos de funcionamiento que implican un cargo contable. En cuanto a los activos tangibles, se infiere, de acuerdo con el autor, que estos se representan fácilmente por un bien físico u objeto real. Asimismo, de que en su mayoría incorporan costos operativos de depreciación.

La inversión por capital de trabajo, según Sáenz (2004), se da por la necesidad de las empresas de obtener recursos (capital) monetarios para la normal operación de la empresa. Esto ocurre debido a la compra de materias primas, la cancelación de cuentas por pagar, los gastos extraordinarios y la fabricación o comercialización de productos.

Por último, según Gitman (2009), las inversiones de capital se dan cuando este se deposita en cualquier instrumento financiero, con el fin de generar ingresos sobre el capital inicial. Esto por medio de las retribuciones o rendimientos de la inversión, lo que hace que, en consecuencia, aumente gradualmente su valor. De acuerdo con las intenciones del inversionista, este puede invertir en títulos (acciones, bonos u opciones), los cuales representan la deuda, la posesión o el derecho legal a adquirir y vender una participación o inversión en propiedad que consiste en bienes raíces o en la propiedad personal tangible.

Por otro lado, se entiende el financiamiento como la obtención de recursos a través de un proceso de préstamo de capitales de una entidad a otra para cumplir con un objetivo en particular, en el cual ambas partes se ven beneficiadas de la transacción. Según Calderón *et al.*

(2014), la importancia del financiamiento surge de la necesidad de las empresas de mantener un mínimo de efectivo como capital de trabajo. Lo anterior tiene el fin de asegurar el financiamiento de las operaciones de la empresa, tanto a corto como a largo plazo. Entre los diferentes esquemas de financiamiento, se destaca su clasificación por los plazos de vencimiento.

En primera instancia, se define el financiamiento a corto plazo. Según Gutiérrez *et al.* (2014), las finanzas a corto plazo son aquellas que vencen en un plazo menor que 1 año, comúnmente utilizadas para sostener los activos circulantes de la empresa, solventar necesidades que se relacionan con el capital de trabajo o generar un apalancamiento operativo y financiero en la rentabilidad de cierta operación.

Por otra parte, el financiamiento a largo plazo se da cuando las obligaciones no vencen en 1 año, sino que requieren más de 1 año como plazo para poder liquidarse. A la vez, el financiamiento puede darse a razón estructural; relacionado directamente con el capital y los pasivos a largo plazo de la organización. De acuerdo con Palma (2008), este financiamiento se da comúnmente por la línea tradicional de préstamos, obligaciones convertibles, acciones, *leasings* financieros y titularización; o por motivos operativos, los cuales se enfocan, según Palma (2008), en cuentas de pasivo circulante como créditos devolutivos, *leasing* operacional o factoreo.

Es decir, en la práctica, la inversión se da cuando la empresa financia cierto proyecto o necesidad con su propio capital, mientras que el financiamiento sucede cuando este capital proviene de manos de un tercero a la organización. Por ende, cualquier forma de ahorro puede interpretarse como una inversión de capital, desde un ahorro en una cuenta corriente hasta la implementación de las líneas no tradicionales del sistema financiero, estrategia que aplica para el financiamiento.

Asimismo, es necesario mencionar que las empresas no deben optar por una sola línea o esquema de inversión y financiamiento. La combinación de los instrumentos financieros puede provocar un mayor aprovechamiento del capital. Además, de los distintos rendimientos producto de dichos instrumentos.

Parque empresarial

Las empresas son un conjunto de sistemas funcionales compuestos por diferentes elementos y personas con un objetivo en común. En el mundo empresarial, estas entidades requieren de otras compañías en su entorno para operar adecuadamente, lo que lleva a la evolución del concepto de parques empresariales. Vistos desde la perspectiva comercial, según la empresa Condominio Industrial de Santa Cruz (2019), este término se infiere como un complejo de oficinas, edificios y espacios de trabajo dedicados a alguna actividad económica productiva, no necesariamente relacionados.

Tales parques empresariales se componen de diferentes tipos y tamaños de empresas, las cuales requieren alguna regla de clasificación o medición. Para satisfacer dicha necesidad en el caso de Costa Rica, se decreta la Ley n.º 8262, Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y el reglamento general anexo a esta, donde se entiende por pyme a toda empresa o unidad productiva de figura física o jurídica de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, materiales y capital, operando en actividades industriales, comerciales, de servicios y agropecuarias.

Según el reglamento adjunto a dicha ley, la clasificación de las empresas en micro, pequeña o mediana empresa se determina de acuerdo con el porcentaje obtenido a partir de ciertas fórmulas, según el sector económico en que se especializa, el cual se establece por medio

de las categorías que se señalan en la Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) (INEC, 2000), donde:

Tabla 16

Componentes de la fórmula de clasificación de empresas (CIIU, s. f.)

P:	Puntaje obtenido por la empresa
Pe:	Personal promedio empleado por la empresa durante el último periodo fiscal.
Van:	Valor de las ventas anuales netas de la empresa en el último periodo fiscal.
A fe:	Valor de los activos fijos netos de la empresa en el último periodo fiscal.
Ate:	Valor de los activos totales netos de la empresa en el último periodo fiscal.

Nota. Componentes de la fórmula de clasificación de empresas de acuerdo con el (CIIU) (INEC, 2000).

a. Fórmula aplicable al sector industrial:

$$P = ((0.6 \times pe/100) + (0.3 \times van/€600.000.000) + (0.1 \times a fe/€375.000.000) \times 100.$$

b. Fórmula aplicable al sector comercio y servicios:

$$P = [(0.6 \times pe/30) + (0.3 \times van/€1.200.000.000) + (0.1 \times ate/€375.000.000)] \times 100.$$

El valor numérico de los criterios de referencia de los parámetros que se utilizan está sujeto a la revisión y actualización anual por parte del MEIC. Si el puntaje producto de la fórmula es menor o igual a 10 puntos, se considera como microempresa; entre 11 y 35 puntos, la organización es una pequeña empresa y con un puntaje mayor que 35, se distingue como mediana compañía, excluyendo del método la medición de una empresa *grande*.

Aunque se infiere que las grandes empresas son aquellas que superan los límites de las fórmulas de cálculo, según el informe de seguimiento del estado situacional de la pyme en Costa Rica (MEIC, 2017), se infiere que las grandes compañías son aquellas con más de 100

trabajadores. Esto para los criterios de la Caja Costarricense de Seguro Social y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer).

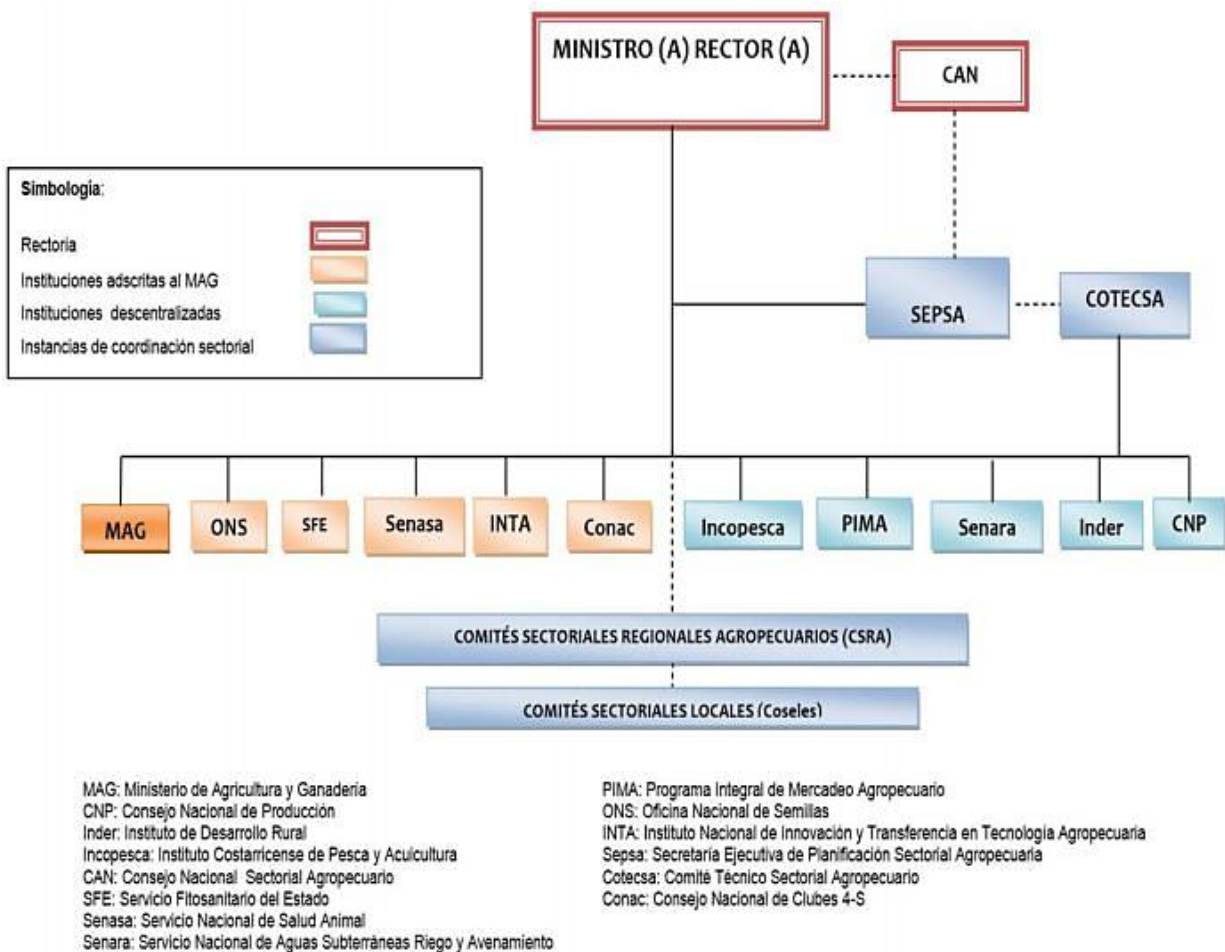
Sin embargo, para el presente estudio se toma en cuenta la separación del parque empresarial por los sectores económicos existentes dentro de las actividades productivas del país. Dichos sectores son: comercio, servicios, industria y agropecuario; en este caso se enfatiza el sector agropecuario.

Entendido como sector agropecuario por la Ley de Fomento a la Producción Agropecuaria Fodea y Orgánica del MAG, este abarca todas aquellas actividades agrícolas, pecuarias, apícolas, avícolas, agricultura mecanizada y extractivas de productos marinos. Dicho sector se creó oficialmente mediante el título II de la Ley n.º 7064 (Fodea) el 29 de abril de 1987, junto con sus mecanismos de coordinación sectorial, integrados por el Consejo Nacional Sectorial Agropecuario, liderado por el ministro de Agricultura y Ganadería, entre otras instituciones detalladas en el organigrama de la Figura 5, que demuestra su línea jerárquica en el sector.

Según la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (2022), las actividades de este sector crecieron un 2 % con respecto a enero de 2021, de acuerdo con el último índice mensual de la actividad agropecuaria (Imagro). Aunque es notable su comportamiento decreciente en los últimos 6 meses, esto se explica, de acuerdo con el Banco Central de Costa Rica (2021), por el hecho de que en julio de 2021 hubo una mayor demanda externa de banano, piña, plantas y raíces vivas, una mayor demanda de carnes de aves en el ámbito local, además, de una mejora en el rendimiento por hectárea para el comercio local.

Figura 5

Organigrama del sector agropecuario de Costa Rica de acuerdo con la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (2022)



Nota. Organigrama del sector agropecuario de Costa Rica de acuerdo con la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (2022).

Capítulo III. Marco metodológico

Enfoque de la investigación

En concreto, el rumbo de una investigación está influido por tres corrientes referentes del marco metodológico: el enfoque cuantitativo, cualitativo y mixto. En primer lugar, se encuentra el enfoque cuantitativo. Según Hernández *et al.* (2018), esta perspectiva se observa como una estrategia de investigación que determina la realidad como un sistema de regularidades empíricas, observables, objetivas, medibles, replicables, generalizables y predecibles. Es decir, el autor afirma todo aquello expresado de una forma objetiva para la investigación.

En cuanto al enfoque cualitativo, Martínez (2006) lo describe como una metodología que no se opone a la realidad humana, en la que debe ser medible, priorizar el valor del escenario sin ningún cambio en cómo se vive, también enfatiza la percepción de los hechos, opiniones, sentimientos o motivaciones. El tercero es la combinación del enfoque cuantitativo y cualitativo; en esta combinación no se reemplaza una por la otra, por el contrario, busca implementar lo mejor de cada una. Como lo menciona Sandelowski (2008): “Los estudios de métodos combinados o mixtos se ponen en práctica concretamente a nivel de técnica, o de taller, de investigación: es decir, al grado de muestreo, recopilación de datos y análisis de datos” (p. 11).

El presente trabajo posee un enfoque mixto, ya que las preguntas que se pretenden responder en esta investigación no tienen un enfoque único. Es decir, dichas interrogantes ostentan características que se relacionan, tanto con el enfoque cuantitativo como con el cualitativo. Por lo tanto, se determinó que lo óptimo para el estudio es la combinación de estos dos mediante encuestas y entrevistas. Lo anterior tiene el fin de recolectar datos numéricos, verbales, documentales u otros datos que se relacionan con la demanda y oferta de los productos

financieros no tradicionales de la región Brunca, con el fin de obtener una comprensión más completa referente a este tema, por ende, una mayor validez en los resultados.

Tipo de estudio

Al tomar en cuenta los objetivos y el problema que se plantearon en este trabajo, el estudio se concretó como una investigación, tanto descriptiva como exploratoria. De acuerdo con Mejía (2020), la investigación descriptiva es la encargada de especificar una población, situación o fenómeno alrededor del cual se centra su estudio, con el objeto de brindar información acerca del qué, cómo, cuándo y dónde se da el problema investigativo. Esto se debe a que el proyecto busca describir de manera precisa las características para obtener información detallada de la situación de la demanda, la oferta, el impacto, las implicaciones, entre otras variables sobre los productos financieros no tradicionales, por lo que se considera adecuado este tipo como enfoque para el estudio.

Sin embargo, por otra parte, la investigación exploratoria, como lo afirman Hernández *et al.* (2014), se realiza cuando se conoce muy poco sobre un tema en específico o si se tiene duda sobre algún aspecto en particular. Por este motivo, dicha investigación se clasifica, a la vez, como exploratoria, debido al poco conocimiento que existe sobre este tema en la región Brunca y al interés de obtener una comprensión más profunda o detallada mediante la implementación de entrevistas.

Población

La población, también conocida como universo, es parte fundamental de la investigación. De acuerdo con Fuentelsaz *et al.* (2006) y Malhotra (2009) es el objeto de estudio, es decir, es un conjunto de elementos que comparten características, condiciones o propiedades en común. Su

selección influye directamente en los hallazgos del estudio, por lo que su proceso de elección debe ser riguroso, puesto que de los elementos por contemplar se obtienen los datos y se respalda la información que se busca recabar en una investigación.

Existen dos tipos de población. Fuentelsaz *et al.* (2006) y Caballero (1975) indican que las clases de población se clasifican según el conocimiento de la cantidad de elementos que la componen y se definen de la siguiente manera:

1. Población finita: cuando se conoce el número de elementos que la componen y esa cantidad tiene fin, por ejemplo, la cantidad de estudiantes de una escuela es finita y se conoce con exactitud el número de unidades de análisis.
2. Población infinita: cuando se desconoce el número de elementos o estadísticamente es imposible calcular el final de esa cantidad, por ejemplo, la cantidad de personas en el mundo es un dato que no se puede conocer.

Elementos de la población de estudio

Según Malhotra (2009), los elementos de la población de estudio forman parte del universo y son objetos o sujetos que tienen la información investigada requerida para realizar inferencias sobre un tema en específico. Los elementos de la población deben estar claramente definidos para obtener los resultados precisos y confiables que se buscan en el presente estudio. Por lo tanto, la población establecida para este trabajo es finita y responde a los siguientes criterios:

- a. Empresas que llevan a cabo actividades económicas productivas, tales como agricultura, ganadería, avicultura, pesca, crianza, explotación de la tierra u otras de índole agropecuaria.

- b. Empresas formalizadas en la región Brunca que pertenecen al sector agropecuario, consideradas micro, pequeñas, medianas o grandes empresa (mipymes).
- c. Empresas que se encuentren registradas y cuenten con patentes vigentes en las municipalidades de los cantones de Pérez Zeledón, Buenos Aires, Osa, Golfito, Corredores y Coto Brus.

Las empresas que cumplieron con las características requeridas son un total de 305 organizaciones. Su distribución por cantón es de 123 en Pérez Zeledón, 26 en Buenos Aires, 88 en Osa, 17 en Golfito, 25 en Corredores y 26 en Coto Brus.

Diseño muestral

Este apartado está conformado por pasos que se relacionan, los cuales son importantes para todo el desarrollo de la investigación. Por lo tanto, las decisiones que se toman en esta sección inciden directamente en los resultados del proyecto. Malhotra (2009, p. 336).

Muestra

La severidad en la selección de los elementos que forman parte de la población radica en la existente variedad de factores o características que la componen. Dicha diversidad puede impedir el estudio de esta en conjunto, por lo que identificar un subconjunto funciona para obtener datos. Esa parte de la población que se seleccionó es representativa y se utiliza para generalizar los resultados sobre la población estudiada. Según Fuentelsaz *et al.* (2006) y Caballero (1975), este subconjunto representativo de la población se define como muestra, resaltando que si la población establecida posee la información buscada dotará de calidad a la muestra determinada, lo que permite el éxito del estudio.

Selección de la muestra

La muestra extrapola los hallazgos de una población total, por lo que su selección debe ser consciente y establecida por medio de la aplicación de cálculos veraces. La fórmula que se utiliza en esta ocasión es la obtenida de Acuña (1999):

Fórmula para la muestra

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 N \sigma^2}{Z_{\alpha/2}^2 \sigma^2 + NE^2}$$

Donde:

Tabla 17

Componentes de la fórmula para estimación de la muestra

n	Tamaño de la muestra
Z	Valor tabulado de Z correspondiente al nivel de confianza del 95 % (1,96)
σ	Variabilidad ($p \times q = 0,5 \times 0,5 = 0,25$)
N	Tamaño de la población
E	Margen de error

Nota. Elaboración propia, de acuerdo con Acuña (1999).

Para la presente investigación, el tamaño de la muestra de 186 empresas de la región Brunca, pertenecientes al sector agropecuario, se calculó con base en una población de 305 mipymes, con un margen de error del 4.5 % y un nivel de confianza del 95 %.

Figura 6*Cálculo del tamaño de la muestra*

CÁLCULO DEL TAMAÑO DE UNA MUESTRA		Tamaño de la muestra	
ERROR	4,5%	$(192) n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 N \sigma^2}{Z_{\alpha/2}^2 \sigma^2 + N E^2}$	(población finita)
TAMAÑO POBLACIÓN	305		
NIVEL DE CONFIANZA	95%		
TAMAÑO DE LA MUESTRA =	186	<u>292,9119</u>	1,577992

Nota. elaboración propia a partir de la fórmula expuesta por Acuña (1999).

Técnicas o métodos de muestreo

Los métodos de muestreo se clasifican como probabilísticos y no probabilísticos; su aplicación depende del nivel de objetividad que se desee en las estimaciones que se realicen al aplicar alguno de los dos métodos.

Muestreo no probabilístico

De acuerdo con Malhotra (2009), este tipo de muestra se basa en el juicio personal y no en la selección al azar de los elementos, negando las mismas oportunidades de participar a todos los individuos o unidades de la población. Los resultados que se obtienen al aplicar el método son poco objetivos; se subclasifica en muestreo por conveniencia, por juicio, por cuotas y muestreo de bola de nieve.

Muestreo probabilístico

En este método, las unidades de muestreo se eligen al azar, con base en criterios definidos. La pertinencia de los resultados es objetiva. De acuerdo con Malhotra (2009), posee cinco clasificaciones:

- Muestreo aleatorio simple: cada elemento tiene la misma probabilidad de ser seleccionado.

- Muestreo sistemático: los elementos se eligen de forma ordenada y cada uno tiene la misma probabilidad de ser seleccionado.
- Muestreo estratificado: en este caso, la población se divide en subpoblaciones o estratos, que deben ser lo más homogéneas posibles.
- Muestreo por conglomerados: la población inicialmente se divide en subpoblaciones o conglomerados mutuamente excluyentes y colectivamente exhaustivos, luego se selecciona uno de ellos por medio de otro método probabilístico.

En el presente trabajo de investigación se emplean métodos de muestreo probabilísticos mediante una técnica por conglomerados y se siguen procedimientos de muestreo aleatorio simple. Esto incrementa el nivel de objetividad de los datos y garantiza que todos los elementos de la población tienen probabilidades de participar, lo que da como resultado datos más representativos de la población total.

La determinación de la muestra se elaboró mediante una serie de pasos secuenciados de la siguiente forma:

- a. Los datos de la población se recogen por medio de las bases de datos de las patentes municipales registradas por los cantones que componen la región Brunca: Pérez Zeledón, Buenos Aires, Osa, Golfito, Corredores, Coto Brus.
- b. Dichos datos se depuran por actividad productiva registrada y cantón perteneciente para generar el tamaño de la población y, consiguientemente, la estimación de la muestra con la fórmula indicada.

- c. Se determina el tamaño de la población, el nivel de confianza y el margen de error para estimar el tamaño de la muestra que se emplea.
- d. La muestra estimada se distribuye por medio de la representación porcentual y acumulativa de esta en cada cantón de la región Brunca.
- e. Se enumera cada sujeto seleccionado por cantón.
- f. Una vez establecida la enumeración inserta una columna adicional donde se aplica la fórmula de Microsoft Excel *aleatorio entre*, tomando como factor el tamaño de la muestra estimado.
- g. Los números resultantes de la fórmula *aleatorio entre* de 1 al máximo valor del tamaño de la muestra son a quienes se les aplican los instrumentos de investigación. Finalmente, se extrae y se condensa en un solo libro de Microsoft Excel.

Fuentes e instrumentos de investigación

Según Maranto *et al.* (2015), las fuentes de información son todo aquello que proporciona datos para reconstruir hechos y, a partir de este material, sustentar una base de conocimientos para elaborar un trabajo investigativo. Existen tres tipos de fuentes de información: la primaria, la secundaria y la terciaria; para efectos de este estudio, solo se recurre a las dos primeras fuentes mencionadas.

Las fuentes de información primaria, de acuerdo con la Universidad de Guadalajara (2022), proporcionan datos de primera mano, debido a que se trata de documentos con información original publicada por primera vez y que no ha sido filtrada ni evaluada por nadie. Para efectos de este estudio, las fuentes primarias se refieren a la información suministrada por

los dueños o representantes de las empresas de estudio por medio de una encuesta, con la finalidad de analizar el conocimiento y el uso de productos financieros no tradicionales por parte de las compañías del sector agropecuario de la región Brunca y a una entrevista a entidades financieras presentes en la zona, con el objetivo de examinar la oferta de los instrumentos financieros no tradicionales en el territorio.

Por otra parte, las fuentes de información secundarias, según la Universidad de Guadalajara (2022), contienen información primaria, sintetizada y reorganizada. Estas están diseñadas para facilitar o maximizar el acceso a las fuentes primarias. Por ende, los datos que se utilizan en esta investigación de fuentes secundarias se obtienen de repositorios, tesis, seminarios, libros, publicaciones periodísticas y universitarias, cuya pesquisa trata sobre el tema de estudio o información de utilidad relacionada con el mismo, por lo que se analiza e interpreta, con el fin de tomarla como referencia para este proyecto.

Instrumentos de investigación

En el proceso de recolección de datos de fuentes primarias de esta investigación se emplea una encuesta para los dueños o representantes de las empresas de estudio para analizar el conocimiento y el uso de productos financieros no tradicionales que se implementan por las compañías del sector agropecuario de la región Brunca. Asimismo, se realiza una entrevista a seis de las entidades financieras presentes en la zona con el objetivo de examinar la oferta de los instrumentos financieros no tradicionales en el territorio.

Las encuestas, de acuerdo con Westreicher (2020), son un instrumento para recoger información cualitativa o cuantitativa de una población cuyos datos se procesan con métodos estadísticos. La recopilación de datos tiene como fin cumplir con los objetivos de la

investigación, por lo tanto, se aplica específicamente la encuesta asistida por teléfono. Las razones que implican utilizar este tipo de sondeo son que permite tener una mayor respuesta y control de la muestra de la población, lo cual mejora la obtención de datos oportunos, la tabulación y el análisis de datos más rápidos, enfocados en resolver el problema de investigación.

Dicha encuesta se compone de 10 módulos y 26 preguntas en total, donde 9 de estos buscan responder cada variable establecida en esta investigación respectivamente. El décimo módulo tiene como finalidad filtrar la información y obtener información cualitativa de las empresas encuestadas.

Por otra parte, la entrevista, según la plataforma Tesis y Masters (2022), es una técnica de investigación cualitativa, útil para profundizar en algunos aspectos como creencias, valores, motivaciones y posibles modos de actuar. Por consiguiente, la entrevista proporciona información sobre estados de opinión acerca de hechos actuales o pasados. En este estudio se utiliza este método de recolección de datos desde la perspectiva de la oferta de las entidades financieras, debido a que es la herramienta idónea para describir la posición de estas organizaciones sobre el tema de estudio, demanda, oferta, competencias y movimientos de los últimos años en cuanto a productos financieros no tradicionales.

El instrumento empleado consta de 7 preguntas abiertas, que se aplican mediante reuniones virtuales con un funcionario perteneciente a la entidad en cuestión. Dicha información se transcribe y se analiza para implementarla en los resultados de la investigación.

Conceptualización, instrumentalización y operacionalización de variables

Las variables de esta investigación se miden mediante una encuesta y una entrevista en profundidad. Entre las variables establecidas se encuentra la oferta de productos financieros no

tradicionales de las entidades financieras de la región, la claridad de información que disponen las empresas sobre estos instrumentos, el seguimiento de los bancos o cooperativas sobre este tema, los intermediarios financieros, la demanda, los obstáculos y las facilidades que presentan las compañías del sector agropecuario al optar por un producto financiero no tradicional, la comunicación, los esquemas de investigación, el esquema de inversión y el impacto.

Tabla 18

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables.

