

UNIVERSIDAD NACIONAL  
CAMPUS OMAR DENGO  
INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

Informe Final de Seminario de Graduación

Accesibilidad de los créditos disponibles en las entidades  
financieras para las Microempresas en los Cantones de Flores y  
Belén de Heredia

WILFRED PACHECO ROJAS  
EVELYN QUESADA ALFARO  
DANNY VILLALOBOS VARGAS

“Campus Omar Dengo”

Heredia, 2008

UNIVERSIDAD NACIONAL  
CAMPUS OMAR DENGO  
INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES

Informe Final de Seminario de graduación, sometido a  
consideración del tribunal examinador como requisito parcial para  
optar por el  
Grado Académico de Licenciatura en Administración con  
Énfasis en Gestión Financiera

Tema:

Accesibilidad de los créditos disponibles en las entidades  
financieras para las Microempresas en los Cantones de Flores y  
Belén de Heredia

Postulantes:

WILFRED PACHECO ROJAS  
EVELYN QUESADA ALFARO  
DANNY VILLALOBOS VARGAS

Director de Seminario:

MSc. Carlos Horta Valenzuela

“Campus Omar Dengo”

Heredia, 2008

## INDICE

### CAPITULO I

<b>1. Aspectos metodológicos -----</b>	<b>1</b>
1.1. Planteamiento del problema -----	2
1.1.1. Descripción del problema-----	2
1.1.2. Interrogante de la investigación -----	14
1.1.3. Justificación de la investigación -----	14
1.1.4. Delimitación temporal -----	15
1.1.5. Delimitación espacial -----	16
1.1.6. Delimitación institucional -----	16
1.2. Objetivos de la investigación -----	16
1.2.1. Objetivo General -----	16
1.2.2. Objetivos específicos -----	17
1.3. Modelo de análisis-----	17
1.3.1. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables -----	17
1.3.1.1. Definición conceptual de la variable garantías-----	18
1.3.1.2. Operacionalización e instrumentalización de la variable garantías-----	18
1.3.1.3. Definición conceptual de la variable capacidad de pago	21
1.3.1.4. Operacionalización e instrumentalización de la variable capacidad de pago -----	21
1.3.1.5. Definición conceptual de la variable costos de formalización-----	24
1.3.1.6. Operacionalización e instrumentalización de la variable costos de formalización-----	24
1.3.1.7. Definición conceptual de la variable entes financieros	26
1.3.1.8. Operacionalización e instrumentalización de la variable entes financieros-----	27
1.3.1.9. Definición conceptual de la variable riesgo-----	28
1.3.1.10. Operacionalización e instrumentalización de la variable Riesgo-----	28

1.3.2. Relaciones e interrrelaciones-----	30
1.4. Estrategia de la investigación aplicada -----	31
1.4.1. Tipo de investigación -----	31
1.4.2. Fuentes de investigación -----	31
1.4.3. Población y Muestra -----	32
1.4.4. Recopilación de la información -----	33
1.4.5. Análisis e interpretación -----	36
1.4.5.1. Alcances-----	36
1.4.5.2. Limitaciones-----	36
1.4.5.3 Ordenamiento de la información-----	37
1.4.5.4. Tabulación-----	37
1.4.5.5. Elaboración de cuadros estadísticos-----	37

## **CAPITULO II**

### **MARCO DE REFERENCIA ----- 39**

2.1. Generalidad de la institución, del área o departamento, objeto de la investigación: Banco Nacional de Costa Rica-----	39
2.2. Aspectos legales / leyes que afectan la investigación ---	41

## **CAPITULO III**

### **MARCO TEORICO ----- 46**

3.1. Conceptos de Microempresa -----	46
3.2. Conceptos de crédito -----	47
3.3. Conceptos de garantía -----	48
3.3.1. Hipotecaria-----	49
3.3.1.1. Hipoteca en primer y segundo grado-----	50
3.3.2. Fiduciaria-----	51
3.3.3. Prendaria-----	52
3.4. Conceptos capacidad de pago -----	53

3.4.1. Fuentes de Ingreso-----	54
3.4.2. Ingreso recibido-----	55
3.4.2.1. Otros ingresos-----	55
3.4.2.2. Estados Financieros-----	56
3.4.2.3. Constancia Salarial-----	58
3.5. Conceptos costos de formalización-----	58
3.5.1. Costos de oportunidad-----	60
3.5.1.1. Tiempo-----	60
3.5.1.2. Ingresos no percibidos-----	61
3.5.2. Gastos de legalización-----	61
3.5.2.1. Legalizaciones-----	62
3.6. Conceptos Entes Financieros-----	62
3.6.1. Oferta de crédito-----	63
3.6.1.1. Promoción y divulgación-----	63
3.6.2. Políticas de crédito-----	64
3.6.2.1. Negocio y lucro-----	65
3.6.2.2. Tasas de interés-----	65
3.6.2.3. Exoneraciones-----	67
3.7. Conceptos riesgo-----	67
3.7.1. Disposición para asumir el riesgo-----	68
3.7.1.1. Riesgo asumido-----	69
3.7.2. Capital disponible-----	69
3.7.2.1. Porcentaje de la cartera-----	70

## Capitulo IV

<b>4. ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION-----</b>	<b>72</b>
4.1 Información Sociodemográfica -----	73
4.2 Variable Independiente Garantía-----	78
4.3 Variable Independiente Capacidad de Pago-----	91
4.4 Variable Independiente Costos de Formalización-----	101
4.5 Variable Independiente Entes Financieros-----	112

4.6 Variable Independiente Riesgo-----	124
--	-----

## **Capitulo V**

<b>5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES-----</b>	<b>134</b>
5.1. Conclusiones -----	134
5.1.1 Otras Conclusiones-----	141
5.2 Recomendaciones -----	141

## INDICE DE CUADROS

Cuadro #1	Ubicación de la microempresa: cantón, distrito, barrio --	74
Cuadro # 2	Sexo del microempresario -----	74
Cuadro # 3	Cantidad de hijos de los microempresarios -----	74
Cuadro # 4	Grado de escolaridad de los microempresarios -----	75
Cuadro # 4 <sup>a</sup>	Años de estudio de los microempresarios -----	75
Cuadro # 4b	Otros cursos realizados por los microempresarios -----	76
Cuadro # 5	Actividad de la microempresa según sector económico --	76
Cuadro # 6	Años de existencia de la microempresa -----	76
Cuadro # 7	Cantidad de personas que trabajan -----	77
Cuadro # 7 <sup>a</sup>	Sexo de los empleados de cada microempresa -----	77
Cuadro # 8	Jornada de trabajo diaria de los microempresarios ----	77
Cuadro # 9	Microempresarios que señalan tener una propiedad -----	79
Cuadro # 9 <sup>a</sup>	Microempresarios que tiene su propiedad hipotecada --	80
Cuadro # 10	Requisitos del Banco Nacional para ofrecer una propiedad en garantía -----	81
Cuadro # 11	Condiciones del Banco Nacional para una garantía de primer grado -----	81
Cuadro # 12	Valor asignado a la propiedad por cada microempresario	82
Cuadro # 13	Microempresarios que tienen un fiador -----	85
Cuadro # 13 <sup>a</sup>	Razón por la cual los microempresarios no tienen fiador	86
Cuadro # 14	Requisitos para ser considerado fiador por el Banco Nacional-----	87
Cuadro # 15	Requisitos para ofrecer un vehículo en garantía prendaria	

en el Banco Nacional -----	88
Cuadro # 16 Requisitos para ofrecer una maquinaria o equipo garantía prendaria en el Banco Nacional -----	89
Cuadro # 17 Bienes que tienen para preñar los microempresarios ---	89
Cuadro # 17 <sup>a</sup> Valor estimado de los bienes de los microempresarios --	90
Cuadro # 18 Ingreso neto por las operaciones de la microempresas---	93
Cuadro # 19 Gastos personales y familiares del microempresario ---	95
Cuadro # 20 Otros ingresos recibidos por el microempresario -----	96
Cuadro # 20 <sup>a</sup> Montos recibidos por otros ingresos de los microempresarios -----	96
Cuadro # 21 Monto de cuotas por garantía presentada para crédito de microempresas -----	97
Cuadro # 22 Microempresarios que pueden presentar Estados Financieros -----	99
Cuadro # 23 Microempresarios que pueden presentar constancia o certificación salarial -----	99
Cuadro # 24 Microempresarios que han dejado de tramitar un crédito por el tiempo de demora en la solicitud -----	102
Cuadro # 24 <sup>a</sup> Influencia del tiempo de respuesta en la solicitud de crédito -----	104
Cuadro # 25 Influencia de los costos de certificaciones para la presentación de un crédito para abandonar el proceso -----	106
Cuadro # 25 <sup>a</sup> Razones de incidencia de los costos de las certificaciones en la solicitud de abandonar un proceso de crédito ---	107
Cuadro # 26 Percepción de los microempresarios sobre las certificaciones más caras -----	109

Cuadro # 27 Costos iniciales como causa de abandono de una solicitud de crédito -----	110
Cuadro # 28 Costos de Formalización por garantía para un crédito de ¢5.000.000 para microempresarios en el Banco Nacional -----	111
Cuadro # 29 Entes financieros del sector público del Sistema Financiero Nacional que dicen tener créditos mipymes -----	113
Cuadro # 30 Entidades financieras del sector privado en el Sistema Financiero Nacional -----	114
Cuadro # 31 Entidades financieras del sector cooperativo en el Sistema Financiero -----	115
Cuadro # 32 Entes financieros de los distintos sectores considerados del Sistema Financiero Nacional que ofrecen créditos para mipymes --	115
Cuadro # 33 Entidades Financieras que publicitan créditos para Mipymes -----	117
Cuadro # 34 Entidades financieras que publicitan créditos para Mypimes-----	118
Cuadro # 35 Oferta Real de crédito para microempresas en el Valle Central -----	119
Cuadro # 36 Tasas de interés para crédito otras actividades al 28 de febrero -----	121
Cuadro # 37 Tasas por tipo de créditos consumo ofrecidas por el BN a 28 de febrero -----	121
Cuadro # 38 Tasa de interés para crédito mipyme por sector financiero y ente al 28 de febrero TBP 5,5% -----	122
Cuadro # 39 Riesgo asumido por el microempresarios al solicitar un crédito -----	125

Cuadro # 39 <sup>a</sup> Razones de por qué solicitar un crédito se considera Muy Riesgoso, Riesgoso, Poco Riesgoso o Ningún riesgo-----	126
Cuadro # 40 Riesgo asumido por la entidad financiera al otorgar créditos de desarrollo a microempresarios -----	129
Cuadro # 40 <sup>a</sup> Razones de por qué otorgar un crédito para microempresa se considera Muy Riesgoso, Riesgoso, Poco Riesgoso o Ningún riesgo ----- -----	130

## INTRODUCCION

Las microempresas han realizado importantes aportes en el desarrollo y crecimiento económico del país, pues han contribuido a generar empleo e impulsar la economía nacional, por lo que para al referirse a las micros, pequeñas y medianas empresas, se debe pensar en uno de los principales motores impulsores que mueven el país, ya que son las bases en las que se sustenta la sociedad, tanto la costarricense como la de muchos países de América Latina y el mundo, contribuyendo notablemente en la disminución de los problemas económicos que enfrentan los sectores de pocos recursos financieros.

De esta manera, el problema de investigación cuestiona: ¿Son accesibles los créditos disponibles en las entidades financieras para los microempresarios? Para lograr esclarecer esta interrogante el grupo investigador se planteó el siguiente objetivo general: Investigar la accesibilidad que tienen los microempresarios de Belén y Flores a los créditos disponibles en las entidades financieras.

Esto se llevó a cabo utilizando un enfoque positivista, donde se partió de un conocimiento general de naturaleza empírica, y que se presentó a través de los efectos del problema, y enlazando el desarrollo intelectual tanto del individuo como de la sociedad (lo que se conoce como método científico), describiendo las cualidades de éste mediante la inducción, basándose en la intuición y a través de la interacción con la muestra en estudio, así como también mediante la obtención de información correspondiente a una variable, examinando los datos numéricos, bajo una perspectiva objetiva y estadística. Este estudio se llevó a cabo de julio de 2007 a junio de 2008.

Para estos efectos se tomaron 50 microempresarios de los cantones de Belén y Flores, en la provincia de Heredia como una muestra por conveniencia, indiferentemente de la actividad económica que realizaran, pero que tuvieran 5 empleados o menos (incluyendo al propietario), para la aplicación del cuestionario, y además se realizó una entrevista informal al Gerente General del Banco Nacional de la agencia Santa Bárbara de Heredia, y una guía de

observación a la ejecutiva de créditos de desarrollo de la misma entidad, en la misma sucursal.

Se plantearon además las posibles causas que llevaron al planteamiento del problema, y que el grupo investigador se dispuso a comprobar si son determinantes en la accesibilidad a los créditos de desarrollo para los microempresarios.

El lector encontrará el documento organizado como sigue:

- Capítulo I, Aspectos Metodológicos, donde se encuentra el problema y plantea la metodología utilizada en esta investigación. Además se incluye la justificación, delimitación espacial, temporal e institucional, objetivos generales y específicos y el modelo de análisis.

- Capítulo II, Marco de Referencia, se presenta históricamente el Banco Nacional de Costa Rica, como la entidad financiera escogida como referencia para el presente análisis.

- Capítulo III, Marco Teórico, donde se encontrarán todas las definiciones u conceptos contenidas en la investigación.

- Capítulo IV, Análisis e interpretación de la Información, correspondiente a cada una de las variables independientes, dependientes y sus respectivos indicadores, así como los datos recolectados, mediante el cuestionario a los microempresarios y la guía de observación.

- Capítulo V, Conclusiones y Recomendaciones, obtenidas con base en el análisis anteriormente mencionado.

CAPITULO I:  
ASPECTOS METODOLÓGICOS

## 1.1 Planteamiento del problema:

### 1.1.1 Descripción del problema.

Los pequeños negocios se han ido adaptando de acuerdo con los acontecimientos en la historia, y las necesidades que surgieron a partir de éstos. Para encontrar los orígenes de la microempresa, necesariamente hay que referirse al desarrollo y evolución de los artesanos por las características que desde tiempos remotos presentaba la sociedad en términos de riqueza.

Según Mijailov (2006), en el siglo XVIII, el ser humano no conocía la utilización del vapor, la electricidad ni la existencia de medios de transporte para la movilización de la sociedad, en la agricultura se usaban herramientas muy sencillas y ordinarias para la producción y recolección de los productos. Los reyes y los duques, apoyados por la rica aristocracia, ejercían un dominio absoluto.

Con el inicio de la Revolución Industrial, que no sólo fue asunto de la tecnología sino también de economía, se dieron cambios en el volumen y en la distribución de la riqueza, logrando una estrecha conexión entre dos movimientos: industria y finanzas, donde el crecimiento de los ahorros y la facilidad con la cual se pusieron a disposición de la industria, hicieron posible la revolución industrial. Se debió organizar el crédito, lo que desarrolló considerablemente la banca, las bolsas y las sociedades anónimas.

Asimismo, por primera vez en la historia se reúnen cientos de trabajadores bajo un mismo techo a desarrollar una actividad específica (producir), ante lo cual se comienza a hacer evidente el impacto de tener una gran cantidad de trabajadores aglutinados por las condiciones de hacinamiento. Además, se comienza a marcar una situación que anteriormente no existía: una diferencia entre dos clases sociales, los obreros, que incluía tanto mujeres como niños, y por otro lado los dueños de los medios de producción.

Algunas características que marcaron la industrialización fueron el trabajo forzoso, la aplicación de castigos tanto económicos como físicos; asimismo el establecimiento de horarios de trabajo que oscilaban entre las 14 y 16 horas y

a su vez, condiciones laborales infrahumanas como fue el hacinamiento en los espacios de trabajo. En muchas fábricas se edificaban cobertizos al pie de las naves de trabajo, donde dormían cientos de hombres, mujeres y niños durante escasamente cinco horas diarias (Gómez et al, 2004).

Además de este hecho, como consecuencia directa de la Revolución Industrial, surge la figura de la banca, la cual impulsó el desarrollo del capitalismo industrial, ofreciendo financiamiento a la clase burguesa, dueños de las grandes fábricas, al tiempo que los pequeños artesanos, quienes no fueron reducidos al proletariado, intentaban sobrevivir ajenos a las facilidades crediticias.

El desarrollo del capitalismo monopolista en la segunda mitad del siglo XIX se produjo en el marco de un nuevo ciclo de expansión general y fue acompañado de un nuevo crecimiento de las fuerzas productivas. Originadas por la centralización de capitales, producto de la reducción de los sueldos. Así, los monopolios lograron determinar las condiciones de venta de gran parte de los productos, fijando los precios y obteniendo mayores ganancias (Gómez et al, 2004).

En este escenario, los bancos jugaron un nuevo papel decisivo para la transformación del capitalismo, en un fenómeno que caracterizaría a la segunda parte del XIX: el imperialismo, es decir, los intentos de establecer o mantener una soberanía formal de una potencia determinada sobre otras sociedades subordinadas a esta.

Esta situación se mantiene durante todo el siglo XIX e inicios del siglo XX, y se traduce en un determinante para los artesanos, debido a que este modelo capitalista estaba en función del liberalismo en términos de oferta y demanda, y al haber una sobreoferta de trabajadores, los dueños de las grandes empresas podían pagar los salarios que quisiesen, usualmente salarios bajos, sin mencionar que el trabajo de mujeres y niños de muy corta edad en trabajos textiles, mineros e industria siderúrgica, porque estos recibían salarios dos y tres veces inferiores a los de los hombres.

Sin embargo, lejos de desaparecer, el artesano seguía trabajando en el taller, donde oficiales y aprendices vivían generalmente en la casa del maestro que les alimentaba y pagaba por meses o años. El maestro o patrón vivía de un mercado pequeño que le permitía algunos beneficios modestos, esto le permitió crecer y subsistir paralelamente a la Revolución Industrial, lejos de desaparecer, vivieron un mayor nivel de independencia. Además cabe mencionar que en algunos casos, los artesanos producían bienes que la misma Revolución no producía, por lo que existía una relación entre los grandes productores y artesanos, a diferencia de la situación precaria del proletariado.

Esta situación que vivían los obreros de las fábricas, provocó la preocupación de quienes consideraban que la libertad económica sólo servían para enriquecer a unos pocos, manteniendo en la miseria a la mayoría, provocando la anarquía y la desigualdad social, por lo que era necesario renunciar al liberalismo económico y levantar a la sociedad sobre nuevos cimientos.

Se dan entonces revoluciones que dejan a la luz pública situaciones sobre la vida cotidiana del proletariado: se denunciaban con gran detalle las consecuencias de los “salarios de hambre”, las filas de niños de seis a ocho años que a las cinco de la mañana recorrían enormes distancias para ir a los talleres, y todo lo relacionado con la inseguridad en el trabajo, la cual provocó altos índices de mortalidad laboral (Gómez et al, 2004).

Se forman además grupos de profesionales y locales que se irán uniendo entre sí hasta formar enormes asociaciones que agrupaban a cientos de miles de obreros británicos de todos los oficios. Con el fin de establecer gremios, para defenderse y tratar de lograr condiciones de trabajo y distribución de la riqueza mas justos.

Por otra parte La historia de los “mártires de Chicago” se dio en una convención de la Federación de trabajadores de Estados Unidos y Canadá en 1884 cuando llamó a los trabajadores a luchar por la jornada laboral de 8 horas, para sustituir el día laboral de 10, 12 y hasta 16 horas que prevalecía. La Federación declaró que la jornada de ocho horas entraría a efecto el 1º de mayo de 1886 (De la Cruz, 1985).

Este desarrollo que experimentaron las clases trabajadoras, durante todo el siglo XIX y el siglo XX, no se detuvo y se extendió a todo lo largo de América. Sin embargo, la creación y origen de la microempresa en Latinoamérica, se puede también explicar como resultado de una gran necesidad de parte de los obreros de buscar alternativas de desarrollo que permitieran su crecimiento real y además el de la producción en cada país, y contrarrestar niveles de pobreza que desde esos entonces se venían presentando en toda la región.

Según De Soto (2001) las microempresas en la historia de producción de los países desarrollados y en vías de desarrollo, nacen bajo la necesidad inmediata de dar respuesta a una serie de factores que son determinantes para el modelo de economía de una nación, como el deterioro del nivel de ingreso de la población y desempleo, entre otros. Las mismas en muchos casos, se han desarrollado dentro de un marco de informalidad que se adapta al carácter apremiante en el cual se originan, como una respuesta lógica a las necesidades dictadas por el entorno.

Históricamente, en los pueblos y aldeas de América Latina y el Caribe, los pobres tenían que buscar la manera de obtener los servicios financieros que no recibían de los bancos comerciales localizados en el área. Las restricciones de crédito en estas regiones eran más fuertes que en el resto del mundo, debido a la débil protección que se le daba al acreedor y las fallas en la regulación.

Estas fallas repercutían negativamente en el mercado de microcréditos, llevando a dueños de los negocios a buscar formas alternativas de financiamiento. Como parte de las medidas que tomaron, crearon grupos informales con amigos y vecinos en los que los integrantes actuaban rotativamente como prestatarios y prestamistas. Otros recurrieron a acuerdos flexibles pero con condiciones desfavorables al microempresario o se asociaron en cooperativas de crédito u organizaciones no gubernamentales que prestaran servicios financieros básicos.

Desafortunadamente, como los dueños de microempresas carecían (en su mayoría) de activos, las entidades que les otorgaban crédito no podían recurrir a garantías para evaluar la capacidad de endeudamiento. Como resultado, se

prestaba principalmente para actividades empresariales, fundamentando la decisión de otorgar el crédito en un análisis muy cuidadoso de la reputación de la persona y el flujo de caja del negocio, entrevistando a la familia del solicitante, a sus vecinos y a sus contactos comerciales, beneficiando a los mejores clientes con préstamos mayores a menor interés.

Desde la mitad del siglo XIX, dado el auge producto del cultivo y exportación del café, se sintió la necesidad de crear sistemas bancarios. Se fundaron bancos de carácter público y privado a todo lo largo de la mitad del siglo XIX, por políticos y directores, que a su vez eran cafetaleros o pertenecían a la oligarquía cafetalera o a los clanes gobernantes.

Con la implantación del Patrón de Oro y la Ley General de Bancos, en los inicios del siglo XX, el campo financiero del país tomó mayores fuerzas y estabilidad. The Royal Bank of Canada, el Banco Mercantil, el Banco Comercial, el Banco Crédito Agrícola de Cartago amparados a la Ley General de Bancos, trabajaron en las primeras décadas del siglo XX y se convirtieron en los que son hoy día el Banco Nacional, de Costa Rica y Crédito Agrícola de Cartago (junto con el desaparecido Banco Anglo).

En este sentido, de acuerdo con Beluche et al (2005) es necesario ubicar a las micro, pequeñas y medianas empresas en un marco de desarrollo Nacional vinculado a los procesos de configuración de las sociedades modernas determinadas por las políticas establecidas por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en donde se establece la necesidad de que los países latinoamericanos "incrementaran y aceleraran su desarrollo económico" (p.29) bajo el supuesto de entender la Economía como una economía mundial conformada por países centrales y periféricos. Costa Rica se incorpora a estos procesos mediante la política de sustitución de importaciones de bienes de consumo y el fortalecimiento de las exportaciones de productos agrícolas.

Este modelo se caracterizaba por la tendencia a fomentar la industrialización al interior del país, mediante la explotación de los recursos. Bajo esta perspectiva, se opta por restringir la entrada de productos extranjeros. En este período los

empresarios se vieron favorecidos debido al apoyo que obtuvieron y que consistió en la obtención de créditos y el deseo de lograr el crecimiento empresarial en esta época, de acuerdo con Esquivel en su libro “El desarrollo del capital en la industria de Costa Rica de 1950-1970” (1985).

Esto aunado al nacimiento del Partido Liberación Nacional en 1948, encabezado por José Figueres Ferrer, se levantan en armas, y ya para 1953 llega éste al poder, profundizando las reformas sociales que había impulsado la Junta Fundadora de la Segunda República, creando el Instituto Costarricense de Electricidad y el Instituto Nacional de la Vivienda.

Nuevamente Figueres Ferrer en 1970 vuelve al poder, y decide establecer industrias de capital estatal, en aquellos sectores de la producción descuidados, y es ahí cuando nace la Corporación Costarricense de Desarrollo, el Instituto Mixto de Ayuda Social y en el campo de la salud se traspasan los hospitales a la Caja Costarricense de Seguro Social, dándose así la época llamada del Estado Paternalista o Patriarcal (Esquivel, 1985).

En este cuatrienio de (1966 – 1970) a las instituciones financieras existentes se les sumó el Banco Popular y de Desarrollo Comunal (o Banco Obrero), para estimular el ahorro y poner el crédito al alcance de la clase obrera. Muchas fueron las instituciones que se crearon para llevar el progreso con criterio social, para ayudar al mayor número, el desarrollo integral, más justo y equilibrado el balance tanto del campo económico y social (Universidad Estatal a Distancia, 1997).

Pero no es hasta en la década de los ochentas, cuando se fortalecen los programas de apoyo a la microempresa a través de organizaciones privadas de desarrollo. Con anterioridad, estos programas se habían canalizado principalmente por medio de las agencias e instituciones estatales. En especial, varios programas crediticios habían sido manejados en algunos bancos estatales del Sistema Bancario Nacional y en otras oficinas gubernamentales. Además, el Ministerio de Industria y Comercio, a través de la Dirección General de Pequeña Industria y Artesanía (1974), había dirigido programas de ayuda,

especialmente con la idea de facilitar los trámites que éstos deben realizar ante las instituciones estatales.

Con el Consejo Nacional de Producción (creado ya desde el 17 de julio de 1956, de acuerdo con la Ley No. 2035), se dio una gran importancia en la comercialización de granos para el agricultor, por cuanto, hacía estudios de costos de producción, que servía para establecer el precio de sustentación y era aprobado previo al inicio del período de siembra, lo que aseguraba la rentabilidad de la actividad, aunque en el período de cosecha participaban otros intermediarios, el productor siempre tenía opciones iguales o superiores a las ofrecidas por la institución, con ello el país aseguraba el abastecimiento de los granos básicos.

Sin embargo, en esta misma época, la función de desarrollo que venían atendiendo se relegó, para dar paso al concepto comercial, de mayores rendimientos y muchas financiaciones desarrollistas se abandonaron o se disminuyeron, su aspecto cambió y sus funciones se encaminaron por otros rumbos, y traduciéndose en los últimos tiempos en la necesidad de una verdadera banca de desarrollo.

Las condiciones estructurales en las que se encontraba el país y las políticas de globalización de la economía que a nivel mundial se venían gestando, se constituyeron en ejes orientadores para determinar el proyecto de desarrollo nacional que buscara nuevas expectativas hacia la economía con trascendencia en el ámbito social y político, manifestándose de diferentes formas.