Objetivos	VARIABLES	Técnica	Fuente de información	Preguntas cuestionario	Preguntas Entrevista
Describir la oferta de productos que ofrecen los intermediarios financieros a las empresas que operan en la región Brunca, según sector económico	Oferta productos	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 1: Pregunta n.º 1, 2	Pregunta n.º 1
	Claridad información brindada	Cuestionario	Empresarios	Módulo 2: Pregunta n.º 3, 4	
	Seguimiento y acompañamiento del cliente	Cuestionario	Empresarios	Módulo 3: Pregunta n.º 5, 6, 7	
	Intermediarios financieros	Cuestionario	Empresarios	Módulo 4: Pregunta n.º 8, 9, 10, 11	
Determinar la demanda de productos financieros por parte de las empresas de la región Brunca, según sector económico	Demanda	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 5: Pregunta n.º 12, 13, 14	Pregunta n.º 2, 3, 4
	Seguimiento y acompañamiento del intermediario financiero	Cuestionario	Empresarios	Módulo 10 Pregunta n.º 20	
	Parque empresarial	Cuestionario	Empresarios	Módulo 10	

				Pregunta n.º 21, 22, 23, 24	
Identificar los productos financieros no tradicionales que ofertan los intermediarios financieros a las empresas de la región Brunca	Acciones	Entrevista	Entidades financieras		Entrevista
	Marketing financiero	Entrevista	Entidades financieras		Entrevista
	Productos financieros no tradicionales	Entrevista	Entidades financieras		Entrevista
Determinar los principales obstáculos o facilidades que ha enfrentado el parque empresarial de la región Brunca para acceder a los productos financieros no tradicionales.	Políticas	Cuestionario	Entidades financieras		
	Obstáculos y facilidades	Cuestionario	Empresarios	Módulo 6: pregunta n.º 15, 16	
	Comunicación	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 7: pregunta n.º 17	
Establecer de qué forma los productos financieros no tradicionales pueden contribuir en los esquemas de financiamiento o inversión de las empresas de la región Brunca, según sector económico	Esquemas de inversión	Cuestionario	Empresarios	Módulo 8: pregunta n.º 18	
	Esquema de financiamiento	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 9: pregunta n.º 19	Pregunta n.º 5
	Impacto	Cuestionario y entrevista	Empresarios y entidades financieras	Módulo 10: pregunta I1, pregunta I2	Pregunta n.º 6, 7

Nota. Elaboración propia con base en las variables e instrumentos definidos para cada objetivo específico.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable oferta de productos

Según Pedrosa (2015), la oferta de productos es un conjunto de bienes y servicios que las entidades financieras están dispuestas a poner a disposición del mercado a un precio y lugar determinados. Es decir, la variable oferta cuantifica los productos financieros no tradicionales que colocan en el mercado las entidades financieras de la zona. La operacionalización de dicha variable utiliza indicadores como tipo de producto, usos, grado de acercamiento y conocimiento. Estos indicadores se instrumentalizan mediante un cuestionario a los empresarios.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable claridad en la información brindada

Esta variable permite medir, a través de la opinión de empresarios de la región Brunca, lo preciso de la información que les brindan las entidades financieras a las empresas del sector agropecuario. Entendiendo que la claridad es una de las características más importantes en una comunicación efectiva, de acuerdo con Kadoch (2022), la claridad en la comunicación radica en que el mensaje se transmita de forma que el receptor comprenda e interiorice de manera correcta lo que el emisor trata de expresar, sin ningún tipo de sesgo o idea imprecisa sobre dicha información. Esta variable se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: acceso, claridad, asesoría y mejora de la comunicación. Estos indicadores se instrumentalizan por medio de un cuestionario a los empresarios.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable seguimiento y acompañamiento del intermediario financiero

La variable *seguimiento y acompañamiento del intermediario financiero* se refiere al apoyo o comprobación por parte de la entidad financiera hacia la empresa, sobre la utilidad del producto financiero adquirido. Además, permite averiguar si existen cambios respecto al plan inicial, de acuerdo con la Escuela de Negocios de Barcelona (2018), como acompañamiento al asesorar y animar a un individuo a que saque el máximo partido de su potencial o posibilidades, adoptando una posición que le permita tener una visión integral y global de las facetas por abordar. En el presente trabajo, esta variable se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: asistencia técnica, servicio posventa y apoyo. Estos indicadores se instrumentalizan por medio de un cuestionario a los empresarios del sector agropecuario de la región Brunca.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable intermediarios financieros

Los intermediarios financieros son entidades especializadas en la captación y colocación de capital. Su principal función es ser mediadores entre unidades económicas que desean invertir sus fondos y aquellas que requieren financiamiento externo o de terceros, derivando de esta acción un margen de ganancia conocido como margen de intermediación (El Economista, 2023).

La variable *intermediarios financieros* hace referencia a las empresas que destinan sus actividades comerciales por ofrecer productos de carácter financiero, o bien intermedian para facilitar transacciones. Esta variable se operacionaliza por medio de la cuantificación del número de entes financieros que ofrecen productos financieros no tradicionales: banca pública, banca

privada, cooperativas de ahorro y crédito. Estos indicadores se instrumentalizan mediante un cuestionario a los empresarios del sector agropecuario de la región Brunca.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable parque empresarial

Un parque empresarial se interpreta como un conjunto de empresas no interrelacionadas de manera directa que se ubican geográficamente en un sector determinado. Su objetivo principal es la concentración de las actividades económicas similares o particulares dentro de un entorno geográfico limitado, de forma que estas se beneficien de ciertas estructuras y recursos comunes, desarrollando relaciones entre ellas y fomentando el desarrollo de dicha región, además del dinamismo del mercado en cuestión (Monterrey *et al.*, 2013).

La variable parque empresarial permite determinar la cantidad de micro, pequeñas y medianas y grandes empresas que han adquirido o adquirirán un producto financiero no tradicional. En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: región geográfica, tamaño de la empresa, sector económico. Estos indicadores se instrumentalizan por medio de un cuestionario a los empresarios del sector agropecuario de la región Brunca.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable demanda

La demanda se da cuando un sujeto desea adquirir un bien o servicio, cuenta con la capacidad de pagarlo y tiene un plan para adquirirlo en un periodo determinado a un precio específico (Parkin, 2010). La demanda de las empresas de la región Brunca es de gran relevancia para la investigación, puesto que de esta depende su objetivo principal, conocer cuán relevante es para las organizaciones el financiamiento por medio de los instrumentos no tradicionales y la

disponibilidad de estos en el territorio. En el presente trabajo se ejecuta mediante los indicadores: necesidades financieras, cantidad de compañías, gustos y preferencias.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable seguimiento y acompañamiento del cliente

En el mercado actual, se posee un dinamismo altamente cambiante, lo que provoca que la competencia entre las empresas pueda ser abrumadora para los gerentes o directivos de estas. Por esta razón, el saber cómo implementar las herramientas financieras correctamente puede ser una gran ventaja para las organizaciones. Sin embargo, sin un buen seguimiento, no se puede medir el grado de uso que se les dé o si su implementación está beneficiando las operaciones empresariales como se debe.

Aquí es donde entra la figura del *coaching* financiero. Según Mora (2023) es la práctica de guiar, supervisar y apoyar a una persona a encontrar las mejores estrategias que le permitan conseguir sus objetivos a través de un proceso de búsqueda de oportunidades, continuo asesoramiento y seguimiento de metas, transfiriendo el conocimiento financiero y la experiencia al personal de la empresa.

La variable *seguimiento y acompañamiento del cliente* se refiere al apoyo y comprobación de la utilidad del producto financiero adquirido desde la perspectiva del usuario. Además, permite averiguar si existen cambios respecto al plan inicial. En el presente trabajo, esta variable se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: asistencia técnica, servicio posventa y apoyo. Estos indicadores se instrumentalizan por medio de un cuestionario dirigido a los empresarios del sector agropecuario de la región Brunca.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable acciones

En cuanto a las acciones, se refiere al método de acceso de las empresas a los instrumentos financieros, es decir, la colocación de productos financieros. De acuerdo con Callejas *et al.* (2010), la colocación financiera son los instrumentos empleados por las entidades financieras para la ocupación de los capitales adquiridos por medio de la captación de recursos. Dichos instrumentos, en su mayoría, son créditos o préstamos, variando su estructura y beneficios según el tipo de cliente que se quiere atraer. En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: cartera de crédito, portafolio de clientes, requisitos y garantías.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable marketing financiero

El *marketing* financiero es una práctica que contempla una serie de procedimientos y actividades cuyo objetivo es determinar las acciones y técnicas por emprender en un mercado globalizado, repleto de constantes cambios, definiendo un escenario altamente competitivo e inconstante. En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: promoción de productos financieros, medios de comunicación y publicidad.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable productos financieros no tradicionales

Los productos financieros son los instrumentos o herramientas empleadas por las entidades financieras para la colocación de recursos. Tradicionalmente, los productos se dividen en ahorro, inversión y financiación. En cuanto a los instrumentos de financiación, de forma tradicional se consideran como créditos; su fin es aportar un dinero extra en un momento

específico (Banco Internacional, 2021). Los instrumentos no tradicionales son aquellos que no se consideran un crédito directamente. En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: factoreo, avales, fideicomisos, cartas de crédito, *leasing*, fondos de inversión, seguros (pólizas de caución), *back to back*.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable políticas

El desarrollo de las actividades financieras implica, desde un individuo hasta las más grandes sociedades; su mala manipulación puede afectar de forma negativa a toda la sociedad. El uso de políticas incluye los procedimientos de financiamiento y las regulaciones de la operación de la institución para velar por el cumplimiento de las buenas prácticas de la gestión financiera (Universidad de las Américas, 2018). En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: legislación, tramitología y normativa.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable obstáculos y facilidades

Un obstáculo para los términos de este estudio se define como toda situación que se interpone en su camino hacia el cumplimiento de sus metas u objetivos (Forbes, 2020). Por otra parte, las facilidades son todas aquellas circunstancias, herramientas o condiciones que permiten alcanzar los objetivos del empresario con un menor esfuerzo de forma oportuna y eficiente (RAE, 2023). En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: tramitología, garantías, dificultades y accesibilidad.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable comunicación

La comunicación es una de las principales herramientas en uso de una sociedad. Según Fedor (2016), la comunicación es un proceso inherente a la relación humana, que constituye una

de las primordiales bases para la socialización y que afirma la condición humana. Comunicar es más que exponer una idea a un oyente; se trata de lograr que el interlocutor capte de forma asertiva el mensaje que se le transmite, de manera que el contenido de la información se comparta por las partes. En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: métodos de comunicación, asertividad y disponibilidad.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable esquemas de inversión

De acuerdo con Barbosa (2009), siempre que una unidad o sujeto demande un bien o producto, se da la necesidad de invertir. Sin embargo, cada inversión debe ser estratégica y adaptarse a los objetivos y metas deseados de la empresa. Una inversión es una formación de nuevo capital a base del patrimonio o activos existentes dentro de una organización (Ketelhöhn *et al.*, 2004), es decir, genera ingresos a base del propio patrimonio de una compañía. En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: formas de inversión, oportunidades y desarrollo.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable esquemas de financiamiento

El financiamiento se da cuando una empresa busca adquirir capital a través de una entidad externa proveedora de dinero para el levantamiento de sus propios proyectos, tanto para el capital de trabajo como para obtener ciertos activos (Salinas, 2017). En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: oportunidades de financiamiento, formas de financiamiento y necesidad.

Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de la variable impacto

El impacto se entiende como la afectación de un efecto de largo plazo, ya sea positivo o negativo, que responde directamente a una causa, sea intencional o no, pero que interviene en el desarrollo de un sujeto (Larru, 2007). La evaluación de impacto define qué es, cómo se mide y qué está aportando en la cooperación al desarrollo. En el presente trabajo se operacionaliza mediante los siguientes indicadores: desarrollo, causa y efecto, nivel de afectación.

Capítulo IV. Análisis e interpretación de la información

Este capítulo contiene el análisis de los resultados de la investigación, tanto de los instrumentos que se aplicaron a la muestra objetivo como el examen documental realizado. De acuerdo con Arias (2012), la interpretación de los resultados consiste en exponer los hallazgos del proyecto investigativo y compararlos con los estudios previos. Lo anterior tiene el fin de establecer las relaciones entre los datos.

Este proyecto de investigación se complementa con un análisis del sistema financiero actual hacia el sector agropecuario presente en la región Brunca y la perspectiva de dicho sector empresarial con respecto a los instrumentos financieros pertinentes a estas entidades, lo que permite conocer el grado de correlación que existe entre los sectores, los grados de influencia y sus perspectivas. Para cumplir con tal objetivo, se establece un desarrollo de contenidos mediante objetivos específicos con sus respectivas variables, segmentando la información obtenida de las fuentes e instrumentos de aplicación empleados: entrevista en profundidad, encuesta y análisis documental. Por ende, tras la aplicación de los instrumentos, se procede con el análisis de los datos de acuerdo con el orden preestablecido de los objetivos específicos.

Para su interpretación correcta, la Tabla 19 muestra las interrogantes aplicadas utilizando la metodología de escala Likert.

Tabla 19*Base para la interpretación de las variables de la investigación, escala Likert*

Número	Variabes	1	2	3	4	5
2	Claridad de la información brindada	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
3	Seguimiento y acompañamiento	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
5	Demanda	Muy baja	Baja	Media	Alta	Muy alta
9	Productos financieros no tradicionales	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
11	Obstáculos y facilidades	Muy difícil	Difícil	Medio	Fácil	Muy Fácil
13	Esquemas de inversión	Baja utilización	Utilización moderada baja	Utilización moderada	Utilización moderada alta	Alta utilización
14	Esquema de financiamiento	Baja utilización	Utilización moderada baja	Utilización moderada	Utilización moderada alta	Alta utilización
15	Impacto	Bajo impacto	Impacto moderado bajo	Impacto moderado	Impacto moderado alto	Alto impacto

Nota. Elaboración propia a partir del instrumento de encuesta aplicado a los empresarios del sector agropecuario de la región Brunca.

Debido a que el presente estudio busca explorar un nivel de correlación entre el sector agropecuario y el sector financiero y, especialmente, entre los instrumentos financieros no tradicionales presentes en este último, con base en los datos que se obtienen mediante la aplicación de la encuesta, se plantea una calificación de tres niveles, los cuales son: bajo, regular y alto nivel de conocimiento, según el criterio que se presenta en la Tabla 20. Esto facilita una

mejor interpretación de los datos y un rango o criterio que adecua la caracterización de la información de acuerdo con el puntaje obtenido por medio de la metodología de escala Likert.

Tabla 20

Base para la interpretación porcentual de las variables de la investigación, escala Likert

Mínimo	Máximo	Clasificación
1	2,49	Deficiente
2,50	3,49	Regular
3,50	5	Excelente

Nota. Elaboración propia a partir del instrumento de encuesta aplicado a los empresarios del sector agropecuario de la región Brunca.

Oferta de productos y servicios que ofrecen los intermediarios financieros que operan en la región Brunca

El primer objetivo de la investigación plantea describir la oferta de los diferentes intermediarios financieros al sector agropecuario. Por lo tanto, se realizaron entrevistas a algunas entidades financieras de la zona, entre las cuales se entrevistó Credecoop, Coopealianza, Banco Nacional, Banco de Costa Rica (BCR) y el Banco Popular. Lo anterior tiene el fin de tener un panorama más amplio del tema que se investiga, tomando en cuenta cada una de las opiniones de las entidades.

La investigación se enfoca específicamente en productos financieros no tradicionales, tales como fondos de avales, fideicomisos, cartas de crédito, pólizas de caución, *back to back*, *leasing* y descuentos de facturas. Por lo tanto, las preguntas que se plantearon en las entrevistas se enfocan en estos tipos de productos financieros.

Empresas de intermediación financiera presentes en la región Brunca

La primera interrogante que se planteó en la entrevista menciona la tendencia del sistema financiero nacional en los últimos 5 años, en cuanto a la oferta de productos financieros.

Coopealianza enfatizó la existencia de oferta en dichos productos, sin embargo, no ha sido significativo su uso, debido a que la mayoría de las mipymes no cuenta con una formalidad que les permita demostrar su situación financiera, la cual es importante en el momento de acceder a un financiamiento. Un caso similar es el del Banco Nacional, que indica que las personas no preguntan por este tipo de instrumentos. El Banco de Costa Rica señaló que existen productos, pero son pocas las empresas que acceden a ellos por desconocimiento del público y canalizan en los instrumentos tradicionales.

Del mismo modo, Credecoop plantea que ciertos productos financieros sí han tenido una participación, tales como los fondos de avales, debido a que el gobierno se involucró por medio de la Banca para el Desarrollo, la cual brinda este instrumento a las empresas.

Las pólizas de caución han aumentado; ahora no solo el Instituto Nacional de Seguros (INS) puede disponer de estas pólizas, sino que en los créditos se han implementado como parte indispensable. El *back to back* es un producto que se ha mantenido. Credecoop lo considera más como un servicio que está a disposición del asociado.

Cabe mencionar que el producto financiero que más ha crecido para Credecoop es el descuento de facturas. Esto por motivos de que ciertos asociados necesitan liquidez a corto plazo, ya que sus clientes cancelan las facturas después de 60 días. Por lo tanto, este producto financiero permite tener capital de trabajo rápido. Sin embargo, solo ciertos asociados pueden

acceder al descuento de facturas, porque un requisito indispensable es venderle al gobierno o a empresas privadas de gran tamaño.

Según el punto de vista del Banco Popular, los descuentos de facturas y *leasing* son productos que actualmente no ofrecen. Entre los que sí emplean, uno de los instrumentos es el fideicomiso, pero debe ser de un monto mayor que \$200,000 USD. En términos generales, consideran que existen nuevas formas de financiamiento que han dejado obsoletos algunos productos, como las hipotecas y los pagarés.

Oferta de productos financieros por parte de las empresas de intermediación financiera que operan en la región Brunca

En cuanto a la oferta general que tiene cada intermediario de los productos financieros no tradicionales, Coopealianza afirma que el producto con mayor demanda es el descuento de facturas. Este tiene líneas que van desde ₡2500.000 hasta ₡300.000. Por otra parte, el *back to back* y los fondos de avales tienen un menor grado de demanda.

Credecoop considera que la principal demanda serían las pólizas de caución, seguidamente el *back to back* y, por último, los fondos de avales. Por otra parte, el Banco Popular considera que entre los que tienen más demanda están los fondos de avales, fideicomisos y créditos de garantía como es el *back to back*. Además, se ha visto un incremento recientemente en las pólizas de caución, en contraste con el *leasing*, el cual presenta una demanda nula, porque por lo general es un producto que no suelen ofrecer.

Tabla 21

Productos financieros no tradicionales que tienen mayor potencialidad de demanda según entidad financiera

Productos Financieros	Coopealianza	Credecoop	Banco Popular
Fondos de avales		●	●
Fideicomisos			●
Carta de Crédito			
Pólizas de caución		●	
Back to back	●		
Leasing	●		●
Descuento de facturas	●	●	●

Nota. Elaboración propia con base en la entrevista aplicada en septiembre de 2022.

La Tabla 21 muestra los productos financieros no tradicionales que tienen mayor atractivo según las entidades financieras entrevistadas. Cabe mencionar que los descuentos de facturas son llamativos siempre y cuando las mipymes vendan al gobierno o a grandes empresas privadas. El *leasing*, aunque no todos los intermediarios financieros lo ofrecen, tiene gran potencialidad, ya que se suele usar como escudo fiscal.

Una de las interrogantes de la entrevista planteó si el sector mipymes es un cliente constante y rentable para las instituciones financieras. Por ende, según lo mencionado por la persona colaboradora de Coopealianza, se considera que es rentable. Sin embargo, usualmente cuando una MiPyme solicita un crédito requiere una garantía que la respalde. Por tanto, el acceso siempre lo tiene, no obstante, no todo el tiempo cumple con los requisitos para que le aprueben el financiamiento.

Credecoop considera este sector como no rentable, ya que el crédito de consumo es el más atractivo para la entidad. En este último, las tasas de interés andan entre un 14 % y un 18 % y el crédito mipymes se debe colocar en un margen muy pequeño, un aproximado del 10 % de la tasa de interés.

A diferencia de las demás entidades, el Banco Popular considera que el cliente no es rentable, pero no por culpa del cliente, sino de la entidad. La cantidad de clientes mipymes que este banco tiene es del 25 % al 30 % de su cartera. El Banco Popular considera que, al final, los clientes son las personas y a través de las mipymes se accede a ellas, las cuales constantemente innovan. Por ejemplo, cuentas de ahorro, pago de salarios y pagos de proveedores, los cuales usualmente se realizan por medio de la banca.

Otro aspecto que se abarcó en las entrevistas fue por qué estas instituciones financieras no promocionan u ofrecen de forma amplia estos productos financieros. Según lo mencionado por Coopealianza y el Banco Popular, concuerdan en que el motivo es que no todas las entidades se enfocan en este tipo de producto financiero. La mayoría del sector financiero se enfoca en el crédito de consumo, debido a su facilidad o sencillez. Por ejemplo, se puede gestionar en cuestión de un día y tiene un mejor margen de ganancia, lo que hace que la cartera de créditos pueda rondar en un 80 % de crédito de consumo.

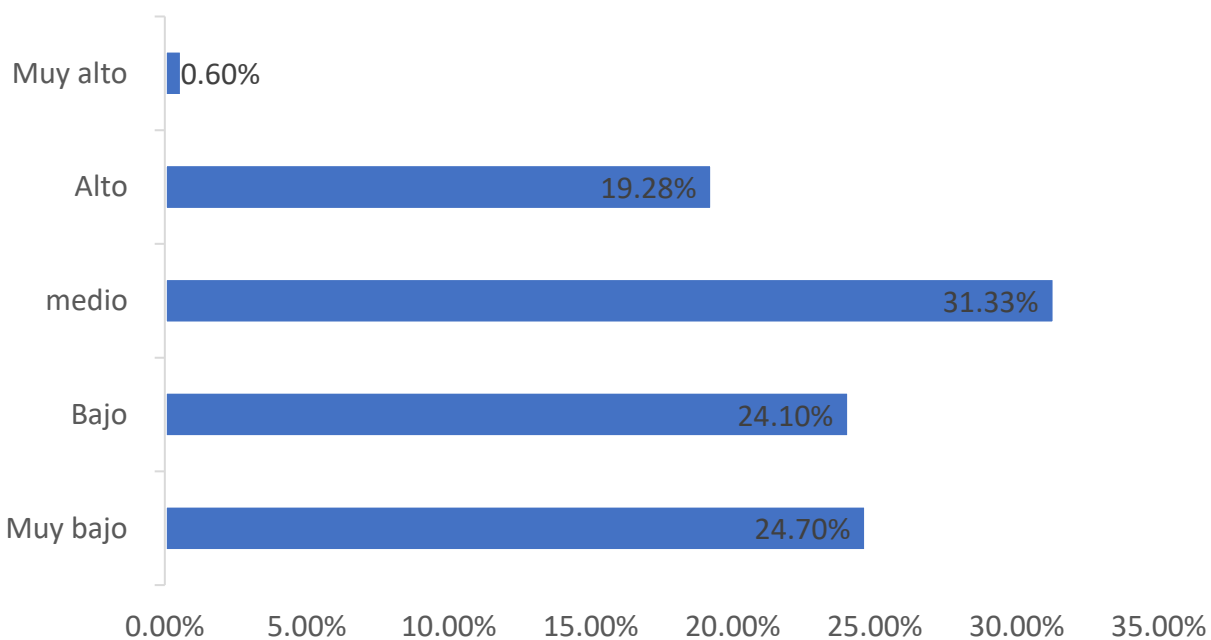
Credecoop considera que sí se ofrecen, sin embargo, las condiciones y reglas para ser sujeto de crédito obstaculizan al cliente, hasta el punto de que, en algunos casos, llega a impedir que las personas que lo necesitan accedan a él. Entre los principales beneficios que ofrecen a las mipymes están el servicio personalizado, la rapidez, la variedad y el financiamiento a diferentes actividades. En el caso de Coopealianza, el acceso es el punto fuerte, ya que si el cliente no posee la formalidad requerida, se busca ayudarle a estructurar su situación financiera, con el fin de ser admisible. De igual manera, el Banco Popular se identifica con ayudar a formalizar al cliente. Además, de que se ajusta al tipo de actividad que el cliente tiene y, a partir de esta, ajusta sus cuotas.

En cuanto a la oferta de estos productos financieros, se observan como una opción para diferenciarse como entidad financiera. Las organizaciones consideran que lo ven como una forma de ser mejores, desde el punto de vista de dar un valor agregado, mediante soporte y capacitación, para que las mipymes puedan formalizar sus finanzas y acceder a estos productos financieros. Esto permite brindar una buena imagen de la institución financiera.

En contraposición, mediante encuestas a las mipymes del sector agropecuario, se estudió la percepción del grado de acercamiento de las entidades financieras a las empresas, con la finalidad de brindar productos financieros no tradicionales.

Figura 7

Grado de acercamiento de las entidades financieras para brindarle productos financieros no tradicionales



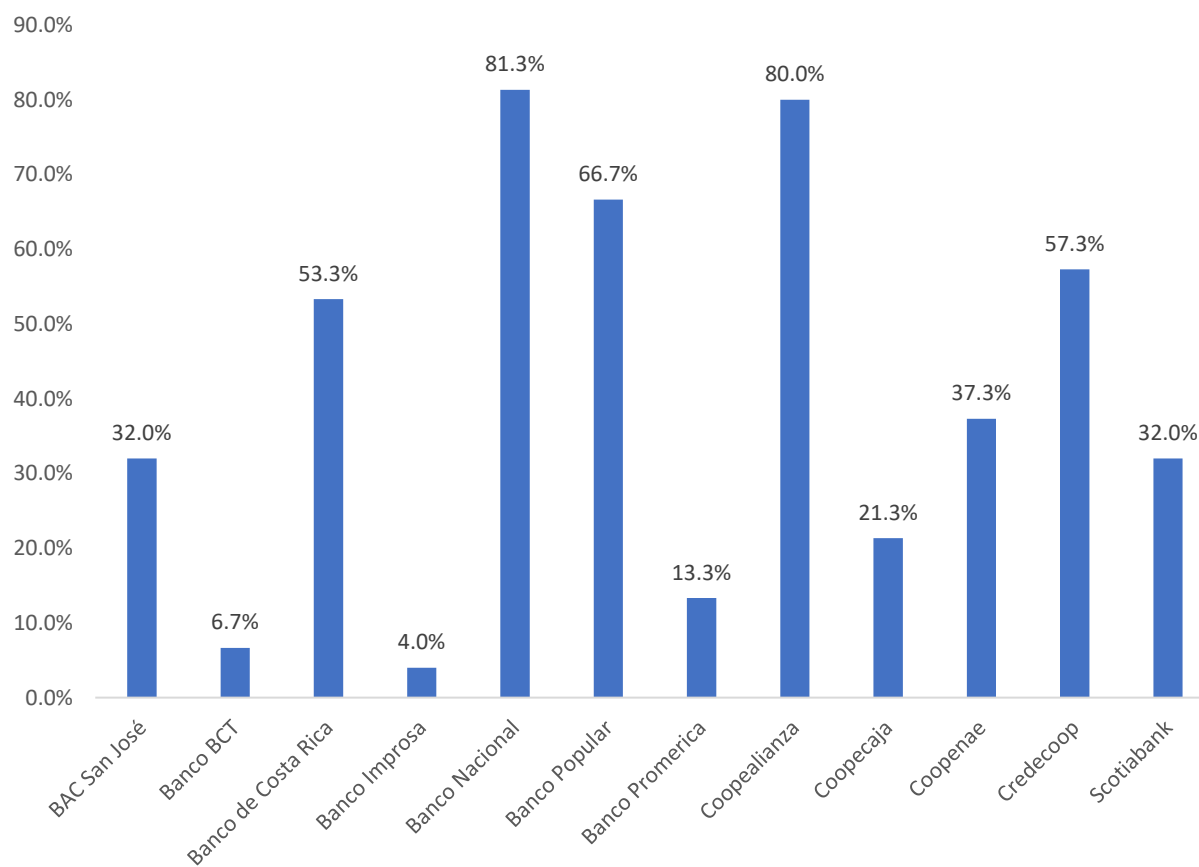
Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Figura 7 se detalla la presencia del sector financiero según las empresas agropecuarias encuestadas, pertenecientes al cantón de Pérez Zeledón, visualizando que apenas un 19.88 % de las personas participantes considera que las entidades suelen dar una gran

importancia en el momento de brindar la información suficiente para optar por uno de estos financiamientos. Por lo tanto, se percibe que el acercamiento no es prioritario para las entidades financieras en el instante de ofrecer la cartera de instrumentos financieros que poseen.