La severa crisis económica que enfrentaba Costa Rica entre 1981 y 1982 con la mayor devaluación en su historia, debido a la inflación ocasionada por el alza enorme de los energéticos y el descenso de los precios de los productos de exportación, significó un golpe muy duro para el Modelo del Estado Desarrollista y de Industrialización Sustitutiva de Importaciones, Gestor o de Bienestar, mostraba serias debilidades (Lizano, 1999). Esta estrategia de desarrollo era insuficiente para garantizar el crecimiento económico de un país en vías de desarrollo como el nuestro.

Entre 1982 y 1983, la administración de Monge Álvarez, estableció una serie de medidas con el fin de superar la crisis económica, se estableció la liberalización de mercados, la apertura al comercio internacional y la inversión extranjera. No obstante, en los años posteriores, esta estrategia se dirigió a realizar un cambio en el modelo de desarrollo económico basado en la renegociación de la deuda externa con organismos financieros. Así se inició la puesta en marcha del Programa de Ajuste Estructural en Costa Rica, denominados PAEs (Lizano, 1999).

En teoría los préstamos de Ajuste Estructural eran una modalidad de crédito para aumentar la eficiencia de los sectores productivos (producir más, más barato y de mejor calidad), facilitar el proceso de apertura y el amplio proceso de globalización económica.

Con la política de promoción de las exportaciones se procuraba una transformación de la estructura productiva orientada al crecimiento de los productos no tradicionales, por lo que el Gobierno implementó una serie de estímulos orientados al sector exportador, como lo fueron contratos de exportación, régimen de Zonas Francas y Parques Industriales, establecimiento de maquilas, creación de instituciones para el fomento de las exportaciones e incentivos turísticos, todo esto sin dejar de fomentar los llamados "productos tradicionales", como el café, el banano, el azúcar y la carne.

En las últimas décadas, especialmente por efecto de los ajustes estructurales y la globalización, la situación se ha agravado sustancialmente, haciendo que las microempresas se enfrenten a una serie de transformaciones sociales, políticas y económicas, que debilitan su condición dentro del mercado. Esto sucede por el cambio de una economía que era relativamente regulada, a una cada día más liberalizada que exigen ajustes radicales en su gestión empresarial, en su capacidad productiva y tecnológica.

En Centroamérica propiamente, ya ha transcurrido más de una década desde el comienzo de la recuperación económica de la región, más específicamente cuando en los años noventa se recuperó la paz, y los países que la conforman hicieron importantes reformas estructurales en favor del libre mercado, el cual

avanzó considerablemente hacia los equilibrios macroeconómicos y se abrió al comercio exterior y la inversión extranjera (Lizano, 1999).

No obstante, las soluciones esperadas mediante el cambio del modelo de desarrollo no se manifestaron en el crecimiento deseado por los gobiernos y la ciudadanía. La pobreza es aún una dura realidad y no ha disminuido significativamente a pesar de tener más de dos décadas de realizadas las reformas, por lo que estos países enfrentan enormes desafíos. Los países de la región, inclusive los que se consideran medianamente desarrollados, manifiestan un serio retraso en el desarrollo de sus recursos humanos, lo cual es una de las fuentes importantes del crecimiento, según la mayoría de los estudios publicados desde hace unos años hasta ahora, de acuerdo con Edwards y Teitel (1991).

Todas estas condiciones definen un entorno complicado para el sector micro empresarial, el cual subsistía sin un soporte estructurado, esto aunado a la privatización de la banca, el apoyo al desarrollo de este sector se ve severamente disminuido, debido a que las entidades financieras vuelcan todo sus esfuerzos a competir con las instituciones de la banca privada, y en financiar las grandes empresas que se comenzaron a asentar en el país, por lo que el capital disponible para el desarrollo de las microempresas dramáticamente se ha relegado a un mínimo porcentaje. Sin embargo, para Monge González, Monge Ariño y Vargas (2007) el limitado acceso fue más que un problema de voluntad (del sector bancario), uno de dificultad, debido a las particularidades de las microempresas en términos de información e informalidad.

Como iniciativa a esta dinámica, en primera instancia se estableció todo un marco conceptual para el apoyo de las llamadas PYME's (pequeñas y medianas empresas), dejando de lado a las microempresas, y además creando en su opinión el instrumento necesario para el desarrollo a la tendencia de mercado, no obstante, a través de los años todas estas bases jurídicas y proyecciones, no han sido más que un intento que se repite gobierno tras gobierno y acaban sin mejorar la situación real del sector más numeroso y vulnerable de la economía nacional, así lo señalan Monge González, Monge

Ariño y Vargas (2007) al indicar que el acceso al crédito es el principal obstáculo hacia el desarrollo de las microempresas .

En Costa Rica, las microempresas han desempeñado un papel protagónico en el desarrollo económico y social del país, debido a la flexibilidad, adaptabilidad, generación de empleos y la contribución de la democracia económica.

Como señala Hernández (1996), principalmente las microempresas materializan un contexto social, en el cual, viven su presente la mayoría de las familias costarricenses, sin embargo, no existe el apoyo que se pudiera esperar del Estado, para fomentar la mejora de las condiciones en las que se desenvuelven los micro, pequeños y medianos empresarios, aunque se haga referencia a una Banca de Desarrollo que hoy en día, continúa siendo ignorada por la mayoría de los sectores de nuestro país.

Desafortunadamente, el apoyo pregonado por diversos bancos nacionales, así como la presencia de organismos internacionales, no se ha traducido en hechos positivos para que, los microempresarios, quienes en su mayoría quedan fuera de la clasificación como sujetos de crédito, tengan un acceso efectivo a los productos necesarios para el ya marginado “crédito de desarrollo”.

Debido las condiciones y requisitos establecidos por las entidades financieras, los dueños de las microempresas ven imposibilitados sus deseos de acceder a un crédito para el desarrollo de sus negocios, dada las condiciones que enfrentan diariamente. En muchas ocasiones los propietarios y hasta sus empleados viven muy por debajo de los niveles de pobreza (Agosin, Machado y Nazal, 2004, p.74), por lo tanto, se refiere a una “sociedad microempresa” sin controles, asistencia gubernamental y severamente desatendidas en un mundo en rápido proceso de cambios, y por qué no limitadas al estancamiento y fracaso.

De lo anterior se desprende entonces, que el problema real son las condiciones y las oportunidades desiguales en las cuales estas empresas compiten con las pequeñas, medianas y grandes empresas, diferencias que van desde el más elevado costo de las materias primas, insumos y/o productos, hasta las

políticas reglamentarias de las entidades financieras que definen el marco para las operaciones comerciales que representan grandes obstáculos al desarrollo de este sector, y las microempresas que logran acceder al sistema financiero deben asumir altísimas tasas de interés, por estar catalogada como operaciones de alto riesgo, a criterios de las entidades financieras.

Las características propias de una microempresa, la profundización del modelo neoliberal, las marcadas tendencias hacia una economía regida por las leyes del mercado, han originado que muchos conceptos se hayan modificado dramáticamente, al grado que, algunas particularidades que se consideraban positivas y ventajosas en el pasado, hoy en día perdieron su vigencia y en algunos casos se han convertido en un obstáculo para insertarse en el nuevo modelo económico, específicamente en lo que es la microempresa de subsistencia. Es por ello, que la disponibilidad del crédito para los microempresarios es de vital importancia.

Las mayores debilidades financieras que enfrentan los microempresarios son su incapacidad de cumplir con las condiciones de crédito del sistema financiero formal (garantías sólidas, registros financieros), desconocimiento de su capacidad de pago, debido a la poca o nula existencia de instrumentos administrativos, contables y financieros, el dueño de la microempresa usualmente no conoce con exactitud su capacidad de endeudamiento, desconocimiento de sus necesidades financieras (Monge González, Monge Ariño y Vargas, 2007).

Aunque muchas entidades señalan tener en su cartera fondos destinados para los microempresarios, y múltiples propuestas han aparecido, muchos coinciden en la necesidad de un verdadero banco de desarrollo, que en su esencia debe enfocarse al desarrollo del país en todos sus campos: agropecuario, industrial, vivienda, tecnológico, comunicaciones, infraestructura y otros, usando dinero proveniente de la banca privada, de la estatal, las inversiones de diversos sectores y países, donaciones o préstamos de organismos internacionales o gobiernos amigos, venta de bonos, fondos de pensiones, todo encaminado al desarrollo integral de nuestro país.

La calidad de la cartera de los préstamos, es el riesgo crediticio, que depende básicamente de dos grupos de factores: los internos, que dependen directamente de la administración propia y/o capacidad del porcentaje de la cartera de cada empresa destinada a estos fines, y los externos, que no dependen de la administración, tales como inflación, depreciaciones no previstas de la moneda local, desastres naturales, entre otros. Aquí es importante el estado de los equilibrios básicos macroeconómicos que comprometan la capacidad de pago de los prestatarios.

Aunado a esto, los entes financieros en los últimos años han mostrado un serio y peligroso alejamiento de algunos principios básicos de crédito bancario y que son causales de quiebras y cierres de muchos bancos, como: el propósito y análisis del crédito, así como la capacidad del pago del crédito (con los ingresos o con garantías).

Además, deben tomarse en consideración aspectos tales como: la clasificación del cliente, su implantación en el sector, su volumen de negocio, su relevancia comercial respecto a la empresa, la rentabilidad final que genera y su solvencia técnica, cifrada en su comportamiento histórico de pagos, en su comportamiento externo, y el resultado de un análisis económico-financiero (el Balance General, el Estado de Resultados, Flujos de Caja proyectados, etc), en otras palabras ¿con qué recursos se pagará el crédito?, es decir, cuál es la fuente de donde se obtendrán los recursos para cancelar el crédito.

Y son precisamente estos puntos los limitantes para la concesión de los préstamos a los microempresarios, los cuales aunque la microempresa cuente con una serie de ventajas como: la baja inversión del empresario por trabajador contratado, la flexibilidad laboral, el no requerir ningún tipo de asociatividad, entre otros, le estarían socavando el desarrollo en conjunto con las demás unidades productivas de la economía nacional.

Debido a estas razones se plantea la siguiente interrogante.

1.1.2 Interrogante de la investigación.

¿Son accesibles los créditos disponibles en las entidades financieras para los microempresarios de los cantones de Belén y Flores?

### 1.1.3 Justificación de la investigación.

Las microempresas se consideran un sector económico que, por su contribución a la producción y su importante aporte como fuente de empleo e ingreso al país, ha cobrado mucha importancia en las últimas décadas. Sin embargo, a pesar de su relevante papel en la economía, el sector no cuenta con el apoyo necesario para su fortalecimiento, razón por la cual, las microempresas operan dentro de un entorno que lejos de promocionar su desarrollo, limita sus oportunidades de crecimiento, por encontrar dificultades para poder desarrollarse.

Debido al cambio de una economía que era relativamente regulada, a una cada día más liberalizada, las microempresas enfrentan nuevos desafíos que exigen cambios radicales en su gestión empresarial, su capacidad productiva y por qué no, tecnológica, de ahí surge la necesidad de buscar financiamiento para poder invertir en su negocio, lograr desarrollarlo y estar inmersos dentro del mercado.

Aunado a esto, el Estado parece no brindar la suficiente atención e impulso a este sector económico, por lo que los microempresarios acuden a instituciones financieras de diversa índole, para tramitar un crédito de desarrollo para su negocio, siendo esto sólo el inicio de un proceso que puede llevar implícito la dificultad para la presentación de requisitos y/o condiciones, así como el tiempo que éste puede demorar, por lo que se considera importante tanto para el grupo investigador como para los microempresarios objeto de este estudio, indagar sobre los créditos que se otorgan para el desarrollo de las microempresas, y cuán factible es el hecho de convertirse en sujeto de crédito.

El estudio puede considerarse como inductivo, debido a que abarca diferentes aspectos que caracterizan la situación de los microempresarios de la provincia

de Heredia 400 en la investigación total , aún más específicamente 50 que abarcan este estudio en los cantones de Belén y Flores, quienes son propietarios de negocios pertenecientes al sector servicios, comercio e industria.

Además, es de interés para diversos sectores económicos de la zona, y podría significar un llamado de atención a las diferentes instituciones financieras que fueron parte de este estudio, que podrían mostrar mas interés en los comercios menos fuertes, que son parte primordial de la economía nacional, en lugar de focalizarse en las grandes empresas y los créditos de consumo.

#### 1.1.4 Delimitación temporal.

Esta investigación se inició desde el jueves 26 de Julio, día que se inicio II ciclo del año 2007, con el curso de Trabajo de Investigación I, y durante los días 27 de octubre y 3 de noviembre de 2007, cuando se aplicó el cuestionario a los microempresarios. Durante el mes de febrero se recolectó la información de los entes financieros, y en marzo se realizó la guía de observación, y el análisis de las variables. Las conclusiones y recomendaciones durante los meses de abril, mayo y junio, cuando concluye el curso de Trabajo de Investigación II. Por lo que el período total comprende desde finales del mes de Julio de 2007 a finales de Junio del año 2008.

#### 1.1.5. Delimitación espacial

Esta investigación se realizó en los cantones de Flores y Belén, a los microempresarios que desarrollan diferentes actividades comerciales tales como: servicios, industria y comercio.

#### 1.1.6. Delimitación institucional

La institución financiera escogida como punto de referencia para la elaboración de la investigación y el análisis, es el Banco Nacional de Costa Rica, debido a que es la que ofrece las condiciones más favorables entre las entidades

investigadas para este estudio, en cuanto a los créditos de desarrollo para microempresa. En esta designación se valoran aspectos como presencia de sucursales en los distritos, requisitos exigidos, tasas de interés, plazo del crédito y costos de formalización, los cuales resultaron mejor evaluados en el Banco Nacional de Costa Rica, a diferencia de otras entidades financieras.

## **1.2 Objetivos de la investigación**

### 1.2.1 Objetivo general.

Investigar la accesibilidad que tienen los microempresarios de Belén y Flores a los créditos disponibles en las entidades financieras.

### 1.2.2 Objetivos específicos.

- a) Establecer por qué la exigencia de garantías por parte de las entidades financieras limita la accesibilidad a los créditos de los microempresarios.
- b) Determinar por qué la capacidad de pago incide en la accesibilidad a los créditos de los microempresarios ofrecidos por las entidades financieras que disponen de estos.
- c) Determinar las consecuencias que tienen los costos de formalización en los microempresarios para la solicitud de créditos ofrecidos por las entidades financieras que disponen de ellos.
- d) Definir por qué los créditos que ofrecen los entes financieros limitan la posibilidad de acceso de los microempresarios.
- e) Determinar por qué la diferencia del cómo se asume el riesgo por parte de los microempresarios y el ente financiero incide en el acceso al crédito de los microempresarios.

### **1.3. Modelo de Análisis:**

1.3.1 Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables.

En la investigación, con base en los objetivos se han definido conceptualmente las variables y sus respectivos indicadores, estas definiciones son aportes propios del grupo investigador.

1.3.1.1. Definición conceptual de la variable garantías.

La garantía es definida como el respaldo que puede ser presentado por el microempresario y aceptada por las instituciones financieras para asegurar el cobro final del crédito que se otorga, en caso que el microempresario no cancele la deuda adquirida. Considera 3 aspectos: hipotecaria, fiduciaria y prendaria.

1.3.1.2. Operacionalización e instrumentalización de la variable garantías.

Esta variable dará a conocer si los entrevistados tienen algún tipo de respaldo ante las entidades financieras, así como los requisitos de las mismas, para tramitar un crédito de desarrollo. En esta variable tiene tres modalidades: hipotecaria, fiduciaria y prendaria. Se utilizará el cuestionario para obtener la información correspondiente, aplicándolo a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores, y de la guía de observación correspondiente a esta variable.

La garantía hipotecaria se refiere al bien inmueble (casa, terreno), que puede ser enajenado por el acreedor si se incumple la obligación del deudor con el objeto de cumplir el monto de lo adeudado y se mide con dos indicadores:

primer y segundo grado, que para efectos de esta investigación debe ser la primera hipoteca que se otorga en garantía y que no está hipotecado por ningún ente financiero. Con este indicador, el grupo investigador quiere tener conocimiento de cuántos microempresarios tienen y quieren tener acceso a una hipoteca de primer grado.

Para tal efecto se utilizó la pregunta 9 del cuestionario, pregunta de tipo cerrado, que dice textualmente lo siguiente: “¿Tiene usted alguna propiedad?” y el entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: Sí, ¿Está hipotecada? o No. La finalidad de esta pregunta es conocer si los entrevistados tienen alguna propiedad, y si está hipotecada.

La pregunta número 10 señala textualmente, ¿Si usted vende esta propiedad en cuánto la vendería?, es de tipo abierta, se planteó para tener un precio real aproximado de las propiedades de los microempresarios entrevistados de Belén y Flores, ya que el valor de las mismas es determinante como garantía en un crédito.

El punto A de la guía de observación, preguntas 1, 2, 4 y 5, permitió obtener cuáles son los requisitos y condiciones mínimas del banco, además las limitantes y condiciones de valor de la propiedad que debe cumplir según el Banco Nacional, respecto a la garantía hipotecaria de primer grado.

El segundo indicador es la hipoteca en segundo grado que se define como el bien inmueble que está hipotecado en primer grado en el mismo banco donde se solicita el crédito o en otra entidad financiera, y que aún así es aceptado por éste como garantía para un nuevo crédito. Con respecto a este indicador, la guía de observación, preguntas 6, 7 y 8 indicará si el Banco Nacional acepta hipotecas en segundo grado, además de los puntos mencionados anteriormente con respecto a los requisitos y limitaciones que especifica el banco, como el valor que debe tener la propiedad, según el ente financiero, para las hipotecas de segundo grado.

La garantía fiduciaria corresponde a las personas que respaldan al microempresario mediante una constancia salarial, la capacidad de pago que tienen ante el ente financiero. Este aspecto contempla dos indicadores: requisitos del fiador y monto mínimo. El primero debe entenderse como los requerimientos solicitados por el ente financiero para establecer la capacidad de pago del fiador. Con este indicador, el grupo investigador quiere tener conocimiento de los requisitos y condiciones que deben cumplir los posibles fiadores, para el otorgamiento del crédito.

Como monto mínimo, se entiende como el porcentaje o cantidad de dinero menor que una entidad financiera estipula al fiador, para considerar a éste como respaldo al otorgar un préstamo en una solicitud de crédito para microempresario. El grupo investigador pretende conocer si existe un monto mínimo que deben percibir los posibles fiadores, para ser considerados por parte de las entidades financieras como persona apta para respaldar un crédito ante la institución financiera.

Para tal efecto se utilizó el punto B de la guía de observación, preguntas 9, 10, 11 y 12, indican si el Banco Nacional acepta garantía fiduciaria en créditos de desarrollo para microempresa, el número de fiadores permitidos, cuáles son los requisitos mínimos que deben cumplir los posibles fiadores para ser aceptados por la entidad financiera, en el proceso de un crédito y finalmente las limitaciones para ser considerado como fiador en un crédito de cinco millones de colones.

La pregunta número 11 del cuestionario al microempresario dice textualmente “¿Usted tiene alguna persona que le pueda fiar en algún préstamo?”, ante la cual el microempresario tiene las siguientes opciones: “sí”, “no” y “por qué”. Con esta pregunta, los investigadores quieren conocer cuántos microempresarios cuentan con una persona que les pueda fiar, en caso de solicitar un préstamo, y cumplir con el requisito para la garantía fiduciaria, además de las razones por las cuáles no cuentan con una persona para estos fines.

La garantía prendaria se entiende como los bienes muebles, que pueden ser vehículos, maquinaria, equipo, que el microempresario ofrece como garantía al ente financiero, y comprende tres indicadores, que son: valor de la prenda, prendas disponibles y prendas aceptadas. El primero de ellos, entendido como el valor que el ente financiero establece para el bien mueble presentado como garantía. El segundo indicador se entiende como los bienes que el microempresario tiene y utiliza para respaldar el crédito. Con esto, se pretende conocer qué tipo de bienes ostenta el microempresario, y cuál es el valor del mismo, para poder responder ante una solicitud de un crédito.

Para tal efecto se utilizó la pregunta número 12 del cuestionario al microempresario, que indica textualmente “De los siguiente bienes, ¿de cuáles dispone usted para respaldar un crédito?”, y en entrevistado tiene las siguientes opciones: “maquinaria”, “vehículo”, “equipo” especificando el valor de los mismos, y “no tiene”.

El tercer indicador corresponde a las prendas aceptadas, entendidas como todos aquellos bienes que los entes financieros aceptan como respaldo del crédito para microempresario. Con este indicador, el grupo investigador pretende determinar cuáles de los bienes que poseen los microempresarios son aceptados como garantías para respaldar el crédito solicitado en la entidad financiera, de acuerdo con las políticas de las mismas.

Se utilizaron las preguntas 13, 14, 15, 16, 17, 18 y 19 de la guía de observación, indica si el Banco Nacional acepta garantía prendaria, y cuáles son los bienes muebles aceptados, señala cuáles son las condiciones de los muebles que las entidades financieras aceptan como respaldo para una garantía prendaria, el valor del avalúo que realiza el perito de dichos bienes, el porcentaje del valor aceptado y otras especificaciones. La pregunta 20 de la guía de observación hace referencia a si el Banco Nacional acepta garantías de tipo “mixto”, y bajo qué condiciones las acepta.

1.3.1.3. Definición conceptual de la variable capacidad de pago.

La segunda variable independiente es capacidad de pago, en esta investigación se debe entender como la cantidad de dinero que dispone el microempresario, una vez que tiene cubiertas sus necesidades empresariales, para asumir la cancelación del crédito.

#### 1.3.1.4. Operacionalización e instrumentalización de la variable capacidad de pago.

La variable capacidad de pago tiene dos variables dependientes, que son: fuentes de ingreso e ingresos recibidos. Las fuentes de ingreso son todos los ingresos recibidos en un tiempo determinado y comprobado con documentación, incluyendo ingresos adicionales a la microempresa y que pueden ser considerados como capacidad de pago. Esta variable dependiente consta de dos indicadores a su vez, que son ingresos de la microempresa y otros ingresos.

Los ingresos de la microempresa se deben entender como los ingresos propios de la actividad específica de la microempresa, menos todos los gastos generados por estudio y alimentación de los dependientes. Con este indicador los investigadores quieren conocer cuáles son los ingresos que obtienen los entrevistados de su microempresa, luego de hacer efectivos los gastos personales y de la familia.

La pregunta No. 13 del cuestionario al microempresario dice textualmente: “¿Cuánto dinero le queda mensualmente de su microempresa después de pagar todos los gastos de su negocio?”, ante la cual el microempresario tiene las siguientes opciones: de a ¢0 a ¢150.000, de ¢150.001 a ¢300.000, de ¢300.001 a ¢450.000 y más de ¢450.000.

La pregunta No. 14 del cuestionario al microempresario dice textualmente lo siguiente: “Del dinero que le queda, ¿cuánto dinero toma para gastos personales y de su familia?”, ante la cual los entrevistados tienen las siguientes opciones: “de a ¢0 a ¢150.000”, “de ¢150.001 a ¢300.000”, “de ¢300.001 a ¢450.000” y “más de ¢450.000”.

El indicador otros ingresos, se debe interpretar como el dinero que el microempresario percibe adicional a la actividad que realiza en su negocio. Con este indicador las investigadoras y los investigadores quieren tener conocimiento sobre la cantidad de ingresos que reciben los microempresarios aparte de la actividad de su negocio. Se utilizó la pregunta No. 15 del cuestionario al microempresario, que dice textualmente: “Recibe usted otros ingresos aparte de su microempresa”, ante la cual los microempresarios tenían las siguientes opciones: “alquileres”, “salarios”, “pensiones”, “inversiones”, “taxis”, “otros” (cuál), y “no tiene”. Si la pregunta anterior fue afirmativa, se continua con la pregunta No. 16 que dice textualmente: “¿Cuánto recibe por dichos conceptos?”, ante la cual el entrevistado tiene las siguientes opciones: “de ¢0 a ¢100.000”, “de ¢100.001 a ¢200.000”, “de 200.001 a ¢300.000” y “más de ¢300.000”.

La variable dependiente ingresos recibidos se debe entender como todos los ingresos que recibe el microempresario por el desarrollo de su actividad. En esta variable dependiente se consideró dos indicadores, estados financieros y constancia salarial.

Los estados financieros son documentos que contienen toda la información contable, donde se puede verificar los ingresos de la microempresa y su capacidad de endeudamiento, y que debe estar sujeto a las entidades financieras.

Con este indicador, el grupo investigador quiere tener conocimiento de cuántas empresas tienen los estados financieros de su negocio, como comprobante del desempeño de la actividad de su negocio.

Para tal efecto se utilizará la pregunta No. 17 del cuestionario, pregunta de tipo cerrado, que textualmente dice lo siguiente: “¿Si para obtener un crédito tuviera que presentar estados financieros, podría presentarlos?” El entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: “Sí” y “No”.

El indicador constancia salarial es el documento emitido por un patrono responsable o Contador Público Autorizado (CPA) que contiene nombre, cédula, dirección, tiempo laborado en la empresa, ingreso neto, ingreso bruto mensual como persona física. Con este indicador se quiere tener conocimiento si existe algún documento que el microempresario pueda utilizar como respaldo al momento de solicitar un crédito, de los ingresos que percibe mensualmente.

La pregunta No. 18 del cuestionario al microempresario, es una pregunta de tipo cerrado, textualmente se plantea lo siguiente: “¿Si para obtener un crédito tuviera que presentar documentos que muestren sus ingresos, podría presentarlos?” El entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: “Sí” y “No”.

El punto D de la guía de observación, preguntas de la 21 a la 25, indican las condiciones para determinar la capacidad de pago, además de cuándo el Banco Nacional no solicita Estados Financieros, o bien quién los elabora, y el plazo al cual se proyectan los Flujos de Caja y Estados Financieros.

#### 1.3.1.5. Definición conceptual de la variable costos de formalización.

La variable costos de formalización dará a conocer si los entrevistados que han optado por un crédito han tenido que incurrir en costos de carácter monetario para formalizar su crédito, como parte del proceso de aprobación de un crédito de ¢5 millones.

Se puede definir como los costos en que incurre el microempresario durante el proceso comprendido desde el día que se solicita el crédito, hasta el día en que se entrega el mismo.

#### 1.3.1.6. Operacionalización y instrumentalización de la variable costos de formalización.

En esta variable se van a considerar dos aspectos: los costos de oportunidad y los gastos de legalización. Se utilizará el cuestionario para obtener la

información correspondiente, aplicándolo a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores, y la guía de observación propia de éstas variables. Los costos de oportunidad se deben entender como el lapso o duración, en la que el microempresario tuvo que esperar durante el proceso de formalización del crédito, para que la entidad financiera formalizara el mismo, y se mide con dos indicadores: tiempo e ingresos no ganados, que para efectos de esta investigación deben entenderse así:

El tiempo se debe entender como el período que transcurre desde el día en que el microempresario solicita el crédito, hasta el día que se le entrega el mismo. Con este indicador, el grupo investigador pretende demostrar que los costos de oportunidad del crédito, así como el tiempo que tienen que esperar para la obtención del dinero, son una limitante para iniciar o continuar el proceso de la solicitud del mismo.

Para tal efecto, se va a utilizar la pregunta No.19 del cuestionario que señala textualmente: “¿Ha dejado de tramitar un crédito porque se demoraba mucho en recibir el dinero?” El microempresario ante esta pregunta tiene las siguientes opciones “Si” y “No”. La finalidad de esta pregunta es saber si los entrevistados habían dejado de tramitar un crédito por lo que éste duraba en aprobarse.

El segundo indicador es ingresos no recibidos, que se considera como el dinero que deja de percibir el microempresario por la tardanza en la entrega del crédito solicitado. La pregunta No. 20 del cuestionario de tipo cerrada que se utilizó para medir este indicador, textualmente plantea lo siguiente: “¿El tiempo que ha demorado el préstamo ha afectado algún negocio?”, ante la cual el entrevistado puede responder lo siguiente: “Si” o “No”.

Los gastos de legalización deben entenderse como todos aquellos gastos en los que el microempresario, tiene que incurrir para poder obtener un crédito de la entidad financiera. Con esta variable dependiente, el grupo investigador quiere tener conocimiento de cuántos microempresarios han dejado de acceder a un crédito, porque estos son desembolsos de dinero significativos para ellos y

se mide con dos indicadores: legalizaciones y el porcentaje recibido, que para efectos de esta investigación deben entenderse, las primeras, como los gastos en los que debe incurrir el microempresario para cumplir con los requisitos que debe presentar para acceder al crédito.

Para este efecto se utilizó la pregunta No. 21 y 23 del cuestionario, pregunta de tipo semi-abierta, que textualmente señala: “¿Considera usted, que los costos por: certificaciones de personería jurídica, honorarios legales, certificación de ingresos de un contador público autorizado; entre otros, le han impendido continuar con la solicitud del crédito?, ante la cual el entrevistado tenía dos opciones: “Si” o “No” y explique. Y la pregunta 21 ¿ha dejado de solicitar un crédito, por lo que tiene que gastar para iniciar el mismo?

La pregunta No. 22 del cuestionario, pregunta de tipo selección múltiple, señala textualmente: “De las siguientes certificaciones, ¿cuáles considera usted que son las más caras?, el entrevistado tiene las siguientes opciones: certificación de ingresos del contador público, certificación de personería jurídica, certificación de estudios de registro. Esta interrogante es informativa y esta relacionada con el indicador anterior donde se pregunta sobre los costos de dichos documentos. Como segundo indicador de esta variable dependiente está el porcentaje recibido, que en esta investigación, debe entenderse como el porcentaje que el microempresario recibe después de que el ente financiero deduzca los gastos de formalización.

Con este indicador el grupo investigador pretende conocer, cuánto es el monto que los microempresarios obtienen al final del proceso, después del rebajo por parte de los entes financieros de los gastos de formalización. Para este efecto se utilizó el punto E de la Guía de observación, preguntas 26, 27 y 28, que indica cuáles son los costos respecto a los avalúos, comisiones, honorarios e intereses, en cuanto a los costos de formalización para las garantías hipotecarias, prendarias y fiduciarias.

#### 1.3.1.7. Definición conceptual de la variable entes financieros.

Los entes financieros se deberán entender, como todos los bancos estatales, privados y cooperativas supervisados por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), con capital disponible para otorgar crédito a los microempresarios, en las condiciones que cada uno establece de acuerdo con sus políticas crediticias u oferta, y a sus regulaciones. Esta variable independiente considera dos variables dependientes, oferta del crédito y políticas del crédito.

#### 1.3.1.8. Operacionalización e instrumentalización de la variable entes financieros.

La variable dependiente oferta del crédito, se define como los créditos ofrecidos por los entes financieros a los microempresarios, y que no necesariamente están disponibles, y contempla dos indicadores: oferta real y promoción de los créditos para micro, pequeñas y medianas empresas. Dicha oferta se debe entender como los créditos ofrecidos por los entes financieros a los microempresarios, y que están disponibles cuando el microempresario los necesita. Con este indicador, el equipo investigador quiere medir a cuánto asciende el monto que ofrecen los entes financieros para créditos para microempresarios.

El segundo indicador de la variable dependiente oferta del crédito es promoción y divulgación, y debe entenderse como la publicidad que hacen los entes financieros de los créditos disponibles para los microempresarios. Con este indicador, el grupo investigador pretende saber si los entes financieros informan a la ciudadanía, específicamente a los microempresarios, sobre los créditos que tienen dentro de su cartera destinada a ellos y cuánta publicidad hay en diferentes medios de comunicación.

La variable dependiente políticas de crédito, se define como directrices establecidas por la administración de las entidades financieras, para la oferta de programas crediticios enfocados a los microempresarios y contempla tres indicadores negocio (con fines de lucro), tasas de interés y exoneraciones. Para esta investigación, el negocio debe entenderse como la rentabilidad que

percibe el ente financiero por el otorgamiento de un crédito a un microempresario. Con este indicador, el grupo investigador quiere tener conocimiento de los fines que persiguen las entidades financieras, al otorgar créditos a los microempresarios, en beneficio de sí mismos.

El segundo indicador tasas de interés, se puede definir como el porcentaje de interés que cobrará el ente financiero al microempresario por el otorgamiento del crédito, y con esto el grupo investigador conocerá cuánto sería aproximadamente el monto de dinero que tendría que pagar el microempresario de su cuota, por concepto de intereses. Para esto se utilizó la pregunta 30 del punto F de la guía de observación a la entidad financiera, que indica cuál es la tasa para los créditos de desarrollo para microempresarios. En cuanto al tercer indicador exoneraciones, se define para esta investigación como cualquier facilidad o beneficio que el banco da al microempresario como parte del proceso crediticio.

Para esto se utilizará el punto F de la guía de observación, específicamente la pregunta 34, que indica si el Banco Nacional otorga algún tipo de exoneración, y bajo qué condiciones se aplican tales exoneraciones.

#### 1.3.1.9. Definición conceptual de variable riesgo.

La variable independiente riesgo se debe entender como el crédito que solicita un microempresario y por el cual se expone a perder bienes muebles o inmuebles, a diferencia del ente financiero, que exige condiciones que le permiten asegurar la recuperación del crédito con las ganancias que tiene estipuladas por el mismo.

#### 1.3.1.10. Operacionalización e instrumentalización de la variable riesgo.

Esta variable independiente considera dos aspectos: disposición para asumir el riesgo y capital disponible. La disposición para asumir el riesgo, se debe entender como la inequidad de la disposición que tiene el microempresario para invertir en desarrollo asumiendo el costo del mismo y para los entes

financieros es un negocio que permite el lucro, considera dos indicadores que son riesgo asumido y temor e inseguridad. El primero se deberá entender como la clasificación con que se puede medir el riesgo que asumen tanto el microempresario, como el ente financiero al tramitar un crédito.

La pregunta No. 24 del cuestionario al microempresario indica textualmente lo siguiente: "Considera que para usted solicitar un crédito es", ante la cual los entrevistados tienen las siguientes opciones: "muy riesgoso", "riesgoso", "poco riesgoso" y "ningún riesgo", además de la opción "por qué", que queda abierta al microempresario.

También se le utilizará la pregunta No. 25 del cuestionario que señala textualmente: "Cree usted que para la entidad financiera, otorgar créditos a microempresarios es", y los entrevistados ante la pregunta tenían las siguientes opciones: "muy riesgoso", "riesgoso", "poco riesgoso" y "ningún riesgo", además de la pregunta abierta "por qué".

El temor e inseguridad debe entenderse como el sentimiento de inseguridad que experimenta el microempresario, ante la posibilidad de perder un bien derivada de una operación crediticia, y se percibe en el microempresario en el momento de la aplicación de la entrevista.

La variable dependiente capital disponible se define como cantidad total del capital y los criterios que privan para que los entes financieros otorguen créditos a los microempresarios y considera dos indicadores que son: porcentaje de la cartera y los criterios que utiliza la entidad financiera para fijar la misma.

El primer indicador, se debe entender como el monto que destina el ente financiero del total de su cartera crediticia para satisfacer las necesidades de crédito del microempresario. El segundo indicador debe entenderse como los criterios que utilizan las entidades financieras para fijar el porcentaje de la cartera que se destina a otorgar préstamos a las micro, pequeñas y medianas empresas, específicamente a las primeras.

Con lo anterior, los investigadores quisieron conocer cuál es el porcentaje de la cartera que designa la entidad financiera escogida para esta investigación, que está destinado a los créditos de desarrollo para microempresa, y en qué

critérios se basa la misma, al determinar dicho porcentaje. Esto se evidenció en la guía de observación a la entidad financiera y la entrevista al gerente general del Banco Nacional.

### 1.3.2. Relaciones e interrelaciones.

VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADORES	TECNICAS	INSTRUMENTO	FUENTE	
Garantías	Hipocaria	Primer Grado	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
		Segundo Grado	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
	Fiduciaria	Requisitos del Fidor	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
		Monto Mínimo	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
	Prendario	Valor de la Prenda	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
		Prendas Aceptadas	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
		Prendas Disponibles	Entrevista	Cuestionario	Microempresario	
	Capacidad de Pago	Fuentes de Ingreso	Ingreso neto de la microempresa	Entrevista	Cuestionario	Microempresario
			Otros Ingresos	Entrevista	Cuestionario	Microempresario
Ingreso Recibido		Constancia Salarial	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
		Estados Financieros y Flujo de Caja	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
Costos de Formalización	Costos de Oportunidad	Tiempo	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
		Ingresos no percibidos	Entrevista	Cuestionario	Microempresario	
	Gasto de Legalización	Legalizaciones	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
		Porcentaje Recibido	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
Entes Financieros	Ofertas de Crédito	Oferta Real	Observación	Guía de Observación	Entidad Financiera	
		Promoción y Divulgación	Observación	Guía de Observación	Entidad Financiera	
	Políticas de Crédito	Negocio y lucro	Observación	Guía de Observación	Entidad Financiera	
		Tasas de Interés	Observación	Guía de Observación	Entidad Financiera	
		Exoneraciones				
Riesgo	Disposición para asumir el Riesgo	Riesgo Asumido	Entrevista y Observación	Cuestionario y Guía de Observación	Microempresario y Entidad Financiera	
		Temor e Inseguridad	Entrevista	Cuestionario	Microempresario	
	Capital Disponible	Porcentaje de la Cartera	Observación	Guía de Observación	Entidad Financiera	
		Criterios	Observación	Guía de Observación	Entidad Financiera	

## **Estrategia de investigación aplicada:**

### 1.4.1 Tipo de investigación

El estudio se enmarca dentro de una investigación de tipo descriptiva y explicativa, porque trata de describir y explicar el problema que tienen los microempresarios al no ser sujetos de crédito en las instituciones financieras del sistema bancario nacional, tema que ya es conocido y ha sido abordado en otras investigaciones. Por lo que se pretende presentar un panorama preciso del los problemas que enfrentan los microempresarios y jerarquizar cuáles de los diferentes procesos, en el intento de aplicar para un préstamo para su empresa es que más le afecta, se incluyen variables independientes relacionadas con la problemática, por lo que se puede decir que es un estudio de campo, aplicado a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores.

Por lo expuesto anteriormente, podría decirse que esta investigación es de carácter descriptivo - explicativo, porque se buscan relacionar ciertos factores afines con los créditos financieros para los microempresarios, para luego explicar la existencia de un vínculo causal, entre los efectos que la accesibilidad o la no accesibilidad provocan.

### 1.4.2 Fuentes de investigación:

#### **Fuentes de información**

##### a. Fuentes primarias

Para la elaboración de esta investigación, se utilizaron como fuentes de información primarias el microempresario y la entidad financiera. También algunos autores que tomaron la información en primera instancia.

## b. Fuentes secundarias

Como fuentes secundarias se han utilizado resúmenes, listados de referencias publicadas en un área de conocimiento en particular, que sean indirectas a la investigación.

### 1.4.3 Población y muestra.

#### Población

La población de la investigación corresponde a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores de la provincia de Heredia. En lo que corresponde a microempresarios, para los efectos del estudio, comprende a las empresas que están conformadas de uno hasta cinco trabajadores, sin interesar la actividad que se desarrolle, así como el carácter de formalidad o informalidad que tenga éstas.

Por otra parte, en cuanto a las entidades financieras, la población comprende 44 entidades entre bancos públicos, el creado por ley especial, bancos privados y las cooperativas supervisadas por SUGEF.

#### Muestra

En el caso de la muestra de los microempresarios, ésta es por conveniencia, y forma el conjunto investigado. Se establece así porque no se puede obtener información de cuantos microempresarios hay por región por la existencia de negocios informales, de los cuales las municipalidad o la Cámara de Comercio no tiene registros sobre quiénes son los microempresarios.

En este sentido, un dato de la Cámara de Comercio indica que existen 350 afiliados a dicha institución en la provincia de Heredia, por lo que se tomó la decisión de entrevistar 50 microempresarios por cantón y en algunos de los más pequeños se unificaron dos para estos efectos. El grupo investigador seleccionó las regiones de Flores y Belén por conveniencia.

Además de esto, se entrevistó partiendo del casco central del cantón, y de allí se extendió hacia lugares aledaños a la zona central, a todos aquellos que aceptaran ser entrevistados, y que tuvieran como máximo 5 trabajadores, y que se considera una muestra “no al azar”.

Con respecto a las entidades financieras, se tuvo una población de 44 instituciones del Sistema Financiero Nacional, conformado por los 3 bancos públicos, un banco creado por ley especial, 12 bancos privados y 28 cooperativas, supervisados por SUGEF.

Partiendo de esta población se siguió un proceso en el cual se establecieron condiciones y parámetros para determinar una muestra de 5 entes financieros que verdaderamente ofrecía créditos de desarrollo para microempresas, lo que vino a representar la muestra de la investigación en cuanto a este punto se refiere.

#### 1.4.4. Recopilación de la información.

- a. Métodos, técnicas e instrumentos utilizados, procedimientos aplicados y presentación.

### **Métodos para la recolección de la información**

La investigación se desarrolló dentro del marco positivista, se describen y explican las relaciones causales derivadas de la posibilidad del microempresario de respaldar un crédito, también sobre su capacidad de hacer frente a la deuda en forma consistente. Se investigó en el campo la opinión del microempresario sobre sus posibilidades en cuanto a la presentación de garantías y el pago del crédito, asimismo, el tiempo que tarda la entidad en aprobar el crédito y los gastos en los que incurre y cuanto esto le afecta en la realización del crédito. También se investigó la percepción de riesgo al solicitar un crédito. En lo que respecta a las entidades financieras, se recolectó información concerniente a cuántas realmente ofrecen créditos a los

microempresarios, cuáles son las ventajas que ofrecen, y de qué forma apoyan o se interesan en ayudar a los microempresarios.

El análisis de los resultados se complementa el enfoque cuantitativo, mediante la medición y énfasis en los resultados, y cualitativo, por cuanto se explican cuales son las circunstancias en la que se desarrollan los microempresarios, los factores socioeconómicos que afectan la toma de decisiones. En lo que tiene que ver con las entidades financieras, se explica cuáles son los posibles motivos por los cuales prefieren ofrecer créditos distintos a los de desarrollo.

### **Técnicas**

- Entrevista estructurada: aplicada a los microempresarios
- Observación: se hizo de forma natural y participante, se utilizó para recopilar mayor información para las variables, en visitas en los diversos entes, revistas y páginas de Internet, con el objetivo de verificar el tipo de información o publicidad que las entidades financieras disponían al cliente, referente a los créditos para la microempresa, así como los servicios complementarios a estas. También se utilizó la observación estructurada para comparar lo que en medios visuales ofrecen y la oferta real en el momento de visitar la institución.

### **Instrumentación**

Se emplearon dos instrumentos:

- Cuestionario: Este instrumento fue aplicado al microempresario, en esta investigación cuenta con 25 preguntas cerradas y semiabiertas, y fue aplicado a los microempresarios de Belén y Flores, en una muestra de 50 propietarios, por los siguientes investigadores: Wilfred Pacheco Rojas, Evelyn Quesada Alfaro y Danny Villalobos Vargas.
- Guía de observación: aplicada a la ejecutiva de crédito y desarrollo del Banco Nacional de Costa Rica, sucursal de Santa Bárbara de Heredia y al Gerente General de dicha institución, así como otra información que el grupo investigador consideró pertinente.

Para la escogencia de la entidad financiera que se tomaría como base para la investigación, se siguió un proceso mediante el cual se estableciera cuál ente presentaba las condiciones más favorables para el otorgamiento de un crédito de cinco millones de colones dirigido a la microempresa. Para ello, el grupo investigador consideró indagar si existía oferta de crédito para microempresarios en cada una de las instituciones financieras que conforman la población. De esta forma, se descartan aquellos que no demostraron tener programas de crédito para este sector, aunque su promoción estuviera dirigida a estos. Además se excluyeron las cooperativas, debido a que éstas solicitan pre-requisitos o condiciones de afiliación para poder acceder a los créditos.

Con esto, la lista final de entes financieros se redujo a un total de cinco entidades: Banco Nacional de Costa Rica, Banco de Costa Rica, Banco Crédito Agrícola de Cartago, Banco Popular y Desarrollo Comunal y Banco Cuscatlán. De esta manera, se requirió realizar una comparación tanto de los requisitos, como de las condiciones de dichos programas crediticios, destacando los más relevantes para que fuera posible la accesibilidad a este crédito.

En cuanto a los requisitos analizados se destacan: disponibilidad para personas físicas o jurídicas, garantías (hipotecaria, fiduciaria y prendaria), solicitud de flujo de efectivo proyectado, estados financieros, certificaciones contables, certificaciones legales, estudios técnicos del cliente y la solicitud de pólizas. Entre las condiciones se destacaron, la cantidad de empleados, ventas brutas anuales, activos, tasas de interés, comisiones, plazos, monto mínimo y máximo a fiar, el cobro del avalúo, beneficios, y de ser necesaria la asociación o afiliación a la entidad.

Es mediante este proceso que se establece que el ente financiero con mejores condiciones para el microempresario es el Banco Nacional, ya que presenta el escenario más favorable, después de estudiar cada una de las características de las garantías (hipotecaria, fiduciaria y prendaria), plazos, requisitos y condiciones.

#### 1.4.5 Análisis e interpretación de la información.

##### 1.4.5.1. Alcances

Se utilizaron los datos correspondientes a las microempresas de los cantones de Belén y Flores, en los periodos comprendidos entre el 26 de Julio hasta el 29 de noviembre del año 2007, utilizando el método cualitativo. Se presentó un informe por cada uno de los ciclos (dos) en los que se desarrolló el seminario.

##### 1.4.5.2. Limitaciones

El presente estudio se lleva a cabo en microempresas que cumplan con los siguientes criterios:

- Microempresas que existan en los cantones de Belén y Flores.
- El número de trabajadores puede ir de uno a cinco.
- El propietario labora en la microempresa.
- Fiscalmente, pueden tener o no respaldos financiero-contables.
- El microempresario podría conocer o no los programas de crédito para ellos.

En cuanto a las entidades financieras, los limitantes son:

- Se analizarán entes financieros considerados bancos públicos, bancos privados y aquellas cooperativas de ahorro y crédito que sean supervisadas por la SUGEF.

##### 1.4.5.3. Ordenamiento de la Información

Una vez que se tengan los cuestionarios contestados, por la muestra elegida por conveniencia, se debe ordenar la información para analizar y encontrar una respuesta a la interrogante que plantea el presente trabajo de investigación. Para esto se lleva una “codificación” de las respuestas, en el proceso de clasificación y ordenamiento de la información utilizando un sistema de códigos numéricos, para las columnas y variables con el fin de tabulación.

#### 1.4.5.4. Tabulación

La tabulación realizada en esta investigación se llevó a cabo manualmente.

#### 1.4.5.5. Elaboración de cuadros estadísticos.

Con la información obtenida del cuestionario aplicada al microempresario, se elaboraron cuadros estadísticos, donde se muestran los principales datos obtenidos de las preguntas que se formularon para el análisis de las variables: garantía, capacidad de pago, costos de formalización y riesgo.

Asimismo, se elaboraron una serie de cuadros que, si bien no contienen datos cuantitativos, incluyen lo que son temas relacionados a las entidades financieras.

# **CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA**

## **CAPITULO II: MARCO DE REFERENCIA**

2.1 Generalidad de la institución, del área o departamento, objeto de la investigación.

Microempresa:

Las microempresas actualmente constituyen la mayoría de unidades productivas que conforman el parque empresarial nacional. Desde el resurgimiento de la economía, después de la crisis de la década de los ochenta, con el cambio de modelo económico “hacia fuera”, aspectos como la diversificación del comercio exportador, así como los negocios complementarios surgidos en el auge del turismo, han revitalizado y otorgado un reconocido aporte de las economías de pequeña escala (Lizano, 1999). La microempresa, generalmente está constituida desde la base de una familia, por ello se indica que logra una mejor democracia en la repartición de la riqueza, ya que logra capitalizar el dinero en el núcleo mismo donde se origina (Estado de la Nación, 2005) Su participación se encuentra en todos los sectores de la economía, principalmente en servicios y comercio. No obstante, algunas de estas características propias no son tan favorables, por ejemplo la informalidad que envuelve a muchos de estos negocios es una limitante para su correcto desarrollo, como lo es también la falta de capacitación de sus propietarios y por su puesto, el poco acceso al crédito.

Banco Nacional:

A manera de reseña histórica, se puede mencionar que los primeros esfuerzos por la creación de un banco se adjudican al Dr Castro Madriz, para el año 1851 el Dr. Castro Madriz, presentó al Poder Legislativo una proposición para fundar un banco, cuyo nombre sería Banco Nacional de Costa Rica. Se señala que sus intentos no fueron bien acogidos en el seno del poder en ese momento, pues se presentaron intereses políticos y personalistas – principalmente de la oligarquía cafetalera - en contra del mandatario. (Hernández, 1996). Posteriormente en 1857, debido a los cambios originados por el aumento en la actividad comercial en general, la idea de fundar el banco toma de nuevo fuerzas, ya que la economía necesitaba una institución que contribuyera en la agilidad y dinamismo del mercado.

Años más tarde, con la creación del Banco Anglo, ya para el año 1857 bajo la presidencia de Don Juan Rafael Mora, la idea del Dr. José María Castro de crear un banco empieza a tomar fuerza. Es entonces cuando el señor Crisanto Medina, constituye un contrato con el Poder Ejecutivo para la fundación de un

banco. Dicho documento se firmó el 2 de junio de 1857, así nació por primera vez, el Banco Nacional de Costa Rica, sin embargo, no fue sino hasta después (1936) por medio de la Ley número 16 que se dio finalmente la transformación del Banco Internacional en Banco Nacional de Costa Rica, con funciones de banco emisor, comercial, hipotecario y de desarrollo agrícola (Hernández, 1996). Con esta estructura le fue posible consolidarse y contribuir con el financiamiento del sector productivo.

A finales de 1997, el Banco Nacional se había convertido en una gran corporación financiera, constituida en una casa matriz que dicta las políticas en materia de créditos, tasas de interés, personal, contratación, manejo de liquidez, entre otros, y fue en este año que se hace un ajuste de la estrategia, resultando necesario ampliar la atención de la micro, pequeña (MYPES) a otras actividades de la economía, dado que el sector agropecuario ya había reducido su participación en el Producto Interno Bruto (PIB) a menos del 20% y otros sectores mejoraron su representatividad: comercio, servicios e industria. En función de dicho análisis, se decide en el año 1999, iniciar un proyecto piloto de micro, pequeña y mediana empresa, el cual dio excelentes resultados y fue, en conjunto con el Programa de Junta Rural, el preámbulo para insertar lo que hoy se conoce como BN – Desarrollo (Monge González, Monge Ariño y Vargas, 2007).

#### BN Desarrollo del Banco Nacional de Costa Rica

BN-Desarrollo se constituye como una dirección independiente del banco, cuyo objetivo es atender a la micro, pequeña y mediana empresa, mediante servicios financieros integrales, de tal forma que se desarrolle una mayor participación en esos sectores, para un mejor aprovechamiento, tanto del tiempo como de las oportunidades de negocio. Actualmente, este programa de financiamiento ha sido catalogado como el principal impulsor de los créditos para microempresas (Monge González, Monge Ariño y Vargas, 2007).

Es de esta forma que el Banco Nacional, se ha posesionado como una entidad de gran presencia en los llamados “Servicios No Financieros”, que se basan en capacitar a la micro, pequeña y mediana empresa, en fortalecer su imagen de mercado y conocimientos en finanzas, con el fin de garantizar el éxito de éstas, ya que precisamente cuenta con aliados estratégicos, que cuentan con el conocimiento y las herramientas que el empresario ansía y que, en la mayoría de los casos, por sí sólo no podría acceder (Banco Nacional, sf).

## 2.2 Aspectos legales / leyes que afectan la investigación

Durante el año 2002 se promulgó la Ley de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa, Ley N° 8262, de 2 de mayo de 2002. Con esta Ley el Banco Popular debía trasladar el 0.25% del aporte patronal, hasta completar la suma de ¢9.000 millones para avalar y garantizar proyectos que permitan el acceso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (Ministerio de Industria Estudio y Comercio, 2004).

Asimismo, debía trasladar no menos del 5% de sus utilidades netas del período a un fondo de financiamiento, para mejorar los niveles de competitividad del sector de la micro, pequeña y mediana empresa, con el fin de promover su crecimiento y sostenibilidad, por medio de asistencia técnica, transferencia tecnológica, capacitación y otros.

De acuerdo a lo que expresa el investigador Jose Eduardo Angulo en el Undécimo Estado de la Nación, la preocupación por la micro y pequeña empresa no es un tema nuevo y ha estado presente en una gran cantidad de esfuerzos que ha emprendido el Estado costarricense, desde las Juntas Rurales de Crédito, establecidas en 1914 por el Presidente Alfredo González Flores, hasta acciones más recientes como la promulgación de la Ley 8262 de abril del 2002. Esta es la ley que posteriormente llegó a conocerse como Ley PYME , y la Reforma hecha a la misma ley en aras de mejorar tanto el entendimiento como la aplicación de

dicha ley y que pretende crear un marco normativo y estratégico de apoyo a este importante sector (Estado de la Nación, 2005).

Entre los aspectos más importantes de esta ley se tiene que:

- Según el artículo 50 de la Constitución Política se dispone que “el Estado procurará el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza.” (“Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas” Ley N° 8262).

- El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), y la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Ley N° 8262, le corresponde al MEIC fungir como rector de las políticas públicas de Estado de apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

De esta manera, el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME) es un fondo que cuenta con los recursos del patrimonio del Banco Popular y de Desarrollo Comunal para el financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa y está compuesto por dos fondos: a) el fondo de Garantías; y b) el fondo de Financiamiento.