Figura 8

Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Pérez Zeledón



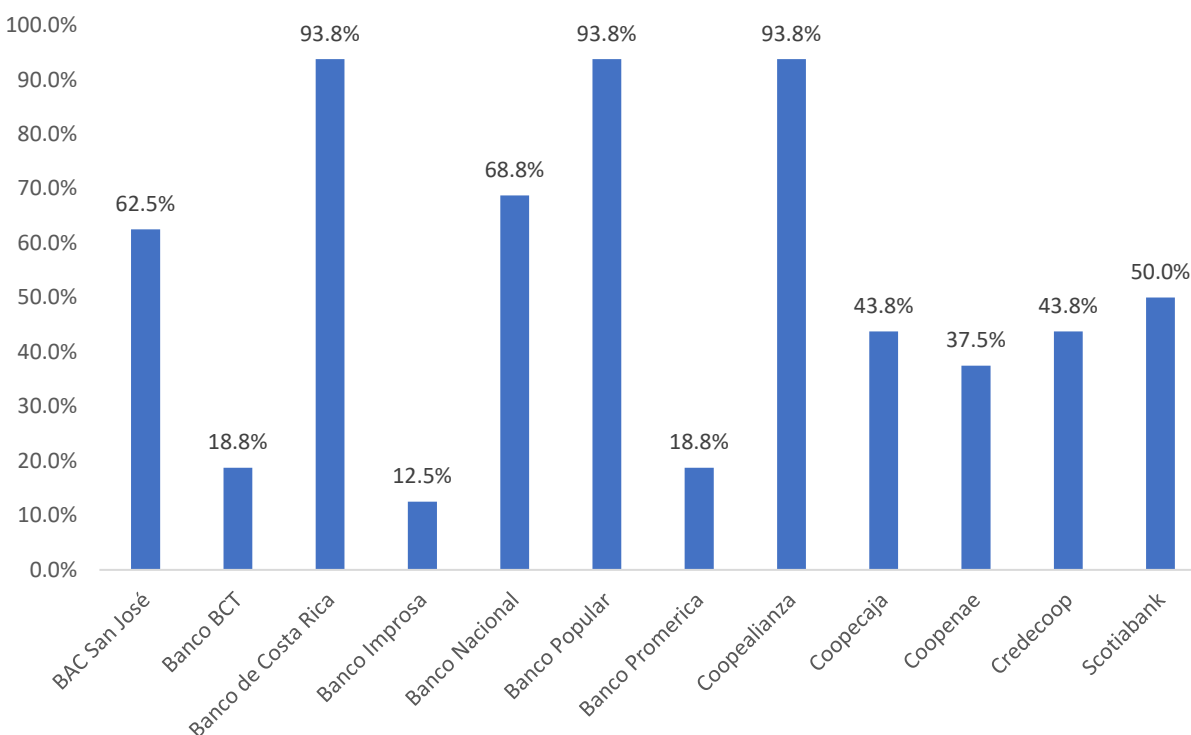
Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En Pérez Zeledón se aprecia que el sector agropecuario considera que las entidades financieras más conocidas que ofrecen estos productos financieros no tradicionales son el Banco Nacional y Coopealianza, según la respuesta del 80 % de las personas encuestadas. De igual manera, se contempla que un poco más de la mitad de los encuestados considera que el Banco Popular, el Banco de Costa Rica y Credcoop también son entidades reconocidas por su oferta en

el cantón, con porcentajes que rondan el 60 %. Por otra parte, cabe mencionar que el Banco BCT, el Banco Improsa y el Banco Promerica son las entidades con menor participación, sin superar apenas el 14 %, de acuerdo con la percepción de las personas encuestadas.

Figura 9

Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Buenos Aires



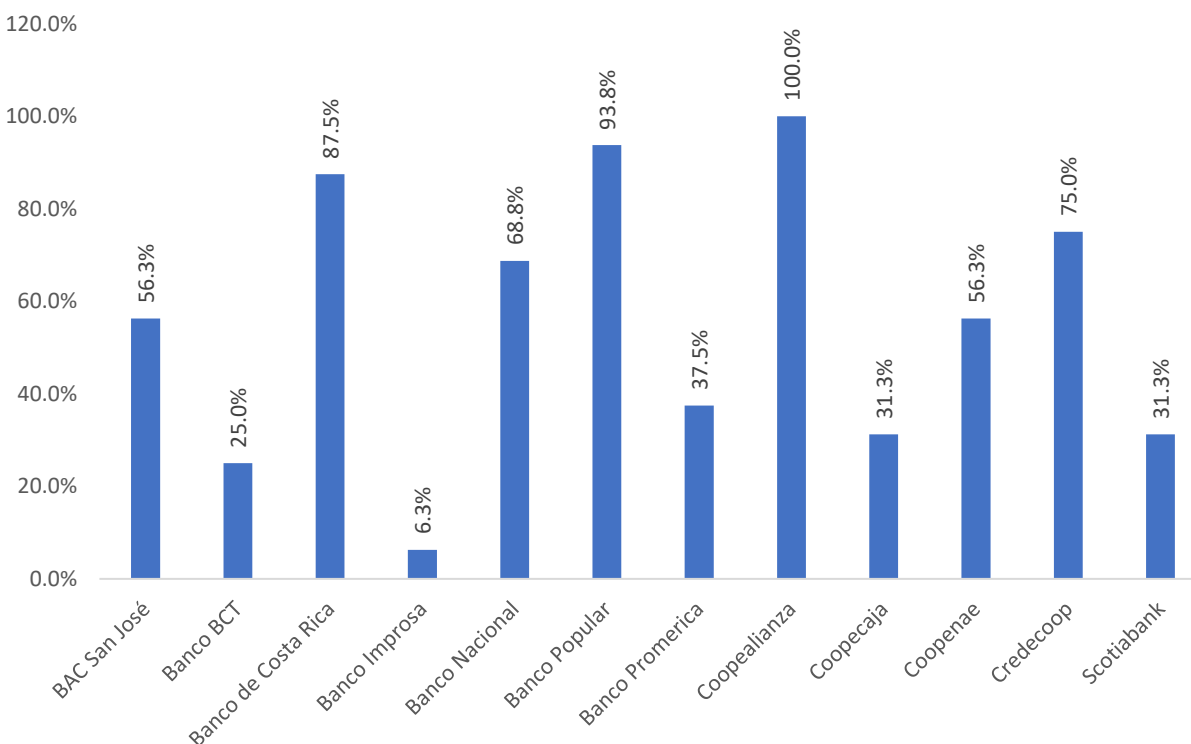
Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

A diferencia del cantón de Pérez Zeledón, en Buenos Aires el *ranking* de las entidades que más ofrecen estos instrumentos es diferente, ya que destacan entidades como el Banco de Costa Rica, el Banco Popular y Coopealianza, cada una con un 93.8 % de las personas encuestadas. Cabe mencionar que las entidades que menos ofrecen los productos son las mismas que las del cantón de Pérez Zeledón, las cuales son el Banco BCT, Improsa y el Banco Promerica, alcanzando apenas un 18 % según la percepción de los encuestados.

Las cooperativas Coopecaja, Credecoop, Coopenae y bancos privados como el BAC y Scotiabank, a pesar de que no son tan reconocidos en Buenos Aires como otras entidades, aun así, la encuesta señala que casi la mitad del sector agropecuario considera que sí ofrecen este tipo de producto.

Figura 10

Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Coto Brus



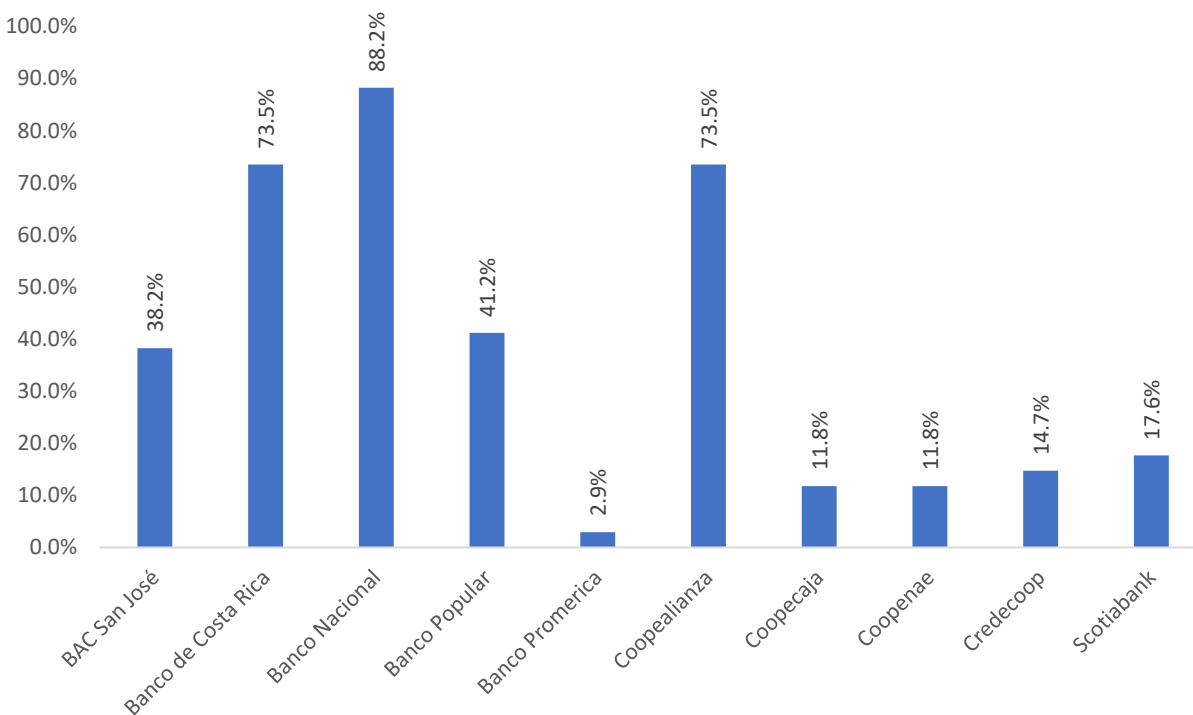
Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

El 100 % de las personas encuestadas del cantón de Coto Brus percibe que Coopealianza ofrece estos instrumentos financieros no tradicionales, ya sea que opten por algún producto financiero, alguien les comente o vean alguna publicidad referente a estos instrumentos en dicha entidad financiera. De igual manera, el Banco Popular tiene una presencia notoria en el cantón con un 93.8 %, seguido por el Banco de Costa Rica y Credecoop con un 87.5 % y 75 % de la percepción de los encuestados, respectivamente. Siguiendo con la tendencia, las entidades con

menor participación son el Banco BCT y el Banco Improsa con un 25 % y 6.3 % en el mismo orden.

Figura 11

Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Osa



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

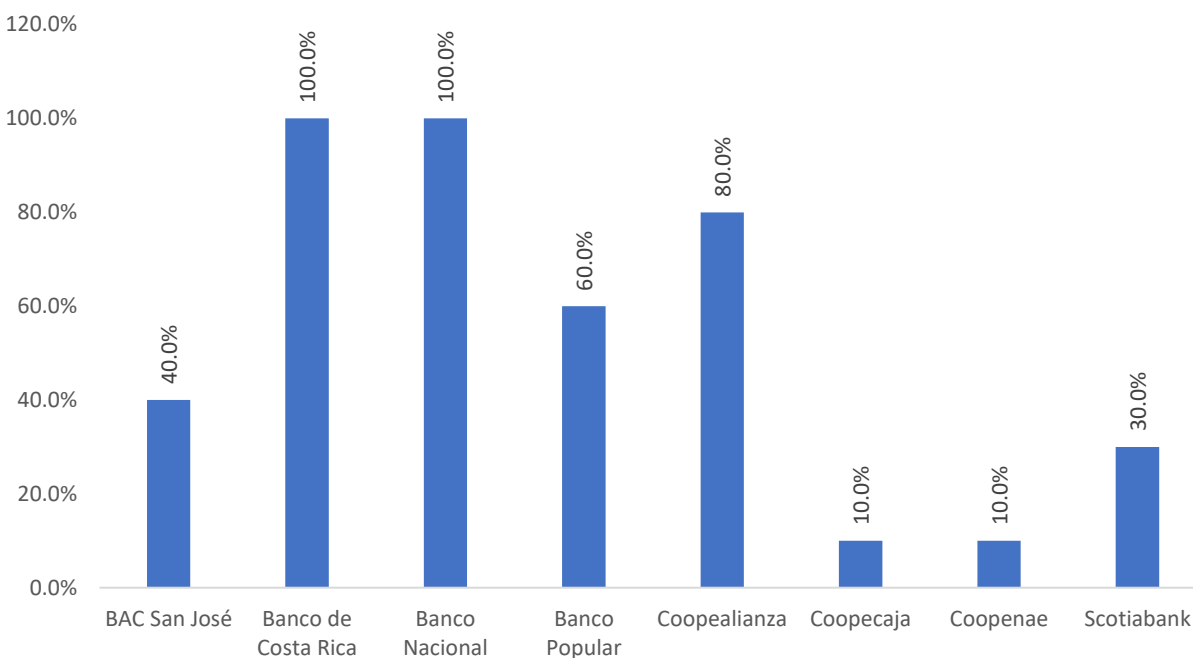
Para la población agroempresarial del cantón de Osa, la entidad que tiene una presencia más notoria en cuanto a ser un oferente de estos productos financieros no tradicionales es el Banco Nacional con un 88.2 %, según la percepción de las personas encuestadas. Pese a que esta organización financiera es un banco público con más de 100 años de haberse fundado se puede visualizar que no en todos los cantones la totalidad de los encuestados lo reconocen por ofrecer estos productos.

Además, el BCR y Coopealianza comparten el mismo porcentaje por parte de las personas encuestadas de un 73.5 %. Lo que son cooperativas como Coopecaja, Coopenae y

Credecoop no son consideradas por la mayoría de los encuestados como entidades que ofrezcan toda la cartera de los productos financieros no tradicionales.

Figura 12

Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Golfito



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

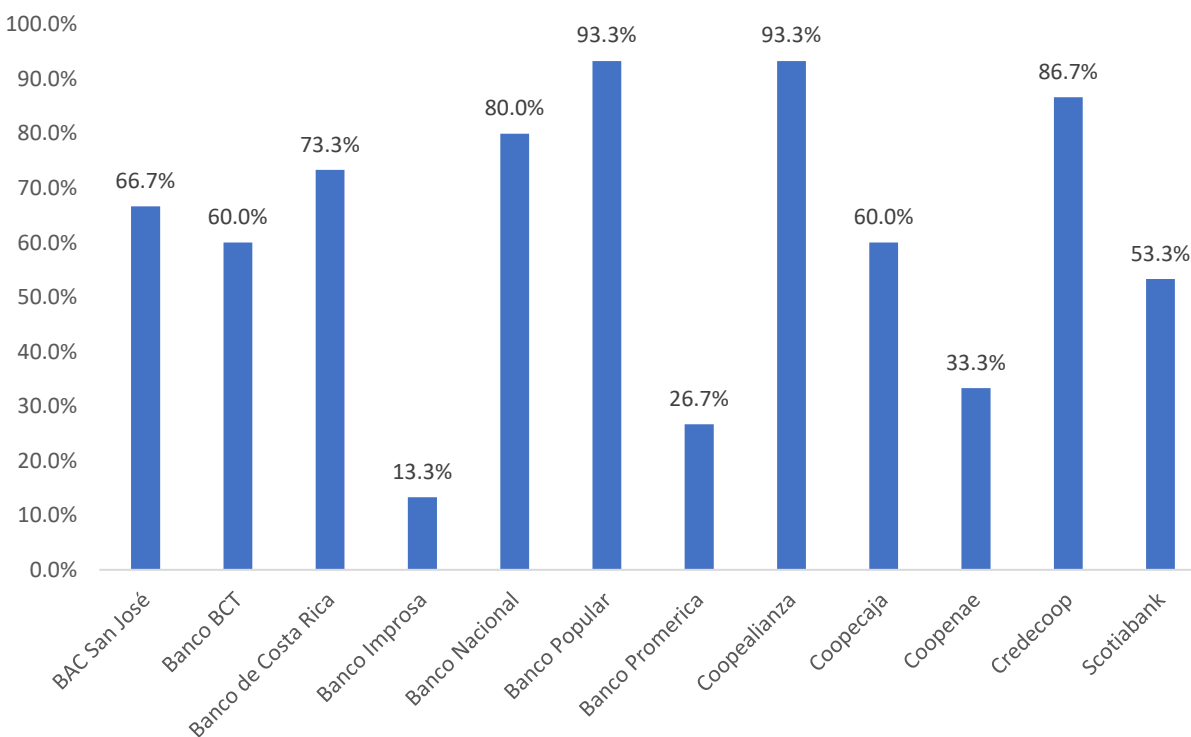
De acuerdo con las figuras anteriores, se observa que, según el cantón, existe mayor percepción de la oferta de una entidad sobre otra. Por ejemplo, en el cantón de Golfito, las más sobresalientes son el BCR y el Banco Nacional, las cuales el 100 % de las personas encuestadas reconoce como bancos que tienen en sus carteras estos productos. Por otra parte, Coopealianza lo considera el 80 % de este sector como oferente de estos productos y el Banco Popular, con un 60 % de la perspectiva de los empresarios.

Asimismo, las entidades que menos ofrecen esta línea de productos son Coopecaja y Coopenae, con solo un 10 % de inferencia de las personas encuestadas. Esto se debe a que estas

cooperativas ofrecen sus servicios financieros a solo un sector específico relacionado con el sector público. Por esta razón, son instituciones que no son tan reconocidas para las mipymes.

Figura 13

Oferta de los productos no tradicionales del sector financiero de acuerdo con las empresas agropecuarias del cantón de Corredores



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

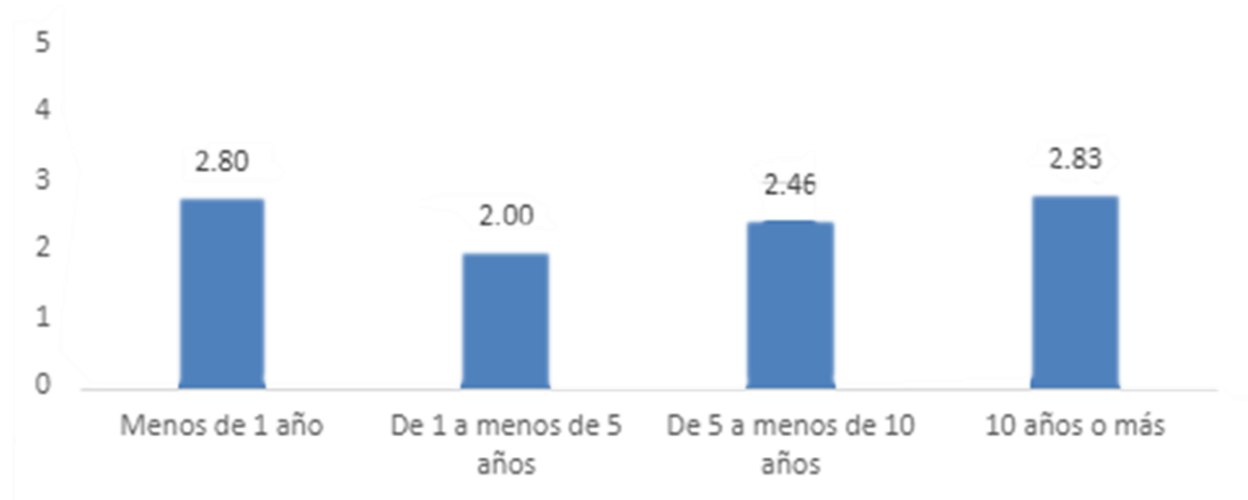
Entre las entidades más reconocidas en el cantón de Corredores se encuentra el Banco Popular y Coopealianza con un 93.3 %, seguido por Credecoop con un 86.7 %. Por otra parte, el Banco Nacional y el Banco de Costa Rica también poseen un alto porcentaje de participación, sin superar el 80 %.

Entre las entidades poco reconocidas por ofrecer productos no tradicionales están nuevamente el Banco Improsa y Promerica, con un porcentaje máximo del 26.7 %. Se visualiza que en todos los cantones de la región Brunca, los bancos que más ofrecen al sector agropecuario

suelen ser el Banco Nacional y el Banco de Costa Rica; en cuanto a cooperativas, las más reconocidas son Credecoop y Coopealianza.

Figura 14

Grado de conocimiento de entidades financieras según la antigüedad de las mipymes

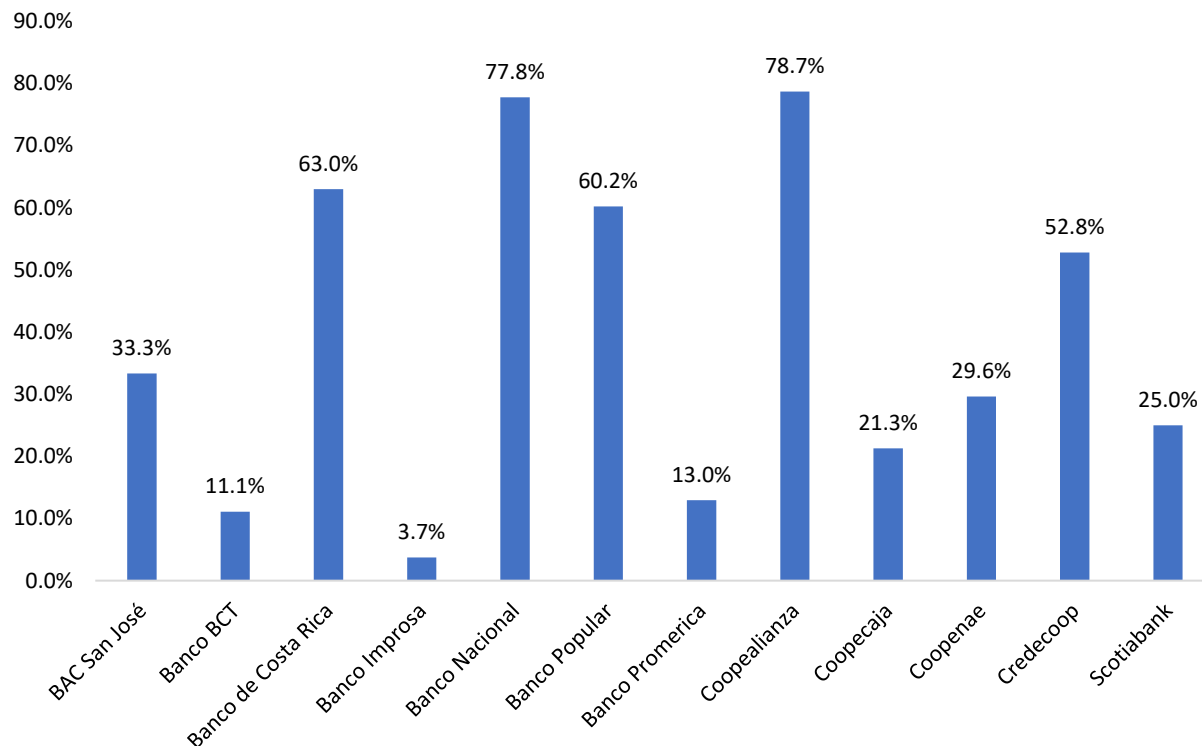


Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Según la Figura 14, se puede visualizar que las empresas con menos de 1 año y los negocios con 10 años o más de antigüedad poseen un grado de conocimiento regular en cuanto a entidades financieras se refiere. Por otro lado, las compañías con un rango de antigüedad de 1 año a 10 años tienen un grado de conocimiento deficiente. Se puede evidenciar que las empresas que apenas inician en el mercado, al igual que las ya más consolidadas, con mayor madurez, son las que conocen más acerca de las entidades financieras.

Figura 15

Grado de conocimiento de entidades financieras según el tipo de las mipymes (microempresas)

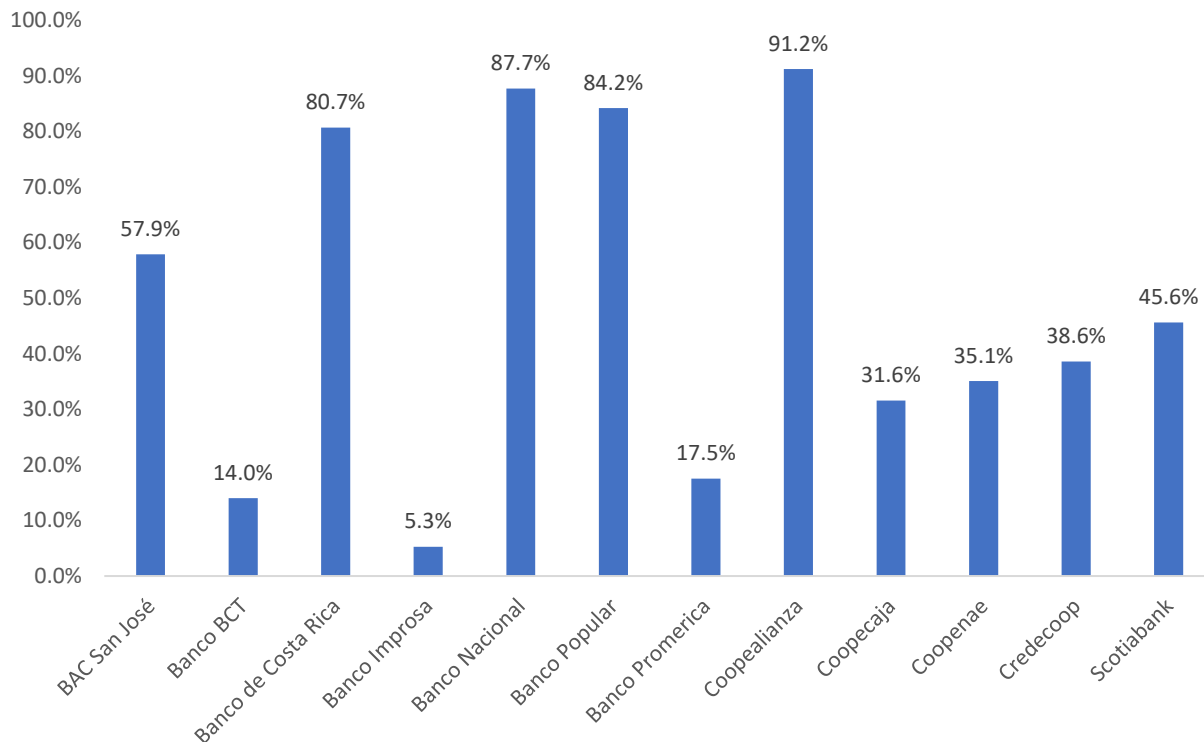


Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

La Figura 15 muestra que existe una gran cantidad de entidades financieras que ofrecen una importante variedad de servicios e instrumentos financieros para la región Brunca. Aun así, según la encuesta aplicada a las mipymes, se observa que de las empresas clasificadas como microempresa, solo el 78.7 % tiene conocimiento de los productos ofrecidos por Coopealianza, un 77.8 % del Banco Nacional y un 63 % del Banco de Costa Rica y, aproximadamente, solo la mitad conoce las herramientas financieras de Credcoop. Las entidades como el BAC, Banco Improsa y Banco Promerica no son tan reconocidas por estas compañías, alcanzando a duras penas un 13 %.

Figura 16

Grado de conocimiento de entidades financieras según la antigüedad de las mipymes



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Según la Figura 16, existen unas entidades financieras más sobresalientes. Los resultados de la encuesta aplicada a las empresas indican que las entidades financieras como el Banco Nacional, el Banco de Costa Rica (BCR), Coopealianza y, en algunos casos, Credecoop y el Banco Popular ocupan los primeros lugares cuando se habla de las entidades más reconocidas en la región Brunca con respecto a la percepción de este sector.

En el caso de las pequeñas compañías, el 91.2 % de las encuestadas menciona que conoce a Coopealianza como entidad financiera. Además, como muestra la Figura 16, más del 80 % reconoce al Banco Nacional, al Banco Popular y al Banco de Costa Rica, lo que demuestra una vez más cuáles son las entidades más reconocidas.