Mediante los recursos del FODEMIPYME se podrán conceder créditos para financiar:

- Proyectos o programas de capacitación
- Asistencia técnica
- Desarrollo tecnológico
- Transferencia tecnológica
- Conocimiento
- Investigación
- Desarrollo de potencial humano
- Formación técnica profesional
- Procesos de innovación y cambio tecnológico.

Se nutre mediante el 5% de las utilidades netas del Banco Popular siempre que el rendimiento sobre el capital supere el nivel de inflación del período, fijado anualmente por la Junta Directiva Nacional para el crédito, la promoción o la transferencia de recursos, según el artículo 8 de esta Ley, el cual no podrá ser inferior a un cinco por ciento (5%) del total de utilidades netas después de impuestos y reservas (Banco Popular, sf).

Los esfuerzos de este fondo, sin embargo, no han sido respaldados con el correcto uso, Monge González, Monge Ariño y Vargas (2007) señalan dos aspectos que podrían estar interfiriendo en su gestión, uno es la poca anuencia de los demás bancos por compartir la información y – de cierta forma – los clientes con el banco administrador, la segunda es la exclusión de los bancos privados y las empresas del sector agropecuario de este fondo. De esta forma determinan que “no constituye (el Fodemipyme) la piedra angular sobre la que debe descansar el desarrollo de este segmento de mercado (p. 32).

Por otro lado, el programa de BN Desarrollo, muestra una participación mayoritaria como fuente de financiamiento para microempresas del sistema financiero nacional (Monge González, Monge Ariño y Vargas, 2007),

Esta razón, es la que podría pesar para que según la Reforma a la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, (ley 1644) para la creación de la Banca de Desarrollo en su artículo 122: la Administración del Banco Nacional será la encargada de la organización y funcionamiento de la Banca de Desarrollo dentro de su estructura operativa y para cumplir con sus fines dispondrá de los recursos financieros, técnicos y humanos necesarios.

No obstante, toda la estructura legal actual y los proyectos no han logrado plasmar un verdadero apoyo a las microempresas que generalmente no son sujetos de crédito (Monge González, Momge Ariño y Vargas, 2007).

**CAPITULO III:  
MARCO TEORICO**

## **CAPITULO III: MARCO TEORICO**

A continuación se desarrollarán algunos conceptos provenientes del tema de la investigación; entre estos, las diferentes definiciones de las garantías, términos relacionados con la capacidad de pago, costos de formalización, los entes financieros, y riesgo, así como los elementos que intervienen en éstos. Este apartado es importante, en la medida que sirva de guía a las personas que no hayan tenido relación con el crédito para microempresas, con el fin de ubicar dentro del tema al lector, por lo tanto es necesario definir algunos conceptos que intervienen de una u otra manera en la gestión de la investigación que aquí se presenta.

### **3.1. Microempresa**

En Costa Rica no ha existido una definición unificada de microempresa, sino que más bien se ha venido usando el concepto de acuerdo a los objetivos y naturaleza de las instituciones, proyectos, programas, etc. Que de una u otra manera brindan apoyo a este sector de la economía. Anteriormente, se utilizó como criterio principal para delimitar la micro, pequeña, mediana empresa, el número de trabajadores. No obstante, el uso solamente de este indicador puede crear un sesgo al encubrir diferencias cualitativas muy importantes para la caracterización de las empresas.

Según el “Reglamento al Fondo de Garantías”, creado por el artículo 8 del capítulo III de la “Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, Ley No. 8262, se puede entender como microempresa “aquellos agentes que no pertenecen al sector público, sino al sector privado aunque con finalidades propias que los identifican (Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2004).

De acuerdo con el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) la PYME se puede definir como “unidad productiva de carácter permanente que dispone de recursos físicos estables y de recursos humanos; los maneja y opera, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios” (Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2006)

Estas definiciones dejan ver la manera tan ambigua en la que se ha trabajado con este tipo de unidad productiva del país, generalmente la microempresa se define desde sus características, como sus necesidades de capital, ciclos de operación (González y Miller, 1995). Estos mismos autores señalan que las microempresas “no son unidades económicas autónomas, sino que forman parte de unidades familiares mayores” (p. 23), de esta forma las características y necesidades tanto de la microempresa como de la familia determinará el servicio financiero que necesitan.

### **3.2. Crédito**

El término crédito es muy amplio, y tiene muchas aplicaciones. El diccionario de términos Financieros y de Inversiones define crédito como “entrega de un objeto o una cantidad dineraria a otra persona con el compromiso por parte de ésta de devolverle a su acreedor en un plazo de tiempo convenido tanto con los intereses que se produjeran”. (Machón y Aparicio, 1999 p. 126).

Existe una definición más concreta con en función de la actividad empresarial, al respecto Ortega define crédito como:

Concesión que una persona hace a otra para que efectúe el pago de un producto o servicios que la primera le entrega o realiza, en un período posterior. En otro sentido, el crédito es un medio de financiación de la empresa, cuyo importe debe ser devuelto en el plazo de tiempo convenido junto con los intereses establecidos. (1990, p. 86)

Hueso (2001) hace referencia a una diferencia entre préstamo y crédito, para él, el primero sucede cuando la cantidad es suministrada una sola vez, el segundo, se deriva del manejo de pequeños tramos, hasta alcanzar un límite máximo. No obstante, para efectos de la investigación estos conceptos se mencionan como equivalentes.

### **3.3. Garantía**

Las entidades financieras solicitan garantías para otorgar créditos, estas tienen relativa importancia porque constituyen un respaldo de lo que se quiere prestar.

Existen varias definiciones de garantía, en diversos textos consultados por el grupo investigador. Una de ellas, según el autor Rodríguez se refiere a garantía como “todo recaudo que toma el banquero y le da una relativa seguridad, de que no soportará un quebranto en caso de incumplimiento del prestatario, a la vez que presiona sobre él, induciéndolo a cumplir”. (1993, p. 229)

Otra definición se enfoca más al respaldo de ésta en una operación crediticia, al respecto se menciona el concepto como:

Compromiso de pago de una deuda por falta de cumplimiento por parte de un deudor o por la ejecución de una obligación. Toda seguridad adicional que el propio deudor o un tercero otorga al acreedor en el supuesto de que la obligación no sea total y debidamente cumplida a su vencimiento. Efecto de afianzar lo estipulado. (Greco, O, 2004, p. 151)

Las garantías representan para los entes financieros un medio de respaldo hacia el prestatario, para garantizar el pago de la deuda. Una definición más

acorde que coincide con lo mencionado anteriormente se encuentra en el libro *El crédito Bancario en Costa Rica* “La garantía representa una fuente de pago secundaria, en el caso que el deudor no atienda la operación en la forma pactada” (Hernández, 1988, p. 243). Lo anterior hace referencia al carácter necesario que imponen las entidades financieras para disminuir el riesgo de prestar dinero.

Existen diferentes tipos de garantías aceptadas por las entidades financieras, el grado de aceptabilidad depende principalmente de que tan interesante sea el bien para un tercero una vez adjudicado éste por la institución acreedora. Hernández menciona al respecto:

Una garantía puede ser hipotecaria cuando se constituye un gravamen sobre un bien mueble. Puede ser prendaria cuando el gravamen se constituye sobre un bien mueble. También puede ser fiduciaria cuando el respaldo lo constituye el aval solidario de una persona física o jurídica, también las garantías pueden ser mixtas. (1988, Pág. 183).

Esta definición contempla los tres tipos de garantías mencionados en la investigación, y son desarrollados independientemente en los siguientes párrafos.

Como se ha indicado, las garantías son indispensables en cualquier crédito, los entes financieros lo entienden y solicitan de esta manera. La garantía preferida es la hipotecaria, así lo consideran Izquierdo et al (2000, p. 135).

### 3.3.1. Garantía Hipotecaria

En las definiciones encontradas en diccionarios delimitan garantía hipotecaria como el “contrato donde el deudor pone a disposición un conjunto de bienes inmuebles que garantizan el pago de un empréstito (...) es el derecho real que se tiene sobre los bienes inmuebles dejados como garantía de un crédito hipotecario”. (Zorrilla, S y Méndez, J., 2004, p. 105).

Una definición que complementa los alcances de la hipoteca se cita a continuación:

Derecho real constituido en seguridad de un crédito en dinero sobre los bienes inmuebles que continúan en poder del deudor. No puede constituirse hipoteca sino sobre cosas inmuebles, especial y expresamente determinadas, por una suma de dinero también cierta y determinada. (Greco, 1999, p. 250).

El autor Rodríguez define garantía hipotecaria cuando “el deudor confiere al banco un derecho real sobre los inmuebles afectados por ella, que pueden ser de su propiedad o de terceros”. (1993, p.231). Estas definiciones ofrecen un marco conceptual que aclara la funcionalidad de la hipoteca como garantía para los créditos en general.

#### 3.3.1.1. Hipoteca en primer y segundo grado

La garantía hipotecaria es la más confiable, al considerarse esta de tipo real, lo cual incluye bienes inmuebles, como lo son tierras y propiedades, con lo que no pierde valor, más bien, conforme pasa el tiempo puede apreciarse. Como es la garantía de mayor peso, goza de tener las tasas de interés más bajas del mercado. Dicho derecho adquirido, se puede dar de dos formas, en primer grado o en segundo grado, al respecto se citan a continuación la definición de ambos tipos.

La hipoteca de primer grado es aquella en la cual el bien se somete por primera vez y garantiza únicamente el cumplimiento de un crédito u obligación en particular. La hipoteca de segundo grado es aquella que ya ha sido sometida previamente y garantiza el cumplimiento de todos y cada uno de los créditos y obligaciones que una persona mantenga. El Universo (sf).

Cabe indicar que la posibilidad de otorgar una hipoteca en segundo grado depende de la cobertura del valor asignado a la propiedad, así como otros criterios que exija el ente acreedor.

Debido a que no todas las personas o solicitantes pueden disponer de una propiedad para garantizar el crédito, existen otras alternativas posibles que permiten cumplir con el requisito de la garantía, las cuales se citaran en los siguientes párrafos.

### 3.3.2. Garantía Fiduciaria

En diccionarios financieros consultados por el grupo investigador, la garantía fiduciaria se ha definido de la siguiente manera:

“Firma de un efecto de otro como garantía de pago (...) es aquel individuo que se compromete al pago de la deuda en caso del incumplimiento de la obligación por parte del deudor”. (Rosenberg, 1999, p. 186).

También desde otra óptica se define como la “seguridad adicional que el propio deudor mediante un tercero otorga al acreedor para el supuesto de que la obligación no sea total o debidamente cumplida a su vencimiento”. (Greco, 1999, p. 236).

Algunas entidades permiten la inclusión de más de una persona como garantía fiduciaria, al respecto se menciona a continuación:

Es donde uno o más fiadores se obligan frente al prestamista a cumplir determinada obligación, en garantía de una obligación ajena si ésta no es cumplida por el prestatario deudor principal. Es decir, se trata de una obligación accesoria que viene a adherirse a una obligación principal, en virtud de la cual una o más personas responden por una obligación ajena; comprometiéndose para con el prestamista o acreedor a cumplirla en todo o en parte si el deudor principal no cumple. (Banco Multisectorial de Inversiones, 2005)

### 3.3.3. Garantía Prendaria

La garantía prendaria también es un instrumento utilizado para préstamos destinados para capital de desarrollo, es el gravamen sobre bienes muebles. Estos se entienden como cualquier propiedad personal, y se destina como garantía colateral de un préstamo, de manera casi igual a la de hipoteca de bienes inmuebles.

Además hay otros atributos en la categoría de garantías elegibles, que dependen de la condición en que se encuentra el equipo y su valor de reventa en la localidad, para lo cual hay que realizar un avalúo con el fin de determinar el valor posible del bien. Existen algunas referencias sobre los atributos o condiciones necesarias para el establecimiento de garantías prendarias y que tienen que ver con los puntos mencionados anteriormente en este párrafo.

Existen 3 tipos de cálculos que son: 1. El valor de reposición, que es el costo de salir a comprar equipo nuevo en el mercado del día, para sustituir el equipo usado que se evalúa; 2. Valor equitativo del mercado, que es el valor teórico actual en el mercado de un bien del equipo, si alguien prefiere comprarlo a un comerciante o si hay un comprador bien dispuesto, disponible para adquirirlo en su condición actual; y 3. El valor de subasta o de liquidación, que es valor del equipo en caso de desastre, en la condición en que se halle y donde, en otras palabras es lo que se daría por él en un remate, bajo el martillo del subastador. Las dos primeras se usan para funciones de aseguramiento y la tercera para subasta, y éste es el que influye en el prestamista. (Greco, O. 2004, p. 135).

Por lo tanto, la prenda constituye un derecho real que adquiere el prestamista sobre un bien mueble del prestatario.

El uso de esta como garantía requiere de un contrato que explicita claramente el bien que se otorgará como prenda, su localización y datos del prestatario. El valor asignado a la misma es dado tomando en cuenta su valor de mercado, para lo cual puede hacer uso de herramientas como: anuncios clasificados, ventas de muebles usados y la experiencia del analista de crédito.

La garantía prendaria, por su parte, está definida por el Código de Comercio artículo 537, de la siguiente manera:

Las prendas en las que se ofrezcan como garantía vehículos automotores, buques, aeronaves, deberá ser constituida en escritura pública. Las que se constituyen en relación con otros bienes muebles de distinta naturaleza pueden ser otorgadas por documento público o privado o en formas oficiales de contrato. En estos últimos casos se necesita la firma del deudor debidamente autenticada por un notario público (1999, p.153).

### **3.4. Capacidad de Pago**

Dentro de las variables en estudio está la capacidad de pago, esta es tan necesaria para el crédito como las garantías. Para la evaluación de la capacidad de una persona interesada en un crédito se involucra tanto los ingresos como los gastos en que incurra.

El Diccionario de Finanzas ofrece una clara idea del significado de capacidad de pago: “posibilidad teórica de que una persona o empresa pueda afrontar un compromiso determinado frente a lo que parecen sus medios mas probables” (Greco, O, 2004, p 62).

El objetivo de esta fase del análisis es minimizar el riesgo crediticio y conocer concretamente si la empresa a financiar dispone de un margen de beneficio que le permita autofinanciar su endeudamiento. Otro objetivo es explorar la posibilidad de que el crédito a otorgarse no sea pagado según las condiciones pactadas.

Una definición más certera a la anterior que determina el origen de la capacidad de pago es la del autor Hernández, quien citando a la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, artículo 65 dice: “antes de conceder un crédito, los bancos procurarán cerciorarse de que las personas responsables de sus reembolsos, están en capacidad financiera de cumplir su obligación dentro del plazo respectivo” (1998; pág. 176).

Este mismo autor señala con respecto a la función dentro del análisis “La capacidad de pago estimada pretende evaluar el riesgo de la actividad económica del cliente, así como la capacidad de atender el cumplimiento oportuno de sus obligaciones con el banco” (1988, p. 220).

#### 3.4.1. Fuentes de Ingreso

Para la capacidad de pago, se debe tener en consideración las fuentes de ingreso, de donde el microempresario va a obtener el dinero para solventar la deuda con el ente financiero.

De forma concreta, Gitman define fuentes de ingreso como:

Ingreso devengado, el ingreso percibido por las personas, las empresas de propiedad unipersonal y sociedades, incluyendo salarios, sueldos y otros ingresos directamente atribuibles a los servicios personales proporcionados por el propietario o el socio (1986, p. 749).

También López define brevemente fuentes de ingreso como “acto o actividad del que derivan ingresos económicos gravados por las Leyes Tributarias”. (2004, Pág. 120). Sin embargo, esta definición denota un carácter formal de la fuente de ingreso, condición que no es predominante en las microempresas. Pese a esto, se puede complementar la información anterior con enunciados sobre el riesgo.

### 3.4.2. Ingreso Recibidos

Como ingreso se puede entender: “los activos recibidos, no necesariamente en efectivo, a cambio de los bienes y servicios vendidos o prestados”. (Fernández A, sf). Es decir, el ingreso que se ha ganado durante un periodo contable pero del que no se ha recibido el pago, ni registrado, debido a que el plazo de éste no vence.

Otra definición menciona que: “los ingresos son aumentos en los activos de la compañía provenientes de sus actividades orientadas hacia las actividades y que origina flujos de efectivos” (Meigs, R y Meigs, M; 2000, p. 51).

Cuando una persona vende su producción o sus servicios a un cliente, el valor de la compra, es el ingreso percibido por la empresa. Estos pueden ser utilizados por las unidades productivas para pagar los salarios de los trabajadores, los bienes para la producción (insumos), los créditos, dar utilidades a los dueños de la empresa, realizar nuevas inversiones, entre otros.

#### 3.4.2.1. Otros Ingresos

Como los ingresos se consideran como tal, aunque provengan de diferente fuente, se pueden definir de la siguiente manera: “entrada de recursos monetarios de una persona, una entidad, una empresa, como consecuencia de haber realizado alguna actividad o transacción económica. Los principales ingreso son sueldos, salarios, ganancias, beneficios, intereses, renta” (Zorrila, S y Méndez, J., 2004, p. 113).

Los empresarios en general, tienen actividades diversas que pueden generarles entradas complementarias a su negocio principal, esta realidad también puede aplicarse a algunos microempresarios que mejoran su ingreso por medio de alquileres, salarios, pensiones, entre otros.

#### 3.4.2.2. Estados Financieros

Una de las formas en que se puede representar la capacidad económica del empresario es por medio de los Estados Financieros estos, Izquierdo, Clemens y Nusselder (2000) explican que el objetivo de los estados financieros es “informar sobre la situación financiera de la empresa a cierta fecha y los resultados de sus operaciones y los cambios en su situación financiera por el período contable terminado en dicha fecha” (p.101). También, según Meigs et al:

Los Estados Financieros representan de una manera y simbólica, la situación de la empresa, estos se realizan de acuerdo a objetivos generales y específicos (...) Con respecto a los específicos deben proporcionar información sobre recursos económicos, derechos sobre estos y los cambios suscitados entre ellos. Con respecto al objetivo general deben proporcionar información útil al tomar decisiones de inversión y crédito”. (2000, p. 10).

Weston menciona con respecto a los estados financieros “Informan acerca de la realización histórica de una empresa y proporcionan claves para su futuro”. (1988, p. 16).

Existe un carácter de importancia con respecto a estos documentos, en referencia a esto se menciona:

Estos estados son considerados como básicos o principales, dado que a través de ellos en condiciones normales, se puede opinar respecto a si la solvencia es adecuada o no. Si la estructura financiera es buena, regular o mala y si el rendimiento a la inversión efectuada es satisfactorio. (Hernández, 1988, p. 177).

Esta información sería la que necesita obtener el ente financiero para poder determinar, al menos en el aspecto económico si presta o no el dinero solicitado.

Los estados financieros generalmente solicitados por las entidades financieras son el Balance General y el Estado de Resultados.

Sobre el Balance General se menciona que “presenta la situación financiera de la empresa a una fecha determinada y contiene una lista de los activos, pasivos y patrimonio de los accionistas” (Hernández, 1988, p. 177).

Con respecto al Estado de Resultados, este mismo autor menciona que “muestra las ventas e ingresos, los gastos, la utilidad o pérdida neta, como resultado de las operaciones de una empresa en un período determinado” (Hernández, 1988, p. 177). Esta definición es bastante descriptiva con respecto a lo que compone este estado financiero.

Los Estado de flujos de efectivo (conocidos también como flujo de efectivo) se definen como “un estado requerido que reporta las cantidades recibidas y pagadas en efectivo por una cantidad durante un periodo específico. (Horngren, Ch., Sundem, G. y Elliott, J., 1994, p.57)

El flujo de caja es un ejercicio financiero utilizado como base para la evaluación de la capacidad de pago de personas jurídicas o empresas. El diccionario de términos financieros y de inversión define la palabra flujo como “término utilizado para designar un caudal de ingresos o de salidas de disponibilidades líquidas por cualquier hecho o conjunto de cuentas de un agente o conjunto de agentes económicos”. (Machón y Aparicio, 1999, p. 88).

#### 3.4.2.3. Constancia Salarial

Este documento generalmente contiene el detalle de la información personal del trabajador, el tiempo en el que se ha desempeñado en la actividad, así como el ingreso que obtiene. El autor Rosenberg define salario como “compensación percibida por un empleado como contraprestación por los servicios durante un período determinado. (1983, p. 453).

Según Arias, Bonilla, Mata, Morales y Vásquez en su trabajo de graduación, “Crédito para los microempresarios de los talleres de enderezado y pintura del

cantón de Pérez Zeledón (de los distritos de San Isidro y Daniel Flores)”, hacen referencia a la constancia salarial, que se define como:

Aquel documento membretado del Contador Público Autorizado (CPA), con indicación del teléfono, fax, apartado, dirección, correo electrónico, etc. que muestra en un periodo determinado los ingresos, especialmente de aquellos que realizan sus actividades profesionales y productivas en forma independiente, es decir que no dependen de un salario y un patrón responsable de esos pagos, donde el CPA agrega credibilidad a una afirmación o asunto que es responsabilidad de un tercero.

### **3.5. Costos de Formalización**

Muchos de los documentos necesarios para que el ente pueda realizar la evaluación del crédito, tanto a nivel financiero como general, constituyen un gasto para el interesado. En un plano afín al tema que se desarrolla y según Víctor Manuel Quintero, los costos y procedimientos administrativos “son una importante limitación de los intermediarios financieros para otorgar crédito a la microempresa” (1989, p. 109). Los formularios de solicitud, los sistemas de valuación interna, los criterios de aprobación, los documentos emitidos por un CPA o bien un abogado, la presentación de Estados Financieros y las prácticas de seguimiento son inadecuados a las características de la microempresa y resultan, a criterio del autor, “imposibles de diligenciar para el microempresario y excesivamente engorroso para el intermediario” (1989, p. 109).

Además, normas legales, reglamentaciones internas y prácticas tradicionales hacen que el costo de administrar un crédito pequeño, que es lo que usualmente solicitan los microempresarios, sea similar a uno grande.

Existen costos para los entes conocidos como los costos de formalización, los cuales son reconocidos desde hace mucho tiempo por las instituciones financieras, como lo mencionan los autores Diamond y Raghavan “El seguimiento vigoroso para reducir el riesgo de incumplimiento de pago puede

conducir a enormes aumentos en los costos administrativos de la concesión de préstamos” (1986, p. 226).

Estos costos particularmente son trasladados al solicitante, una vez formalizada la gestión, y podrían cargarse al monto principal, o bien se descuentan del monto principal prestado, por lo que al final el porcentaje recibido por el solicitante es mayor o menor en la proporción de los gastos estimados por el ente, generando que se endeude por un monto mayor, o desembolsando una cantidad menor a la esperada.

Uno de los costos más comunes es la comisión, el diccionario de términos financieros y de inversión lo define como “honorarios recibidos por los colocadores y por otros agentes que operan en los mercados, en la emisión y compra – venta de valores. (Machón y Aparicio, 1999, p. 105,) Más concretamente estos mismos autores definen comisión bancaria como “remuneración de carácter fijo o variable que cobra un banco por la prestación de servicios. Normalmente las comisiones son un porcentaje de la operación, con una cantidad fija mínima para las operaciones de pequeño volumen” (1999, p.105).

### 3.5.1. Costos de Oportunidad

El alcance de los costos para los solicitantes de un crédito, no sólo se definen a través del dinero que debe pagar, sino que también puede trasladarse al costo de oportunidad. El grupo investigador tuvo acceso a diversas definiciones de este tema, algunos autores que dan una acertada explicación de este concepto se presentan a continuación:

“Es el valor de la alternativa desechada por la alternativa elegida, en el mejor uso alternativo de los recursos” (Rosales, 2003, p. 81).

“El costo de oportunidad de un artículo o actividad elegida es el beneficio esperado de la mejor alternativa que se deja pasar por alto, se puede pensar que el costo de oportunidad es una oportunidad perdida”. (McEachern, W., 1998, p. 26)

Este costo, toma relativa importancia ya que infiere una eventual pérdida del microempresario al no tener el dinero oportunamente, y se relaciona directamente con el siguiente término expuesto.

#### 3.5.1.1. Tiempo

El tiempo está definido en el lapso transcurrido hasta la respuesta de una solicitud de crédito, más concretamente para Quintero:

El microempresario generalmente no puede hacer operaciones de mediano y largo plazo; está sometido al aprovechamiento ágil de posibilidades inmediatas, por lo que las demoras en la tramitación de los créditos le son nefastas, hasta tal grado que prefieren los altos costos del crédito extra-bancario, porque es oportuno (1989, p. 110).

Esta definición ofrece un panorama claro del aspecto que interesa resaltar con respecto al tiempo en la solicitud de crédito.

#### 3.5.1.2. Ingresos no percibidos

Como consecuencia directa del efecto del tiempo se presentan los ingresos no percibidos, si se define ingreso como “el incremento de los recursos económicos de una entidad” (Adrados, 2002, p. 61) la imposibilidad que ocurra este incremento se podría entender como los ingresos que deja de percibir quien solicita un crédito debido al mismo tiempo de espera que hace referencia Quintero en el párrafo tras anterior, a su vez que se relaciona con el concepto anterior de costo de oportunidad.

### 3.5.2. Gastos de Legalización

Los gastos están presentes en cualquier actividad sea empresarial o de carácter personal, estos se definen como:

Los costos de los gastos y los bienes utilizados en el proceso de obtención de ingresos. Algunos ejemplos son el costo de los salarios de los empleados, la publicidad, el alquiler, los servicios públicos y el gasto gradual (depreciación) de activos, tales como, edificios, automóviles y equipo de oficina. Todos estos gastos son necesarios para atraer y atender a los clientes y por consiguiente ganar ingresos. (Megis et al; 2002, p. 93-94).

En un plano más cercano al tema en estudio, el diccionario de términos financieros y de inversión define gastos de formalización como “gastos de emisión y modificación de valores de renta fija y de formalización de deudas, entre los que se incluyen los de escritura pública impuestos, confección de títulos y otros similares”. (Machón y Aparicio, 1999, p. 199). Esta definición cubre los puntos que interesan más sobre los gastos en que se incurre al solicitar un crédito, ofreciendo un panorama claro de la temática abordada.

#### 3.5.2.1. Legalizaciones

Algunos de los gastos de legalización o legalizaciones, son las certificaciones, las cuales pueden definirse como “el procedimiento por el cual un tercero entrega un aseguramiento que un producto, proceso, persona, sistema de gestión o servicio cumple con requisitos especificados. (Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2004). En este sentido se destacan por ejemplo, las certificaciones de ingresos de Contadores Públicos, necesarios para evidenciar los ingresos de una persona física con negocio propio, o bien, las certificaciones de personerías jurídicas los cuales implican pagos por los honorarios profesionales de quienes gozan de fe pública.