Tabla 22
Grado de conocimiento de los productos financieros no tradicionales

	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy Alto
Fondo de avales	23.5 %	18.7 %	28.9 %	23.5 %	5.4 %
Leasing	30.1 %	16.3 %	30.1 %	14.5 %	9.0 %
Cartas de crédito	23.5 %	24.1 %	25.3 %	20.5 %	6.6 %
Factoreo	28.3 %	22.3 %	23.5 %	19.9 %	6.0 %
Back to back	35.5 %	15.1 %	26.5 %	18.1 %	4.8 %
Fideicomisos	22.3 %	23.5 %	22.3 %	26.5 %	5.4 %
Fondos de inversión	21.7 %	18.7 %	30.1 %	19.9 %	9.6 %
Seguros (pólizas de caución)	24.7 %	11.4 %	17.5 %	28.3 %	18.1 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

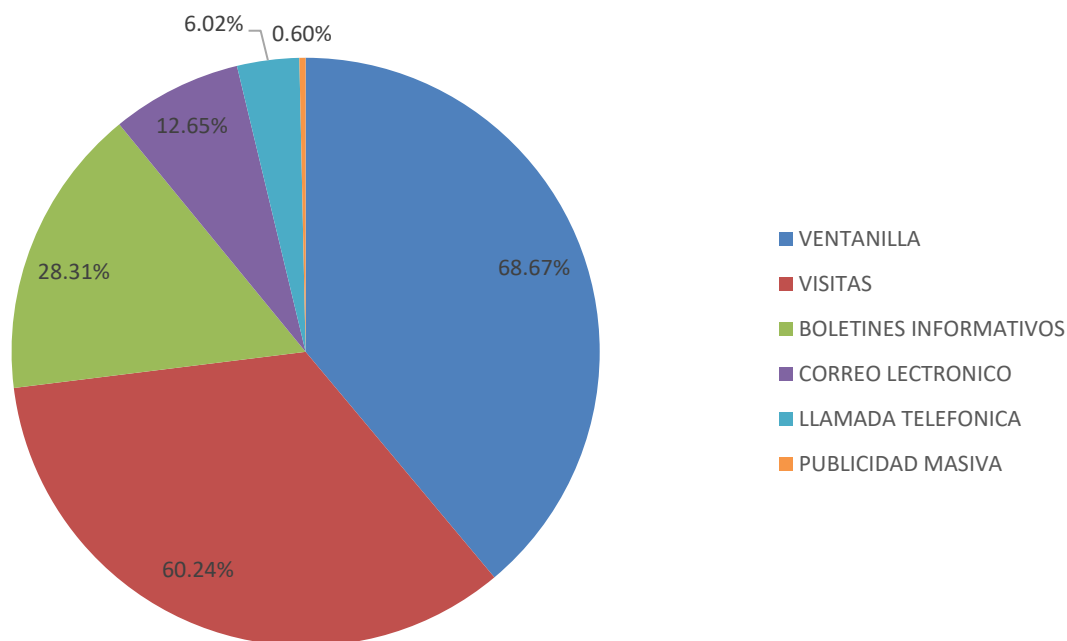
Según la Tabla 22, se puede observar que, respecto a los fondos de avales, las empresas agropecuarias poseen principalmente un grado de conocimiento *medio* respecto a dicho producto financiero. En cuanto al *leasing*, las opiniones se concentran en un grado de conocimiento *muy Bajo y medio*, con un 30.1 %. En el caso de las cartas de crédito, el mayor porcentaje indica un grado de conocimiento *medio*, con un 25.3 %. Por otra parte, en el caso del factoreo, se obtuvo un mayor porcentaje del 28.3 % en el grado de conocimiento *muy bajo*. Asimismo, el *back to back* también se encasilla *muy bajo* con un 35.3 %.

En cuanto a los fideicomisos, el 26.5 % indica tener un grado de conocimiento *alto*; principalmente, en fondos de inversión, el 30.1 % afirma tener un grado de conocimiento *medio*. Finalmente, las pólizas de caución poseen el mayor porcentaje con respecto a la casilla de *alto*

conocimiento, con un 28.3 %. Este es el producto financiero no tradicional más reconocido entre las empresas agropecuarias de la región Brunca.

Figura 17

Preferencia de las agroempresas sobre los medios de comunicación implementados por las entidades financieras para la oferta de productos financieros



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Un aspecto importante en la oferta de un servicio o producto es la capacidad de la empresa de llegar a la máxima cantidad de clientes. Por lo tanto, los medios de comunicación desempeñan un papel relevante en el mercado en general. En la Figura 17 se muestran diferentes medios de información sugeridos por las mipymes del sector agropecuario a las entidades financieras para que estos productos lleguen de forma eficiente al sector.

El 68.67 % de las personas encuestadas coincide en que una manera de divulgar los productos es en ventanilla o plataformas de atención al cliente. Seguidamente, un 60.24 % sugiere que las entidades financieras visiten las mipymes para informar y asesorar sobre los

instrumentos financieros de las financieras en sus carteras y entre los más relevantes están los boletines informativos donde se da a conocer sobre estos productos. Esto deja con un muy bajo porcentaje de preferencia a los medios de comunicación personal, como correos electrónicos y llamadas telefónicas. Además, de los medios de comunicación masiva de información, como los anuncios comerciales e impresos.

Calidad en la información brindada en el proceso de seguimiento y acompañamiento de los intermediarios financieros que operan en la región Brunca

En las encuestas aplicadas a las mipymes del sector agropecuario de la región Brunca se abarcó el nivel de información que les ofrecen las entidades financieras al brindar los productos financieros no tradicionales. En la Tabla 23 se ve la percepción que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas sobre el nivel de información o promoción que brindan las financieras.

Tabla 23

Percepción del nivel de información y promoción de los productos financieros no tradicionales a las mipymes en la región Brunca

	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto
Coopealianza	21.0 %	43.5 %	27.5 %	8.0 %
Banco Nacional	23.7 %	43.0 %	25.2 %	8.1 %
Banco de Costa Rica	20.9 %	40.0 %	29.6 %	9.6 %
Banco Popular	14.0 %	48.2 %	28.9 %	8.8 %
Credecoop	17.5 %	48.8 %	27.5 %	6.3 %
BAC San José	11.4 %	50.0 %	27.1 %	11.4 %
Scotiabank	11.1 %	42.6 %	31.5 %	14.8 %
Coopenae	3.8 %	39.6 %	39.6 %	17.0 %

Coopecaja	9.5 %	42.9 %	38.1 %	9.5 %
Banco Promerica	4.2 %	33.3 %	37.5 %	25.0 %
Banco BCT	0.0 %	47.6 %	33.3 %	19.0 %
Banco Improsa	12.5 %	12.5 %	62.5 %	12.5 %

Nota. Elaboración propia en base en el cuestionario aplicado.

Según la Tabla 23, entre las entidades bancarias que ofrecen mayor nivel de información y promoción se encuentran: el Banco Promerica, el Banco BCT y Coopenae, con un 25 %, 19 % y 17 % respectivamente. Por otra parte, las entidades que brindan menor información de productos financieros no tradicionales, de acuerdo con la percepción de las mipymes del sector agropecuario, son el Banco Nacional, Coopealianza y el Banco de Costa Rica, con un 23.7 %, 21.0 % y 20.9 % respectivamente.

En la misma línea de la calidad en la información que ofrecen las entidades bancarias, se indaga mediante el cuestionario con diferentes enunciados, al examinar si las entidades hacen llegar información pertinente, informan sobre cambios en las condiciones de los productos, contactan para ofrecer un producto y si la comunicación recibida es efectiva.

Tabla 24

Afirmaciones sobre la comunicación de las entidades financieras de la región Brunca acerca de los productos financieros.

	Le hacen llegar información pertinente sobre nuevos productos financieros no tradicionales	Le informan sobre los cambios en las condiciones de los productos financieros no tradicionales	Lo han contactado para ofrecerle algún producto financiero no tradicional	La comunicación recibida es muy efectiva
Totalmente en desacuerdo	9.0 %	12.0 %	9.0 %	6.6 %

En desacuerdo	15.7 %	16.3 %	15.7 %	10.8 %
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	34.9 %	35.5 %	33.1 %	22.3 %
De acuerdo	27.1 %	26.5 %	30.7 %	39.8 %
Totalmente de acuerdo	7.2 %	4.2 %	6.6 %	15.7 %
No aplica	6.0 %	5.4 %	4.8 %	4.8 %

Nota. Elaboración propia a partir del cuestionario aplicado.

Según la Tabla 24, entre los datos más relevantes, para el apartado de *le hacen llegar la información pertinente sobre nuevos productos financieros no tradicionales*, el mayor porcentaje se centra en *ni de acuerdo ni en desacuerdo* con un 34.9 %, mientras que el porcentaje que más se acerca es *de acuerdo* con un 27.1 %. Para el siguiente punto *le informan sobre los cambios en las condiciones de los productos financieros no tradicionales*, el mayor porcentaje se inclina hacia *ni de acuerdo ni en desacuerdo* con un 35.5 %, mientras que el segundo mayor porcentaje se inclina hacia *de acuerdo* con un 26.5 %.

Siguiendo la misma línea, los mayores porcentajes se repiten en *ni de acuerdo ni en desacuerdo* y en *de acuerdo*, con un 33.1 % y un 30.7 % respectivamente, para el apartado *lo han contactado para ofrecerle algún producto financiero no tradicional*. Las mipymes entrevistadas están de acuerdo en un 39.8 % en que la comunicación recibida por parte de las entidades es muy efectiva.

Demanda de productos financieros por parte de las empresas del sector agropecuario de la región Brunca

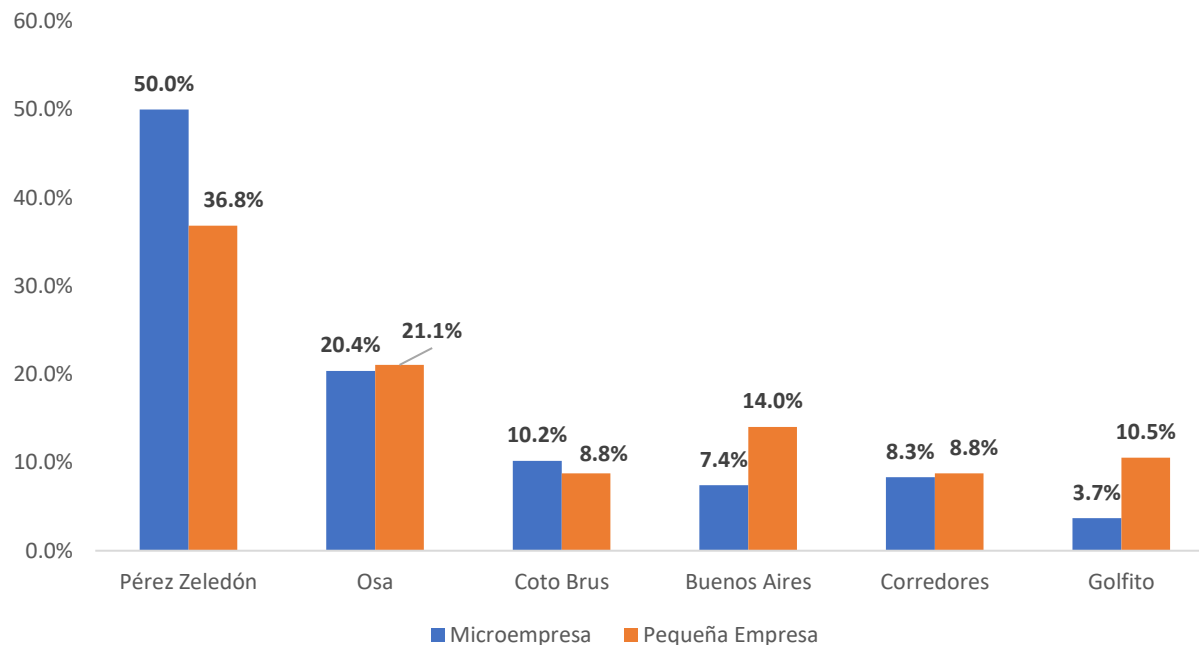
El parque empresarial presente en la región Brunca se compone de empresas dedicadas a todo tipo de actividades productivas, integradas en los diferentes sectores económicos. Estas compañías son de distintos tamaños, que van desde una microempresa hasta empresas transnacionales. Además, de contener también variaciones en su tiempo de antigüedad en el mercado. Con tantas características y diferencias entre sí, es común pensar que las necesidades o demandas financieras también son distintas para cada una.

Por ende, para la presente investigación es de vital importancia analizar las principales características de las empresas del sector agropecuario contenidas en el parque empresarial de la región Brunca, tales como el tamaño de la empresa, la ubicación cantonal, la antigüedad, las particularidades operativas, entre otros datos.

Parque empresarial del sector agropecuario de la región Brunca según cantón de ubicación

Figura 18

Tipo de empresa por cantón de la región Brunca



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Figura 18 se revela que las empresas que participaron en la investigación principalmente se encuentran en las categorías de microempresa y pequeña empresa, cuya mayor representación del total por categoría según cantón se encuentra en Pérez Zeledón con un 50 % del total de microempresas y un 36.8 % del total de pequeñas compañías y en el cantón de Osa con un 20.4 % del total de microempresas y un 21.1 % del total de pequeñas empresas.

Tabla 25

Años de antigüedad de las empresas según cantón

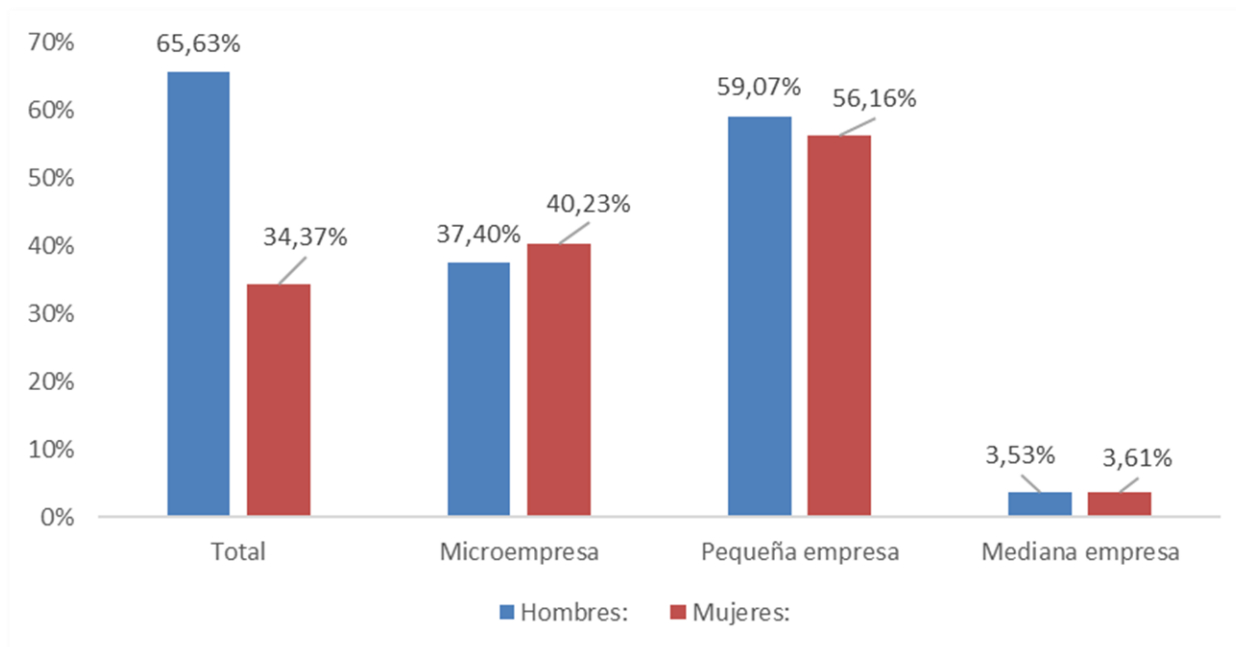
Cantón	Menos de 1 año	De 1 a menos de 5 años	De 5 a menos de 10 años	10 años o más
Pérez Zeledón	33.3 %	42.1 %	37.2 %	51.9 %
Osa	50.0 %	36.8 %	25.6 %	7.6 %

Coto Brus	16.7 %	13.2 %	7.0 %	8.9 %
Buenos Aires		2.6 %	16.3 %	10.1 %
Corredores		2.6 %	2.3 %	16.5 %
Golfito		2.6 %	11.6 %	5.1 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Tabla 25 se puede observar que la mayoría de las empresas encuestadas tiene 10 o más años de antigüedad en el ámbito general. Además, de una poca participación de las compañías relativamente jóvenes, lo cual infiere que, en su mayoría, las empresas agropecuarias están establecidas en su totalidad. El 51.9 % de ellas se ubica en el cantón de Pérez Zeledón. Asimismo, las empresas de dicho cantón que poseen una antigüedad de 5 a menos de 10 años representan el 37.2 % y las de 1 a menos de 5 años el 42.1 %; en cuanto al total de menos de 1 año, las empresas de Osa representan el 50 %.

Figura 19
Trabajadores agropecuarios según sexo y tamaño de la empresa



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

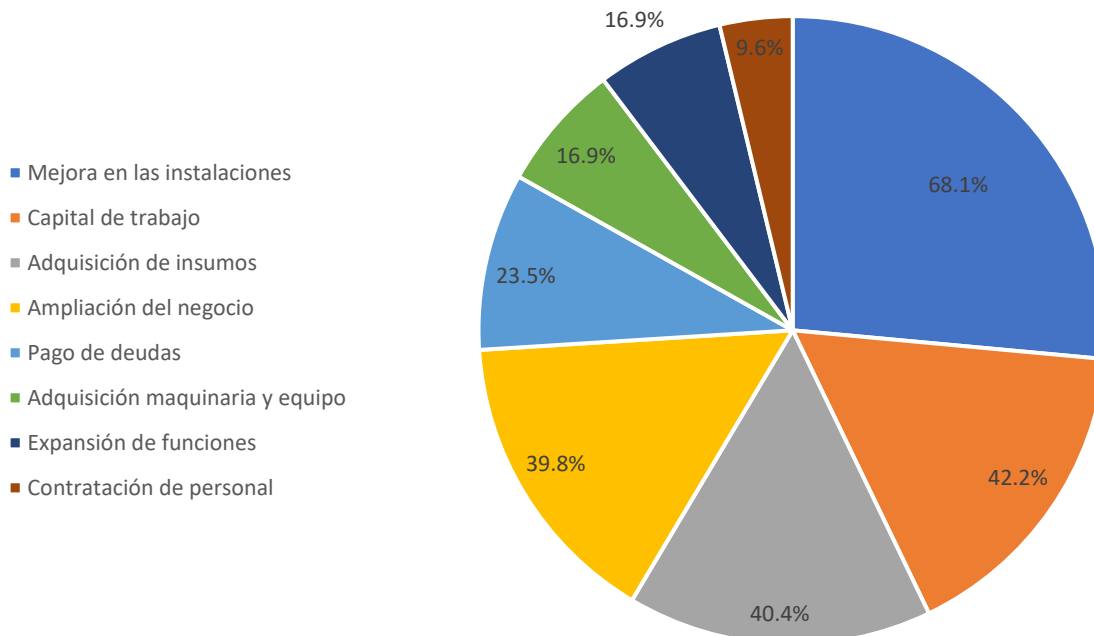
Como se puede observar en la Figura 19, del total de 1,772 trabajadores pertenecientes a las mipymes que participaron en la investigación, la mayoría son hombres, representando el 65.63 % y el 34.37 % corresponde a mujeres. Dicha información revela que, a pesar de ser un sector predominado por el género masculino existe una gran presencia femenina. Reforzando la información, se puede evidenciar que en las microempresas el mayor porcentaje de participación es dominado por las mujeres.

Demanda de los productos financieros por parte de las empresas del sector agropecuario

En este apartado se pretende esclarecer el nivel de demanda que poseen las mipymes del sector agropecuario de la región Brunca, específicamente para los productos financieros no tradicionales que ofrecen las entidades financieras del territorio.

Figura 20

Necesidades de financiamiento de las empresas agropecuarias del parque empresarial de la región Brunca



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Figura 20 se pueden observar las necesidades de financiamiento que tienen las mipymes del sector agropecuario, donde un 68.1 % de las empresas indicó que sus requerimientos se centran en la mejora de las instalaciones. Por otra parte, un menor porcentaje de los requisitos de financiamiento se destina a la contratación de personal, según indica el 9.6 % del total de las compañías a las que se les aplicó el cuestionario. Además, se denota que muchas de las empresas encuestadas requieren financiamiento para fines operativos, como la compra de insumos, capital de trabajo y ampliación del negocio.

Debido a la información anterior es importante para el presente trabajo identificar la probabilidad que tienen las mipymes del sector agropecuario de utilizar los distintos productos

financieros. Por lo tanto, en las siguientes figuras se establecen dichas probabilidades filtradas por el tamaño de las empresas que se entrevistaron.

Tabla 26

Preferencia de las microempresas sobre los diferentes productos financieros no tradicionales

Instrumentos financieros no tradicionales	Baja probabilidad	Probabilidad moderada baja	Probabilidad moderada	Probabilidad moderada alta	Alta probabilidad
Fondo de avales	51.85 %	25.93 %	20.37 %	0.93 %	0.93 %
Leasing	58.33 %	25.93 %	12.04 %	1.85 %	1.85 %
Cartas de crédito	58.33 %	25.93 %	11.11 %	4.63 %	0.00 %
Factoreo	55.56 %	25.93 %	14.81 %	2.78 %	0.93 %
Back to back	51.85 %	27.78 %	17.59 %	2.78 %	0.00 %
Fideicomisos	52.78 %	29.63 %	14.81 %	0.93 %	1.85 %
Fondos de inversión	59.26 %	17.59 %	16.67 %	5.56 %	0.93 %
Seguros (pólizas de caución)	46.30 %	18.52 %	22.22 %	10.19 %	2.78 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Tabla 26 se identifica que las microempresas entrevistadas tienen bajas probabilidades de adquirir un producto financiero no tradicional. Sin embargo, el producto financiero que más destaca en las microempresas es la póliza *de caución* con un aproximado de 13 % de probabilidades de ser implementada. Entre los instrumentos que menos generaron interés en los microempresarios se encuentran los fondos de inversión, las cartas de crédito y el *leasing*, con una representación de casi el 60 % del total de las personas encuestadas.

Para la Tabla 27, se ilustra mediante un gráfico la respuesta de las pequeñas empresas del sector agropecuario de la región Brunca, en cuanto a la probabilidad de adquirir un producto financiero no tradicional.

Tabla 27

Preferencia de las pequeñas empresas sobre los diferentes productos financieros no tradicionales

Instrumentos financieros no tradicionales	Baja probabilidad	Probabilidad moderada baja	Probabilidad moderada	Probabilidad moderada alta	Alta probabilidad
Fondo de avales	31.58 %	22.81 %	36.84 %	8.77 %	0.00 %
<i>Leasing</i>	38.60 %	26.32 %	31.58 %	3.51 %	0.00 %
Cartas de crédito	35.09 %	35.09 %	26.32 %	3.51 %	0.00 %
Factoreo	45.61 %	22.81 %	22.81 %	8.77 %	0.00 %
<i>Back to back</i>	43.86 %	28.07 %	21.05 %	7.02 %	0.00 %
Fideicomisos	43.86 %	24.56 %	24.56 %	7.02 %	0.00 %
Fondos de inversión	40.35 %	22.81 %	28.07 %	8.77 %	0.00 %
Seguros (pólizas de caución)	29.82 %	10.53 %	28.07 %	29.82 %	1.75 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Como se puede observar, las pólizas de caución son los productos financieros con mayor probabilidad de ser adquiridos por parte de las pequeñas empresas. Tanto en este caso como en el de las microempresas, esto se debe a la función que tienen las pólizas de caución frente al sector agropecuario, mientras que el factoreo resalta como el instrumento menos probable en implementarse a corto plazo, con una baja posibilidad del 45.6 %.

Del total de empresas entrevistadas, un 44 % coincidió en que tenía poco conocimiento de los fondos de avales; los mismos contestaron que tenían una baja probabilidad de ser adquiridos. En cuanto al *leasing*, un 51.2 % del total de compañías contestó que contaba con poco conocimiento al respecto, por ende, también una baja posibilidad de adquirir dicho producto financiero. Las cartas de crédito también cuentan con un 50 % de poco conocimiento y baja probabilidad de ser adquiridas. Con respecto al factoreo, del total de empresas entrevistadas, un 51.8 % marcó que tenía poco conocimiento del producto y que contaba con una baja posibilidad de adquirirse.

Para el producto financiero *back to back*, en su mayoría coinciden en que no tienen conocimiento y no es probable que se adquiriera en corto plazo, con un 48.8 % de baja probabilidad. Los fideicomisos siguen marcados por esta tendencia de poco conocimiento y baja posibilidad de que se utilicen, puesto que un 49.4 % de las empresas entrevistadas así lo informaron. En la misma línea, los fondos de inversión cuentan con un 52.4 % de poco conocimiento y baja probabilidad de ser adquiridos.

La tendencia de los productos financieros no tradicionales, por parte de las mipymes del sector agropecuario de la región Brunca, es que tienen poco conocimiento y, por lo tanto, baja probabilidad de ser adquiridos. Por otra parte, los seguros o pólizas de caución rompen un poco con este ciclo, ya que algunas empresas indicaron que conocen el producto y que es probable que lo utilicen en un tiempo corto, marcando un 2.4 % del total de compañías entrevistadas.

Una de las razones de esta perspectiva hacia los productos financieros no tradicionales puede deberse a que, al considerarse como productos de índole financiera no operativa, no han despertado interés en el sector agro del territorio, a diferencia de las pólizas de caución, que

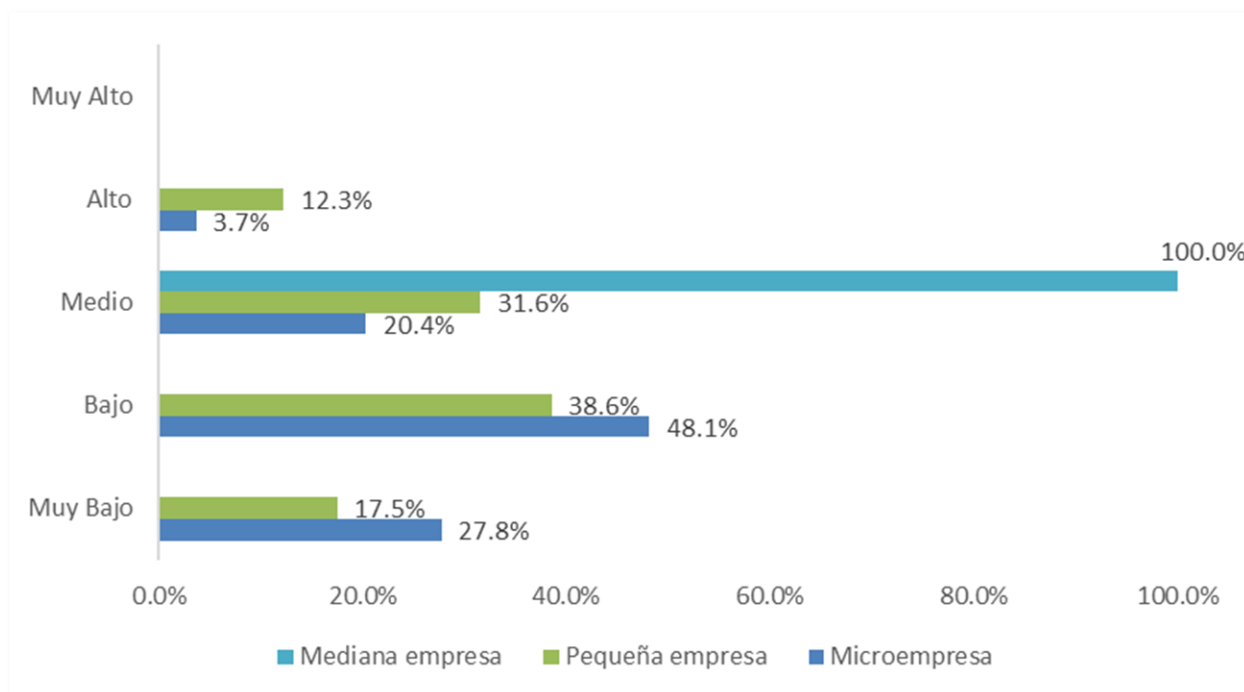
buscan proteger los cultivos o cosechas de los empresarios. Por su finalidad, es un producto más conocido que el resto de los instrumentos no tradicionales presentes en la región.

Percepción de los empresarios del sector agropecuario sobre los procesos de seguimiento y acompañamiento que brindan los intermediarios financieros

Parte de la situación dada sobre los instrumentos financieros no tradicionales se debe al nivel o tipo de comunicación entre las entidades financieras y las empresas del sector agropecuario, tanto desde la publicidad de los instrumentos como el seguimiento posventa percibido por el cliente (empresa). Esta variable cualitativa es de suma relevancia, puesto que dicha percepción es una de las principales claves en cuanto a fidelizar a un cliente.

Figura 21

Nivel de información y promoción de productos financieros no tradicionales ofrecidos a las mipymes en la región Brunca

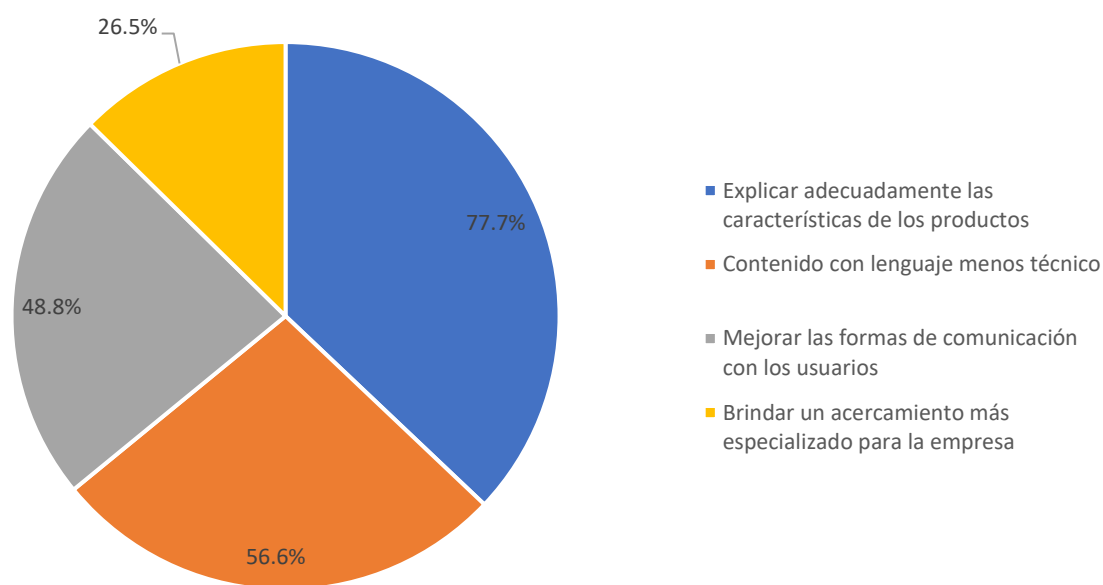


Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Los datos que se presentan en la Figura 21 muestran que el nivel de información y promoción de los productos financieros no tradicionales en la región Brunca, en términos generales, es bajo. El 100 % de las medianas empresas seleccionó el nivel *medio* como nivel de información; las microempresas, en un 48.1 %, eligieron el nivel *bajo* y, de igual manera, el nivel *bajo* representó un 38.6 % en las pequeñas compañías. Esto lleva a interpretar que la mayoría de las personas encuestadas considera que el acompañamiento no ha sido el óptimo. No obstante, hay quienes lo han percibido de una mejor forma.

Figura 22

Aspectos que deben mejorar las instituciones financieras para lograr una mejor comunicación



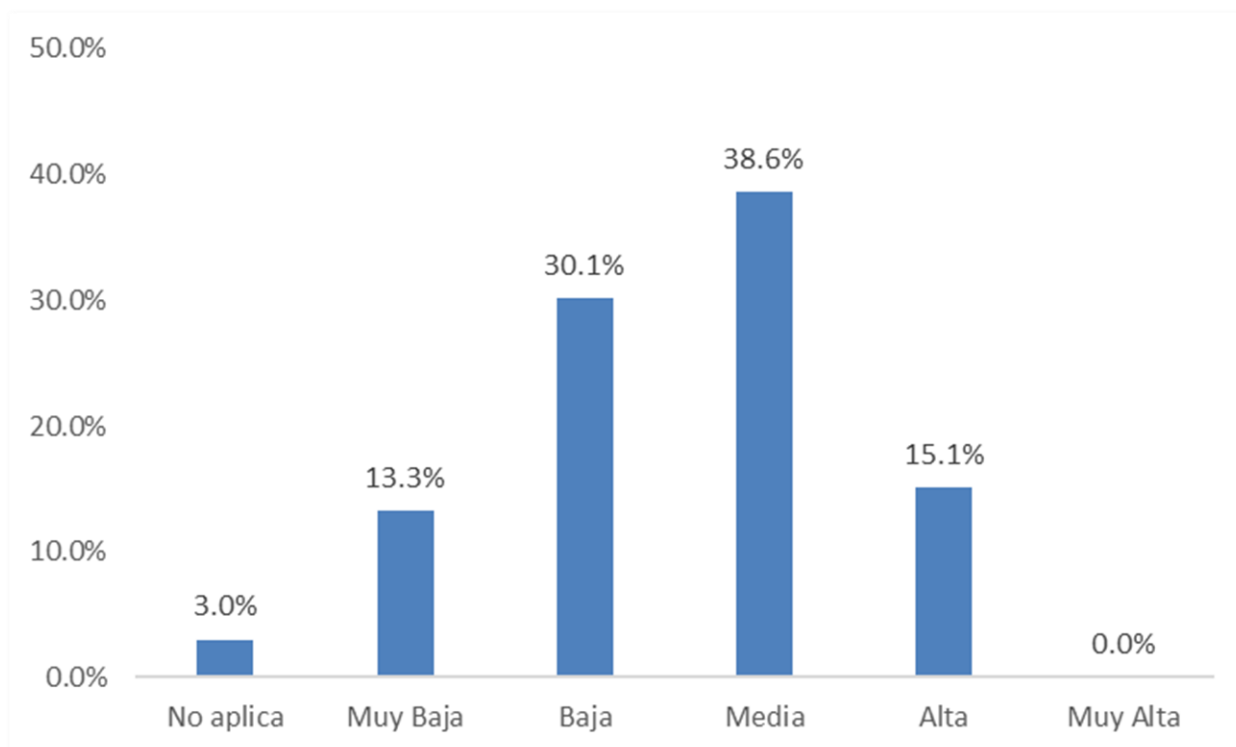
Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Como se observa en la Figura 22, el 77.7 % de las empresas del sector agropecuario de la región Brunca encuestadas considera que, para que las instituciones financieras logren una mejor comunicación, deben explicar adecuadamente las características de los productos. El 56.6 % piensa que se debe brindar el contenido con un lenguaje menos técnico, el 48.8 % coincide en

mejorar las formas de comunicación con los usuarios y el 26.5 % concuerda en ofrecer un acercamiento especializado para la empresa, dejando en claro que es necesario optimizar, en forma general, el lenguaje que se utiliza y adecuarlo al cliente que se atiende, de manera que se le explique detalladamente, sin mucho tecnicismo y con diferentes formas, la información.

Figura 23

Calificación del seguimiento realizado por parte de la entidad bancaria un mes después de haber obtenido un producto financiero

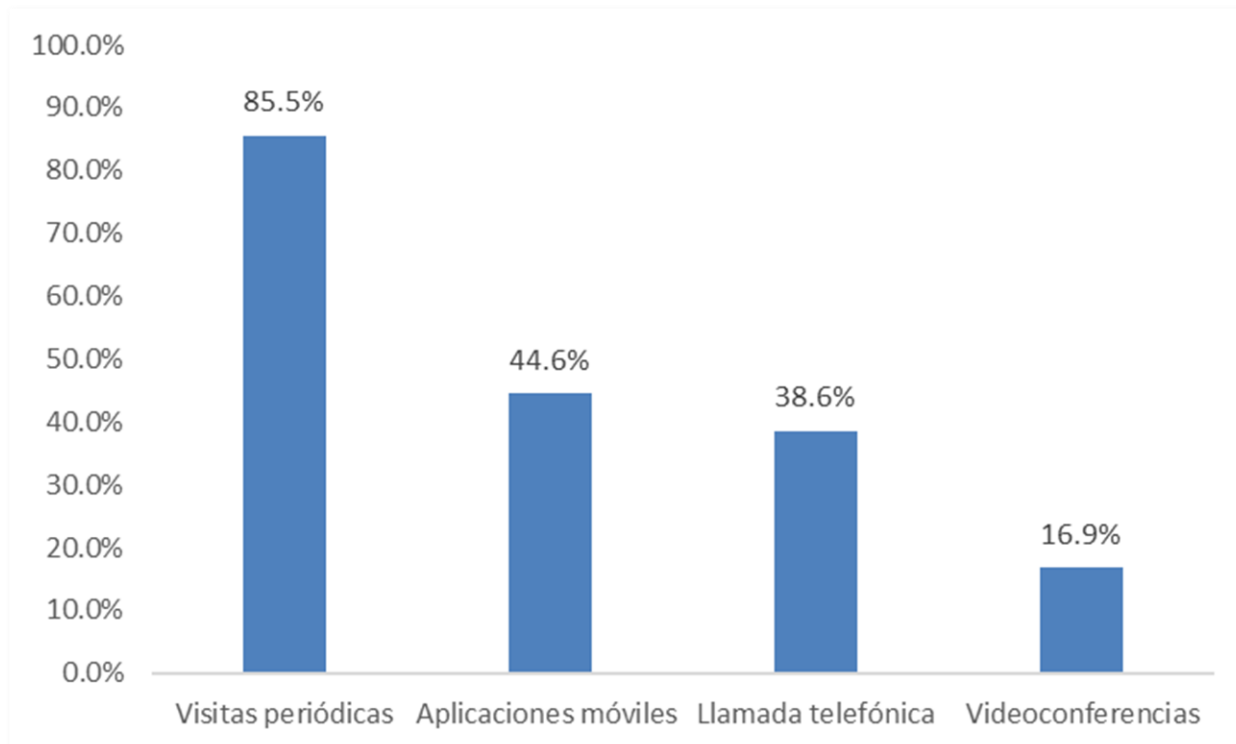


Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Figura 23 se puede ver que el 0 % de las empresas del sector agropecuario de la región Brunca encuestadas brindan una *muy alta* calificación para el seguimiento realizado por parte de la entidad bancaria un mes después de haber obtenido un producto financiero, el 13.3 % de las personas encuestadas indica una calificación *muy Baja* y el mayor porcentaje es del 38.6 % para la calificación *media*. Esto dicta que la mayoría de los casos no fueron seguidos por las entidades de la manera en la que las compañías se sintieron completamente satisfechas.

Figura 24

Formas en que la institución financiera debe hacer la labor de seguimiento y acompañamiento



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Con base en el criterio de las empresas agropecuarias de la región Brunca con respecto a las formas en las que las instituciones financieras con las que operan deben realizar la labor de seguimiento y acompañamiento, se obtienen como resultados que la forma que más les gustaría es mediante visitas periódicas con un 85.5 % y como la opción que se seleccionó menos colocan a las videoconferencias con un 16.9 %. Esto indica que la mayoría de las personas entrevistadas está más atraída por un seguimiento presencial, más personalizado que por medio de videoconferencias u otras formas. No obstante, las aplicaciones móviles y las llamadas telefónicas también son opciones que les llaman la atención con un 44.6 % y un 38.6 % respectivamente.

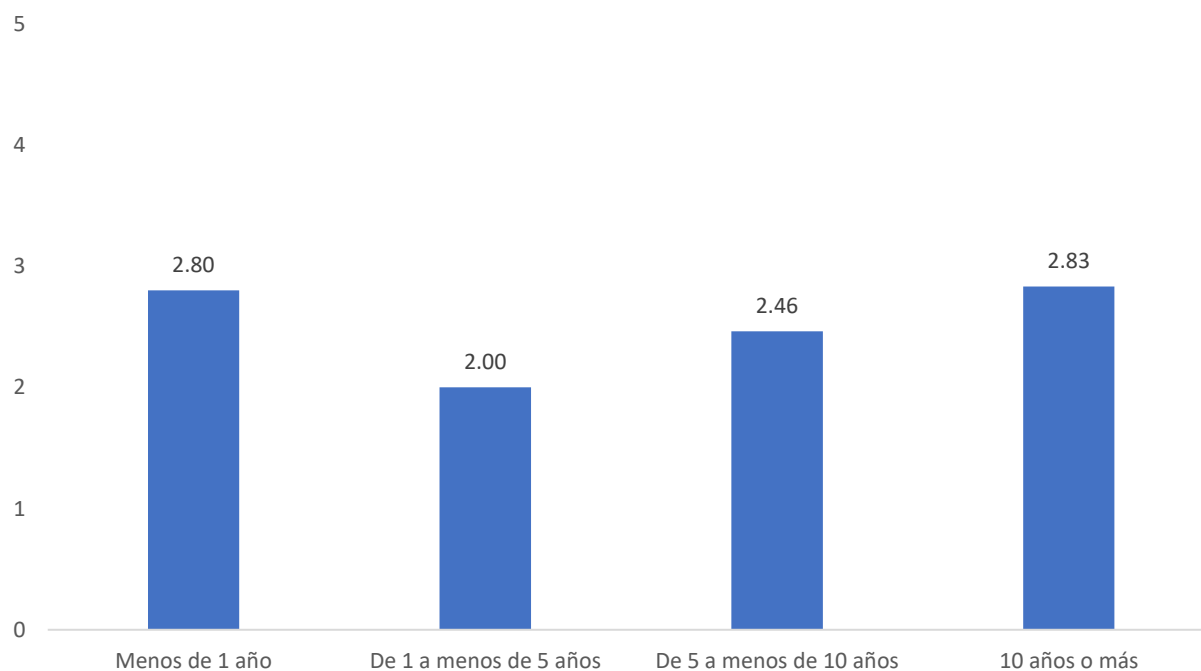
Productos financieros no tradicionales que ofertan los intermediarios financieros a las empresas del sector agropecuario de la región Brunca

Una vez analizada la oferta financiera de la región Brunca y algunos de sus factores más relevantes, tales como el tipo de entidades financieras presentes en el territorio, sus carteras de crédito, la calidad de la información, el servicio al cliente, el seguimiento o la asesoría e identificada la demanda financiera presente en la región, la composición del parque empresarial, el sector agropecuario, las necesidades financieras y la percepción actual de los servicios financieros en las zonas o cantones, se procede a interpretar la apreciación de los empresarios sobre los productos financieros no tradicionales y la interacción que dichos sujetos poseen con estas herramientas.

Productos financieros no tradicionales ofrecidos por los intermediarios financieros que operan en la región Brunca

Figura 25

Grado de conocimiento de entidades financieras según la antigüedad de las mipymes



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Figura 25 se muestra que las empresas que tienen menos de 1 año de existencia poseen un conocimiento regular sobre las entidades financieras que se encuentran en la región Brunca. De igual manera, el conocimiento es regular para las compañías con antigüedad mayor que 10 años, ya que tuvieron una clasificación de 2,80, que se traduce en regular. Las empresas de 1 año a 10 años se considera que no tienen un conocimiento profundo sobre las entidades financieras.

Tabla 28*Grado de conocimiento de entidades financieras según el tamaño de la empresa*

	Microempresa	Pequeña empresa
BAC San José	33.3 %	57.9 %
Banco BCT	11.1 %	14.0 %
Banco de Costa Rica	63.0 %	80.7 %
Banco Improsa	3.7 %	5.3 %
Banco Nacional	77.8 %	87.7 %
Banco Popular	60.2 %	84.2 %
Banco Promerica	13.0 %	17.5 %
Coopealianza	78.7 %	91.2 %
Coopecaja	21.3 %	31.6 %
Coopenae	29.6 %	35.1 %
Credecoop	52.8 %	38.6 %
Scotiabank	25.0 %	45.6 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

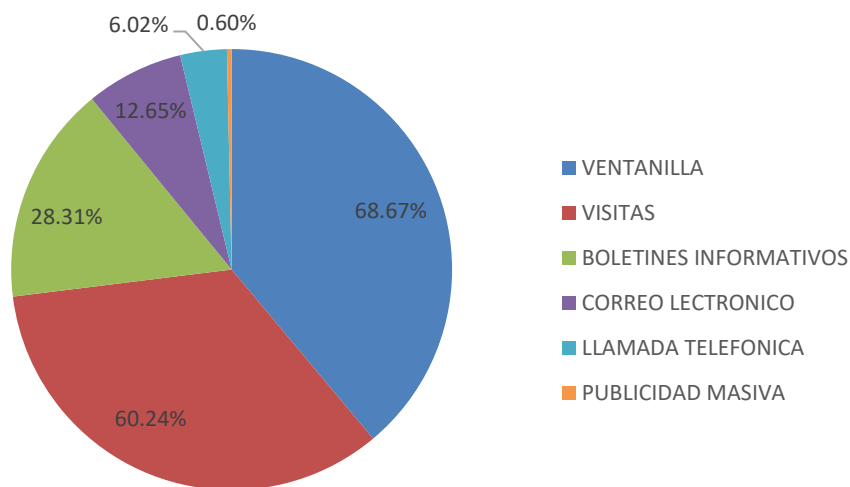
En la Tabla 28 se infiere que, a pesar de la existencia de una gran cantidad de entidades financieras oferentes de una gran variedad de servicios y productos financieros para la región, aun así, según el cuestionario aplicado a las mipymes clasificadas como microempresa, solo el 78.7 % reconoce en primera instancia a Coopealianza como fuente financiera para sus proyectos, un 77.8 % al Banco Nacional, el 60.2 % en el caso del Banco Popular y, aproximadamente, solo la mitad reconoce a Credecoop. En relación con entidades como el BAC, Banco Improsa y Coopecaja, estas no son tan reconocidas por estas empresas a simple vista.

Es evidente que existen unas entidades financieras más sobresalientes. Los resultados muestran que bancos como el Nacional, el BCR, cooperativas como Coopealianza, en algunos casos Credecoop y el Banco Popular, están en primer lugar cuando se habla de entidades más reconocidas en la región para este sector. En el caso de las pequeñas empresas, el 91.2 % de las encuestadas menciona reconocer a Coopealianza a primera vista. Además, como muestra la Figura 25, más del 80 % conoce al Banco Nacional y al Banco Popular, lo que demuestra una vez más cuáles son las entidades más reconocidas por el sector.

Acciones de marketing de productos financieros no tradicionales realizadas por los intermediarios financieros que operan en la región Brunca

Figura 26

Medios preferidos por las mipymes para incrementar la demanda de los productos financieros no tradicionales por parte de las empresas



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Un aspecto importante en la demanda de un servicio o producto es la capacidad de la empresa de llegar a la máxima cantidad de clientes. Por lo tanto, los medios de información desempeñan un papel relevante. En la Figura 26 se muestran diferentes medios de información

sugeridos por el sector mipymes a las entidades financieras. Lo anterior tiene el fin de que estos productos lleguen de una forma eficiente a todo el sector.

Como bien se presenta, el 68.67 % de las personas encuestadas coincide en que una manera de dar a conocer los productos es en ventanilla. Seguidamente, un 60.24 % sugiere que las entidades financieras realicen visitas a las mipymes, con el objetivo de informar, asesorar y acompañar en los distintos instrumentos financieros. Por último, entre los más relevantes están los boletines informativos que den a conocer estos productos.

Principales obstáculos o facilidades que han enfrentado las empresas del sector agropecuario de la región Brunca para acceder a productos financieros no tradicionales

Una vez que se establece la oferta de productos financieros no tradicionales y el *marketing* implementado por las entidades financieras abarcadas en el presente trabajo se deben comprender, de igual manera, las dificultades que presentan las mipymes del sector agropecuario de la región Brunca en el momento de adquirir los productos financieros mencionados en este trabajo investigativo. Es por eso por lo que dicho apartado es un análisis para fundamentar los principales obstáculos y facilidades que perciben las empresas que aplicaron el instrumento.

Obstáculos que tienen las empresas del sector agropecuario para acceder a productos financieros no tradicionales ofrecidos por los intermediarios financieros de la región Brunca

Según el estudio realizado, al segmentar por cantón de la región Brunca, se puede observar en la Tabla 29 que existe una tendencia entre las distintas empresas que aplicaron la encuesta, ya que más del 70 % concuerda en que es difícil o muy difícil acceder a un producto financiero no tradicional.

Tabla 29

Grado de dificultad de las empresas para obtener un producto financiero por cantón.

	Muy difícil	Difícil	Medio	Fácil	Muy fácil
Pérez Zeledón	8.43 %	26.51 %	8.43 %	1.20 %	0.60 %
Osa	7.23 %	3.61 %	9.04 %	0.00 %	0.60 %
Coto Brus	0.00 %	6.63 %	3.01 %	0.00 %	0.00 %
Buenos Aires	0.60 %	9.04 %	0.00 %	0.00 %	0.00 %
Corredores	0.00 %	7.83 %	1.20 %	0.00 %	0.00 %
Golfito	2.41 %	0.60 %	3.01 %	0.00 %	0.00 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Seguidamente, se observa en la Tabla 29 la dificultad expresada por las mipymes del sector agropecuario, segmentadas en tamaño de empresas. En cuanto a las entidades que expresaron tener mucha dificultad, son los negocios más pequeños del sector, ya que entre las microempresas encuestadas, un 52 % expresó la dificultad de adquirir un producto financiero no tradicional, mientras que de las pequeñas compañías, un 20 % manifestó la misma dificultad.

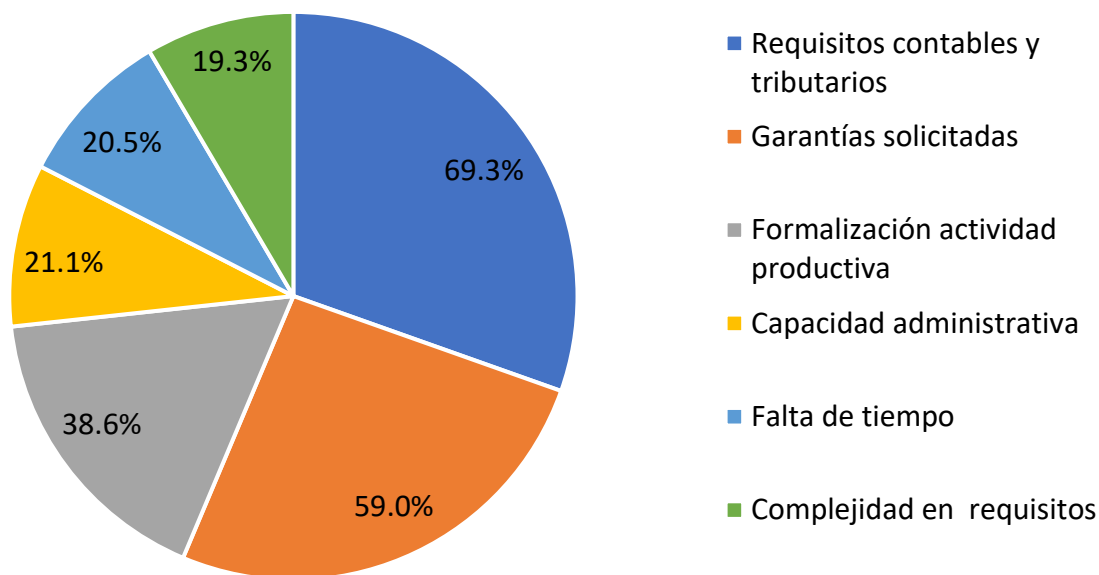
Por otra parte, según el grado de conocimiento de los productos financieros que se pretende estudiar en este trabajo, por parte de las empresas y de acuerdo con la percepción de dificultad manifestada por cada una de las compañías encuestadas, se demostró que, indiferentemente del grado de conocimiento que maneja cada una de las empresas, en cada caso se expresó cierta inclinación hacia el grado de dificultad en el momento de adquirir dichos productos financieros no tradicionales. Por ende, tanto los negocios que tienen conocimiento en productos financieros como las empresas que no manejan en su totalidad información financiera,

en ambos casos expresan la dificultad que acarrea adquirir un producto financiero en las entidades financieras del cantón.

Junto con los obstáculos percibidos por las mipymes del sector agropecuario de la región Brunca, en este trabajo investigativo se plantea describir los distintos aspectos que dificultan obtener créditos o productos financieros no tradicionales según el cantón, el tamaño de la empresa y la entidad financiera del territorio.

Figura 27

Perspectiva de los empresarios respecto al tipo de requisito que dificulta su acceso a los productos financieros en las entidades financieras



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Como se observa en la Figura 27, los aspectos que representan una mayor dificultad en cada una de las entidades financieras, según la perspectiva de las empresas encuestadas, se determinan en que los obstáculos principalmente presentados se centran en los *requisitos*

contables y tributarios y las *garantías solicitadas*, ambos elementos con un porcentaje mayor al 50 % en cada una de las entidades que se plantearon en este apartado. En el caso contrario, en los aspectos de *capacidad administrativa, falta de tiempo y complejidad en requerimientos*, se representa la capacidad de las compañías encuestadas para abarcar sin mayor problema estos últimos tres elementos por destacar.

Tabla 30

Perspectiva de los empresarios por cantón respecto al grado de dificultad de cumplimiento de los requisitos de acceso a los productos financieros

	Pérez Zeledón	Osa	Coto Brus	Buenos Aires	Corredores	Golfito
Requisitos contables y tributarios	76.0 %	47.1 %	93.8 %	81.3 %	93.3 %	0.0 %
Garantías solicitadas	52.0 %	52.9 %	75.0 %	87.5 %	73.3 %	40.0 %
Formalización actividad productiva	36.0 %	61.8 %	25.0 %	12.5 %	13.3 %	80.0 %
Capacidad administrativa	16.0 %	41.2 %	6.3 %	18.8 %	20.0 %	20.0 %
Falta de tiempo	10.7 %	38.2 %	12.5 %	31.3 %	13.3 %	40.0 %
Complejidad en requisitos	18.7 %	35.3 %	6.3 %	12.5 %	6.7 %	20.0 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Tabla 30 se observa la misma moda; en el aspecto de requisitos *contables y tributarios* se promedia un 65 % de empresas encuestadas que manifiestan esta opción como una dificultad significativa en el momento de realizar el trámite en la entidad bancaria, mientras que las *garantías solicitadas* promedian un 63 %, siendo el segundo mayor aspecto de dificultad

presentado por las compañías según cantón. Coto Brus y Corredores son los cantones con mayor porcentaje de dificultad manifestado en ambos aspectos.

Cabe mencionar que los empresarios no consideran complejos los requisitos por cumplir. Esto se evidencia en que, en promedio, solo el 16 % de las empresas encuestadas eligió la categoría de *complejidad en los requerimientos*, lo que sugiere que los trámites o requisitos no son complejos si la empresa se encuentra establecida formalmente.