### 3.6. Entes Financieros

Las entidades financieras desempeñan un papel muy importante en la organización crediticia, puesto que son los intermediarios entre las empresas y el público, en cuanto a la situación del mercado lo permita, deben buscar la forma de transferir a sus manos los ahorros que hasta entonces han guardado en su cartera; con eso liberan sus capitales y pueden ayudar a otras sociedades. Cuanto más corto sea el plazo, más numerosas son las operaciones que puede cometer un ente financiero con un capital determinado. Hernández (1996) menciona que el sistema financiero nacional está conformado por el sistema bancario nacional (bancos estatales y privados) y las instituciones financieras de carácter no bancario (cooperativas y financieras). Estos entes se dedican principalmente, a la intermediación derivada de las funciones de captación y colocación de recursos.

En este sentido se indica que las entidades financieras “son entidades que hacen de la intermediación pública de recursos financieros su actividad específica y habitual, caracterizada básicamente por la captación de depósitos y el otorgamiento de créditos (Rodríguez, A, 1993, p.25).

El crédito es una de las actividades más importantes de la banca, el interés que quieran imponer en este apartado se define a través de la oferta de crédito.

### 3.6.1. Oferta de crédito

Una definición general de oferta en términos comerciales es:

Exposición pública que se hace de las mercancías en solicitud de venta. Cantidad de producto que una empresa está dispuesta a vender durante un periodo de tiempo determinado y a un precio dado. La cantidad ofrecida de un determinado producto depende de diversos factores, siendo los más importantes: el precio de ese bien o el servicio en el mercado, el precio de los demás bienes y la tecnología disponible. (Suarez S, Andrés S, 2000, p. 268).

La oferta de crédito podría definirse por tanto como lo que el sistema financiero ofrece en términos de créditos para microempresarios. Si una entidad quiere darle algún énfasis a un producto financiero determinado, se valdrá de la publicidad para llegar al público meta escogido.

#### 3.6.1.1. Promoción y divulgación

La promoción, está estrechamente ligada a la publicidad se puede definir como:

Formas impersonales de comunicación transmitidas a través de medios pagados por un patrocinador. Ha sido difícil determinar la finalidad de la publicidad pero está claro que supone, aumentar ventas y utilidades por encima del nivel que alcanzaría una empresa sin contar con la actividad publicitaria. Por lo tanto su fin es lograr que los consumidores potenciales respondan más favorablemente a la oferta de la empresa. Se clasifica por su expansión geográfica, por su contenido, por sus características, por el fin que se propone, por el público al que se dirige, por su patrocinador y por su influencia en la demanda. (Zorrila, S y Méndez, J., 2004, p. 196).

La orientación de la publicidad, a las personas que se dirige y la forma en como se realiza, se define desde el seno o cúpula del ente, por medio de sus políticas.

#### 3.6.2. Políticas de Crédito

Una política es una directriz constituida por la administración o clase gobernante de una entidad u organismo. Diamond y Raghavan mencionan que “las políticas Financieras de cualquier institución que privilegie los inversionistas a largo plazo deben tener como ejes principales la supervivencia en circunstancias adversas y crecimiento en todas las demás situaciones” (1986, p.261). Este concepto aunque parezca un poco implacable, ejemplifica claramente el carácter de competitividad que exige la administración de las entidades financieras, misma que ha conducido a “agresivas” políticas para

lograr rentabilidad. Mencionan además los autores “el principal objetivo de las políticas financieras es asegurar que el banco de desarrollo pueda movilizar recursos suficientes cuando se necesite y a un costo mínimo, para mantener su programa de inversiones (1986, p. 261). El enunciado anterior aduce a la responsabilidad que diferencia a una entidad financiera de carácter privado – que privilegia el lucro – de las instituciones bancarias dedicadas al desarrollo.

Además, los mismos autores mencionan que:

Las políticas financieras necesitan estar a tono con las ideas y expectativas de sus accionistas y acreedores. La principal preocupación de los acreedores es estar convencidos de que el banco siempre tiene los fondos necesarios para darle servicio a sus deudas. Los accionistas necesitan saber no sólo que el banco cubre con los costos de administración y malas pagas, sino que también gana un excedente suficiente para compensar cualquier contingencia imprevista y, si es posible, compensar la erosión de la inflación en el valor del capital de las acciones. (Diamond, Raghavan, 1986, p. 261).

Esta definición sobre las políticas financieras o de crédito hacen referencia a otro punto que se definirá a continuación como lo es el afán de lucro que persigue la gestión de entidades financieras.

#### 3.6.2.1. Lucro

Los autores Diamond et al (1986) mencionan una premisa que define el carácter rentable que debe perseguir toda administración financiera:

A causa de la necesidad de aumentar sus recursos rápido y continuamente y debido a que el mercado corporativo privado espera una mayor medida de seguridad para sus prestatarios, los bancos pueden sentir la necesidad de efectuar adiciones sustanciales a su capital en acciones, prestando mayor atención a los márgenes de utilidad en sus operaciones. (p. 269).

### 3.6.2.2. Tasas de interés

Los entes financieros, en el otorgamiento de un crédito, piden ordinariamente al prestatario no solamente que le asegure la restitución del dinero otorgado en el crédito, sino también que le entregue una remuneración complementaria sobre el dinero prestado. La bonificación así concedida, en una u otra forma a la persona que concede el crédito se llama interés.

“La tasa de interés, representa el valor o cantidad de dinero, que porcentualmente, un solicitante de un recurso – dinero – está dispuesto a pagar por su uso (...) es un precio de alquiler” (Izquierdo et als, 2000, p. 141).

Una definición atinada al tema que se desarrolla es la siguiente “La tasa de interés es función de un conjunto de variables, como el origen de los recursos, la actividad por financiar y las políticas que adopte el Banco Central a través de las regulaciones generales de crédito” (Hernández, 1988, p. 243). Esta definición permite una comprensión del porqué las tasas de interés que se ofrecen son distintas de acuerdo al fin que tendría el dinero prestado.

Así mismo, le compete al Banco Central fijar las tasas de interés de las operaciones activas y pasivas de las instituciones bancarias. (Hernández, 1988, 1996). Esta definición muestra cómo el gobierno desde un Órgano rector, en este caso el Banco Central, tiene un importante papel e ingerencia en relación a las tasas de interés, las cuáles fluctúan de acuerdo al comportamiento del mercado y la economía de un país.

No obstante, Hernández en una manifestación más cercana a la realidad aclara: “En la actualidad, son los intermediarios financieros los que establecen la estructura de las tasas de interés, según los márgenes de flexibilidad que otorga el Banco Central” (1988, p. 28). Otro autor menciona sobre esta misma línea teórica.

La mayor parte de los gobiernos ya sea por sí mismos o a través de los bancos centrales, determina las tasas de interés, en el caso de los bancos de desarrollo tendría que conformarse a esas tasas, porque tiene que competir con otras instituciones, principalmente por su clientela. En el caso de los bancos comerciales extienden préstamos a plazos y tasas variables de interés que cambian con los movimientos en la tasa bancaria del Banco Central (Diamond, Raghavan, 1986, p. 271).

Esta definición permite una mayor comprensión del papel diferenciado que debería cumplir una banca de desarrollo. Es sabido que dependiendo las circunstancias y el cuanto interese colocar un producto, además de la competitividad, algunos entes financieros optan por ofrecer regalías o promociones especiales en un producto, un instrumento que se ofrece para este fin son las exoneraciones.

#### 3.6.2.3. Exoneraciones

El Diccionario de Términos Financieros y de Inversión, indica que exonerar es “liberar a alguien de algún gravamen o eximirle de alguna obligación” (Machón y Aparicio, 1999, p. 179).

Además el Glosario, Económico y Financiero define exoneraciones como:

La liberación de impuestos o gravámenes que excusa del cumplimiento de la correspondiente obligación tributaria. La liberación puede ser total o parcial. En el primer caso exime por completo del tributo respectivo, y en el segundo, sólo de la parte a la que alcanza la liberación, subsistiendo en el resto la obligación de pagar. (Cuartas F, La Gaceta Financiera, sf).

Esta definición brinda una idea de cómo algunas entidades financieras ofrecen beneficios con respecto a pagos o tiempos de gracia para facilitar el acceso a los créditos.

### 3.7. Riesgo

El riesgo es asumido por las partes involucradas en un crédito, no obstante cabe la posibilidad que la forma de asumirlo por cada una de ellas no sea equitativa, para Izquierdo, E. et al (2000) con respecto a la óptica del ente financiero, “la eliminación completa del riesgo no es posible, pero sí existen métodos para enfrentar y limitar el riesgo” (p. 125). El enunciado anterior se relaciona al interés manifiesto del ente financiero por reducir en la mayor medida posible el riesgo, es decir, siempre existirá (el riesgo) en una decisión financiera, pero la institución puede reducirlo tomando parámetros para el otorgamiento de créditos.,

#### 3.7.1. Disposición para asumir el riesgo

El Diccionario Terminológico de Economía, Administración y Finanzas define riesgo desde varias perspectivas, las cuales se citan a continuación:

Eventualidad o contingencia que puede causar pérdida. Una acción económica comporta riesgo siempre que sus resultados dependan, en mayor o menor medida, del azar. El riesgo de un activo económico o financiero viene determinado por el grado de dispersión de sus rendimientos esperados. Como medida de dicha dispersión suele utilizarse la varianza o desviación típica.” (Suárez S., Andrés S., 2000, p. 329).

La definición anterior denota como la disposición para asumir el riesgo puede abordarse desde varias perspectivas, por ejemplo, para el microempresario podría relacionarse más a una pérdida, principalmente si ha respaldado el crédito con alguna garantía. Desde la óptica del ente financiero se enfocaría a los instrumentos que puede valerse para disminuir el riesgo, ya sea con métodos estadísticos como lo señala el párrafo anterior, o por medio de disposiciones y requisitos solicitados.

De Lara Haro (2005) señala que, aunque generalmente se asemeja el concepto desde una óptica negativa, el riesgo es inevitable en el proceso para la toma de decisiones por lo que cada una de las partes interesadas debe sopesar los beneficios esperados con la constitución de la operación.

#### 3.7.1.1. Riesgo asumido

Por otra parte, en cuanto a la forma en cómo se asume el riesgo desde el punto de vista de un inversor o accionista, el Diccionario de Finanzas define riesgo como “la posibilidad de una pérdida financiera que el inversor debe evaluar al colocar los fondos. (Greco, O, 2004, p. 289). Es por esta razón que las entidades tratarían de disminuir el riesgo, para mostrar una mayor solidez que le permita seguir captando los recursos de los inversores.

#### 3.7.2. Capital Disponible

El Diccionario Terminológico de Economía, Administración y Finanzas define capital como:

El conjunto de bienes producidos que sirven para producir otros bienes. Capital en sentido financiero es toda suma de dinero, que no fue consumida por su propietario, sino que ha sido ahorrada y colocada en el mercado financiero, bien sea comprando acciones, obligaciones, fondos públicos, o bien haciendo imposiciones en entidades de depósito con la esperanza de obtener renta posterior, en forma de dividendos o intereses” (Suarez S., Andrés S., 2000, página 84, año)

Esta definición resulta un poco general, no obstante, contiene un elemento interesante para comprender lo que compete en la investigación, este es la referencia cómo el bien (dinero) ha sido colocado en el mercado financiero, es decir, que existe un fondo que se determinó para un fin específico, para el caso que atañe: créditos para microempresarios. La cantidad o proporción en la

puede ser ofrecido el crédito para un sector en especial se conoce como porcentaje de cartera.

### 3.7.2.1. Porcentaje de la cartera

Hernández (1996) define la cartera de crédito como “el conjunto de valores activos que posee un intermediario financiero, constituye el mayor de los activos y la más importante fuente generadora de utilidades” (p. 60). Es por esta razón, que los intermediarios financieros se esfuerzan por desarrollar una buena cartera, mediante una estratificación y subdivisión de productos, los cuales deberían dirigirse a diversos nichos de mercado. Para el interés de la investigación los autores Izquierdo et al (2000) se refieren ampliamente al respecto:

A nivel general de la cartera, las intermediarias – financieras – tienen el reto de cubrir la demanda de estratos populares con recursos modestos. En muchos casos, parece existir un conflicto de intereses entre la necesidad de atender a clases populares de un modesto nivel de recursos y - por otro lado – la necesidad de seleccionar clientes con capacidad de pago. (p.134).

El conflicto que mencionan los autores citados anteriormente es de gran importancia para una clara comprensión de los fines que persigue la entidad financiera, así como la relación indirecta entre lo que se destina a cada sector y el nivel de ingresos que presenta el interesado.

# **CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN**

**CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN**

Introducción

Este capítulo describe la información obtenida, integrada en un análisis cuantitativo, ya que se presenta en términos de valores absolutos y relativos, y a la vez cualitativo, puesto que se incluyen aportes sobre criterios propios del grupo investigador, con respecto a información percibida de los entrevistados y que pretende mostrar las posibles causas y efectos de la problemática que viven los microempresarios, en cuanto a la accesibilidad del crédito para el desarrollo de sus negocios.

Para tener una mejor comprensión sobre lo expuesto anteriormente, se quiso conocer la forma en que circunstancias tales como: la presentación de garantías, el tener capacidad de pago suficiente, los costos relacionados con la formalización del crédito y el riesgo inherente al comprometerse con una obligación de carácter monetario, influyen directamente en la accesibilidad al crédito para los microempresarios.

Cada una de las variables fue analizada individualmente, mediante los cuadros que se elaboraron con la información recopilada y que resumen los resultados obtenidos de acuerdo con las interrogantes planteadas, así como información complementaria que contribuya a demostrar claramente el contraste de la situación actual que vive el microempresario con las exigencias reales del mercado nacional en términos de accesibilidad al crédito para este sector. Sin embargo, inicialmente es necesario conocer la información general y socio-demográfica de la población entrevistada, con el fin de establecer posibles relaciones entre estas características propias de los entrevistados, tanto con las variables como los requerimientos dictados por el ente financiero.

En la primera variable se analiza los diferentes tipos de garantías como lo son hipoteca, prenda y fiador, y cuán indispensables son en el proceso de solicitud de un crédito de desarrollo. En la segunda se analiza la capacidad de pago con la que cuentan los microempresarios, de acuerdo a sus ingresos y otras actividades no relacionadas con la actividad de la microempresa, además de los requisitos que solicita el banco. La tercera variable contempla los costos de formalización en los que tiene que incurrir el microempresario, y cómo estos influyen en la decisión de optar por un crédito. En la cuarta variable, entes

financieros, se considera la información acerca de las políticas y ofertas de crédito por parte del Banco Nacional, en cuanto a los créditos para microempresarios. La quinta y última variable, riesgo, analiza el riesgo para los microempresarios como también desde la perspectiva de la entidad financiera y su determinación en el proceso de un crédito.

#### 4.1. Información socio-demográfica:

En la recopilación de la información, se reúnen los datos socio-demográficos obtenidos de los microempresarios entrevistados con respecto a la localización geográfica, sexo, cantidad de hijos y nivel de educación. Además se considera la información general de los microempresarios como lo es el tipo de actividad, años de existencia del negocio, cantidad de trabajadores y las jornadas laborales de éstos. Cabe mencionar que de acuerdo a los resultados para las preguntas abiertas o de selección múltiple, el grupo investigador establece categorías que permitan mostrar los datos en un orden lógico con el fin de realizar un análisis más completo.

En esta primera parte, los datos sólo se presentan indistintamente y no se realiza una observación particular para cada apartado, sino que son considerados complementarios y de referencia para establecer relaciones en el análisis de las variables definidas en páginas ulteriores.

Los entrevistados fueron localizados en las localidades de Belén y Flores en la provincia de Heredia, la distribución de su localización se muestra a continuación:

**Cuadro 1**  
**Ubicación de la microempresa según cantón, distrito y barrio**

Localización	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Belén - San Antonio – Centro</b>	<b>20</b>	<b>40%</b>
<b>Belén - San Antonio - Barrio San Vicente</b>	<b>3</b>	<b>6%</b>
<b>Belén - La Ribera – Centro</b>	<b>12</b>	<b>24%</b>

<b>Flores - San Joaquín – Centro</b>	<b>15</b>	<b>30%</b>
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

La distribución por sexo de los entrevistados se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro 2**  
**Sexo del microempresario**

Sexo	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Hombre</b>	32	64%
<b>Mujer</b>	18	36%
Total	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Se consultó la cantidad de hijos por familia en los hogares de las microempresas, los resultados son los que siguen:

**Cuadro 3**  
**Cantidad de hijos que tienen los microempresarios**

Hijos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
1 hijo	13	26%
De 2 a 3 hijos	30	60%
De 4 a 5 hijos	5	10%
No tiene	2	4%
Total	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

También se quiso conocer información referente al grado de escolaridad alcanzado por los entrevistados.

**Cuadro 4**  
**Grado de escolaridad de los microempresarios**

Nivel de Escolaridad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Primaria Completa	9	18%
Primaria Incompleta	1	2%
Secundaria Completa	17	34%

Secundaria Incompleta	5	10%
Estudios Universitarios Completos	2	4%
Estudios Universitarios Incompletos	4	8%
Otros cursos	12	24%
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

**Cuadro 4<sup>a</sup>**

**Años de estudios universitarios de los microempresarios (de 7)**

Años	Frecuencia Absoluta	
1	1	} de 50
2	2	
3	1	
4	1	
5 o más	1	
<b>Total</b>	<b>7</b>	

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

**Cuadro 4b**

**Otros cursos realizados por los microempresarios (de 12)**

Especializaciones	Frecuencia Absoluta	
<b>Administración</b>	<b>2</b>	} de 50
<b>Electrotecnia</b>	<b>1</b>	
<b>Arreglos Florales</b>	<b>1</b>	
<b>Instalación de Radios</b>	<b>1</b>	
<b>Peluquería</b>	<b>1</b>	
<b>Reparación de Computadoras</b>	<b>1</b>	
<b>Reparación Cámaras</b>	<b>1</b>	
<b>Reparación Celulares INA</b>	<b>1</b>	
<b>Repostería</b>	<b>1</b>	
<b>Técnico</b>	<b>2</b>	

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

**Información general**

La siguiente información se presenta de acuerdo a las categorías establecidas por el grupo investigador, con respecto a información general de las microempresas en estudio.

**Cuadro 5**

**Actividad de la microempresa según sector económico**

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>servicios</b>	<b>19</b>	<b>38%</b>
<b>comercio</b>	<b>30</b>	<b>60%</b>
<b>Industria</b>	<b>1</b>	<b>2%</b>
<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

**Cuadro 6**

**Años de existencia de las microempresas**

Rango	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de 1 año	11	22%
Más de 1 a 5 años	24	48%
Más de 5 a 10 años	5	10%
Más de 10 a 20 años	6	12%
Más de 20 años	4	8%
Total	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007

**Cuadro 7**

**Cantidad de personas que trabajan en cada microempresa**

Personas	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>1</b>	20	40%
<b>2</b>	18	36%
<b>3</b>	4	8%
<b>4</b>	4	8%
<b>5</b>	4	8%
Total	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

**Cuadro 7<sup>a</sup>**

**Sexo de los empleados en cada microempresa**

Sexo	Frecuencia Absoluta
------	---------------------

<b>Hombres</b>	59	
		de 50
<b>Mujeres</b>	45	

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

El siguiente cuadro muestra la distribución de las jornadas de trabajo de los microempresarios de los cantones seleccionados, se incluye información sobre jornadas continuas, cantidad de días por semana y horas diarias laboradas.

**Cuadro 8**

**Tipo de Jornadas de trabajo, días y horas laboradas en los Microempresarios**

Jornada	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Días laborales				Horas Laboradas			De 50
			Cinco	Seis	Siete	Nueve	Ocho	Diez o más		
Continua	46	92%	1	25	20	5	8	33		
No continua	4	8%	0	3	1	1	1	2		

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007

## 4.2. Análisis de la Variable Garantía

Las entidades financieras en su función de intermediarios, buscan la manera de afianzarse la retribución del dinero otorgado en calidad de préstamo a una persona o empresa, por medio de varios tipos de garantías, con el objetivo de limitar los riesgos y asegurar la recuperación del dinero por un eventual incumplimiento de los pagos, siendo esta indispensable para ser considerado sujeto de crédito.

Entre los diferentes tipos de garantías están las hipotecarias, las cuales pueden ser en primer grado, en el caso que sea ofrecida por primera vez, y en segundo grado, estas son las que ya se encuentran respondiendo por un crédito, no obstante, pueden respaldar un crédito adicional. La garantía fiduciaria se trata de una persona que responde en caso que el microempresario deudor no pueda seguir haciéndole frente al crédito. La garantía prendaria consiste en

ofrecer un bien mueble como maquinaria, vehículo o equipo como respaldo para el crédito otorgado.

La garantía hipotecaria, es un bien inmueble como una casa o lote, que se grava mediante una anotación en el registro público, y que responde por el monto del financiamiento. Cabe mencionar, que los bienes inmuebles tienen un valor mayor o menor, dependiendo de la ubicación geográfica, el tamaño, si se encuentra construida o no, y unido a esto la antigüedad de la edificación.

En el caso de las entidades financieras, el hecho de que, si bien ofrecen la posibilidad de hipotecas en segundo grado, prefieren que esta sea en primer grado ya que los trámites legales en el momento de la aplicación o ejecución de la garantía hipotecaria son más complejos.

Debido a lo expuesto anteriormente, se quiere saber si los microempresarios tienen o no un respaldo de este tipo en caso de tramitar un crédito, así como las características propias de la población en estudio y su relación con esta condición. Esto con el fin de conocer si el microempresario podría cumplir con este requisito necesario para la aprobación de un crédito. Los resultados de dicha información se pueden observar en el siguiente cuadro, el 64% de los microempresarios respondió tener una propiedad y el 36% de los entrevistados contestó no tenerla.

**Cuadro 9**  
**Microempresarios que señalan tener una propiedad**

Categoría	Frecuencia	Frecuencia
	Absoluta	Relativa
<b>Sí</b>	32	64%
<b>No</b>	18	36%
Total	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Si bien es cierto, un 64% es un porcentaje mayoritario, hay que tomar en cuenta otros aspectos que podrían afectar el tomar la decisión de hipotecar una propiedad tales como: la cantidad de miembros del núcleo familiar, o quien es el dueño de la propiedad, esto por el hecho de que si el núcleo familiar es muy

grande, la posibilidad de no poder pagar la deuda pone en riesgo el patrimonio de la familia y podría ser causa de preocupación para el microempresario. Lo mismo podría suceder en el caso de que en la familia la mujer sea jefa de hogar.

En el cuadro 3 se muestra, que 15 microempresarios tienen al menos 1 hijo, 30 tienen de 2 a 3 hijos (lo que representa el 60% de la muestra) y 5 tienen de 4 a 5 hijos. Con esta información se podría decir que la decisión de hipotecar la propiedad sería más difícil, debido a que se trata del patrimonio de su familia. Por lo tanto, el grupo investigador podría inferir que la cantidad de hijos que integran el núcleo familiar sería un factor determinante, para que el microempresario reconsidere el hecho de hipotecar su vivienda, o cualquier propiedad con la que cuente.

Por otra parte, de los 32 microempresarios que respondieron tener una propiedad, 21 son hombres y los 11 restantes son mujeres. No obstante, tomando en cuenta la cantidad de hombres y mujeres entrevistados (32 hombres y 18 mujeres), el grupo investigador asume que ambos sexos tienen posibilidades similares de ser dueños de una propiedad. Por otra parte, a pesar de que las condiciones legales de la bien inmueble apliquen por igual a todos los miembros de una familia, podría esperarse que exista alguna diferencia en el caso que sea la mujer quien realice la hipoteca, ya que podría someterse a la aprobación de su cónyuge, o que en su condición de jefa de hogar, y debido al carácter serio de la decisión no esté dispuesta a arriesgarse.

Del 64% de los microempresarios que indican tener una propiedad, al grupo investigador le interesa conocer si la propiedad ya está gravada, esto con el fin de conocer si esta condición podría dificultar la presentación de una propiedad como garantía para el crédito, por lo que se le preguntó a los microempresarios si tenían hipoteca sobre su propiedad.

De los 32 microempresarios dueños de un bien inmueble 5 tienen su propiedad hipotecada, 25 no han impuesto gravamen a su propiedad y 2 no respondieron.

**Cuadro 9a**

**Microempresarios que tienen su propiedad hipotecada (de 32)**

<u>Categoría</u>	<u>Frecuencia Absoluta</u>
<b>Sí</b>	5
<b>No</b>	25

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Para los investigadores, estos datos se van a tomar como ciertos, aunque hubo dos microempresarios que dudaron en responder si su propiedad está hipotecada o no. Esto por cuanto, cabe la posibilidad de que no quisieran dar información detallada a desconocidos. También cabe la posibilidad de que más microempresarios tengan las propiedades hipotecadas y por razones personales no quisieran dar la información.

Como se muestra en el cuadro anterior, son 5 microempresarios los que tienen sus propiedades hipotecadas. Si se considera la información suministrada por el Gerente General del Banco Nacional en Santa Bárbara de Heredia, para optar por una hipoteca de segundo grado, la primera hipoteca debe haberse tramitado con el mismo banco (ver anexo No. 2, guía de observación a la entidad financiera), por lo que es posible que no todos hayan sido tramitados con el Banco Nacional, y por lo tanto a estos microempresarios se les dificultaría más optar por un crédito para su negocio, con garantía de segundo grado. Por otra parte, el Banco Nacional financia el 80% del nuevo valor, ya que tratándose de propiedades, el valor de éstas tiende a subir (ganar plusvalía), lo que se ve reflejado en el avalúo. Sin embargo, si la hipoteca en primer grado se gestionó con el Banco Nacional, y la persona usó todo el 80% del valor del avalúo de la propiedad la primera vez, el ente financiero ve imposibilitada la opción de volverle a prestar usando el bien como garantía.

Además, con respecto a los 25 microempresarios que no tienen su propiedad hipotecada, la ejecutiva de créditos de desarrollo para microempresa del Banco Nacional, puntualizó que, para ofrecer una propiedad como garantía de primer

o segundo grado existe una serie de requisitos y condiciones que ésta debe cumplir, tal y como se muestra a continuación:

**Cuadro 10**

**Requisitos del Banco Nacional para ofrecer una propiedad en garantía**

---

Que cuente con póliza de incendio, cuando existen construcciones
Copia de plano catastrado y escritura
Estar al día con los impuestos municipales y territoriales

---

Guía de observación a la entidad financiera, de febrero a abril de 2008.

**Cuadro 11**

**Condiciones del Banco Nacional para una garantía de primer grado**

---

Ubicación de la propiedad, que no se consideren para garantía
Inconsistencia en la documentación presentada y las medidas del plano o Registro Nacional
Propiedades otorgadas mediante Bono de Vivienda o IDA
Propiedades adquiridas en patrimonio familiar
Derechos compartidos
Participación de menores de edad en los derechos
Propiedad que no esté a nombre del deudor en su totalidad

---

Guía de observación a la entidad financiera, de febrero a abril de 2008.

De lo anterior, podría considerarse que si los 25 microempresarios tienen sus propiedades afectadas por esas condiciones y requisitos, estos podrían ser grandes limitantes para ofrecer su propiedad en garantía.