Tabla 31

Perspectiva de los empresarios con respecto a la dificultad de cumplimiento de los requisitos de las entidades bancarias para obtener productos financieros

	Requisitos contables y tributarios	Garantías solicitadas	Formalización actividad productiva	Capacidad administrativa	Falta de tiempo	Complejidad en requisitos
Coopealianza	71.7 %	63.0 %	37.7 %	18.8 %	19.6 %	15.9 %
Banco Nacional	68.9 %	57.8 %	43.0 %	23.7 %	19.3 %	17.8 %
Banco de Costa Rica	68.7 %	60.9 %	39.1 %	20.0 %	23.5 %	18.3 %
Banco Popular	75.4 %	62.3 %	32.5 %	16.7 %	21.1 %	15.8 %
Credecoop	80.0 %	60.0 %	27.5 %	16.3 %	17.5 %	21.3 %
BAC San José	74.3 %	58.6 %	31.4 %	17.1 %	22.9 %	14.3 %
Scotiabank	77.8 %	61.1 %	31.5 %	16.7 %	20.4 %	14.8 %
Coopenae	86.8 %	67.9 %	32.1 %	13.2 %	13.2 %	7.5 %
Coopecaja	83.3 %	69.0 %	31.0 %	19.0 %	26.2 %	11.9 %

Banco Promerica	91.7 %	75.0 %	29.2 %	4.2 %	4.2 %	8.3 %
Banco BCT	81.0 %	76.2 %	23.8 %	14.3 %	9.5 %	4.8 %
Banco Improsa	62.5 %	75.0 %	25.0 %	12.5 %	12.5 %	12.5 %
No conoce	66.7 %	33.3 %	66.7 %	33.3 %	33.3 %	66.7 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Según el tamaño de las empresas encuestadas, se puede observar que las compañías medianas presentaron un mayor porcentaje de obstáculos en cada uno de los aspectos estudiados, donde se registró un 100 % de dificultad en los apartados de requisitos *contables y tributarios*, *Formalización de la actividad productiva, capacidad administrativa y falta de tiempo*.

Tabla 32

Perspectiva de los empresarios respecto a los requisitos para obtener productos financieros según el tamaño de su empresa

	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Requisitos contables y tributarios	72.2 %	63.2 %	100.0 %
Garantías solicitadas	58.3 %	61.4 %	0.00 %
Formalización actividad productiva	37.0 %	40.4 %	100.0 %
Capacidad administrativa	17.6 %	26.3 %	100.0 %
Falta de tiempo	15.7 %	28.1 %	100.0 %
Complejidad en requisitos	19.4 %	19.3 %	0.00 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En términos generales, en perspectiva de los aspectos que dificultan la obtención de productos financieros no tradicionales por parte de las mipymes del sector agropecuario de la

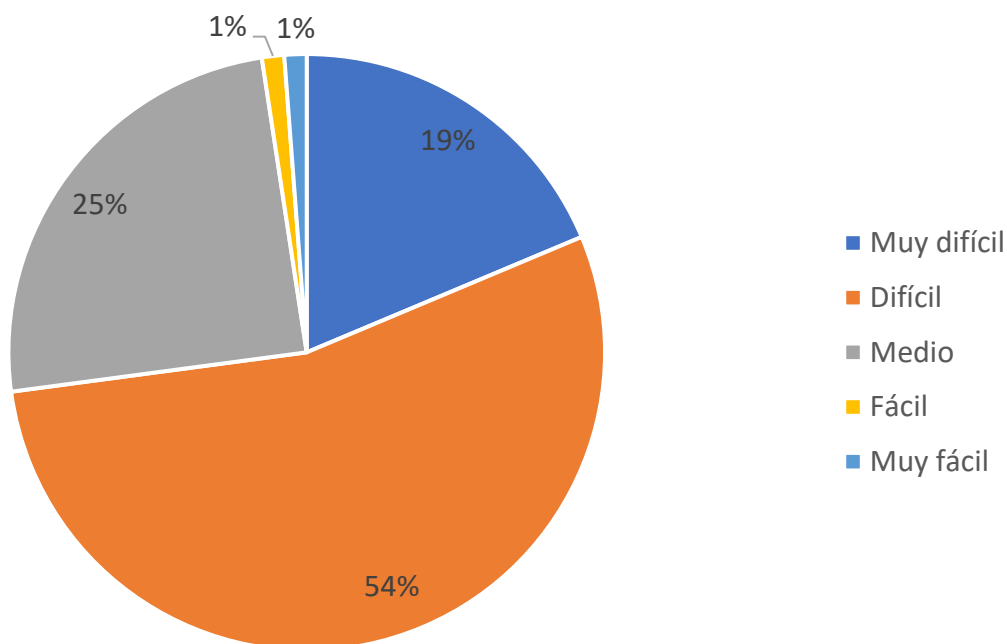
región Brunca, se promedia un 60 % para el aspecto de requisitos *contables y tributarios* en las tres categorías de tamaños de empresas aplicadas al presente trabajo investigativo.

Facilidades que tienen las empresas del sector agropecuario para acceder a productos financieros no tradicionales ofrecidos por los intermediarios financieros de la región Brunca

Como contraparte, se pretende también establecer las facilidades que perciben las distintas empresas encuestadas, pertenecientes al sector agropecuario de la región Brunca. De igual manera, se puede evidenciar que las compañías perciben una dificultad significativa en el momento de adquirir productos financieros no tradicionales ofrecidos por las entidades mencionadas en la presente investigación. Al respecto, un 25 % de las mipymes encuestadas se mantiene en una posición neutral, mientras que el 54 % se inclina por una posición difícil y un 19 % manifiesta una posición de mucha dificultad en el instante de adquirir dichos productos financieros.

Figura 28

Perspectiva de los empresarios respecto al grado de dificultad en la obtención de créditos



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En las siguientes tablas se muestran cuáles aspectos considera el sector agropecuario más importantes en el momento de acceder a un financiamiento, lo cual permite conocer cuáles de las entidades financieras tienen una clasificación más baja o alta para este sector, separadas por el tipo de entidad financiera. Es decir, cooperativas, bancos públicos y entidades privadas, en los subsecuentes elementos: tasas de interés, plazos de los créditos, requisitos de las garantías, asesoría, seguimiento y los tiempos de respuesta.

Tabla 33

Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, tasas de crédito

	Cooperativas	Banco público	Banco privado
No sabe	9.04 %	6.02 %	37.95 %
Baja atracción	2.41 %	3.01 %	7.83 %
Atracción moderada baja	5.42 %	2.41 %	4.22 %
Atracción moderada	18.07 %	17.47 %	7.83 %
Atracción moderada alta	15.06 %	37.95 %	28.31 %
Alta atracción	50.00 %	33.13 %	13.86 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En cuanto a las tasas de interés, se obtuvo que el 50 % de las personas encuestadas considera que las cooperativas de ahorro y crédito manejan tasas atractivas, dándoles una clasificación de 5, es decir, la más alta. Además, el 15 % de los encuestados dio una clasificación de 4, la cual es un indicador bueno. Por lo tanto, el 65 % de este sector otorgó una muy buena puntuación a estas entidades en relación con las tasas de interés que manejan.

Cabe mencionar que los bancos públicos no se quedaron atrás, ya que un 33 % dio una clasificación de 5 y un 38 % dio una clasificación de 4, por ende, el 71 % de las personas encuestadas otorgó a los bancos públicos una calificación sobresaliente. Esto muestra que estas entidades tienen tasas favorables con respecto a estos instrumentos.

Los bancos privados tuvieron una clasificación dispersa, pues un 38 % desconoce cómo son las tasas de interés, un 28 % dio una clasificación de 4 y solo el 13 % coincidió en una clasificación de 5. Este es el que está en último lugar en cuanto a lo atractivo de las tasas. Por

ende, se observa una mayor facilidad con respecto a temas de intereses en las cooperativas y la banca pública que en las entidades privadas.

Tabla 34

Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, plazos de los créditos

	Cooperativas	Banco público	Banco privado
No sabe	9.04 %	6.63 %	37.35 %
Baja atracción	2.41 %	2.41 %	4.82 %
Atracción moderada baja	3.61 %	1.20 %	3.61 %
Atracción moderada	21.69 %	15.66 %	10.84 %
Atracción moderada alta	36.14 %	37.95 %	29.52 %
Alta atracción	27.11 %	36.14 %	13.86 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En cuanto a plazos, los bancos públicos tuvieron la mejor clasificación; el 72 % de las personas encuestadas otorgó una puntuación entre 4 y 5 en la escala. Seguidamente, el 63 % de los encuestados dio una clasificación entre 4 y 5 a las cooperativas. Con respecto a los bancos privados, el 37 % dio una respuesta de *no sabe o no aplica* y un 43 % otorgó una clasificación entre 4 y 5 en la escala.

Tabla 35

Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, requisitos de garantías

	Cooperativas	Banco público	Banco privado
No sabe	9.04 %	6.63 %	37.35 %
Baja atracción	4.22 %	6.63 %	6.63 %
Atracción moderada baja	6.02 %	6.02 %	2.41 %
Atracción moderada	15.66 %	13.86 %	11.45 %
Atracción moderada alta	22.89 %	30.12 %	19.88 %
Alta atracción	42.17 %	36.75 %	22.29 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En lo respectivo a los requisitos de garantías, la clasificación más alta la obtuvieron las cooperativas con un 42 %, seguidamente los bancos públicos con un 36 % y, por último, los privados con un 22 %. Cabe mencionar que las clasificaciones están más concentradas en la escala en las clasificaciones 3, 4 y 5. Sin embargo, cuando se evalúan los bancos privados, el 37 % de las personas encuestadas escoge la opción de *no aplican* o *desconocen*.

Tabla 36

Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, asesoramiento y acompañamiento

	Cooperativas	Banco público	Banco privado
No sabe	9.04 %	6.63 %	37.95 %
Baja atracción	1.81 %	4.82 %	4.22 %
Atracción moderada baja	3.61 %	3.01 %	3.61 %

Atracción moderada	7.83 %	10.84 %	9.64 %
Atracción moderada alta	33.13 %	31.93 %	15.66 %
Alta atracción	44.58 %	42.77 %	28.92 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

La Tabla 36 muestra que un 77 % de las personas encuestadas dio una asignación alta a las cooperativas en este aspecto, ya que seleccionó las clasificaciones 4 y 5 de la escala, las cuales hacen referencia a que el asesoramiento y acompañamiento por parte de las cooperativas está presente en el momento de ofrecer financiamiento a este sector. Asimismo, los bancos públicos clasifican al 73 % de la muestra de igual forma.

Tabla 37

Grado de atracción de los empresarios respecto a las condiciones de crédito de las entidades financieras, tiempos de respuesta

	Cooperativas	Banco público	Banco privado
No sabe	9.04 %	6.02 %	37.95 %
Baja atracción	3.01 %	5.42 %	5.42 %
Atracción moderada baja	3.61 %	5.42 %	3.61 %
Atracción moderada	10.24 %	12.05 %	6.63 %
Atracción moderada alta	28.31 %	28.31 %	18.67 %
Alta atracción	45.78 %	42.77 %	27.71 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En cuanto a los tiempos de respuesta, las cooperativas y los bancos públicos andan muy similares según las personas encuestadas, ya que más del 70 % le dieron una calificación buena

respecto a la escala. Cabe mencionar que los bancos privados tienen la clasificación más baja en cuanto a las cooperativas y bancos públicos en todos los aspectos analizados. Además, en la opción de *no saben o no aplican*, tienen un porcentaje más alto.

Por consiguiente, según la información analizada, las empresas del sector agropecuario tienen mayor afinidad con la banca pública y las cooperativas de ahorro o crédito, denotando altas puntuaciones en los factores medidos. Por lo tanto, se expresa una mayor facilidad de acceso a estas entidades.

Forma en que los productos financieros no tradicionales contribuyen a los esquemas de financiamiento en las empresas del sector agropecuario de la región Brunca

Toda empresa, desde su planeación, requiere recursos, tales como activos, talento humano y capital o patrimonio, en la puesta en marcha u operaciones de estos proyectos. Dicho capital puede encontrarse, tanto en una inversión de socios como en un financiamiento. Por ende, es común que las empresas tiendan a requerir algún tipo de financiamiento. En este segmento, se analiza el alcance de los productos financieros tradicionales y no tradicionales, su impacto en la compañía, antecedentes de uso y la posible correlación entre algunos proyectos factibles para las compañías con ciertos de los productos financieros que ya han implementado en la empresa.

Alcance de los productos financieros no tradicionales en los esquemas de inversión que presentan las empresas del sector agropecuario de la región Brunca

Tabla 38

Formas de financiamiento que utilizan las mipymes del sector agropecuario en sus actividades productivas

	Crédito hipotecario	Crédito prendario	Crédito fiduciario	Prestamistas	Préstamos personales	Tarjetas de crédito
No lo utiliza	23.49 %	35.54 %	19.88 %	33.73 %	26.51 %	34.94 %
Baja utilización	3.61 %	3.01 %	6.63 %	21.08 %	34.94 %	42.77 %
Utilización moderada baja	9.64 %	8.43 %	29.52 %	37.35 %	25.30 %	19.88 %
Utilización moderada	16.27 %	25.90 %	31.93 %	6.02 %	8.43 %	1.81 %
Utilización moderada alta	34.94 %	20.48 %	10.84 %	1.20 %	4.22 %	0.60 %
Alta utilización	12.05 %	6.63 %	1.20 %	0.60 %	0.60 %	0.00 %

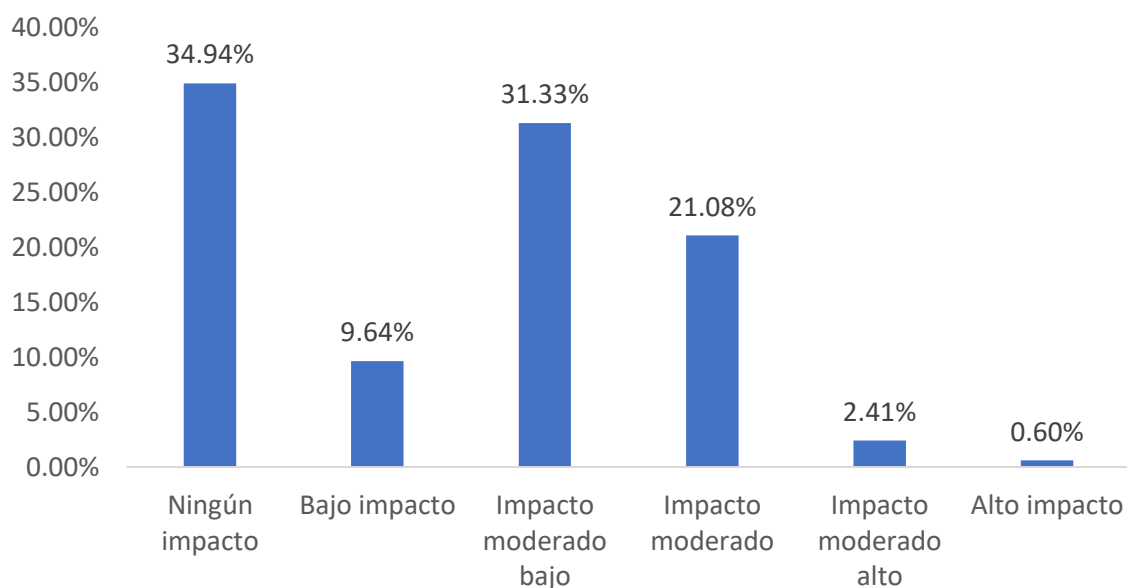
Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Tabla 38 se observan las formas de financiamiento empleadas por las empresas para sus proyectos de inversión. La que más se utiliza por las personas encuestadas es el crédito hipotecario. Se muestra que el 46 % seleccionó las categorías 4 y 5, lo que indica una alta utilización de dicho instrumento. Este tipo de créditos se considera un financiamiento accesible siempre y cuando la persona tenga un bien inmueble disponible como respaldo. Los préstamos personales, el acceso a financiamiento de prestamistas y las tarjetas de crédito son algunos de los

medios de financiamiento menos utilizados por los empresarios. Más de la mitad de los encuestados seleccionó la categoría de *no lo han utilizado o baja utilización*.

Figura 29

Impacto de los productos financieros no tradicionales en las mipymes del sector agropecuario



Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Existe una variedad de productos financieros no tradicionales con características diferentes que se ajustan según la necesidad del cliente, razón por la cual se prevería que la mayoría de estos productos tenga un gran impacto en los sectores productivos, como es el sector agropecuario. Sin embargo, de acuerdo con los resultados de la investigación, el 34 % de las personas encuestadas menciona que no tiene impacto y el 31 % da una categoría de bajo impacto.

Cabe mencionar que apenas el 3 % considera que tiene un impacto importante en sus actividades productivas, como se observa en la Tabla 33. Dichos productos no tienen un impacto relevante en las empresas, sin embargo, uno de los problemas actuales es la informalidad de las

mipymes, la cual es un requisito para acceder a estos productos. Por este motivo, entre otros factores, parte de las personas encuestadas percibe su impacto en una categoría baja.

Tabla 39

Impacto de las líneas de financiamiento empleadas en las empresas agropecuarias por cantón

	Ningún impacto	Bajo impacto	Impacto moderado bajo	Impacto moderado	Impacto moderado alto	Alto impacto
Pérez Zeledón	24.1 %	87.5 %	51.9 %	42.9 %	100.0 %	100.0 %
Osa	58.6 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %
Coto Brus	0.0 %	6.3 %	15.4 %	20.0 %	0.0 %	0.0 %
Buenos Aires	0.0 %	6.3 %	21.2 %	11.4 %	0.0 %	0.0 %
Corredores	0.0 %	0.0 %	11.5 %	25.7 %	0.0 %	0.0 %
Golfito	17.2 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Tabla 39 los datos principales indican que el nivel de impacto de los productos financieros no tradicionales en las empresas o actividades productivas ha sido nulo según el 58.6 % de Osa, el 24.1 % de Pérez Zeledón y el 17.2 % de Golfito. Asimismo, el cantón que destaca por tener los impactos más altos es Pérez Zeledón, ya que las respuestas que sugieren 100 % del impacto de nivel 4 y nivel de alto impacto 5 son de dicho cantón.

Tabla 40

Impacto de la implementación de productos financieros en las empresas agropecuarias por su antigüedad en el mercado

	Ningún impacto	Bajo impacto	Impacto moderado bajo	Impacto moderado	Impacto moderado alto	Alto impacto
Menos de 1 año	8.6 %	0.0 %	1.9 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %
De 1 a menos de 5 años	37.9 %	25.0 %	9.6 %	11.4 %	50.0 %	100.0 %
De 5 a menos de 10 años	36.2 %	25.0 %	19.2 %	22.9 %	0.0 %	0.0 %
10 años o más	17.2 %	50.0 %	69.2 %	65.7 %	50.0 %	0.0 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Con base en la Tabla 40 el 100 % de las respuestas indica que en las empresas con antigüedad de 1 a menos de 5 años hay un alto impacto de los productos financieros no tradicionales en las compañías o actividades productivas y en las empresas de menos de 1 año se denota que un 8.6 % presenta un nivel de ningún impacto y un 1.9 % muestra un nivel 2. Asimismo, se evidencia que, según la antigüedad, los niveles de impacto pueden variar significativamente.

Alcance de los productos financieros no tradicionales esquemas de financiamiento que utilizan las empresas del sector agropecuario de la región Brunca

En lo que respecta a las formas que utilizan las empresas o actividades productivas para realizar inversiones según los rangos de antigüedad de las compañías, se encuentran las siguientes:

Tabla 41

Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, crédito hipotecario en entidad financiera regulada

	Menos de 1 año	De 1 a menos de 5 años	De 5 a menos de 10 años	10 años o más
No lo ha utilizado	66.7 %	42.1 %	30.2 %	7.6 %
Baja utilización	0.0 %	2.6 %	4.7 %	3.8 %
Utilización moderada baja	16.7 %	10.5 %	9.3 %	8.9 %
Utilización moderada	0.0 %	13.2 %	23.3 %	15.2 %
Utilización moderada alta	16.7 %	15.8 %	23.3 %	51.9 %
Alta utilización	0.0 %	15.8 %	9.3 %	12.7 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En cuanto a la forma que se utiliza para la inversión, con respecto al crédito hipotecario se infiere que las empresas con una antigüedad menor que 1 año son las que menos lo han utilizado, ya que el 66.7 % de ellas indica una no utilización. Enseguida, se observa que las compañías con 10 años o más lo han usado principalmente. Esto muestra que el 51.4 % de estas dicta una utilización de categoría 4, con respecto a la alta utilización. En la Tabla 42 se puede observar que los porcentajes de utilización van de 0 % a 15.8 %, esto muestra poca participación en esta categoría.

Tabla 42

Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, crédito prendario en entidad financiera regulada

	Menos de 1 año	De 1 a menos de 5 años	De 5 a menos de 10 años	10 años o más
No lo ha utilizado	66.7 %	65.8 %	44.2 %	13.9 %
Baja utilización	16.7 %	2.6 %	4.7 %	1.3 %
Utilización moderada baja	0.0 %	0.0 %	11.6 %	11.4 %
Utilización moderada	0.0 %	10.5 %	18.6 %	39.2 %
Utilización moderada alta	0.0 %	13.2 %	14.0 %	29.1 %
Alta utilización	16.7 %	7.9 %	7.0 %	5.1 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Tabla 42 se muestra que entre los principales hallazgos, se encuentra que, en las empresas con antigüedades de 5 a menos de 10 años, de 1 a menos de 5 años y de menos de 1 año, hay una no utilización del crédito prendario que va del 44.2 % al 66.7 %. Además, las compañías de menos de 1 año son las que indican tener una mayor utilización, revelando que el 16.7 % de ellas tiene una alta utilización. Asimismo, se puede observar un comportamiento porcentual variado según la categoría, donde es posible ver que las utilidades no han sido objeto de las empresas de acuerdo con antigüedad.

Tabla 43

Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, crédito fiduciario en entidad financiera regulada

	Menos de 1 año	De 1 a menos de 5 años	De 5 a menos de 10 años	10 años o más
No lo ha utilizado	50.0 %	34.2 %	23.3 %	8.9 %
Baja utilización	0.0 %	2.6 %	4.7 %	10.1 %
Utilización moderada baja	16.7 %	21.1 %	37.2 %	30.4 %
Utilización moderada	16.7 %	31.6 %	23.3 %	38.0 %
Utilización moderada alta	16.7 %	7.9 %	9.3 %	12.7 %
Alta utilización	0.0 %	2.6 %	2.3 %	0.0 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

Tanto en la Tabla 43 como en las siguientes se observa que, cuanto más reciente es la empresa suele haber un menor uso de los métodos de financiamiento, al ser empresas nuevas en el mercado, poco conocidas, que apenas fortalecen sus bases financieras para cumplir con los requisitos para colocarse como un prospecto adecuado para que las entidades financieras les otorguen productos financieros. Se observa que, en todos los rangos de antigüedad de las compañías, el 50 % o más utiliza o ha utilizado este método financiero, el cual denota que es un financiamiento al que las empresas pueden acceder y aprovechar en sus operaciones.

Tabla 44

Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, prestamistas

	Menos de 1 año	De 1 a menos de 5 años	De 5 a menos de 10 años	10 años o más
No lo ha utilizado	66.7 %	55.3 %	41.9 %	16.5 %
Baja utilización	16.7 %	10.5 %	30.2 %	21.5 %
Utilización moderada baja	16.7 %	23.7 %	23.3 %	53.2 %
Utilización moderada	0.0 %	7.9 %	4.7 %	6.3 %
Utilización moderada alta	0.0 %	2.6 %	0.0 %	1.3 %
Alta utilización	0.0 %	0.0 %	0.0 %	1.3 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Tabla 44 en cuanto a la adquisición de capital de inversión a través de prestamistas, se observa que, cuanto más antigua es la empresa existe un mayor uso de este tipo de financiamiento. Se puede observar esta tendencia, que refleja que el 53 % de las empresas mayores que 10 años tienen una utilización moderada baja. En cambio, en los primeros años de operación de las compañías, más de la mitad de las personas encuestadas confirma que no utilizan este método como apalancamiento en sus actividades productivas.

Tabla 45

Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, préstamo personal en entidad financiera regulada

	Menos de 1 año	De 1 a menos de 5 años	De 5 a menos de 10 años	10 años o más
No lo ha utilizado	33.3 %	34.2 %	34.9 %	17.7 %
Baja utilización	33.3 %	26.3 %	20.9 %	46.8 %

Utilización moderada baja	0.0 %	28.9 %	20.9 %	27.8 %
Utilización moderada	33.3 %	7.9 %	16.3 %	2.5 %
Utilización moderada alta	0.0 %	2.6 %	7.0 %	3.8 %
Alta utilización	0.0 %	0.0 %	0.0 %	1.3 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

En la Tabla 45 se observa que en las primeras tres categorías de antigüedad, que van de 0 a 10 años de constitución, entre un 33 % y un 34 % de los dueños no prefiere adquirir un préstamo personal para su negocio y, aproximadamente, el 65 % restante de estas categorías sí lo utiliza de forma baja y moderada. Se denota que, cuanto más antigua sea la empresa (más de 10 años), lo utilizan en mayor medida.

Tabla 46

Productos financieros que se utilizan para realizar la inversión en las empresas o actividades productivas según antigüedad de la empresa, tarjetas de crédito

	Menos de 1 año	De 1 a menos de 5 años	De 5 a menos de 10 años	10 años o más
No lo ha utilizado	33.3 %	39.5 %	41.9 %	29.1 %
Baja utilización	50.0 %	26.3 %	48.8 %	46.8 %
Utilización moderada baja	16.7 %	31.6 %	9.3 %	20.3 %
Utilización moderada	0.0 %	0.0 %	0.0 %	3.8 %
Utilización moderada alta	0.0 %	2.6 %	0.0 %	0.0 %
Alta utilización	0.0 %	0.0 %	0.0 %	0.0 %

Nota. Elaboración propia, con datos del cuestionario aplicado a la muestra de estudio.

La Tabla 46 muestra que las tarjetas de crédito son un instrumento que no tiene un alto uso por parte de las empresas. Sin embargo, se observa que, cuanto más antigua es la empresa

(más de 10 años), se suele utilizar, principalmente en las categorías de baja utilización a utilización moderada. Esto se debe a que este método tiene algunas ventajas, como la compra a plazos sin interés, promociones exclusivas, seguridad en las compras, entre otros aspectos atractivos, siempre y cuando se utilicen de una forma adecuada.

Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones

Conclusiones

De acuerdo con los datos recolectados y analizados en este estudio, se concluye que en la región Brunca las entidades financieras sí ofrecen los productos financieros no tradicionales. Sin embargo, no muestran una tendencia al alza, debido a las mismas características de estos instrumentos.

Las entidades financieras tienen presente cuáles financiamientos son más rentables para su patrimonio. Por lo tanto, la mayor parte de su cartera son créditos personales de consumo, rápidos en aprobación, con pocos requisitos y con un mejor margen de ganancia. Esto se debe a que en un crédito de consumo la tasa de interés puede ser del 14 % al 18 % y los créditos mipymes deben colocarse en un margen aproximado del 10 %. Esto hace que las entidades financieras se enfoquen más en los créditos que les generan mayor ganancia. Sin embargo, no se considera al sector agroempresarial del todo no rentable.

Un ejemplo de lo anterior es que el Banco Popular destaca que a través de estas empresas se abre una variedad de oportunidades, ya que ellas usualmente necesitan realizar diferentes transacciones que se pueden hacer por medio de la institución financiera, como pagos de salarios, pagos a proveedores, cuentas de ahorro, inversiones, financiamientos e incluso créditos de distintas índoles que benefician a la entidad. Además, de la captación de clientes de un sector específico de la población.

En el caso específico de los productos no tradicionales, la opción está abierta al público agroempresarial siempre y cuando se cumplan los requisitos que dichos financiamientos implican. Aunque estos no son del todo atractivos para los intereses de las financieras, su oferta

es real. Sin embargo, se infiere que la línea no tradicional es un canal que se emplea cuando el cliente lo solicita en específico o se adapta mejor al requerimiento de la empresa, mas no como una primera alternativa al presentar una propuesta al cliente.

Los negocios del sector no cuentan con suficiente información ni apoyo por parte de las entidades bancarias para realizar la solicitud de un producto financiero no tradicional. Consecuentemente, no se tiene el suficiente conocimiento de los requisitos que deben presentarse, lo que dificulta aún más la obtención de dichos productos.