Con el fin de conocer más de las características de las propiedades de los microempresarios, para determinar si estas pueden ser consideradas como garantías efectivas para respaldar un crédito para microempresa por un monto de cinco millones, a quienes respondieron afirmativamente a la pregunta si tienen propiedad, se les preguntó ¿Cuál sería el precio que ellos asignarían si tuvieran que venderla? Con respecto al valor que tiene la propiedad, a pesar de que hay varias formas de determinarlo, se consideró que el valor en el que el microempresario está dispuesto a venderlo es el que se acerca más a la realidad y es el que se tomará en cuenta en la investigación.

De los 32 microempresarios que dijeron tener propiedad, 6 no respondieron a la interrogante, los valores asignados por el resto de los microempresarios se muestran a continuación:

**Cuadro 12**

**Valor asignado a la propiedad por cada microempresario (de 26)**

---

Rango	Frecuencia Absoluta
<b>De ¢10.000.000 o menos</b>	2
<b>De ¢10.000.001 a ¢20.000.000</b>	4
<b>De ¢20.000.001 a ¢30.000.000</b>	7
<b>De ¢30.000.001 a ¢40.000.000</b>	7
<b>Más de ¢40.000.000</b>	6

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Si bien los valores que se muestran en el cuadro anterior se toman como ciertos, aun cabe la posibilidad de que estos excedan el valor real, sin embargo, se considera el criterio particular del microempresario, sobre el monto que está dispuesto a vender su bien.

De acuerdo con la información obtenida en el Banco Nacional, en cuanto a la garantía hipotecaria, el valor de la propiedad debe ser superior al monto del crédito (cinco millones de colones), para que de esta manera la entidad financiera pueda aplicar un porcentaje del 80% que cubra el monto del crédito otorgado, por lo que la propiedad debe estar valorada al menos en ¢6.300.000,00.

Al retomarse la información del cuadro anterior, puede observarse que 2 de los microempresarios valoran su propiedad en el rango de diez millones o menos y de acuerdo con la información suministrada ninguno de ellos tiene la propiedad hipotecada, pese a esto, para este caso podría decirse que la posibilidad de ofrecer éstas propiedades como garantía es reducida, en tanto que los valores asignados sean cercanos al monto establecido del crédito. Para los 4 microempresarios en el rango de más de diez hasta veinte millones, la posibilidad de que su propiedad sea considerada para una garantía hipotecaria es mayor a los del primer rango, sin embargo, uno de los microempresarios tiene ya su propiedad hipotecada y para éste podría ser difícil acceder a una hipoteca en segundo grado (si la primera fuese con el Banco Nacional) por el valor asignado en relación al monto del crédito. Para los siguientes rangos debido a los valores asignados a las propiedades relativamente costosos (superiores a los veinte millones), es criterio de los investigadores que podrían ser sujetos de crédito, aunque cabe la posibilidad que hipotecar la propiedad

de un valor tan costoso por un monto tan bajo, podría hacer que el microempresario no esté dispuesto a hipotecarla.

De todo lo anterior, se podría decir que la opción de hipotecar la propiedad es una decisión muy difícil para el microempresario entrevistado, principalmente por los requisitos que debe cumplir para la presentación de esta garantía, los cuales podrían disminuir la posibilidad de ser sujeto de crédito.

### **Garantía Fiduciaria**

Es aquella de tipo personal, en la que el deudor que solicita el crédito es respaldado por un tercero quién actúa como fiador, dentro de los parámetros que exija la entidad financiera, lo cual es indispensable para el trámite y otorgamiento de un crédito. El fiador o fiadores, debería asumir el pago del crédito en el caso que el microempresario no pueda hacerlo.

Algunos microempresarios podrían tener una relación de confianza, ya sea con amigos o familiares, y que consideren que la garantía fiduciaria sea una opción a la que pueden recurrir para solicitar un crédito de desarrollo para su microempresa, antes que comprometer sus bienes, o en el caso que no tenga ninguna propiedad inscrita a su nombre.

Debido a que la garantía fiduciaria es una posibilidad real e indispensable para solicitar un crédito, los investigadores quisieron saber si los microempresarios tienen alguna persona que les pudiera fiar en un crédito de desarrollo para la microempresa. Considerando que la posibilidad de tener un fiador está relacionada con la confianza que se pueda tener en el microempresario, el grupo investigador quiso saber además, si existe alguna relación entre la posibilidad de la fianza y los años de existencia del negocio.

Para la primera interrogante planteada por el grupo investigador, se tienen dos categorías de respuesta, sí y no, y además el por qué, en caso de que la respuesta fuera “no”, la cual por su carácter abierto, se categorizaron las respuestas de los microempresarios como se muestra en el cuadro 13<sup>a</sup>.

**Cuadro 13**  
**Microempresarios que tienen un fiador**

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Sí</b>	34	68%
<b>No</b>	16	32%
Total	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Como puede observarse en el cuadro anterior, 68% de los microempresarios respondieron “sí” tener al menos una persona que pudiera fiarles en caso de solicitar un crédito. Por otra parte, el 32% de los microempresarios contestó no tener ninguna persona que los respalde con una fianza.

De acuerdo con lo señalado por el funcionario del Banco Nacional, quien percibe un salario goza de mayor facilidad de actuar como fiador. Según datos del Censo 2007 del INEC (ver anexo No. 5) la mayor parte de la población (79%) es asalariada, por tanto, existe una amplia probabilidad que algún familiar de los microempresarios entrevistados pueda respaldar con su ingreso reportado al Estado el crédito de desarrollo que podría solicitar el microempresario.

El grupo investigador considera que podría existir una relación entre los microempresarios que han respondido afirmativamente que tienen un fiador y los años de existencia del negocio (ver cuadro 6), por cuanto los negocios con mayor tiempo de existir en la zona serían más confiables que aquellos que recién inician sus actividades, por lo que se quiso comparar la información de

los años de existencia del negocio, con las respuestas de los microempresarios ante la pregunta de si tienen o no alguien que les pueda fiar.

De acuerdo con esta información, de los 11 negocios de 0 a un 1 año de existencia, 6 microempresarios expresaron tener una persona que les pueda fiar. De los 24 microempresarios que se encuentran en el rango de más de uno hasta cinco años, 17 contestaron tener al menos un fiador. Para el rango de más de 5 hasta 10 años de existencia del negocio, los 5 microempresarios respondieron contar con al menos un fiador. De los 6 microempresarios que se encuentran en el rango de más de 10 hasta 20 años, 2 contestaron tener un fiador. Y finalmente de los 4 microempresarios que están en el rango de más de veinte años todos afirmaron tener al menos un fiador.

Según lo expuesto anteriormente, el grupo investigador considera que sí podría existir una relación entre el tiempo de existencia del negocio y la confianza de un tercero para respaldarle como fiador a los microempresarios entrevistados para una operación crediticia.

Paralelamente se les preguntó a los microempresarios, las razones por las cuáles consideran que no tienen una persona que los pueda fiar, siendo esta una pregunta de carácter abierto, cuyas respuestas obtenidas por los microempresarios, se categorizaron para el análisis. De los 16 que respondieron no tener fiador, se obtuvieron los siguientes criterios:

**Cuadro 13<sup>a</sup>**

<b>Razón por la cual los microempresarios no tienen fiador</b>	
<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>
<b>Es muy difícil que otra persona quiera fiarle</b>	8
<b>Tiene un prestamista informal</b>	1
<b>No se considera sujeto de crédito</b>	2
<b>No le gusta comprometer a nadie</b>	4
<b>No conoce a nadie que le pueda fiar</b>	1

} de 16

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Las razones expuestas por los microempresarios entrevistados podrían mostrar una tendencia actual, ya que es de conocimiento general que las personas

tienen indisposición a fiar. Otra de las razones planteadas, es que “tiene un prestamista” esto podría reflejar también que los microempresarios prefieren optar por fuentes de financiamiento alternas a las instituciones financieras tales como prestamistas y proveedores, situación que se evidencia en un estudio realizado por las firmas Visa y Nielsen Company (ver anexo 10), que señala que el 78% de los microempresarios tienen beneficios al financiarse con proveedores. Dos de los entrevistados consideran que no eran sujetos de crédito, ya sea por ser extranjeros o no tener ingresos fijos, estas razones podrían limitar el acceso al crédito de los microempresarios entrevistados de Belén y Flores.

Con base a lo expuesto anteriormente, pese a que una cantidad considerable de los microempresarios indica tener alguien que le sirva de fiador, las razones señaladas por los que dijeron no tener (fiador), muestran una pauta que podría evidenciar el pensar de muchas otras personas con micronegocios, que ven limitado su acceso al crédito, al no tener a quien acudir para que presente esta garantía.

Se consideró necesario conocer también cuáles son los requisitos que solicita la entidad financiera (Banco Nacional), que debe presentar un tercero para ser considerado fiador en un crédito de desarrollo, tal y como se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro 14**  
**Requisitos para ser considerado fiador por el Banco Nacional**

Ser asalariado del sector público o privado
Certificación de CPA en caso de tener ingresos propios
Estar en categoría N1 en el estudio SUGEF-CIC
Ingreso neto libre en un 50%
Constancia salario
Copia de cédula
Recibo luz-agua-teléfono

Guía de observación a la entidad financiera, de febrero a abril de 2008.

Como puede observarse en el cuadro anterior, la persona que serviría como fiador en un préstamo para microempresa, debe presentar diversos

documentos, a diferencia de aceptar una propuesta de un proveedor de crédito donde no solicitan ninguno de estos requisitos.

En cuanto a la categorización SUGEF-CIC, deberá encontrarse en categoría N1, la cual indica que no ha tenido ningún señalamiento por atraso en el sistema financiero nacional, este es una condicionante que podría reducir la posibilidad real de ser fiador.

Por otra parte, el Banco Nacional determina que el ingreso del fiador no puede estar comprometido con otras obligaciones de carácter crediticio más del 50%, lo cual constituye el monto mínimo que debe devengar el fiador para respaldar el crédito. Monto que podría disminuir la cantidad de fiadores que son aptos para garantizar el crédito de los microempresarios.

### **Garantía Prendaria**

Se entiende la garantía prendaria como un gravamen sobre un bien mueble, que responde por su valor de mercado en un crédito, para esta investigación sólo se considerarán bienes muebles de tipo vehículo, maquinaria y equipo, ya que estas son las generalmente aceptadas por los entes financieros.

El Banco Nacional acepta todos los bienes mencionados anteriormente, de acuerdo con la pregunta No. 14 de la guía de observación a la entidad financiera, sin embargo, estipula que estos bienes deben cumplir con ciertos requisitos para ser aceptados como garantía en un crédito de cinco millones de colones, tal y como se muestra a continuación:

**Cuadro 15**  
**Requisitos para ofrecer un vehículo en garantía prendaria en el Banco Nacional**

<b>Modelo 2003 o más reciente</b>
<b>Avalúo debe ser el 70% del valor del vehículo</b>
<b>Libre de infracciones</b>
<b>Sin otros gravámenes</b>
<b>Documentación al día</b>
<b>Otros seguros opcionales</b>

Guía de observación a la entidad financiera, de febrero a abril de 2008.

En cuanto a los requisitos de los vehículos, todos aquellos cuyo modelo sea inferior al año 2003, no podrán ser ofrecidos como garantía prendaria, así como también tener un valor aproximado de ₡7.350.000 o más, para ser garantía de un préstamo de cinco millones de colones, además deben tener la documentación al día, no estar prendado y poseer como mínimo el marchamo obligatorio.

**Cuadro 16**

**Requisitos para ofrecer una maquinaria o equipo garantía prendaria en el Banco Nacional**

<b>Que el avalúo represente de un 60% al 70%</b>
<b>Que sea de buena deseabilidad para el banco</b>
<b>Que tenga salida al mercado en caso de que el banco se lo adjudique</b>
<b>Que no sea muy específico</b>
<b>Que esté inscrito o que el propietario tenga la factura a su nombre</b>

Guía de observación a la entidad financiera, de febrero a abril de 2008.

En cuanto a la maquinaria y el equipo, no sólo el avalúo debe ser un 60% a un 70% del valor del crédito, sino que además debe ser de “buena deseabilidad”, en caso que deba rematar el bien para recuperar el dinero.

Los investigadores quisieron saber cuáles bienes muebles tienen los microempresarios, que pudieran ofrecer como garantía en caso de solicitar un crédito de desarrollo para microempresa, por lo que se les instó a señalar opciones como maquinaria, vehículo y equipo, o bien, que no tiene ninguno de los anteriores, así como el valor que ellos consideraban que tenían estos bienes con el fin de determinar si el valor asignado es suficiente para que la entidad financiera pueda aceptarlos como respaldo ante un préstamo. La pregunta planteada era de opción múltiple, y los entrevistados tenían varias opciones al contestar, la información se observa en el siguiente cuadro:

**Cuadro 17**

**Bienes que tienen para preñar los microempresarios**

Categoría	Frecuencia Absoluta
<b>Maquinaria</b>	5
<b>Vehículo</b>	26
<b>Equipo</b>	16
<b>No tiene</b>	17

} de 50

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Según los resultados obtenidos, la mayoría de microempresarios cuenta con vehículo, o algún equipo necesario para el desarrollo de su actividad. La baja cifra de quienes tienen maquinaria podría deberse a que la actividad industrial es la menos representativa en la muestra entrevistada.

Los valores asignados a estos bienes se muestran a continuación:

**Cuadro 17<sup>a</sup>**

**Valor estimado de los bienes muebles de los microempresarios**

Rango	Frecuencia Absoluta			
	Vehículo	Maquinaria	Equipo	
<b>Menos de ¢1.000.000</b>	6	1	6	} de 50
<b>De ¢2.000.000 a ¢3.000.000</b>	11	2	6	
<b>De ¢4.000.000 a ¢5.000.000</b>	4	1	3	
<b>De ¢6.000.000 a ¢10.000.000</b>	2	0	1	
<b>Más de ¢11.000.000</b>	1	1	0	
<b>No responde</b>	2	0	0	

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

De los 26 microempresarios que señalaron tener vehículo, sólo 2 indicaron que el valor aproximado de éste estaba en un rango entre los ¢6.000.000 y ¢10.000.000, siendo la primera cantidad un monto insuficiente para ofrecer el vehículo como garantía, de acuerdo con el porcentaje de avalúo mencionado en el cuadro No. 15, y sólo uno de ellos manifiesta tener un vehículo con valor superior a los ¢11.000.000, por lo que los investigadores derivan que los microempresarios cuyos vehículos son de un valor menor a los ¢7.350.000,00 no podrían ofrecer su vehículo como garantía prendaria ante un crédito de ¢5.000.000.

Así mismo, de los 5 microempresarios que expresaron tener maquinaria sólo uno de ellos la valora en más de once millones de colones y de los 16 que dijeron tener equipo, tan sólo uno dijo que su bien mueble se encuentra en el rango de los seis a diez millones, que si fuera el caso deberá tener un valor superior a los ¢7.500.000,00 para considerarse en una garantía prendaria.

Una de las razones que podría justificar los precios asignados al equipo y la maquinaria, sería que éstos hayan sido adquiridos en segunda instancia, es decir, que no sean nuevos. Por otro lado, si se considera la clase social que es

objeto de este estudio, no se podría esperar que los microempresarios sean propietarios de vehículos de años recientes, como lo indica el banco, que deben ser del año 2003 en adelante, ya que gran parte de los vehículos que se encuentran en propiedad de las personas de clase media, son vehículos usados, inferiores en su mayoría al año 2000.

Con base a esta información, podría decirse que los microempresarios del conjunto investigado, no tendrían bienes en las condiciones necesarias para optar por una garantía prendaria para el crédito, por lo que sus opciones de ser sujetos de crédito serían reducidas si sólo contaran con este tipo de garantía.

### **4.3. Variable Capacidad de Pago**

Las instituciones financieras están interesadas en asegurar la recuperación de la mayor cantidad de dinero prestado, para lograr esto, antes de otorgar el dinero, desean comprobar si el microempresario tiene la posibilidad de enfrentar por sus medios la deuda por adquirir.

La capacidad de pago, se definiría a través de la confirmación de la posibilidad del deudor de afrontar mediante la operación normal de su negocio y los otros ingresos, la cancelación de cada una de las cuotas pactadas; para esto, los analistas requieren estudiar la información financiera y así determinar si la microempresa tiene o no la capacidad de cubrir sus deudas a corto y largo plazo. Existen criterios contrapuestos en cuanto a los ingresos considerados y la metodología para el cálculo de la capacidad de pago, con respecto a los ingresos, el Gerente de la Sucursal de Santa Bárbara expuso que solamente se consideraban los ingresos de la actividad de la microempresa, por el contrario, la Ejecutiva de la Banca de Desarrollo dice que sí toman en cuenta otros ingresos, este último criterio es que fue considerado para el análisis. Con respecto a la metodología del cálculo, los funcionarios del Banco, declaran que no se determina la capacidad de pago con base en algún porcentaje, no obstante la SUGEF, por medio del Acuerdo A-01 (anexo No. 11) establece que las deudas incluyendo la cuota no deben sobrepasar el 30% del ingreso neto del solicitante, este último criterio se tomará para determinar la capacidad de pago posteriormente en el análisis.

De acuerdo con la información obtenida, el proceso de análisis de capacidad de pago consiste en la evaluación de los ingresos por ventas de la microempresa y las otras actividades (en caso que las tenga) del microempresario y se deducen los gastos financieros (interés y amortización), inclusive de la nueva cuota por el crédito para microempresa que está solicitando. Si éste resulta positivo y suficiente para cubrir adecuadamente la relación cuota ingreso estipulada por las políticas crediticias del ente financiero lo podrían considerar sujeto de crédito.

Debido a esto, el grupo investigador desea conocer los ingresos y los gastos que genera la operación de los negocios, para saber si está en capacidad de pagar la deuda adquirida. Aunado a esto, se quiere conocer qué tipo de actividades realizan lo microempresarios y el tiempo que tienen de desarrollar su actividad, esto con el fin de establecer si estas características tienen alguna incidencia en el nivel de ingresos que presentan los entrevistados. Se tomó como referencia para determinar esta situación el monto de la cuota para un crédito de ¢5.000.000, en el Banco Nacional de Costa Rica, el cuál se establece por el tipo de garantía presentada.

Con esto, se pretende inducir al microempresario que responda cuál es el ingreso neto de su negocio. También el grupo investigador quiso conocer el tipo de actividad (cuadro 5 referente al tipo de actividad del microempresario), con el fin de establecer si las actividades de la población entrevistada influyen de alguna manera en el nivel de ingresos netos reportados por el microempresario. Los resultados obtenidos se observan a continuación:

**Cuadro 18**

<b>Ingreso neto por las operaciones de la actividad de la microempresa</b>		
Rango	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>De ¢0 a ¢150.000</b>	9	18%
<b>De ¢150.001 a ¢300.000</b>	28	56%
<b>De ¢300.001 a ¢450.000</b>	6	12%
<b>Más de ¢450.001</b>	7	14%
Total	50	100%

Como se observa en el cuadro anterior, el 18% de los microempresarios contestó que sus ingresos son de 150.000 colones o menos, un 56% dijo que sus ingresos están por encima de los 150.000 colones y menores de 300.000 colones, un 12% considera que sus ingresos son superiores a los 300.000 pero inferiores a los 450.000 colones, y por último un 14% respondió que sus ingresos están por encima de los 450.000 colones mensuales.

Tomando como referencia esta información, se podría decir que la mayor cantidad de microempresarios tienen ingresos de la operación de sus negocios que no sobrepasan los ¢300.000, monto que sería bajo, ya que se debe tomar en cuenta el monto de la cuota y la cobertura adecuada de ésta. Además, aún no se han incluido los gastos particulares o de su familia y los otros ingresos que podrían presentar eventualmente. Debido a esto, no podría decirse aun si estos microempresarios tendrían o no capacidad de pago.

Con respecto a la relación de los ingresos y los sectores de las actividades desarrolladas, de los 9 microempresarios que reportan ingresos de ¢0 hasta ¢150.000, 4 realizan actividades relacionadas al sector comercio y 5 al sector servicios.

Para los 28 microempresarios que tienen ingresos de ¢150.001 hasta ¢300.000, 16 realizan actividades de comercio y 12 de servicios.

De los 6 microempresarios que reportan ingresos de ¢300.001 hasta ¢450.000, 5 se dedican a actividades relacionadas con comercio y solamente 1 a servicios.

Por otra parte, 7 microempresarios tienen ingresos mayores de ¢450.000, de ellos 5 se dedican a alguna actividad relacionada al comercio, 1 a servicios y 1 a la industria.

Con base en la información del cuadro 5, sobre el tipo de actividad del microempresario, se evidencia que existe una diferencia representativa por sector, se podría decir que el sector económico o tipo de actividad podría presentar una influencia moderada en el nivel de ingresos, ya que los microempresarios que reportan las mayores entradas de dinero, en su mayoría

desarrollan una actividad de comercio. Con respecto a los que se desempeñan en servicios, se podría decir que de acuerdo con la proporción de microempresarios, los niveles de ingreso de éstos, son en su mayoría menores a los ₡300.000. Como muestra el mismo cuadro 5, la actividad industrial es la menos representativa, en los 50 microempresarios entrevistados solamente uno desarrolla una actividad de este sector, no obstante, esta microempresa también se encuentra en el rango de las de mayor utilidad.

De acuerdo con la información de los funcionarios del Banco Nacional de Costa Rica, para el cálculo de la capacidad de pago se considera además los gastos que incurre el microempresario para suplir las necesidades básicas de su núcleo familiar, estos estarían incluidos en el flujo proyectado, pese a que en la presente investigación no se tomaron en cuenta para la evaluación, el grupo investigador quiso conocer cuales son estos gastos. Además, se quiere saber cuantos dependientes tiene el microempresario, esto para conocer si la cantidad de hijos (cuadro 3) podría tener alguna incidencia en los gastos personales.

Al respecto, los resultados obtenidos sobre los egresos en que incurren los microempresarios para sus necesidades personales y familiares, se muestran en el siguiente cuadro, cabe mencionar que estos rangos fueron definidos por el grupo investigador y se asignaron para que el entrevistado escogiera cuál de los mismos corresponden a sus ingresos.

**Cuadro 19**  
**Gastos personales y familiares del microempresario**

<b>Rango</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
<b>De ₡0 a ₡150.000</b>	30	60%
<b>De ₡150.001 a ₡300.000</b>	15	30%
<b>De ₡300.001 a ₡450.000</b>	4	8%
<b>Más de ₡450.001</b>	1	2%
Total	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

De los 50 microempresarios, 30 (60%) respondieron que gastan menos ó  $\text{¢}150.000$ . Considerando la información del cuadro número 3 sobre la cantidad de hijos por microempresario, para los que tienen ingreso del rango mencionado anteriormente, 11 tienen menos de dos hijos, 16 tienen de dos a tres hijos y 3 tienen cuatro o más hijos. De los 15 que respondieron que tienen gastos de más de  $\text{¢}150.000$  hasta  $\text{¢}300.000$ , 3 tienen al menos un hijo, 11 tienen de dos a tres hijos y 1 tiene más de cuatro. También de los 4 que respondieron gastar más de  $\text{¢}300.000$  y hasta  $\text{¢}450.000$ , 1 dijo no tener hijos, 2 tienen de dos a tres hijos y 1 tiene cuatro hijos. Por último, solamente 1 de los microempresarios respondió que gasta más de  $\text{¢}450.000$  mensualmente, este microempresario dijo tener 2 hijos.

Con base en esta información, podría decirse que no se evidencia una relación marcada sobre los gastos y la cantidad de hijos por microempresarios. Ya que la mayoría de los entrevistados incurre en gastos menores a los  $\text{¢}300.000$  (90%), y los niveles de egresos se presentan independientemente al número de hijos por microempresario.

Como se mencionó anteriormente, para el cálculo de la capacidad de pago se incluyen los otros ingresos del microempresario. El grupo investigador quiso conocer el tipo de actividad extra a las que se dedican los microempresarios. Se tiene que de los 16 microempresarios que afirmaron complementar sus ingresos con otras actividades, 6 tienen alquileres, así mismo, 5 reciben ingresos por salarios, los restantes 5 reciben ingresos por distintas actividades como pensiones, inversiones, transporte de busetas, contabilidad y reparación de computadoras. Los resultados se muestran de acuerdo con las categorías definidas.

**Cuadro 20**

**Otros ingresos recibidos por el microempresario**

Categoría	Frecuencia Absoluta
<b>Alquileres</b>	6
<b>Salarios</b>	5
<b>Pensiones</b>	1
<b>Inversiones</b>	1
<b>Otros</b>	3
Total	16

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

En el cuadro 20, se muestra que 16 microempresarios tienen ingresos adicionales de la actividad de su negocio. Los investigadores desean saber cuál es el rango de dichos ingresos y si existe alguna relación entre las actividades realizadas y el nivel de ingreso recibido.

**Cuadro 20<sup>a</sup>**

<b>Montos recibidos por otros ingresos de los microempresarios</b>	
Monto de Otros Ingresos	Frecuencia Absoluta
<b>De ¢0 a ¢100.000</b>	7
<b>De ¢100.001 a ¢200.000</b>	6
<b>De ¢200.001 a ¢300.000</b>	3
Total	16

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

De acuerdo con la información presentada, la mayoría de los microempresarios tienen ingresos no mayores a ¢200.000, estos ingresos corresponden principalmente a alquileres y salarios, el grupo investigador considera que la ubicación geográfica de la población sujeta de estudio es un factor que incide directamente en que se presenten los alquileres de viviendas o locales comerciales, ya que para esta zona, generalmente los precios de los alquileres son atractivos para los propietarios. Los salarios por actividades extra, tienen también notable presencia en los otros ingresos de los microempresarios

Con base en la información obtenida, podría decirse que no se evidencia una relación directa entre el tipo de actividad y el ingreso que se recibe por ésta, no obstante, es interesante rescatar el bajo porcentaje de microempresarios que realizan actividades extraordinarias a su negocio (32%), y por lo tanto, la poca posibilidad que tienen los entrevistados de presentar una mejor cobertura de la capacidad de pago requerida.

Para el estudio de la capacidad de pago también se incluye el monto del pago mensual, a continuación se presenta el cuadro con la información de las cuotas, que de acuerdo con lo declarado por la Ejecutiva del Banco Nacional, se definen por el tipo de garantía presentada.

**Cuadro 21**

**Monto de cuotas por garantía presentada para crédito de microempresas**

**en el Banco Nacional de Costa Rica en colones**

<b>Tipo de garantía</b>	<b>Monto</b>
Hipotecaria	¢78,542.13

Prendaria		¢111,222.24
Fiduciaria	Sector público	¢111,222.24
	Sector privado	¢166,071.5

Guía de observación a la entidad financiera, de febrero a abril de 2008.

En el análisis se considera como ingreso neto el monto de los ingresos recibidos (del negocio más otros ingresos), y el monto de la cuota del crédito. Considerando la información de los cuadros 18 (ingresos netos del negocio), 19 (gastos personales y familiares), 20 y 20<sup>a</sup> (otros ingresos) y 21 (los montos de las posibles cuotas) se encuentran las siguientes relaciones para cada uno de los rangos establecidos por ingresos netos:

Sobre los primeros 9 microempresarios, de acuerdo con los ingresos que indican tener, podría decirse que tendrían pocas posibilidades de presentar capacidad de pago, Inicialmente porque sólo 3 tienen ingresos adicionales y los montos por estos no superan los ¢200.000, y considerando que la cuota más baja (garantía hipotecaria) devenga una entrada de dinero mínima que supera los ¢260.000, no presentarían posibilidades. Además los 6 que no tienen otros ingresos manifestaron gastar de ¢0 a ¢150.000 o inclusive más, lo que evidenciaría lo complicado de lograr cumplir con este requisito.

Continuando con el análisis, de los 28 microempresarios que tienen ingresos netos superiores a los ¢150.000 y hasta ¢300.000, 21 no reportaron otros ingresos, éstos sólo podrían presentar alguna posibilidad de tener capacidad de pago si presentaran una garantía hipotecaria, de lo contrario el ingreso devengado no sería suficiente para cubrir los más de ¢370.000 necesarios si presenta otro tipo de garantía. Los 7 que dijeron tener otros ingresos, presentarían mayores posibilidades en tanto estos sobrepasen los ¢70.000, siempre y cuando no deban pagar la mayor cuota posible (fiador del sector privado) ya que esta excedería el monto requerido. Además de esto, 10 microempresarios tienen ingresos netos y gastos similares, por lo que sus posibilidades de capacidad de pago se verían disminuidas.

De los 6 microempresarios que dijeron tener ingresos netos superiores a los ¢300.000 y hasta ¢450.000, 2 no tienen otras entradas de dinero, sin embargo, al igual que los 4 restantes presentarían posibilidades de tener capacidad de pago, ya que podrían cubrir el monto requerido para cualquier cuota menos la de garantía fiduciaria del sector privado, sólo uno de los microempresarios

manifestó tener ingresos adicionales que, en un escenario positivo le permitiría la cobertura de la mayor cuota con entradas superiores a ¢553.500. Existen 2 microempresarios que los niveles de ingresos y gastos son similares, los mismos son parte de los que no tienen otros ingresos.

El análisis de la capacidad de pago de los 7 microempresarios que tienen ingresos netos del rango de más de ¢450.000, podría resumirse de la siguiente manera: 5 dijeron no tener otras entradas de dinero, ellos solamente tendrían problemas para presentar capacidad de pago si la cuota no fuese la más alta. Los 2 restantes que además tienen otros ingresos, no presentarían ningún inconveniente para hacerle frente a cualquier cuota posible, puesto que su ingreso total supera el monto exigido. De los 7 microempresarios sólo uno tiene ingresos y gastos similares, no obstante, recibe dinero extra por salario de ¢200.001 hasta ¢300.000, por lo que podría presentar capacidad de pago.

Resumiendo mejor las posibilidades de los microempresarios, de acuerdo con el rango de ingresos netos del negocio, una vez considerados los ingresos totales que manifestaron tener, se tiene que de los 50 microempresarios, 30 tendrían pocas posibilidades de acceder a un crédito por falta de capacidad de pago, situación que dependería de escenarios de acuerdo con las cuotas que deberían afrontar, con base en las garantías que puedan presentar. Aunado a esto, muchos de los entrevistados se mostraron pesimistas al relacionar sus ingresos contra sus gastos, como es el caso de 19 microempresarios del total de la muestra que dijeron tener estos rubros en rangos similares, lo que evidenciaría la complejidad que les podría significar cumplir con el requisito de capacidad de pago.

Por otra parte, se consultó sobre la posibilidad que tienen los microempresarios de presentar estados financieros y certificaciones de ingresos al banco para solicitar un crédito, esto debido a la percepción de los investigadores sobre la necesidad que tienen quienes solicitan créditos de cumplir con estos requisitos. De acuerdo con la información de la Ejecutiva del Banco Nacional, los estados Financieros sólo se solicitan cuando los ingresos de la microempresa sobrepasan los ¢45.000.000 y esta se define bajo una denominación jurídica, en caso que esta microempresa sea personal se solicitaría una certificación de ingresos por un Contador Público Autorizado (CPA). Del mismo modo, el grupo

investigador desea conocer si los entrevistados que tienen otros ingresos (cuadro 20), también podrían presentar documentación que los respalde. La información sobre estos aspectos se muestra en los siguientes cuadros.

**Cuadro 22**  
**Microempresarios que pueden presentar Estados Financieros**

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Sí</b>	30	60%
<b>No</b>	20	40%
<b>Total</b>	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007

**Cuadro 23**  
**Microempresarios que pueden presentar constancia o certificación salarial**

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Sí</b>	35	70%
<b>No</b>	15	30%
<b>Total</b>	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007

La información muestra que para el caso de la presentación de los estados financieros, de los 50 microempresarios el 60% respondió sí poder presentarlos, el restante 40% dijo no poder presentar los mismos. Con respecto a la posibilidad de presentar certificaciones de ingresos, el 70% afirma que si podría presentarlos, y un 30% dijo que no podría presentarlos.

Con respecto a los 30 microempresarios que respondieron que sí podrían presentar estados financieros, solamente 27 también podrían presentar certificaciones de ingresos. Así mismo, estos 30 entrevistados tienen negocios categorizados como formales. La diferencia de los 3 microempresarios que dijeron no poder presentar certificaciones de ingresos podría deberse que se encuentren definidas como personas jurídicas, por lo que se les facilite más presentar los estados financieros .

De los 20 microempresarios que indicaron no poder presentar estados financieros, 8 manifestaron que si podrían presentar una certificación de ingresos y 12 respondieron que no podrían presentar este documento.

De acuerdo con esta información, se podría decir que los microempresarios tienen posibilidades moderadas de presentar estados financieros y que en el caso de las certificaciones de ingresos la posibilidad es mayor, esto por cuanto las condiciones necesarias para presentar dicho documento, como ya se ha dicho, no tienden a marginar las actividades e informalidad de los negocios.

No obstante, de los 50 microempresarios existen 12 que no podrían presentar ningún tipo de documentación para hacer constar sus ingresos. Por lo que si esto fuese una condicionante para otorgarle el crédito tendrían pocas posibilidades de acceder al mismo.

Respecto a los 35 microempresarios que pueden presentar certificación de ingresos y los 16 que dijeron tener ingresos adicionales a su microempresa (cuadro 20), se tiene que sólo 11 expresaron que podrían presentar estas certificaciones. Es decir, que 5 no podrían mostrar documentación de respaldo a los ingresos adicionales que indican tener. Ahora bien, es interesante que aunque el Gerente del Banco mencionó que no solicitaban certificaciones de ingresos, existiría una contradicción, ya que la Ejecutiva del mismo banco asevera sí considerar otras entradas de dinero del microempresario, por lo que no se explica la forma en cómo podrían respaldar estos otros ingresos en el momento de establecer la capacidad de pago del entrevistado. A menos que depositen toda su confianza en el trabajo del analista de banca de desarrollo y su juicio para determinar la existencia de los otros ingresos.

#### **4.4 Variable Costos de Formalización.**

Actualmente existe gran cantidad de dinero disponible en las diferentes entidades financieras, esto motiva a que las mismas ofrezcan con mayor constancia sus productos, a la vez que se incrementa la competitividad para lograr colocar esos recursos. Debido a esto, algunas instituciones flexibilizaron los criterios para otorgar créditos, principalmente mediante productos de consumo, como tarjetas de crédito o préstamos personales. Esta situación podría haber contribuido a que la SUGEF estableciera controles de riesgo, ocasionando que las entidades demanden más información de los posibles

clientes, lo que incrementaría los gastos de formalización y el tiempo que puede demorar el crédito en ser aprobado.

Las solicitudes de crédito con frecuencia tardan más tiempo del anunciado en ser resueltas. Actualmente, el sistema de promoción bancario podría decirse que funciona mediante una dualidad entre las figuras del promotor de negocios, quien atiende un cliente para colocar un producto financiero, y el analista de crédito, quien revisa las condiciones establecidas y las posibilidades reales que presenta cada solicitante, esto conlleva a largas esperas y postergaciones de respuestas, que implican un mayor problema para el microempresario, ya que es posible que pierda la oportunidad de aprovechar un negocio (y el dinero que éste le habría generado), porque no se le tramitó el desembolso de dinero cuando lo necesitaba, además una vez aprobada la solicitud, se incurre en los gastos de formalización que podrían no ser percibidos por el microempresario en primera instancia, pero que implicarían una reducción o aumento en el monto necesario y proyectado por el mismo.

Se les consultó a los microempresarios con respecto a la pérdida de tiempo y su incidencia para dejar de tramitar un crédito, esto porque se desea conocer si el tiempo de espera constituye una razón para evitar presentar la solicitud de crédito, para esta pregunta se considero necesario agregar una categoría adicional denominada “nunca ha tramitado un crédito”, ya que muchos de los microempresarios respondían de esa manera, aunado a esto, se quiere conocer si el nivel académico de los microempresarios entrevistados, podría influir en la percepción de la pérdida de oportunidades por una demora en la respuesta de la solicitud de crédito.

**Cuadro 24**

**Microempresarios que han dejado de tramitar un crédito por el tiempo de demora de la respuesta a la solicitud**

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Sí</b>	13	26%
<b>No</b>	14	28%
<b>Nunca ha tramitado</b>	23	46%
<b>Total</b>	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Como puede observarse en el cuadro anterior, de los 50 microempresarios el 26% respondió que la demora en la respuesta para una solicitud de crédito constituye una razón para dejar de tramitarlo, el 28% de los microempresarios por el contrario, opina que no ha abandonado una solicitud de crédito por el tiempo de espera, entre las observaciones de algunos de ellos se destaca que no percibían una demora significativa en la resolución del trámite. La mayoría de los entrevistados (el 46%), contestó que nunca había tramitado una solicitud de crédito, por lo que se abstuvo de contestar la pregunta.

Esta información se considera que podría responder a una realidad que enfrentan los microempresarios, como bien lo señalan estudios anteriores, han demostrado cómo la complejidad en términos de respuesta a los trámites ha hecho que desistan de pedir un crédito y prefieran buscar otras fuentes de financiamiento. Por lo que se podría considerar que esos 23 microempresarios se encuentran en ese grupo de personas. Por ejemplo, un estudio realizado por las empresas Visa y Nielsen Company, entre enero y marzo del 2007 (ver anexo No. 10), sobre el comportamiento de endeudamiento de los microempresarios en la región latinoamericana, reveló que sólo el 24% considera que es fácil tramitar un crédito, y por consiguiente el restante 76% lo consideraría difícil, porcentaje cercano al de la investigación, considerando la suma de los que han dejado de tramitar un crédito (26%) y el 46% que no lo han tramitado. También, información posterior publicada en el periódico la Nación (ver anexo No. 8), revela que algunas personas prefieren acudir a fuentes informales para los financiamientos, debido a que resulta más expedito y accesible, pese a que representen un mayor riesgo y sean más caros.

Con respecto al nivel académico (cuadro No.4), de los 13 microempresarios que respondieron afirmativamente dejar de tramitar un crédito por el tiempo de demora, dos tienen estudios de primaria completa y uno incompleta, cuatro tienen secundaria y tres secundaria incompleta, uno tiene dos años de estudios universitarios y finalmente dos tienen otros cursos en Administración y Reparación de cámaras.

En el caso de los 23 que respondieron que nunca han tramitado un crédito, cuatro tienen primaria completa, siete tienen secundaria completa, dos

secundaria incompleta, tres tienen estudios universitarios incompletos, dos estudios universitarios completos y cinco tienen otros cursos tales como redes, electrónica, arreglos florales, repostería y computación.

Con respecto al grado de escolaridad de los 14 que respondieron no haber abandonado un proceso de solicitud de crédito por el tiempo de espera, tres tienen primaria, seis tienen secundaria y cinco han realizado otros cursos, sobre los cuales, dos tienen niveles técnicos y los restantes han efectuado cursos de administración, reparación de celulares, y peluquería.

Considerando la información expuesta anteriormente, se podría decir que el grado educativo influiría en la decisión para endeudarse, ya que a mayor grado académico los microempresarios podrían tener mayor conciencia, no sólo de la forma como podría afectarle el tiempo sino, de la existencia de otras alternativas de financiamiento, que aunque le resulten un poco más caras, le podrían resolver su problema más rápido.

Se le consultó a los microempresarios sobre el tiempo de espera y su repercusión en la pérdida de oportunidades de desarrollar un negocio; cabe indicar que debido a las respuestas de los microempresarios el grupo investigador incluyó nuevas categorías denominadas: nunca ha tramitado y no responde. También se quiso conocer si estas respuestas coincidían con la percepción de la influencia del tiempo de espera para dejar de solicitar un crédito. La información obtenida se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro 24<sup>a</sup>**  
**Influencia del tiempo de respuesta en la solicitud de crédito**

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Sí</b>	13	26%
<b>No</b>	13	26%
<b>Nunca ha tramitado</b>	23	46%
<b>No responde</b>	1	2%
Total	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Como se observa en el cuadro anterior, de los 27 microempresarios que dijeron haber tramitado un crédito, 13 respondieron que el tiempo de respuesta de la solicitud del crédito si influyó para desarrollar un negocio, también 13 señalaron

que no consideraban haber perdido oportunidades de negocios por el tiempo de espera, y uno no respondió la pregunta planteada.

De los 13 microempresarios que respondieron haber perdido una oportunidad de negocio, 10 son los mismos que dijeron que habían dejado de tramitar un crédito por el tiempo de espera, los restantes 3 indicaron que el tiempo de espera no influyó en abandonar un proceso de solicitud de crédito. Sin embargo, estos tres contestan que si han perdido un negocio por el tiempo que dura el trámite.

También, 13 microempresarios respondieron que no habían perdido una oportunidad de negocio por el tiempo de respuesta, con respecto a la interrogante planteada anteriormente, se muestra una disminución de un microempresario con respecto a los que respondieron que el tiempo de espera no presentaba ninguna influencia en dejar de tramitar una solicitud de crédito, el mismo decidió no responder a esta pregunta. Además, 3 de estos microempresarios habían respondido que el tiempo de espera si había influido en no presentar una solicitud de crédito. El grupo investigador considera que esta respuesta podría deberse a que por el tiempo percibido de espera, ni siquiera presentaran dicha solicitud, esta misma razón podría aplicar para el microempresario que no quiso responder.

Los 23 microempresarios que respondieron que nunca habían tramitado una solicitud de crédito, corresponden a los mismos que habían respondido en esta categoría respecto a la interrogante del tiempo. Como se expuso en la pregunta anterior se podría considerar que las mismas razones por las cuales la mayoría de los microempresarios contesta que nunca han tramitado un crédito de desarrollo aplican también en este caso.

Con base en la información obtenida, podría decirse que el tiempo de demora en responder una solicitud de crédito por parte del banco, ha hecho que se pierdan oportunidades de desarrollar un negocio, esta proporción de microempresarios es similar a quienes dijeron que este mismo tiempo de espera los llevaba a no presentar una solicitud. Esto podría evidenciar una congruencia en la percepción negativa sobre la problemática que supone el

tiempo de espera. Cabe destacar que las variaciones en el perfil de las respuestas para las últimas dos interrogantes planteadas, lejos de ser contradictorias en la opinión de los entrevistados, señala que cada una de las razones puede presentarse independiente para actuar en perjuicio de la accesibilidad al crédito del microempresario.

Con respecto a lo dicho por la representante de la Banca de Desarrollo del Banco Nacional, sobre el tiempo de aprobación y formalización de los créditos, se podría decir que existe una diferencia notoria con los resultados obtenidos sobre la percepción de este tiempo en los microempresarios, esto podría estar sucediendo por cadenas informales de divulgación, o bien, como lo menciona un artículo del periódico La Nación (ver anexo No. 8) los empresarios consideran que los trámites son muy engorrosos, y por lo tanto podrían limitar el acceso al crédito de los microempresarios.

Otro de los puntos mencionados sobre el proceso de solicitud y aprobación de créditos para microempresas lo constituyen los gastos, generalmente estos en su mayoría son asumidos por el interesado, quien al decidirse por presentar una solicitud de crédito podría desconocer cuales documentos debe presentar, por lo que se les consultó a los microempresarios sobre cómo la presentación de certificaciones de ingresos, personerías jurídicas y estudios de registro y el costo de los mismos podrían incidir en la decisión de abandonar un proceso, así como las razones para respaldar su posición. Además, los investigadores quisieron conocer si existe alguna relación entre la cantidad de personas que trabajaban en la microempresa y las respuestas a la interrogante planteada, esto por cuanto, la posibilidad de trasladarse para buscar un crédito podría influir en su percepción de las posibilidades de completar los requisitos impuestos por las entidades. Los resultados se muestran a continuación:

**Cuadro 25**  
**Influencia de los costos de certificaciones para la presentación de un crédito para abandonar el proceso**

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Sí</b>	14	28%
<b>No</b>	13	26%

<b>NA</b>	23	46%
<b>Total</b>	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Como se muestra en el cuadro anterior, el 28% de los microempresarios contestó que los costos de certificaciones para la solicitud influyen en dejar tramitar la misma. Además, el 26% por el contrario respondió que estos costos no eran un motivo para dejar de presentar la solicitud. Las razones expuestas por cada una de las posiciones se revelan en el segundo cuadro de la interrogante, se aclara que se crearon categorías de acuerdo a las respuestas o la ausencia de ellas por los entrevistados.

**Cuadro 25<sup>a</sup>**

<b>Razones de incidencia de los costos de las certificaciones en la solicitud de abandonar un proceso de crédito (de 14)</b>	
<b>Razón</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>
Altos costos – honorarios	3
Requisitos muy engorrosos	5
N/R	6

Fuente: Propia Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de

2007.

Como se muestra 14 microempresarios consideran positiva la influencia de las certificaciones, para ellos las razones de su opinión se detallan de la siguiente manera: 3 microempresarios consideran que se debe a los altos costos por honorarios, 5 respondieron los requisitos son muy engorrosos, y finalmente 6 decidieron no explicar su respuesta. Con respecto a la cantidad de colaboradores por negocio (ver cuadro 7) de estos 14 entrevistados, cinco solamente tenían al propio dueño como único trabajador. También cinco tenían dos colaboradores contando al microempresario, y dos de los entrevistados tenían tres personas en el negocio. Además uno tiene cuatro colaboradores y también uno tiene cinco personas que trabajan en la microempresa.

Los 13 microempresarios que respondieron que los costos de las certificaciones de la solicitud no tenían incidencia en dejar de presentar un proceso de crédito, en su mayoría no dieron razones que explicaran sus respuestas, a excepción de dos que más bien admitieron que los trámites eran engorrosos, por lo que no se incluye este cuadro en el análisis. Con respecto a la cantidad de colaboradores por microempresa de estos entrevistados, 4 dijeron que trabajaban solos en su negocio, 4 respondieron que había 2

colaboradores incluyéndoles, 1 dijo que había 3 colaboradores, 3 respondieron que trabajaban 4 en la microempresa y solamente 1 de estos microempresarios respondió que laboraban 5 personas en el negocio.

Como lo muestra la información anterior, los microempresarios mantienen la tendencia de lo que han venido expresando en las interrogantes anteriores. Así, los entrevistados que responden afirmativamente la pregunta, exponen que principalmente consideran que los altos costos de los honorarios de los abogados y en general, la complejidad que significa cumplir a cabalidad con los requisitos solicitados, serían las principales razones para dejar de presentar una solicitud de crédito para microempresario.

Los que respondieron que estos gastos no son una causa determinante para abandonar la solicitud, 11 no ofrecieron razones para respaldar esta posición, los otros 2 inclusive, admiten que los trámites son muy engorrosos, es criterio de los investigadores que lo que podría suceder es que estas personas tengan alguna experiencia con otro tipo de productos crediticios, como tarjetas de crédito, o créditos personales, donde la presentación de estos documentos les haya respaldado la aprobación del mismo.

Igualmente, la mayoría de la población entrevistada para esta interrogante respondió que nunca había tramitado una solicitud de crédito, por lo que es posible que desconozcan los costos implicados.

En cuanto a la cantidad de colaboradores por microempresa y la incidencia en las respuestas a la interrogante, si podría existir una relación, puesto que la mayoría de negocios entrevistados dijo tener entre 1 y 2 colaboradores, por lo que es posible que esto les impida ausentarse constantemente del negocio para reunir la información del trámite, lo que podría significar que demanda mucho de su tiempo.

Asimismo, se le consultó a los entrevistados cuál de los documentos como: certificación de ingresos, personería jurídica y estudio de registro, considera más caro, esto con el objetivo de conocer la percepción del microempresario sobre el costo que representa cada una de las certificaciones en las opciones planteadas. De igual manera se quiere conocer, si estas respuestas coinciden

con la información sobre la influencia del costo por las certificaciones expuestas anteriormente. Los resultados se muestran a continuación:

**Cuadro 26**

<b>Certificación</b>	<b>Frecuencia Absoluta</b>	<b>Frecuencia Relativa</b>
<b>Certificación de ingresos ó CPA</b>	40	80%
<b>Certificación de Personería</b>	0	0%
<b>Certificación de estudios de registro</b>	6	12%
<b>No sabe</b>	4	8%
<b>Total</b>	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Como puede observarse, el 80% de los microempresarios respondió que la certificación de ingresos o CPA (documento emitido por un contador público autorizado) es la más cara de las certificaciones, el 12% considera que los estudios de registro son los más costosos y el 8% de los entrevistados no respondió a la pregunta.

La percepción de los microempresarios sobre el costo del CPA podría deberse a un mayor contacto con este tipo de certificaciones, que podrían tener un carácter más habitual entre los entrevistados. Con respecto a la certificación de personería, es interesante que ninguno de los microempresarios lo haya considerado, puesto que es de esperarse que al menos una pequeña parte de la población entrevistada se encuentre bajo una razón social, condición que podría acercarlos a este tipo de documentos, no obstante, no fue considerado como el más caro de las opciones establecidas, ya sea porque percibieran que otros son más caros o que tuvieran un desconocimiento del costo de la misma. Una pequeña proporción de microempresarios consideró el costo del estudio de registro como el más caro, este tipo de estudios se realizan al presentar una garantía de tipo hipotecaria, por lo que es posible que algunos microempresarios no estén familiarizados con los trámites para hipotecar una propiedad, y por lo tanto, consideren estos costos como los más caros, ya que los gastos consisten en la compra de timbres y costos de transporte.

Con respecto a la incidencia de los costos iniciales de una solicitud con el dejar de pedir un crédito, se presenta la siguiente información:

**Cuadro 27**

<b>Costos iniciales como causa de abandono de una solicitud de crédito</b>		
Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Sí</b>	15	30%
<b>No</b>	35	70%
Total	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

De acuerdo con la información del cuadro anterior y la relación con las respuestas sobre la influencia de los costos de las certificaciones (cuadro 25), se determina que de los 15 microempresarios que respondieron afirmativamente, 11 consideran también que se debe a los costos de las certificaciones, 2 respondieron que estas certificaciones no eran incidentes en el abandono de una solicitud y 2 expresaron que nunca habían tramitado un crédito.

De los 35 que dijeron que los costos iniciales no eran una causa para dejar de presentar una solicitud, 3 respondieron que los costos de las certificaciones sí tenían alguna incidencia en dejar de tramitar una solicitud, 11 respondieron que estos costos de las certificaciones no influían en el abandono de una solicitud y 21 respondieron que nunca habían tramitado una solicitud de crédito.

Existe un caso de 3 microempresarios que respondieron que los costos iniciales no eran una causa para dejar de solicitar un crédito, pero anteriormente habían respondido que los costos de las certificaciones sí lo eran, es criterio del grupo investigador que la contradicción de estos microempresarios podría ser, porque se hayan dejado llevar por una percepción negativa sobre el costo de las certificaciones, sin que necesariamente los consideren como costos iniciales.

De acuerdo con esta información en general, podría decirse que la decisión de dejar de solicitar un crédito por los costos iniciales del mismo está relacionada mayormente con lo que debe pagar por las certificaciones.

Al principio de éste análisis se mencionó sobre algunos costos asociados a la formalización del crédito, que no son considerados al inicio de una solicitud,

pero que de aprobarse el crédito el microempresario debe asumir indirectamente en el monto solicitado. Se le consultó a la ejecutiva del Banco Nacional sobre cuáles son los gastos que comúnmente se cobran al formalizar un crédito, el Banco nacional no hace descuentos al monto principal del crédito, sino que se adicionan al mismo, de esta forma la deuda final del microempresario no es del capital que habría solicitado (5 millones para esta investigación) sino del principal más estos costos asociados. Dentro de la lista de requisitos que implican un egreso para los solicitantes de un crédito para microempresario de 5 millones de colones en el Banco Nacional, se encuentran los siguientes:

**Cuadro 28**

<b>Costos de Formalización por garantía para un crédito de ₡5.000.000 para microempresarios en el Banco Nacional</b>						
<b>Tipo de Garantía</b>	<b>Comisión (1%)</b>	<b>Pólizas</b>	<b>Avalúo</b>	<b>Honorarios Legales</b>		
				<b>Constitución de Garantía</b>	<b>Constitución y liberación de Garantía anterior</b>	<b>Compra de propiedad para microempresa</b>
Hipotecaria	₡50,000	Incendio	₡15,000	₡121,687	₡155,773	₡337,685
Fiduciaria	₡50,000	De vida	N/A	N/A	N/A	N/A
Prendaria	₡50,000	Ambas	₡15,000	₡121,687	₡155,773	N/A

Datos obtenidos de la guía de observación a la entidad financiera, de febrero a abril de 2008.

En este cuadro se muestran los diferentes gastos a los que tiene que hacer frente el microempresario una vez aprobado su crédito, el monto de la deuda final depende del tipo de garantía que haya aportado el microempresario para el crédito, como puede observarse, entre comisión, avalúo y gastos legales, el crédito sería por ₡50.000 sobre el monto de los ₡5.000.000 en el caso de garantía fiduciaria y por un mínimo de ₡155.000 y máximo de ₡220.773 para garantía prendaria. En el caso de que la garantía que respalde el crédito sea hipoteca, el excedente sobre los ₡5.000.000 sería como mínimo ₡155.000 y como máximo ₡402.685. También, de acuerdo con las declaraciones de la ejecutiva, dependiendo de las garantías se cobran gastos de pólizas mensuales que vendrían a hacer más costoso el crédito para el microempresario.

Por otra parte, es interesante hacer notar que las garantías más seguras para la institución financiera, y la más riesgosa para el microempresario son precisamente las más caras como el caso de la hipoteca. Por lo que el microempresario en lugar de sentir mayor confianza, podría más bien sentirse poco animado a realizar gastos que generen además incertidumbre sobre el crédito.