Con respecto al parque empresarial estudiado, según los resultados durante la investigación, los principales tipos de empresas en la región Brunca son micro y pequeñas compañías, lo que evidencia que en los cantones del territorio la mayoría de las empresas del sector agropecuario están conformadas por menos de 50 colaboradores. Con base en los hallazgos, estas se constituyen principalmente por hombres.

Asimismo, la antigüedad de las empresas de acuerdo con el cantón de la región Brunca demuestra que la mayor parte tiene más de 1 año de haberse establecido. La mayor concentración de ellas se encuentra en el rango de 10 años o más, lo que lleva a concluir que en el sector agropecuario parte de las compañías ya se encuentra consolidada y lleva un periodo de funcionamiento extenso.

Por otro lado, en cuanto a los productos de financiamiento no tradicionales, las empresas del sector agropecuario no poseen un alto nivel de información sobre los productos financieros no tradicionales ofrecidos a las mipymes en la región Brunca. Esto muestra una oportunidad de mejora por parte de las entidades financieras del territorio y la razón por la cual muchas mipymes no han adquirido dichos productos financieros.

Muy pocas de las mipymes entrevistadas brindaron la calificación más alta para el acompañamiento que les brindaron las instituciones financieras con las que han operado, lo que demuestra un nivel deficiente de seguimiento. Además, ellas principalmente aluden a que se debe mejorar la explicación de las características de cada uno de los productos financieros no tradicionales.

De acuerdo con la aplicación de los instrumentos, se determinó que tanto la información suministrada por las entidades financieras pertenecientes a la región Brunca como el conocimiento de productos financieros no tradicionales por parte de las mipymes del sector agropecuario ubicadas en dicha región son muy bajos. Esto les dificulta a las empresas adquirir los productos financieros mencionados.

El parque agroempresarial de la región posee una interesante demanda de financiamiento debido a su expansión en el territorio y a las oportunidades de crecimiento que genera cada día. Sin embargo, las empresas encuestadas mostraron un bajo grado de probabilidades de implementar algunos de los productos financieros no tradicionales expuestos en la investigación. En su mayoría, las personas encuestadas no mostraron mayor interés en apelar por la solicitud. Dicho desconocimiento de la línea no tradicional puede ocasionar que incurran en la búsqueda de otros tipos de productos financieros tradicionales más comunes, pero que no poseen todos los beneficios que un producto financiero no tradicional puede ofrecer.

Por otra parte, debido a que para acceder a estos productos las empresas deben cumplir ciertos requisitos y que actualmente una gran cantidad de las mipymes agropecuarias no cuenta con una formalidad completa que permita demostrar su situación financiera, se figura un muro para algunas compañías que quieren acceder a estos tipos de financiamiento, aunque las entidades financieras son conscientes de que apoyar a las mipymes es un valor agregado que

brinda una buena imagen a la entidad. Por lo tanto, el interés de emplear dichos instrumentos disminuye y terminan optando por productos tradicionales funcionales de mayor facilidad de acceso, lo que aumenta el desinterés en los no tradicionales.

Asimismo, se evidencia que el conocimiento de los productos financieros varía según el cantón en que se encuentra la empresa. Por ejemplo, en cantones como Osa y Golfito, más del 50 % de las empresas tienen un conocimiento escaso de productos como el *leasing*, el factoreo, el *back to back* y las pólizas de caución. En cantones como Coto Brus, se observa que más del 50 % de las compañías que residen allí tiene un conocimiento suficiente o alto en todos los productos financieros no tradicionales. Lo anterior permite concluir que cada cantón, por sus características particulares en su topografía, su infraestructura, sus actividades económicas y su entorno social, hace que, de cierta manera, estén más o menos vinculadas a un tipo específico de servicio y producto de todos los que ofrecen las entidades financieras.

Entre los productos más demandados en la región, según las entidades financieras, están el descuento de facturas, las pólizas de caución, los fideicomisos y los fondos de avales. Estos últimos han tenido una participación más notoria debido al involucramiento del gobierno a través de la Banca para el Desarrollo. Cabe mencionar que algunas mipymes pueden estar formalizadas, sin embargo, no quiere decir que tengan acceso a todos estos productos. Por ejemplo, el descuento de facturas requiere que la empresa le venda al gobierno o a empresas privadas que sean muy grandes.

En vista de que uno de los principales obstáculos por parte del sector empresarial en el momento de acceder a un crédito, según lo mencionado por las entidades financieras, es la informalidad, es crucial que estas empresas den prioridad a formalizar sus actividades y así tener su situación financiera al día. A pesar de que se incurra en tiempo o gastos, esta acción

representa una oportunidad para acceder a un tipo de producto financiero no tradicional que les permitan apalancarse, alcanzando un crecimiento más rápido y firme.

En contraposición, los agroempresarios indican que uno de los mayores obstáculos presentes es el cumplimiento cabal de todos los requisitos que implica un financiamiento, desde la documentación hasta la presentación de garantías. Además, de la inversión de recursos que dicho procedimiento requiere para presentar simplemente la solicitud de crédito.

Es destacable el impacto positivo del financiamiento en los esquemas de inversión de las empresas del sector agropecuario, tanto para la puesta en marcha del negocio como para las operaciones diarias y la compra o adquisición de activos. Sin embargo, cabe mencionar que, en su mayoría, dicha población ha empleado métodos de financiamiento tradicionales, colocando como garantía sus propios activos o patrimonio, lo cual deja en una posible desventaja a dichos empresarios en caso de no poder cubrir el pasivo que este financiamiento genera.

Recomendaciones

1. En vista de que una de las principales brechas que tienen las mipymes para acceder a los productos financieros no tradicionales es la informalidad, que afecta la capacidad de mostrar la situación financiera solicitada por las entidades financieras, se recomienda asesorar o capacitar a las mipymes para que logren incorporarse a la economía formal. Esto les brinda más oportunidades para acceder a los financiamientos y reduce esta brecha.
2. Se visualiza que este tipo de instrumentos financieros no son atractivos para las entidades financieras por tener un margen de ganancias bajo para estas. Sin embargo, es importante darles prioridad a estas pequeñas empresas, en acompañamiento, asesoría y ofrecimiento

de dichos productos, para que puedan tener un mayor desarrollo, así a mediano o a largo plazo, fomentando potencialmente su desarrollo.

De igual manera, se deben implementar algunas acciones de personalización en los instrumentos tales como ajustar el financiamiento a la clase de actividad, planes diversificados para el sector agropecuario, reducción de requisitos, aminorar los tiempos de demora en los procedimientos de solicitud, entre otros factores que afectan la operatividad del financiamiento y el atractivo de los productos.

3. Las entidades financieras deben procurar ofrecer más publicidad y brindar un mejor servicio, en cuanto a productos financieros no tradicionales se refiere. Lo anterior debido a que las empresas desconocen este tipo de productos y los distintos beneficios que pueden aportar a los negocios, los cuales contribuyen enormemente al crecimiento de la empresa y fomentan su relevancia como cliente fidelizado a la financiera. Al mismo tiempo, mejoran las condiciones de las personas que se relacionan con esta, elevando su categoría de usuarios poco frecuentes de crédito.
4. Para tener una mayor efectividad en dar a conocer estos tipos de financiamientos a las mipymes, se recomienda que utilicen los medios de información que estas empresas consideren más pertinentes, de los cuales destaca la información en ventanilla a los empresarios cuando vayan a hacer algún trámite. De igual manera, consideran valiosas las visitas a sus negocios para ofrecer posibles financiamientos y, en menor grado, los boletines informativos.
5. Con respecto a la perspectiva de las empresas, en primera instancia se recomienda formalizar por completo su estado actual, con tal de aprovechar la oportunidad de mejora

que ofrecen distintos entes, los cuales requieren ciertos requisitos al acceder. Además, deben buscar alternativas de solución para mantenerse en una mejora continua, enfocando el desarrollo como negocio, sin quedar estancadas.

Esto también implica darse a la tarea de buscar otras opciones de financiamiento no tradicional y apalancamiento que les permita tener flexibilidad financiera, maximizando los beneficios que un producto financiero puede ofrecer. Lo anterior ya que, según la finalidad que se desee, un producto financiero ofrecerá mejores beneficios que otro, puesto que algunos productos financieros no tradicionales ofrecen mejores condiciones para diferentes objetivos, como la compra de vehículos, maquinaria industrial o agropecuaria, activos, búsqueda de liquidez, inversión y financiamiento de los proyectos.

6. Además de asegurar sus activos, cultivos o patrimonio, cuentas por cobrar, limitar gastos operativos y otros beneficios, los productos financieros no tradicionales permiten el desarrollo empresarial, de forma que los financiamientos no sean una carga que se deba trabajar en el mediano o largo plazo, sino una inversión activa dentro de la operatividad de la empresa.

Referencias bibliográficas

- Abarca, G. y Mora, R. (2012). *El financiamiento de la microempresa en la región Brunca*.
https://kimuk.conare.ac.cr/Record/RUNA_4857284a2e2953203b4a547e2193cd3f
- Acuña, E.; Pérez, M.; Berríos, L.; Cid, J.; Moraga, A. y Alarcón, R. (1999). Desempeño de dos diseños de muestreo empleados en la evaluación de crustáceos demersales mediante el método de área barrida. *La Agricultura en Chile*, 37(2), 1-10.
<https://www.scielo.cl/pdf/lajar/v37n2/art08.pdf>
- Alcázar, J.; Carvajal, O. y Vallejo, G. (2020). La banca costarricense y sus retos, desde una perspectiva de ética, imagen, credibilidad y confianza. *Revista de Negocios*, 11(1), 33-50.
<https://www.scielo.sa.cr/pdf/rna/v11n1/1659-4932-rna-11-01-33.pdf>
- Alianza Empresarial para el Desarrollo. (2021). *Banco Nacional de Costa Rica*.
<https://www.aedcr.com/directorio/banco-nacional-de-costa-rica>
- Archivo Nacional. (2020). *Entrada descriptiva con la aplicación de la norma aprobada para el archivo nacional y con base norma ISAD*.
https://www.archivonacional.go.cr/web/fondos/isadg_bancos.docx
- Atucha, A. y Lacaze, M. (2018). *Sectores productivos*. <http://nulan.mdp.edu.ar/id/eprint/3002>
- Azofeifa, A. (2019). Evolución de la banca en Costa Rica: Una breve descripción de sus orígenes hasta la actualidad. *Revista Internacional de Administración*, 7(1), 1-15.
<https://revistas.uned.ac.cr/index.php/rna/article/view/2466/3134>

Banco de Costa Rica. (2021). *Nuestra historia*.

https://www.bancobcr.com/wps/portal/bcr/bancobcr/acerca-del-bcr/informacion_corporativa/historia/

Banco de Costa Rica. (2022). *Productos financieros: qué son, tipos y ejemplos*.

<https://www.bancobcr.com/wps/portal/bcr/bancobcr/empresas/fideicomisos>

Banco Internacional. (2021). *Tipos de productos financieros*.

<https://www.bancointernacional.com.ec/tipos-de-productos-financieros/>

Banco Promerica. (2017a). *Memoria rse 2017*. <https://www.promerica.fi.cr/media/404215/af-memoria-rse-2017.pdf>

Banco Promerica. (2017b). *Responsabilidad Social*.

<https://www.promerica.fi.cr/media/404215/af-memoria-rse-2017.pdf>

Barandiarán, A. (2021). *Economía Responsable*.

<https://economiarresponsable.com/finanzas/productos-financieros-que-son-y-tipos/>

Barbosa, E. L. (2009). *Proyectos de inversión*. <http://hdl.handle.net/20.500.11799/108707>

Barrantes, B. (2016). *Financiamiento para las MiPymes costarricenses con énfasis en el Sistema de Banca para el Desarrollo*.

https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/12324/Financiamiento_MIPYMES-Costarricenses-con-%c3%a9nfasis_Sistema-Banca-Desarrollo-%28SBD%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Beraza, A.; Gilsanz, A.; Ahumada, R.; Hoyos, J.; Peña, M.; Ibáñez, F. y Albizuri, N. (2015).

Gestión de las entidades Financieras: Un enfoque práctico de la gestión bancaria actual.

ESIC Editorial.

https://www.researchgate.net/publication/275027733_gestion_de_entidades_financieras_un_enfoque_practico_de_la_gestion_bancaria_actual/link/5bcf08d692851c1816ba78d8/download?_tp=eyJjb250ZXh0ijp7imzpcnn0ugfnzsi6inb1ymxpy2f0aw9uiiwicgfnzsi6inb1ymxpy2f0aw9uin19

Blanco, M. y Gamboa, E. (2007). *Globalización y expansión de las grandes corporaciones bancarias*.

<https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/12302/Globalizacion%20y%20expansion%20de%20las%20grandes%20corporaciones%20bancarias.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bonilla, O.; Badilla, D. y Hernández, A. (2011). *El financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en la Región Brunca. El caso de los microempresarios del cantón de Corredores*.

https://kimuk.conare.ac.cr/Record/RUNA_65c329ace61e0411002d3af4528985fe

Bussines School Barcelona. (2018). *Coaching financiero: las claves para un buen acompañamiento*. <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/coaching-financiero-las-claves-para-un-buen-acompanamiento>

Caballero, W. (1975). *Introducción a la Estadística*. IICA. 1.^a ed., 47, 130.

https://books.google.co.cr/books/about/Introducci%C3%B3n_a_la_estad%C3%ADstica.html?hl=es&id=8y9sSY_89vYC&redir_esc=y

Callejas, N.; Moreno, D. y Pinzón, A. (2010). *Productos de colocación bancarios*.

<https://repositoriocrai.ucompensar.edu.co/handle/compensar/2377>

Cámara Costarricense de Empresa de Factoreo (CCEF). (2022). *Qué es factoreo*.

<https://www.factorero.org/factoreo>

Cámara Costarricense de Empresas de Factoreo (CCEF). (2021). *Ley 9691 Marco Legal del*

Contrato de Factoreo. <http://www.factorero.co.cr/>

Carrero, E. (2023). *Alcance y limitaciones en las tesis de grado*.

<https://todosobretesis.com/alcance-y-limitaciones-en-las-tesis-de-grado/>

Central América Data. (2015). *Los problemas del agro en Costa Rica*.

https://centralamericadata.com/es/article/home/Los_problemas_del_agro_en_Costa_Rica

Centro de Información Jurídica en Línea (CIJUL). (2010). *Evolución de la Banca en Costa Rica*.

<https://cijulenlinea.ucr.ac.cr/2006/evolucion-de-la-banca-en-costa-rica/>

Chacón Hidalgo, M. B. (2020). Los indígenas, la economía, la moneda y el dinero en la provincia de Costa Rica en el siglo XVII. *Kerwa*.

<https://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/85150>

Chacón, V. (2015). *Historia de Fondos de Inversión en Costa Rica: Los Primeros Años*.

<https://www.fondoscostarica.com/wp-content/uploads/2015/07/Opinion.pdf>

Coll, F. (2021). *Seguro de caución*. <https://economipedia.com/definiciones/seguro-de-caucion.html>

Coll, M. (2020). *Desafíos a los que se enfrentan las entidades bancarias desde la perspectiva del enfoque al cliente*.

<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7871/1/821639-2020-I-GC.pdf>

- Comité Sectorial Regional Agropecuario. (2015). *Plan regional de desarrollo agropecuario y rural 2015-2018*. http://www.infoagro.go.cr/InfoRegiones/Documents/PRDAR_2015-2018_Brunca.pdf
- Conceptos Jurídicos. (2022). *Aval bancario*. <https://www.conceptosjuridicos.com/aval-bancario/>
- Concesa, M. y Caballero, J. (2011). Construcción de un marco teórico/conceptual para abordar el trabajo de laboratorio usando el diagrama V. *Redalyc*. <https://www.redalyc.org/pdf/3761/376140388011.pdf>
- Condominio Industrial Santa Cruz. (2019). *Qué es un parque empresarial*. <https://condominioindustrialsantacruz.com/que-es-un-parque-empresarial/>
- Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (Conassif). (2022a). *Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero*. <https://www.conassif.fi.cr/estructura>
- Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (Conassif). (2022b). *Quiénes somos*. <https://www.conassif.fi.cr/quienes-somos/>
- Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero. (2018). *Reforma Reglamento para la Calificación de Deudores*. https://www.sugef.fi.cr/normativa/acuerdos_resoluciones_superintendente/matriz_consulta_externa/Matriz%20consulta%20externa%20modificaciones%201-05%20y%203-06.pdf
- Coopealianza. (2021). *Quiénes somos*. <https://coopealianza.fi.cr/quienes-somos-2020/>
- CoopeAnde. (2021). *Nuestra historia*. <https://www.coopeande1.com/cooperativa>
- Díaz, N. (2021). Fondo de Avaes será administrado por Hacienda, UCCAEP y el proyecto de la Asociación Bancaria Costarricense. *Semanario Universidad*.

<https://semanariouniversidad.com/pais/fondo-de-avales-sera-administrado-por-hacienda-uccaep-y-la-asociacion-bancaria-costarricense>

Dirección de Desarrollo Brunca. (2018). *Plan de Acción para la Reactivación Económica*.

https://www.mag.go.cr/regiones/region_brunca/Caracterizacion-Region-Brunca.pdf

Dodd, R. (2012). Qué son los mercados monetarios. *Finanzas y desarrollo*.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3966702>

Dueñas, R. (2008). *Introducción al sistema financiero y bancario*. Politécnico Grancolombiano

Institución Universitaria. [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33166187/SFB-with-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33166187/SFB-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1637510153&Signature=A~fumB4Kykb2LU2ty5Qg3vYTngUQiaQ2vnQeVVt8Y6S-MEuvXkZXWwDaTezN4eI4X51oEKSUey87zsbxSPRRU1V4DK4J5MO~wE6yslqoZaJaw7u2alFDNGACTGEbdzbR50-7~1DX2ug-h-QB0RD0jA7R)

[cover-page-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33166187/SFB-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1637510153&Signature=A~fumB4Kykb2LU2ty5Qg3vYTngUQiaQ2vnQeVVt8Y6S-MEuvXkZXWwDaTezN4eI4X51oEKSUey87zsbxSPRRU1V4DK4J5MO~wE6yslqoZaJaw7u2alFDNGACTGEbdzbR50-7~1DX2ug-h-QB0RD0jA7R)

[v2.pdf?Expires=1637510153&Signature=A~fumB4Kykb2LU2ty5Qg3vYTngUQiaQ2vn](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33166187/SFB-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1637510153&Signature=A~fumB4Kykb2LU2ty5Qg3vYTngUQiaQ2vnQeVVt8Y6S-MEuvXkZXWwDaTezN4eI4X51oEKSUey87zsbxSPRRU1V4DK4J5MO~wE6yslqoZaJaw7u2alFDNGACTGEbdzbR50-7~1DX2ug-h-QB0RD0jA7R)

[QeVVt8Y6S-](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33166187/SFB-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1637510153&Signature=A~fumB4Kykb2LU2ty5Qg3vYTngUQiaQ2vnQeVVt8Y6S-MEuvXkZXWwDaTezN4eI4X51oEKSUey87zsbxSPRRU1V4DK4J5MO~wE6yslqoZaJaw7u2alFDNGACTGEbdzbR50-7~1DX2ug-h-QB0RD0jA7R)

[MEuvXkZXWwDaTezN4eI4X51oEKSUey87zsbxSPRRU1V4DK4J5MO~wE6yslqoZaJ](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33166187/SFB-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1637510153&Signature=A~fumB4Kykb2LU2ty5Qg3vYTngUQiaQ2vnQeVVt8Y6S-MEuvXkZXWwDaTezN4eI4X51oEKSUey87zsbxSPRRU1V4DK4J5MO~wE6yslqoZaJaw7u2alFDNGACTGEbdzbR50-7~1DX2ug-h-QB0RD0jA7R)

[aw7u2alFDNGACTGEbdzbR50-7~1DX2ug-h-QB0RD0jA7R](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/33166187/SFB-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1637510153&Signature=A~fumB4Kykb2LU2ty5Qg3vYTngUQiaQ2vnQeVVt8Y6S-MEuvXkZXWwDaTezN4eI4X51oEKSUey87zsbxSPRRU1V4DK4J5MO~wE6yslqoZaJaw7u2alFDNGACTGEbdzbR50-7~1DX2ug-h-QB0RD0jA7R)

El Economista. (2023). *Intermediarios financieros*. [https://www.economista.es/diccionario-de-](https://www.economista.es/diccionario-de-economia/intermediarios-financieros)

[economia/intermediarios-financieros](https://www.economista.es/diccionario-de-economia/intermediarios-financieros)

España Exportación e Inversiones. (2022). *Red de Oficinas Económicas y Comerciales de*

España en el Exterior. [https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-](https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/invertir-en/sistema-financiero/index.html?idPais=CR#)

[servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/invertir-en/sistema-](https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/invertir-en/sistema-financiero/index.html?idPais=CR#)

[financiero/index.html?idPais=CR#](https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/invertir-en/sistema-financiero/index.html?idPais=CR#)

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso). (2012). *Modelo de estrategia de*

negocio. <https://www.meic.go.cr/meic/documentos/nv4fgwth/FLACSO%20RB%202.pdf>

- Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso). (2013). *Modelo de Estrategia de Negocios Región Brunca, Segundo Informe*.
<https://www.meic.go.cr/meic/documentos/nv4fgwth/FLACSO%20RB.pdf>
- Fidias, G. (2012). *Introducción a la metodología científica*. <https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf-1.pdf>
- Financlick. (2019). *7 beneficios del leasing para empresas*. <https://www.financlick.es/7-beneficios-del-leasing-para-empresas-n-181-es>
- Flores, A.; Madrigal, A.; Padilla, A. y Leitón, M. (2008). Limitaciones que enfrentan los microempresarios al solicitar créditos en las entidades financieras del Distrito de San Isidro, Pérez Zeledón. *Repositorio UNA*. <https://repositorio.una.ac.cr/handle/11056/22363>
- Fonseca, R. (2020). Índice de desarrollo humano local (IDEAL) aplicado a la Región Brunca de Costa Rica. *Perspectivas Rurales*, 8(1), 1-20.
<https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/perspectivasrurales/article/view/14829/24583>
- Fonseca, R. y Mora, R. (2018). *Índice de desarrollo humano local (IDEL) aplicado a la Región Brunca de Costa Rica 2018*.
<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/21442/%c3%8dndice%20de%20desarrollo%20humano%20local%20%28IDEL%29%20aplicado%20a%20la%20Regi%C3%B3n%20Brunca%20de%20Costa%20Rica%2c%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Forbes. (2020). *Los 7 obstáculos que impiden que las personas inicien negocios y cómo superarlos*. <https://forbes.co/2020/11/21/capital-humano/los-7-obstaculos-que-impiden-que-las-personas-inicien-negocios-y-como-superarlos>

Gamboa, E. y Blanco, M. (2007). *Globalización y expansión de las grandes corporaciones bancarias*.

<https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/12302/Globalizacion%20y%20expansi%C3%B3n%20de%20las%20grandes%20corporaciones%20bancarias.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

GCF Global Creating Opportunities for a Better Life. (s. f.). *Creating Opportunities for a Better Life*. <https://edu.gcfglobal.org/es/credito/ventajas-y-desventajas-del-leasing/1>

Gitman, L. y Joehnk, M. (2009). *Fundamentos de inversiones*.

<https://www.uv.mx/personal/clelanda/files/2016/03/Gitman-y-Joehnk-2009-Fundamentos-de-inversiones.pdf>

Guzmán, M. (2011). *La banca, una historia apasionante*.

<https://www.economista.com.mx/mercados/La-banca-una-historia-apasionante-I-20110405-0062.html>

Hernández, C. y Rodesma, M. (2015). *Análisis comparativo de la normativa prudencial entre Costa Rica y México: Reglamentos y normas de las principales autoridades financieras presentes en cada país: La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, CNBV y la Superintendencia General de Entidades Financieras, SUGEF*.

[https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/6649/analisis_comparativo_normativa_prudencial_costa_rica_mexico_reglamentos.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=El%20sistema%20financiero%20costarricense%20se,Valores\)%20se%20define%20la%20labor](https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/6649/analisis_comparativo_normativa_prudencial_costa_rica_mexico_reglamentos.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=El%20sistema%20financiero%20costarricense%20se,Valores)%20se%20define%20la%20labor)

Hernández, G. y Villalobos, O. (2016). *Diversificación de la matriz productiva de Costa Rica*.

<https://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/13181.pdf>

Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México, D.

F.: McGraw Hill. https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf

Icart, M.; Anna, M.; Segura, P. y Fuentelsaz, C. (2006). Elaboración y presentación de un proyecto de investigación y una tesina. *Dialnet*.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=285156>

IContainers. (2017). *Qué es una Carta de Crédito*.

<https://www.icontainers.com/es/2017/09/04/que-es-carta-credito/>

InfoAgro. (2021). *Población ocupada Sector Agropecuario*.

<http://www.infoagro.go.cr/EstadisticasAgropecuarias/EMPLEO/2021II-Empleo.pdf>

Instituto Certus. (2019). *Conoce las diferencias entre un Banco y una Financiera*.

<https://www.certus.edu.pe/blog/diferencias-entre-un-banco-y-una-financiera/>

Instituto Nacional de Estadística y Censos de Costa Rica (INEC). (2015). *Resultados generales*

del Censo Agropecuario. <https://inec.cr/noticias/resultados-generales-del-censo-agropecuario>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC). (2011). *Censo 2011 INEC Costa Rica*.

https://www.inec.cr/sites/default/files/documentos/inec_institucional/estadisticas/resultados/replaccenso2011-12.pdf

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC). (2013). *Indicadores Demográficos Regionales*. INEC Costa Rica.

<https://www.inec.cr/sites/default/files/documentos/poblacion/publicaciones/repoblancev2013-03.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC). (2021). *Indicadores Territoriales*.

<https://www.inec.cr/>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC). (2022). *Resultados generales del censo agropecuario*. <https://inec.cr/noticia/resultados-generales-del-censo-agropecuario>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, INEC. (2021). *Regiones Chorotega y Brunca muestran mayor desigualdad*. <https://www.inec.cr/noticia/regionesBchorotega-y-brunca-muestran-mayor-desigualda>

Instituto Nacional de Seguros (INS). (2020). *Seguro Agrícola*. <https://www.ins-cr.com/seguro-agricola>

Jiménez, P. y Segura, R. (2021). *Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible 2021*.

https://repositorio.conare.ac.cr/bitstream/handle/20.500.12337/8100/Jimenez_P_Estructura_productiva_regional_CR_2021%20%281%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Kadoch, L. (2022). Claridad en la comunicación. <https://www.leonkadoch.net/claridad-en-la-comunicacion-consultoria-panama/#:~:text=Claridad%20significa%20decirlo%20de%20forma,sin%20ser%20claro%20o%20viceversa>

Ketelhöhn, W. (2004). *Inversiones*. Editorial Norma.

https://books.google.co.cr/books/about/Inversiones.html?hl=es&id=eZ0ymlalElMC&redir_esc=y

Larru, J. (2007). *La evaluación de impacto: qué es, cómo se mide y qué está aportando en la cooperación al desarrollo*.

https://www.researchgate.net/publication/23543810_La_evaluacion_de_impacto_que_es_como_se_mide_y_que_esta_aportando_en_la_cooperacion_al_desarrollo

Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional n.º 1644. (1953). *Normativa*.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=9925

Llorente, J. (2014). Tipos de fondos de inversión. *Economipedia*.

<https://economipedia.com/definiciones/fondos-de-inversion-clasificacion.html>

López, D. (2017). *Cuenta de ahorro*. <https://economipedia.com/definiciones/cuenta-de-ahorro.html>

Loria, M. (2013). *El sistema financiero costarricense en los últimos 25 años: estructura y desempeño*. <https://www.academiaca.or.cr/wp-content/uploads/2017/03/estructura-y-desempeno.pdf>

Malhotra, N. (2009). *Investigación de Mercados*.

https://drive.google.com/file/d/0Bxcunc5glhIGSXFwZlAwZ1diRDg/preview?resourcekey=0-IveKpA7YLmyMs_JTmvfHtg

Maranto, M. y González, M. (2015). *Productos Financieros*.

<https://repository.uaeh.edu.mx/bitstream/bitstream/handle/123456789/16700/LECT132.pdf>

Marois, T. (2017). *El Banco Popular de Costa Rica: un ejemplo de banco democrático, verde y sostenible*. <https://www.tni.org/es/art%C3%ADculo/el-banco-popular-de-costa-rica-un-ejemplo-de-banco-democratico-verde-y-sostenible>

Martínez, M. (2006). *Validez y confiabilidad en la metodología cualitativa*.

https://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1011-22512006000200002

Martins, J. (2022). *La guía rápida para definir el alcance de tu proyecto en 8 pasos*.

<https://asana.com/es/resources/project-scope>

Méndez, D. (2019). *Producto Financiero*. <https://numdea.com/producto-financiero.html>

Mideplan. (2006). *Diagnostico socioeconómico Región Brunca, 2006*.

<http://www.infoagro.go.cr/Inforegiones/RegionBrunca/Documents/DIAGN%C3%93STICO%20REGION%20BRUNCA%202006%20VERSION%20FINAL.pdf>

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). (2018). *Plan de Acción para la Reactivación Económica*. https://www.mag.go.cr/regiones/region_brunca/Caracterizacion-Region-Brunca.pdf

Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). (2021). *Plan de Acción para la Reactivación Económica Región de Desarrollo Brunca*. Dirección Regional Brunca.

<http://www.mag.go.cr/regiones/brunca.html>

- Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC). (2021). *Aumento de la cantidad de microempresas en el país*. <https://www.meic.go.cr/meic/comunicado/940/aumento-la-cantidad-de-microempresas-en-el-pais.php>
- Monge, B. (2020). El abandono del sector agrícola. *Semanario Universidad*.
<https://semanariouniversidad.com/opinion/el-abandono-del-sector-agricola>
- Monterey, M.; Prire, P. y Fernández, I. (2013). Definición de un modelo de desarrollo y gestión de un parque empresarial de logística inversa en España. *Revista de la Facultad de Ingeniería*, 22(3), 1-10.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0012-73532013000300002
- Mora, M. (2023). *La importancia de tener un coach financiero empresarial*.
<https://revistaempresarial.com/finanzas/la-importancia-de-tener-un-coach-financiero-empresarial>
- Murillo, H. (2017). La administración González Flores y el golpe de estado de 1917. *Estudios*, 25(1), 1-20. <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/estudios/article/view/31018/30804>
- Murillo, H. (s. f.). *La administración González Flores y el golpe de estado de 1917*.
- Oficina para la Protección Financiera del Consumidor. (2017). *Oficina para la Protección Financiera del Consumidor*. <https://www.consumerfinance.gov/es/obtener-respuestas/que-es-una-hipoteca-es-99>
- Páez, G. (2020). *Carta de crédito*. <https://economipedia.com/definiciones/carta-de-credito.html>

- Palma, C. (2008). Financiamiento no tradicional a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) costarricenses. *Revista de Ciencias Económicas*, 26(1), 45-67.
<https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7144>
- Parkin, M. y Loria, E. (2010). *Microeconomía*.
<https://orenatocaunp.files.wordpress.com/2019/09/material-2.pdf>
- Pedrosa, S. (2015). Oferta: Qué es y su relación con la demanda. *Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/oferta.html>
- Peiro, A. (2015). Planes de pensiones. *Economipedia*.
<https://economipedia.com/definiciones/planes-de-pensiones.html>
- Pérez, M. (2017). *Qué es el Marco Referencial de una Investigación*.
<https://www.lifeder.com/marco-referencial-de-investigacion/>
- Pérez, R. y Torres, A. (2016). *Implicaciones y limitaciones del fideicomiso de garantía como objeto de garantía mobiliaria de conformidad con la ley n.º 9246*. https://ijj.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/implicaciones_y_limitaciones_del_fideicomiso_de_garantia_como_objeto_de_garantia_mobiliaria_de_co.pdf
- Pérez, R. y Torres, A. (2016). *Implicaciones y limitaciones del fideicomiso de garantía como objeto de garantía mobiliaria de conformidad con la ley n.º 9246*. https://ijj.ucr.ac.cr/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/2017/06/implicaciones_y_limitaciones_del_fideicomiso_de_garantia_como_objeto_de_garantia_mobiliaria_de_co.pdf

Presidencia de la República. (2020). *Fondo de avales y garantías atendería necesidades crediticias de unas 18.000 empresas.*

<https://www.presidencia.go.cr/comunicados/2020/08/fondo-de-avales-y-garantias-atenderia-necesidades-crediticias-de-unas-18-000-empresas>

Real Academia Española. (2022). *Diccionario de la Real Academia Española.* <https://dle.rae.es/>

Rodríguez, Y. y Vega, W. (2018). *La oferta de financiamiento a nivel nacional e internacional, a los cuales puede acceder las micro, pequeñas y medianas empresas de la Región Brunca.*

<https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/18058/Oferta%20de%20Financiamiento%20MiPymes%20Regi%C3%B3n%20Brunca%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Sáenz, R. (2004). *Estudio de prefactibilidad para la instalación de una Planta de Embutidos.*

https://unmsm.ent.sirsi.net/client/es_ES/all_libs/?dt=list

Salamanca, D. (2019). *Caracterización del mercado de capitales colombiano.*

<https://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/dig-libro-mercado-de-capitales-colombiano-completo-14-de-agosto.pdf>

Salinas, C.; Velasteguí, A. y Arriaga, J. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 783-798.

<https://doi.org/10.23857/dc.v3i2.354>

Sandelowski, M. (2008). Foreword. En S. Thorne (Ed.), *Interpretative description* (pp. 11-14).

Ca: The Left Coast Press.

Sauma, P. (2015). Serie de divulgación económica. *Las desigualdades intrarregionales y la reducción de la pobreza en la Región Brunca*.

<https://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/76835>

Scotiabank. (2022). *Garantía Líquida (Back-to-Back)*.

<https://www.scotiabankcr.com/personas/creditos/prestamos-personales/garantia-liquida.aspx>

Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria (Sepesa). (2021). *Informe de gestión del sector agropecuario, pesquero y rural (mayo 2020 - abril 2021)*.

http://www.sepsa.go.cr/docs/2021-008-Informe_Gestion_SectorAgro_2020-2021.pdf

Sevilla, Á. (2013). *Depósito bancario*. <https://economipedia.com/definiciones/deposito-bancario.htm>

Simón, F. (2016). *La comunicación*. http://ve.scielo.org/scielo.php?pid=S1316-71382016000300002&script=sci_arttext

Sistema Costarricense de Información Jurídica. (s. f.). *Reglamento al Título Segundo de la ley n.º 7064 Ley de Fomento a la Producción Agropecuaria FODEA y Orgánica del Ministerio de Agricultura y Ganadería*.

http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=73384&nValor3=90052&strTipM=TC

Sistema de Banca para el Desarrollo de Costa Rica (SBCCR). (2022). *Qué es el Sistema de Banca para Desarrollo*. <https://www.sbdcr.com/transparencia/historia/>

Superintendencia de Pensiones (Supen). (2021). *Que es la Superintendencia de Pensiones*.

<https://www.supen.fi.cr/web/supen/como-se-compone>

Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef). (2019). *Reglamento para la calificación de deudores, Acuerdo SUGEF 1-05*.

https://www.sugef.fi.cr/normativa/acuerdos_resoluciones_superintendente/matriz_consulta_externa/Matriz%20consulta%20externa%20modificaciones%201-05%20y%203-06.pdf

Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef). (2021). *Normativa*.

[https://www.sugef.fi.cr/normativa/normativa_vigente/SUGEF%201-05%20\(v72%2022%20de%20noviembre%20de%202021\).pdf](https://www.sugef.fi.cr/normativa/normativa_vigente/SUGEF%201-05%20(v72%2022%20de%20noviembre%20de%202021).pdf)

Superintendencia General de Valores (Sugeval). (2022). *Qué es un fondo de inversión financiero*. [https://www.sugeval.fi.cr/Informacion-](https://www.sugeval.fi.cr/Informacion-inversionistas/Folletos/renovar_Fondos%20de%20Inversi%C3%B3n.pdf)

[inversionistas/Folletos/renovar_Fondos%20de%20Inversi%C3%B3n.pdf](https://www.sugeval.fi.cr/Informacion-inversionistas/Folletos/renovar_Fondos%20de%20Inversi%C3%B3n.pdf)

Teruel, M. (2008). *Marketing financiero y de servicios de la oficina bancaria*. Editorial Muriel

SA.

<https://books.google.hn/books?id=hsPQ03Kx9swC&printsec=copyright#v=onepage&q&f=false>

Tesis y Másters. (2022). *Qué es una entrevista*. <https://tesisymasters.com.ar/que-es-una-entrevista/>

Universidad de Guadalajara. (2022). *Clasificación general de las fuentes de información*.

<http://biblioteca.udgvirtual.udg.mx/portal/clasificacion-general-de-las-fuentes-de-informacion#:~:text=Fuentes%20primarias%3A%20contienen%20informaci%C3%B3n%20original,de%20una%20actividad%20eminente%20creativa>

Universidad de las Américas. (2018). *Política financiera y control financiero*.

<https://www.udla.cl/wp-content/uploads/2019/09/310818-politica-financiera.pdf>

Vázquez, R. (2016). *Seguros*. <https://economipedia.com/definiciones/seguro.html>

Westreicher, G. (2020). *Encuesta*. <https://economipedia.com/definiciones/encuesta.html>

Anexos

Anexo 1. Encuesta

Utilización de productos financieros no tradicionales por parte de las mipymes de la región Brunca

Buenos días/buenas tardes, mi nombre es _____ y estoy realizando una encuesta que es parte de una investigación para la tesis de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera de la Universidad Nacional. Le solicitamos muy respetuosamente responder a las siguientes preguntas que se relacionan con el conocimiento y utilización de productos financieros no tradicionales por parte de las mipymes de la región Brunca. De antemano le agradecemos su sincera colaboración, se le garantiza que la información contenida en este cuestionario es confidencial y será utilizada para fines académicos.

DATOS DEL ENTREVISTADOR

Nombre del entrevistador

Cód.

Fecha de la entrevista

Hora inicio:

Módulo 1: oferta de productos financieros

O1. Califique de 1 al 5, donde 1 es el nivel más bajo y 5 es el nivel más alto ¿cuál es el grado de conocimiento que posee usted sobre productos financieros no tradicionales tales como fondos de avales, fideicomisos, cartas de crédito, pólizas de caución, *back to back*, *leasing* y descuento de facturas que ofrecen las instituciones financieras a las mipymes de la región Brunca?

Productos financieros no tradicionales	Muy bajo					Muy alto
1.1. Fondo de avales.	1	2	3	4	5	
1.2. Leasing	1	2	3	4	5	
1.3. Cartas de crédito.	1	2	3	4	5	

1.4. Factoreo	1	2	3	4	5
1.5. Back to back	1	2	3	4	5
1.6. Fideicomisos	1	2	3	4	5
1.7. Fondos de inversión	1	2	3	4	5
1.8. Seguros (pólizas de caución)	1	2	3	4	5

O2. Califique de 1 al 5, donde 1 es el nivel más bajo y 5 es el nivel más alto ¿cuál ha sido el grado de acercamiento de las entidades financieras para brindarle productos financieros no tradicionales, como los descritos en el punto anterior?

1	2	3	4	5
----------	----------	----------	----------	----------

Módulo 2: claridad en la información brindada

C1. De 1 a 5, donde 1 es muy bajo y 5 muy alto ¿cuál considera usted que es el nivel de información y promoción de productos financieros no tradicionales ofrecidos a las mipymes en la región Brunca?

1	2	3	4	5
----------	----------	----------	----------	----------

Nivel de información hacia a las mipymes

Nivel de divulgación y promoción productos financieros no tradicionales

C2. Al considerar tanto los productos financieros tradicionales (ahorro y crédito) como los no tradicionales, califique en una escala de 1 a 5, donde 1 es nada satisfecho y 5 es muy satisfecho ¿cuál fue su grado de satisfacción con respecto a la claridad de la información que brindan las instituciones financieras a las mipymes?

Nada satisfecho	1	2	3	4	5	Muy satisfecho
----------------------------	----------	----------	----------	----------	----------	---------------------------

C3. Al considerar aspectos de mejora en la claridad de información que las entidades financieras le brindan a las mipymes, califique de 1 a 5, donde 1 es muy poco margen de mejora y 5 es mucho margen de mejora ¿cuál es el grado de mejora que deben hacer las mipymes en la claridad de información brindada a las mipymes?

Aspectos de mejora	Muy bajo grado de mejora					Muy alto grado de mejora
Contenido con lenguaje menos técnico	1	2	3	4	5	
Explicar adecuadamente las características de los productos	1	2	3	4	5	
Mejorar las formas de comunicación con los usuarios	1	2	3	4	5	
Brindar un acercamiento especializado para la empresa	1	2	3	4	5	
Otra	1	2	3	4	5	

C4. Califique de 1 a 5, donde 1 es el nivel más bajo y 5 es el nivel más alto. En temas de contenido de información por parte de las entidades financieras ¿cómo calificaría la precisión con la que logran ser acertadas las entidades para explicar los contenidos de sus productos para la atracción de usuarios?

1	2	3	4	5
----------	----------	----------	----------	----------

Módulo 3: seguimiento y acompañamiento

S1. En una escala de 1 a 5, donde 1 es la puntuación más baja y 5 la puntuación más alta ¿cómo percibe usted el acompañamiento que le ha brindado la institución financiera con la que usted ha operado?

Bajo	1	2	3	4	5	Alto
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	-------------

S2. En una escala de 1 a 5, donde 1 es la calificación más baja y 5 la más alta ¿cuáles son las formas en las que la institución financiera con la que usted opera debe hacer la labor de seguimiento y acompañamiento?

Forma de realizar acompañamiento	Muy bajo					Muy alto
Llamada telefónica	1	2	3	4	5	5
Vistas periódicas (al menos dos veces por año) a la actividad productiva	1	2	3	4	5	5
Aplicaciones móviles como WhatsApp	1	2	3	4	5	5
Videoconferencias	1	2	3	4	5	5
Otra	1	2	3	4	5	5

S3. En una escala de 1 a 5, donde 1 es la calificación más baja y 5 la más alta ¿cómo calificaría el seguimiento realizado por parte de la entidad bancaria en el momento de haber obtenido el producto financiero, posicionándose un mes después de su obtención?

Bajo	1	2	3	4	5	Alto
-------------	----------	----------	----------	----------	----------	-------------

Módulo 4: intermediarios financieros

I1. De la siguiente lista de entidades financieras presentes en la región Brunca, marque con una equis (x) aquellas que usted conoce que ofrezcan productos financieros no tradicionales, como los descritos en este instrumento.

Banco Nacional	Banco Improsa
Banco Popular	Credecoop
Banco de Costa Rica	Coopealianza
Banco Promerica	Coopecaja
Banco BCT	Coopeservidores
BAC San José	Coopenae
Scotiabank	Otra: _____

I2. Con base en la siguiente agrupación de entidades financieras ¿cómo calificaría las condiciones que ofrecen los intermediarios financieros? Considere que 1 es la puntuación más baja y 5 es la puntuación más alta.

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO	Muy bajo					Muy alto
1. Mejores tasas de interés.	1	2	3	4	5	
2. Mejores plazos.	1	2	3	4	5	
3. Menos requisitos de garantía.	1	2	3	4	5	
4. Asesoramiento y acompañamiento.	1	2	3	4	5	
5. Menores tiempos de respuesta.	1	2	3	4	5	

BANCOS PÚBLICOS	Muy bajo					Muy alto
1. Mejores tasas de interés.	1	2	3	4	5	
2. Mejores plazos.	1	2	3	4	5	
3. Menos requisitos de garantía.	1	2	3	4	5	
4. Asesoramiento y acompañamiento.	1	2	3	4	5	
5. Menores tiempos de respuesta.	1	2	3	4	5	

BANCOS PRIVADOS	Muy bajo					Muy alto
1. Mejores tasas de interés.	1	2	3	4	5	
2. Mejores plazos.	1	2	3	4	5	
3. Menos requisitos de garantía.	1	2	3	4	5	
4. Asesoramiento y acompañamiento.	1	2	3	4	5	
5. Menores tiempos de respuesta.	1	2	3	4	5	

Módulo 5: demanda

D1. En caso de requerir financiamiento para su negocio ¿cuál área se encargaría de mejorar o para qué lo utilizaría? Califique como 1 aquella que no es prioridad y 5 como la de mayor prioridad.

Área donde requiere financiamiento	Baja prioridad					Alta prioridad
Ampliación del negocio	1	2	3	4	5	
Mejora en las instalaciones	1	2	3	4	5	

Adquisición de insumos	1	2	3	4	5
Contratación de personal	1	2	3	4	5
Expansión de funciones	1	2	3	4	5
Capital de trabajo	1	2	3	4	5
Pago de deudas	1	2	3	4	5
Adquisición maquinaria y equipo	1	2	3	4	5
Otra	1	2	3	4	5

D2. De 1 a 5, donde 1 es nada de conocimiento y 5 es mucho conocimiento ¿cuál es el grado de conocimiento que tiene usted sobre cómo los productos financieros no tradicionales le pueden solventar las necesidades de apoyo financiero como las descritas en la pregunta anterior?

Productos financieros no tradicionales	Muy poco conocimiento	Poco conocimiento	Moderado conocimiento	Alto conocimiento	Mucho conocimiento
1.1. Fondo de avales	1	2	3	4	5
1.2. Leasing	1	2	3	4	5
1.3. Cartas de crédito	1	2	3	4	5
1.4. Factoreo	1	2	3	4	5
1.5. Back to back	1	2	3	4	5
1.6. Fideicomisos	1	2	3	4	5
1.7. Fondos de inversión	1	2	3	4	5
1.8. Seguros (pólizas de caución)	1	2	3	4	5

D3. En una escala de 1 a 5, donde 1 es una baja probabilidad y 5 una alta probabilidad ¿cuál es la probabilidad de que usted en el corto plazo pueda utilizar algunos de los siguientes productos financieros no tradicionales?

Productos financieros no tradicionales	Muy baja probabilidad				Alta probabilidad
1.1. Fondo de avales	1	2	3	4	5
1.2. Leasing	1	2	3	4	5
1.3. Cartas de crédito	1	2	3	4	5
1.4. Factoreo	1	2	3	4	5
1.5. Back to back	1	2	3	4	5
1.6. Fideicomisos	1	2	3	4	5
1.7. Fondos de inversión	1	2	3	4	5
1.8. Seguros (pólizas de caución)	1	2	3	4	5

D4. En una escala de 1 a 5, donde 1 es nada importante y 5 es relevante ¿cuáles aspectos deben tomar en cuenta las instituciones financieras para lograr una mayor demanda de productos financieros no tradicionales?

Aspectos para aumentar la demanda de productos financieros no tradicionales	Muy baja importancia				Muy alta importancia
Boletines informativos sobre cada producto	1	2	3	4	5

Explicación en ventanilla sobre los productos	1	2	3	4	5
Visita en sitio para brindar información	1	2	3	4	5
Correos electrónicos	1	2	3	4	5
Otra	1	2	3	4	5

Módulo 6: obstáculos y facilidades

Aspectos que obstaculizan o dificultan el acceso a productos financieros	Muy baja dificultad					Muy alta dificultad
Formalización de las empresas o actividad productiva	1	2	3	4	5	
Cumplimiento de requisitos contables y tributarios	1	2	3	4	5	
Imposibilidad de aportar garantías solicitadas	1	2	3	4	5	
Falta de tiempo para realizar los trámites	1	2	3	4	5	
Capacidad administrativa para brindarle seguimiento a las solicitudes	1	2	3	4	5	
Complejidad en los requisitos por atender	1	2	3	4	5	
Otra	1	2	3	4	5	

Ob1. Califique del 1 al 5 donde 1 es la opción más baja y 5 la opción más alta ¿cuán difícil es obtener un producto financiero de parte de su empresa en alguna institución financiera de la región Brunca?

1	2	3	4	5
----------	----------	----------	----------	----------

Ob2. De 1 a 5, donde 1 es alta dificultad y 5 es baja dificultad ¿cuál de las siguientes condiciones considera usted que es su principal obstáculo para obtener un producto financiero, ya sea tradicional o no tradicional?

Módulo 7. Comunicación

C1 ¿Considera que las entidades financieras de su región le hacen llegar información pertinente sobre nuevos productos o cambios positivos en las condiciones actuales de los productos financieros no tradicionales?

Sí.

No.

C2 Califique del 1 al 5, donde 1 es la opción más baja y 5 la alternativa más alta ¿cuán efectiva ha sido la comunicación y el tiempo de respuesta que han tenido las entidades financieras en relación con sus necesidades?

1	2	3	4	5
----------	----------	----------	----------	----------

C3 ¿Alguna entidad financiera se ha contactado con su empresa para ofrecerle algún producto financiero no tradicional (fideicomiso, aval, *factoring*, fondos de inversión, pólizas de caución, *back to back*)?

Sí.

No.

Módulo 8: esquemas de inversión

EI1 De 1 a 5, donde 1 es muy baja utilización y 5 muy alta utilización ¿cuál ha sido la forma que utiliza para realizar la inversión en su empresa o actividad productiva?

Cómo ha gestionado el financiamiento de la empresa	Muy baja utilización				Muy alta utilización
Crédito hipotecario en entidad financiera regulada	1	2	3	4	5
Crédito prendario en entidad financiera regulada	1	2	3	4	5
Crédito fiduciario en entidades financieras reguladas	1	2	3	4	5
Acceso a financiamiento de prestamistas	1	2	3	4	5
Préstamos personales	1	2	3	4	5
Tarjetas de crédito	1	2	3	4	5
Otra	1	2	3	4	5

EI2 Dentro de los proyectos de inversión que posee en su empresa o actividad económica ¿contempla la implementación de algún instrumento financiero no tradicional?

Sí.

No.

EI3 Califique del 1 al 5 donde 1 es la opción más baja y 5 la alternativa más alta.

¿Proporcionan las instituciones financieras de la región Brunca guías para elaborar un plan de inversión para su empresa o actividad económica?

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Módulo 9: esquema de financiamiento

EF1 En una escala de 1 a 5, donde 1 es muy baja probabilidad y 5 es muy alta probabilidad ¿cuál tipo de financiamiento estaría dispuesto a utilizar, en caso de necesitar capital, para realizar inversiones en su empresa o actividad económica?

Producto de financiamiento	Muy baja probabilidad				Muy alta probabilidad
Producto de financiamiento tradicional	1	2	3	4	5
Producto de financiamiento no tradicional	1	2	3	4	5
Otra	1	2	3	4	5

EF2 Califique del 1 al 5, donde 1 es la opción más baja y 5 la opción más alta ¿cuál es el grado de beneficio que otorgan los productos financieros en cuanto a la inversión que desarrolla su empresa o actividad productiva?

1	2	3	4	5
----------	----------	----------	----------	----------

EF3 Dentro de los proyectos de inversión que posee en su empresa o actividad económica ¿utiliza algún instrumento financiero no tradicional?

Sí.

No.

Módulo 10. Impacto

I1 De 1 a 5, donde 1 es muy bajo impacto y 5 muy alto impacto ¿cuál es el grado de impacto que otorgan los productos financieros no tradicionales en cuanto al desarrollo de su empresa o actividad productiva?

Aspectos que generan impacto	Muy bajo impacto	1	2	3	4	Muy alto impacto
Facilidad de requisitos	1	2	3	4	5	
Tasas de interés accesibles	1	2	3	4	5	
Facilidad de presentación de garantía	1	2	3	4	5	
Crecimiento y desarrollo	1	2	3	4	5	
Otra	1	2	3	4	5	

L2 Califíquese del 1 al 5, donde 1 es la opción más baja y 5 la opción más alta, en caso de haber recibido un producto financiero, ¿cuál ha sido el impacto que ha causado en la actividad comercial realizada?

1	2	3	4	5
----------	----------	----------	----------	----------

Módulo 11: datos de la empresa

1. ¿Actualmente, cuántas personas trabajan en la empresa?

Total /___/___/___/ Total de hombres /___/___/___/ Total de Mujeres

2. ¿Cuál es su grado académico personal?

1. Primaria 2. Secundaria 3. Universitaria 4. Formación Técnica 9. NS/NR

3. Indique el sector económico en la que se desarrolla su actividad productiva.

1. Comercio 2. Manufactura e industria 3. Agropecuario 4. Servicios 9. NS/NR

4. Seleccione el rango de años de antigüedad con que cuenta la empresa.

1. Menos de 1 año. 2. De 1 a menos de 5 años. 3. De 5 a menos de 10 años. 4. Más de 10 años

5. Seleccione la categoría en donde se encuentre la empresa.

1. Microempresa (menos de 10 trabajadores). 2. Pequeña empresa (de 10 colaboradores a menos de 35). 3. Mediana empresa (de 35 trabajadores a menos de 100). 4. Grande (más de 100 trabajadores).

6. Seleccione el cantón en donde se encuentre ubicada la empresa o actividad

1. Buenos Aires. 2. Corredores. 3. Coto Brus. 4. Golfito. 5. Osa. 6. Pérez Zeledón.

7. ¿De dónde provino el financiamiento inicial para desarrollar la empresa? Puede marcar varios.

1. Recursos propios. 2. Prestamistas informales. 3. Bancos. 4. Préstamos de otras empresas.

5. Parientes o amigos. 6. Fondos propyme. 7. Programa Banca para el Desarrollo.

Anexo 2. Entrevista en profundidad

Reciba un cordial saludo. Somos estudiantes de la Universidad Nacional de Costa Rica, donde actualmente elaboramos el trabajo final de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera. El tema por desarrollar se relaciona con el conocimiento y el uso que tienen las mipymes del sector (coloque el sector correspondiente) de productos financieros no tradicionales, tales como fondos de avales, fideicomisos, cartas de crédito, pólizas de caución, *back to back*, *leasing* y descuento de facturas. Agradecemos la ayuda que nos pueda brindar.

Universidad Nacional de Costa Rica

Proyecto final de graduación (productos financieros no tradicionales)

Nombre del entrevistado

Entidad financiera:

Nombre del entrevistador:

Sector perteneciente

Puesto que desempeña

() Público () Privado () Cooperativa

1) ¿Cómo ha observado la tendencia del sistema financiero nacional en los últimos 5 años en cuanto a la oferta de productos financieros no tradicionales, tales como Fondos de avales, fideicomisos, cartas de crédito, pólizas de caución, *back to back*, *leasing* y descuento de facturas?

2) Comente, en forma general ¿cuál es la demanda que tiene la institución financiera donde usted trabaja de productos financieros no tradicionales por parte de las mipymes?

3) ¿Cuáles de los productos financieros no tradicionales que se han mencionado tienen un mayor potencial de demanda por parte de las mipymes de la región Brunca?

4) ¿Es el sector mipyme un cliente constante y rentable para la institución financiera donde usted trabaja? ¿Por qué sí o por qué no?

5) ¿Cuáles pueden ser las causas principales del porqué las instituciones financieras presentes en la región Brunca no promocionan u ofrecen de forma amplia productos financieros no tradicionales?

6) Cuáles son los principales beneficios que ustedes ofrecen para que las mipymes puedan seleccionarlos como opción financiera en caso de buscar un producto financiero (tradicional o no tradicional).

7) Con respecto a la competencia entre las instituciones financieras que operan en la región Brunca ¿considera usted que la oferta de productos financieros no tradicionales puede ser una opción para diferenciarse?