#### **4.5. Análisis de la Variable Entes Financieros**

Todas aquellas empresas dedicadas a la prestación de servicios financieros y a clientes dentro y fuera del país, son consideradas entes financieros. Estas juegan un papel preponderante en el desarrollo económico de un país, proporcionando de recursos a quienes no tienen o necesitan un impulso para lograr satisfacer sus necesidades; y a la vez, encuentran en esta actividad un excelente negocio para capitalizar sus ganancias. Las actividades generales comprendidas dentro de sus funciones son la captación de recursos económicos, para transferirlos en calidad de crédito a otros sectores mercantiles, obteniendo un margen de utilidad por esta actividad.

Tradicionalmente la banca en el país se destacó por atender al sector productivo nacional, apoyando a los exportadores y al modelo agro exportador que caracterizó nuestro sistema económico hasta hace unas décadas.

Actualmente, la apertura hacia inversiones extranjeras y la alta competencia, han derivado en una transformación de la población meta y de las políticas que dictan las pautas para el crédito e inversión, preocupándose más por resolver necesidades menores de recursos, ya no demandados por representaciones del sector productivo, sino por la población en general, como particulares, obteniendo mejores resultados por esta intervención, esto no quiere decir que hayan dejado de atender al sector productivo, al empresario o pequeño productor, sino que han diversificado su oferta, canalizando sus esfuerzos a otro tipo de producto financiero.

En Costa Rica, las entidades financieras comprenden lo que se conoce como banca estatal, banca privada, cooperativa y mutual principalmente, sometidas a control o gestión común por la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica. Sin embargo, para efectos de esta investigación se van a considerar los bancos públicos, creados por ley especial, privados, y las cooperativas supervisadas por SUGEF, tal y como se muestra a continuación:

**Cuadro 29**  
**Entidades Consideradas del Sistema Financiero Nacional**

Sector Financiero	Cantidad
<b>Bancos Públicos</b>	<b>3</b>
<b>Bancos Creados por Ley Especial</b>	<b>1</b>
<b>Bancos Privados</b>	<b>12</b>
<b>Cooperativas</b>	<b>28</b>
<b>Total</b>	<b>44</b>

Observación del grupo investigador. Febrero 2008

De conformidad con lo anterior, las entidades que conforman la población de este estudio son 44, estas son las entidades que se han considerado dentro del marco financiero y que abarcan los principales sectores de trabajadores económicamente activos, dentro de los cuales están los microempresarios.

Por otra parte, el auge de los créditos en el sistema económico nacional se ha visto representado por una mayor presencia de anuncios y campañas publicitarias en la mayoría de los medios de comunicación. Esta estrategia se proyecta así, con el fin de mejorar la colocación de productos financieros principalmente de consumo, por ejemplo préstamos rápidos y tarjetas de crédito, que son otorgados con facilidad a la mayoría de la población.

Para el microempresario los entes financieros presentan una posibilidad de adquirir recursos económicos que apoyen su desarrollo, por lo que se ve en la necesidad de lograr este objetivo a través del financiamiento y las entidades financieras han incluido dentro de las opciones de crédito que ofrecen, lo que se conoce como “créditos para Mipymes”.

La oferta de crédito se define por las entidades financieras que manifiestan tener créditos para microempresas, y las que verdaderamente lo ofrecen, así

como la promoción que se haga de este tipo de líneas crediticias. Las entidades pueden aprovechar las plataformas de sus servicios para complementar la oferta con créditos, que más que ofrecer una solución real a las necesidades de los microempresarios, se podrían promocionar con el fin de dar un carácter de solidaridad respaldando su posición y confiabilidad en la percepción del cliente.

Existe un número considerable de entidades financieras en el país que expresan ofrecer créditos para Mipymes, de las 44 entidades consideradas para esta investigación, el grupo investigador quiso conocer cuáles son las que dicen tener créditos para micro, pequeña y mediana empresa, esto con el fin de establecer cuántas entidades entre bancos públicos, privados y cooperativas, componen la oferta de este tipo de créditos, además se quiere conocer cuáles se limitan a ofrecer créditos Pymes, excluyendo así a la microempresa. La información se observa a continuación:

**Cuadro 30**

**Entes financieros del sector público del Sistema Financiero Nacional  
que dicen tener crédito para Mipymes**

---

**Banco Crédito Agrícola de Cartago**

---

**Banco de Costa Rica**

---

**Banco Nacional de Costa Rica**

---

**Banco Popular y de Desarrollo Comunal**

---

Observación del grupo investigador. Febrero 2008

**Cuadro 31**

**Entidades financieras del sector privado en el Sistema Financiero Nacional  
que dicen tener crédito para mipymes**

---

**Banca Promérica S.A.**

---

**BAC San José S.A.**

---

**Banco Improsa S.A.**

---

**Banco Cuscatlán de Costa Rica S.A.**

---

**City Bank de Costa Rica, S.A.**

---

**Banco HSBC Costa Rica S.A.**

---

Observación del grupo investigador. Febrero 2008

Cuadro 32

**Entidades financieras del sector cooperativo en el Sistema Financiero Nacional, supervisadas por la SUGEF que dicen tener crédito para Mipymes**

---

**Cooquite R.L.**

---

**Coope San Marcos R.L.**

---

**Coopemex R.L.**

---

**Coopealianza R.L.**

---

**CoopeOrotina R.L.**

---

**Coopeande No.7 R.L.**

---

**Coopeservidores R.L.**

---

**CoopeEspana R.L.**

---

Observación del grupo investigador. Febrero 2008

De acuerdo con la información expuesta anteriormente, de la población de entidades financieras, solamente 18 de ellas manifiestan tener créditos de desarrollo para micro, pequeños y medianos empresarios.

Se puede observar que poco menos de la mitad de la población considerada dice ofrecer estos créditos, lo cual muestra que este sector de la población no es una meta común para los participantes del sistema financiero nacional. Cabe destacar que la banca pública tiene una presencia total en la oferta, esto podría suceder por la necesidad de estas entidades de mantener una percepción de que la banca del estado, por tradición apoya a todos los sectores del país, independientemente del tamaño del negocio.

En cuanto a los entes del sector bancario privado, la mitad no ofrece este tipo de créditos, esto evidenciaría una notable falta de interés por abarcar esta población, ya que la razón de ser de estas empresas obedece más a intereses privados que prefieren participar de negocios más grandes, con clientes corporativos o productos de consumo masivo que por su volumen y condiciones generales proporcionan mejores resultados para su gestión.

De las 28 cooperativas, solamente 8 indican tener créditos para micro, pequeña y mediana empresa, con respecto a éstas, su situación es diferente a las demás entidades, ya que en general fueron instauradas para atender un sector de la población en particular, como en el caso de las instituciones públicas. Además, para el caso de las cooperativas con más presencia en el país, la alta

competencia las ha obligado a ofrecer créditos similares a los que ofrecen las entidades bancarias para lograr una mayor participación en el mercado.

Como se ha señalado, existen algunos entes que se limitan a ofrecer créditos pyme, excluyendo así a los microempresarios, esto ocurre principalmente en los sectores privado y cooperativista. Así, de los seis bancos privados, Banca Promérica S.A, Banco BAC San José S.A, Banco HSBC de Costa Rica S.A y Banco Improsa S.A no tienen créditos para microempresa, mientras que en las cooperativas solamente Coocique R.L no tiene créditos para microempresario. También en un caso contrario, una de las cooperativas (Coopesparta) sólo ofrece créditos para Microempresarios, sin abarcar a los pequeños y medianos empresarios.

Considerando esta información, las entidades que ofrecerían crédito para microempresarios serían las siguientes:

**Cuadro 33**  
**Entes financieros de los distintos sectores considerados del Sistema Financiero Nacional que ofrecerían crédito para microempresas**

<b>Banco Públicos</b>
Banco Crédito Agrícola de Cartago
Banco de Costa Rica
Banco Nacional de Costa Rica
Banco Popular y de Desarrollo Comunal
<b>Bancos Privados</b>
Banco Cuscatlán de Costa Rica S.A.
City Bank de Costa Rica, S.A.
<b>Cooperativas</b>
Coopemex R.L.
Coopealianza R.L.
Coope Orotina R.L.
Coopeande No.7 R.L.
Coopeservidores R.L.
Coope Esparta R.L.

Como se observa, de las 18 entidades que decían ofrecer créditos para Mipymes solamente 12 tienen créditos para microempresarios, el grupo investigador considera que esto podría suceder porque existe un manejo inadecuado de conceptos, creado desde los mismos estatutos legales que han formado las leyes relacionadas con microempresas, hasta las mismas políticas de los bancos, donde se generaliza “mipyme” indistintamente de las condiciones particulares de un negocio de este tamaño. Todo esto tiende a confundir al microempresario quien acude a un banco desconociendo aspectos como niveles de ventas anuales y años de existencia, lo cual podría ocasionar que los microempresarios que más necesitan del recurso económico tengan problemas para obtener un crédito.

También, se quiere conocer la promoción de los créditos para microempresarios y los medios de comunicación escogidos por las entidades para divulgarlo; por lo que se establecieron categorías para los distintos entes financieros y los medios en los que usualmente se publicitan estos. En el caso de medios de comunicación, los investigadores se refieren a los medios masivos tales como canales de televisión nacionales, las radioemisoras en general y la prensa escrita de circulación nacional.

**Cuadro 34**  
**Entidades Financieras que publicitan créditos para Mipymes**

Entidades Financieras	Medios de comunicación			
	TV	Radio	Escrita	Otros
<b>Bancos Públicos</b>				
Banco Crédito Agrícola de Cartago	No	No	No	Sí
Banco de Costa Rica	No	No	No	Sí
Banco Nacional de Costa Rica	No	No	No	Sí
<b>Banco Creado por Ley Especial</b>				
Banco Popular y de Desarrollo Popular	No	No	No	Sí
<b>Bancos Privados</b>				
Banco Cuscatlán de Costa Rica S.A.	No	No	No	Sí
Banco Improsa S.A.	No	No	No	Sí
<b>Cooperativas</b>				
COOPEMEX R.L.	No	No	No	Sí
COOPEALIANZA R.L.	No	No	No	Sí

COOPEOROTINA R.L.	No	No	Sí	Sí
COOPEANDE N° 7 R.L.	No	No	No	Sí
COOPESERVIDORES R.L.	No	No	No	Sí
COOPESPARTA R.L.	No	No	Sí	Sí

Observación del grupo investigador. Febrero 2008

De acuerdo con la información del cuadro anterior, se observa que ninguna de las entidades financieras anuncia créditos para desarrollo a las microempresas en los medios de comunicación masiva, con excepción de Coopeorotina y Coopesparta, las cuáles lo hacen en medios de comunicación a nivel local. Únicamente lo publicitan en otros medios tales como páginas de internet, brochures, banners y vallas publicitarias, que si bien se pueden considerar como un medio masivo de información, no todas las personas tienen acceso frecuente a dicho medio.

Tomando en cuenta esta información, se demostraría una notable diferencia en la promoción de créditos de consumo y los que son destinados a financiar proyectos o negocios existentes de micro, pequeños y medianos empresarios, lo que podría dar la impresión que para dichas entidades, en general, la colocación de dinero en ese segmento de mercado no es de interés primordial, como se analizará más adelante con respecto a las políticas de crédito de la entidades financieras. Además, al grupo investigador le llama la atención cómo la poca publicidad de apoyo a la micro y pequeña empresa se maneja de forma generalizada, valiéndose de esta para cautivar la atención e interés de una población y aprovechar la circunstancia para ofrecer otro tipo de productos que no están relacionados con las condiciones para los créditos de desarrollo, tal y como lo comprobaron los investigadores en visitas de campo a diferentes entes financieros.

Retomando la búsqueda de la oferta real de crédito para microempresas, de las 12 entidades que se muestran en el cuadro tras anterior, algunas por sus características especiales no podrían ofrecer este crédito a toda la población en general, por ejemplo, algunas cooperativas necesitan como requisitos que el microempresario se encuentre asociado, para lo que debe pagar una cuota mensual. Además, otras ofrecen sus servicios para la zona geográfica en donde se encuentran, por lo que no toda la población tendría acceso a éstas.

Cabe indicar que para esta investigación, la muestra entrevistada pertenece a la provincia de Heredia, por lo que sólo serían accesibles las entidades que tengan presencia en la gran área metropolitana.

Con base en la información considerada, la oferta real del crédito para microempresa accesible para la población herediana se definiría por las siguientes entidades:

**Cuadro 35**

<b>Oferta Real de crédito para microempresas en el Valle Central</b>
Entidad
<b>Banco Nacional de Costa Rica</b>
<b>Banco de Costa Rica</b>
<b>Banco Popular y de Desarrollo Comunal</b>
<b>Banco Crédito Agrícola de Cartago</b>
<b>Banco Cuscatlán S.A</b>

Observación del grupo investigador. Febrero 2008

Como se muestra, todos los bancos del sector estatal, ofrecen créditos para la microempresa, esto podría suceder porque en la actualidad se han visto en la necesidad de fusionar sus estructuras organizativas y están sujetos a los lineamientos de gobierno de turno, los cuales tienden a fomentar este tipo de desarrollo.

Con respecto a la banca privada, solamente el Banco Cuscatlán de los 12 que componen esta población, ofrece créditos para microempresa, como se ha mencionado, éste tipo de entidades están más preocupadas por ofrecer

créditos dirigidos a productos de consumo masivo que por las condiciones le podrían significar mayores réditos en los resultados de sus operaciones. En cuanto a las Cooperativas, sólo Coopealianza y Coopemex de las 28 supervisadas por la SUGEF ofrecerían créditos para microempresario, lo que diferencia a éstas de las otras cooperativas, es su estructura patrimonial y amplia presencia en todo el país, ya que inclusive algunas son más grandes que ciertos bancos privados, sin embargo, por su condicionamientos en cuanto a los requisitos de afiliación y plazo, no pueden ser consideradas para que los microempresarios puedan acceder a un crédito.

De acuerdo con la información expuesta, de las 44 entidades consideradas en la población, solamente 5 podrían ofrecer una oferta real para otorgar crédito a los microempresarios. Lo que podría evidenciar una desatención al sector productivo más importante del país, ya que como lo indica el estudio de la Caja Costarricense de Seguro Social, (ver anexo No. 5) más del 70% de las empresas nacionales se encuentran dentro de este sector. Y muestra cómo los microempresarios podrían enfrentar problemas graves de accesibilidad a este servicio, que es trascendental para su desarrollo y bienestar de la población que representa.

Una de razones que incide en la forma como se define la oferta para los créditos de los microempresarios, podría encontrarse en las políticas de crédito que dictan las entidades financieras, por lo que los investigadores quisieron conocer y comparar las condiciones esenciales de los créditos para consumo u otras actividades, tanto a nivel general de los distintos sectores financieros, como en el caso particular del Banco Nacional de Costa Rica y las ofrecidas para los de microempresas, tales como tasas de interés y otras facilidades dadas para captar la atención de la población. Esto con el fin de mostrar la forma en cómo el afán de lucro, orienta el esfuerzo de las entidades financieras por colocar su dinero, tal y como se ha venido mencionando en el análisis.

Para la presentación de las condiciones de los créditos para otras actividades, el grupo investigador escogió la tasa de interés activa promedio por sector bancario que se encuentra en la página electrónica del Banco Central de Costa

Rica (ver anexo No. 9), con el objetivo de observar las diferencias de éstas tasas con las ofrecidas por el Banco Nacional y para los créditos de microempresas. La información se muestra a continuación:

**Cuadro 36**  
**Tasas de interés para crédito otras actividades**  
**al 28 de febrero del 2008 promedios por sector financiero en %**

Sector Bancario	Tasa de interés
<b>Bancos Públicos</b>	<b>13,23</b>
<b>Bancos Privados</b>	<b>17,47</b>
<b>Entidades Financieras no Bancarias</b>	<b>36,43</b>

Fuente: Banco Central de Costa Rica. Indicadores Económicos, promedios de tasas de interés activas al 28 de Febrero del 2008

**Cuadro 37**  
**Tasas por tipo de créditos consumo ofrecidas por**  
**el Banco Nacional a febrero del 2008 tasa de interés en %**

Tipo de crédito	Tasa de interés
<b>BN Crediticos</b>	<b>23.5</b>
<b>BN Tarjeta de Crédito (clásica internacional)</b>	<b>22</b>
<b>BN Consumo</b>	<b>15</b>

Fuente: Página web del Banco Nacional de Costa Rica, 28 Febrero del 2008

De acuerdo con la información expuesta en el cuadro 35, los promedios mensuales de las tasas activas por sectores bancarios se diferencian notoriamente. Tal y como se ha venido presentando, los bancos del sector público presentan las tasas más bajas. Posteriormente los bancos privados tienen un promedio que supera en 5.04 puntos a los bancos públicos. Y por último, el promedio de la tasa para préstamos de otras actividades en las entidades financieras no bancarias, dentro de las que se encuentran las cooperativas, supera considerablemente a los bancos, tanto públicos y privados.

Con respecto a la tasas ofrecidas por el Banco Nacional de Costa Rica, la más alta es para créditos rápidos personales, seguido de la tarjeta de crédito clásica internacional y por último la tasa de interés ofrecida para créditos de consumo en general.

En cuanto a la presentación de las condiciones de los créditos para microempresarios, se eligieron las tasas más bajas de acuerdo al sector financiero, conforme a la información observada por el grupo investigador. La información se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro38**  
**Tasa de interés para crédito mipyme por sector financiero y ente**  
**al 28 de febrero del 2008 en % (TBP =5.5%)**

Sector Financiero	Entidad	Tasa de interés
<b>Bancos Públicos</b>	<b>Banco Nacional</b>	<b>11.5</b>
<b>Bancos Privados</b>	<b>Banco Cuscatlán</b>	<b>5.5</b>
<b>Entidades Financieras no Bancarias</b>	<b>Coopealianza</b>	<b>16.5</b>

Observación del grupo investigador. Febrero 2008

De acuerdo con lo anterior, el Banco Cuscatlán que pertenece al sector bancario privado, es quien tiene la tasa de crédito para microempresa más baja, de acuerdo a la información obtenida, esto sucedería por el origen de los fondos para la colocación de estos créditos, ya que se derivan de una estrategia para evitar el peaje que debe pagar al banco central, y no forma parte de un programa establecido y ofrecido popularmente al microempresario. El que ofrece la segunda tasa más baja es el Banco Nacional, del sector público, la misma es una tasa que se define bajo los parámetros comunes para este tipo de créditos. Por último, la cooperativa con la tasa más baja para microempresa es Coopealianza, pese a esto su tasa es bastante más alta que los demás bancos. Esto se debería que por ser una banca de segundo piso, para cubrir el costo sus créditos debe cobrar una tasa más alta que le permita recuperar el gasto en sus propios préstamos.

Si se comparan las tasas ofrecidas por cada uno de los sectores o entidades, se identifica una marcada diferencia, principalmente entre los bancos privados y las entidades financieras no bancarias, las cuales varían más del doble entre

préstamos para microempresa y préstamos para otras actividades. En cuanto al Banco Nacional, sus tasas para créditos de consumo igualmente difieren en más de 10 puntos para el de la tasa más alta, con la tasa ofrecida para los créditos de microempresa. También esta diferencia se manifiesta en la promoción de estos créditos, con los de microempresas.

Una de las posibles razones para preferir ofrecer los créditos de mayores tasas, es porque estas le darían mayores beneficios por el dinero prestado, tal y como lo manifestó el Gerente del Banco Nacional de Santa Bárbara, al declarar que dan énfasis a los créditos de consumo, vivienda y empresarial.

Con respecto a las exoneraciones o beneficios que otorgan las entidades para promocionar y hacer más accesibles los préstamos para la población, de acuerdo a la información obtenida, los tiempos de gracia, los descuentos en los gastos de formalización u otras condiciones que podrían favorecer el crédito a los microempresarios, esta situación no se da, contrario a los créditos hipotecarios u otros que ocasionalmente dan beneficios reales a los clientes para colocar sus créditos. Esto podría inducir al microempresario a buscar esas opciones antes que las destinadas a ellos.

Considerado la información expuesta, se observa que pocas de las instituciones financieras parece tener interés en dar a conocer que tienen créditos de desarrollo, por lo que no destinan recursos para publicitarlos, y si bien, no se menciona la cantidad de dinero que pueden tener disponibles para mercadeo de sus productos, si es conocido que los demás productos no sólo los promocionan sino que cuentan con grandes facilidades que se traducen en una mejor atención al cliente. La falta de interés podría obedecer a que el nivel de rentabilidad de uno u otro crédito es significativo, lo que conlleva a dirigir sus esfuerzos por explotar aquellos productos que le sean más rentables para su negocio.

#### **4.6. Análisis de la Variable Riesgo.**

Las entidades bancarias, debido a su naturaleza de intermediarios financieros buscan asegurarse la máxima utilidad en su relaciones comerciales, el Banco Nacional de Costa Rica, al igual que las demás instituciones es fiel a este objetivo, para lograrlo, establecen políticas de crédito que tienen como meta asegurarse la recuperación de dinero y, a pesar que estiman montos por cuentas incobrables, son porcentajes muy bajos, ya que siempre el cliente o en este caso el microempresario ha proporcionado garantías, que aunque lentas en su tramitación son seguras de aplicación, tales como letras de cambio, hipotecas, prendas, por lo que si bien la entidad corre un riesgo en la prestación del servicio de crédito, lo minimiza al máximo, siendo el microempresario el que asume todo el riesgo.

Y considerando que es una relación de buena voluntad, y el objetivo es el crecimiento de la microempresa, resultando no solo en bienestar personal, sino de personas que laboran en la empresa, y dependiendo de los resultados puede incrementar su fuerza laboral beneficiando también al país al generar fuentes de trabajo, debería esperarse que todo ese riesgo no lo asuma solo el microempresario. Y además sería de esperarse que la entidad financiera tenga un capital disponible destinado a fomentar el desarrollo y crecimiento de los microempresarios debido a su papel preponderante en la economía nacional.

Por otra parte, se debe considerar que cuando se refiere al riesgo asumido, no sólo se trata que las proyecciones del microempresario no se cumplan por diferentes factores y que por lo tanto, no pueda asumir o cancelar la deuda, es también la posibilidad de perder casa de habitación, comprometer a un amigo, familiar u otro con un cobro judicial o hasta perder maquinaria indispensable para la realización de su negocio, resultando en la quiebra de la microempresa, y afectando a las personas que dependen del negocio, como colaboradores. Como lo expresaron los entrevistados en sus opiniones.

Debido a esto, el grupo investigador quiso conocer cuál es la percepción del microempresario con respecto a lo riesgoso de solicitar un crédito, y por qué considera que lo es o no. Para esto, el grupo investigador planteó una pregunta semiabierta definiendo cuatro categorías: muy riesgoso, riesgoso, poco

riesgoso y ningún riesgo. Además se les consultó por qué respondían de esa manera. También, se quiso conocer si la percepción de los microempresarios está relacionada con las responsabilidades familiares que puedan tener, como lo sería la cantidad de hijos. Por lo que se podría presentar la situación de que a mayor número de hijos más preocupación o temor de asumir los riesgos. Así mismo, si el microempresario tiene propiedades que pueda comprometer tratándose de patrimonio familiar. También se quiso saber si esta percepción está en relación con el tipo de actividad que realiza el microempresario.

**Cuadro 39**  
**Riesgo asumido por el microempresarios al solicitar un crédito**

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Muy riesgoso</b>	14	28%
<b>Riesgoso</b>	17	34%
<b>Poco riesgoso</b>	10	20%
<b>Ningún riesgo</b>	9	18%
<b>Total</b>	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

**Cuadro 39a**  
**Razones de por qué solicitar un crédito se considera Muy Riesgoso, Riesgoso, Poco Riesgoso o Ningún Riesgo**

Categoría	Nivel de riesgo				Frecuencia Absoluta
	Muy	Riesgoso	Poco	Ninguno	
<b>Podría perder su propiedad</b>	3	3			6
<b>El negocio puede no prosperar</b>	4	9			13
<b>No tiene ingreso fijo</b>	3	2			5
<b>Condiciones del crédito (garantía - tasas - plazos)</b>	1	3			4
<b>Consciente de asumir el riesgo</b>			3	4	7
<b>Buena estabilidad de su negocio</b>			3	3	6
<b>No hay problema si esta bien planificado</b>			1		1
<b>No responde</b>	3		3	2	8
<b>Total</b>	14	17	10	9	50

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

De los 50 microempresarios 14 respondieron que solicitar un crédito es muy riesgoso, 17 consideran que es riesgoso, 10 consideran que es poco riesgoso y

9 microempresarios respondieron que no presentan ningún riesgo. Con esta información, se podría decir que el microempresario considera que efectivamente tiene que asumir todo el riesgo en el crédito que solicita, ya que el 62% considera que es “muy riesgoso” o “riesgoso” y como se muestra en las respuestas del cuestionario sobre porque opina de esa manera, consideran que podrían perder su propiedad, que no están dispuestos a arriesgar su bienes, que el negocio no pueda prosperar, y que inclusive podría resultar en el cierre del negocio, afectando su estabilidad familiar y la de las personas que trabajan con él, lo que podría significar que no esté dispuesto a solicitar el crédito por lo mucho que tiene que arriesgar, y el temor a perderlo todo.

Además un 20% de los microempresarios responde que es poco riesgoso, sin embargo, el grupo investigador podría considerar que el microempresario sabe que toda operación es riesgosa, pero que está dispuesto a asumir ese riesgo, lo que se evidenciaría por el tipo de respuesta, cuando se les indagó las razones, algunos dijeron que tenían capacidad de pago para hacerle frente al crédito, y que reconocían que el riesgo está presente en estas decisiones, lo que significa que de alguna manera coincide en que ellos les toca asumir el riesgo en el momento de solicitar el crédito.

Ahora bien, sólo un 10% de los microempresarios responde que no existe ningún riesgo al solicitar un crédito, por lo que el grupo investigador, de acuerdo con las respuestas, se presume que son criterios complementarios de los microempresarios con respecto al porqué si estarían dispuestos a asumir el riesgo inherente al crédito, ya que como puede verse en el cuadro anterior, destacan principalmente que tienen capacidad de pago, o que si la operación está bien planificada no hay temor, lo que podría interpretarse que minimizan el riesgo en función de su posibilidad de pagar la deuda, pero no niegan que el riesgo exista.

Con respecto a la interrogante si el riesgo está relacionado con las responsabilidades familiares (cantidad de hijos, cuadro No. 3) del microempresario y si tiene alguna propiedad que pueda comprometer. Se tiene que de 14 microempresarios que respondieron que solicitar un crédito es muy riesgoso, solamente 8 tienen una propiedad, en cuanto a los hijos, 2 no tienen,

3 microempresarios dicen tener un hijo, 2 microempresarios contestan tener 2 hijos, 6 contestan que tienen 3 hijos, así como 1 contesta que tiene 5 hijos. Por otra parte, de los 17 microempresarios que consideran que es riesgoso, 13 de ellos tienen una propiedad y 3 contestan tener un hijo, 7 dijeron tener 2 hijos, 4 contestaron tener 3 hijos, 3 respondieron tener 4 hijos.

De lo anterior, podría desprenderse que en el caso de los que consideran la alternativa “muy riesgoso y riesgoso”, la mayoría tienen una propiedad y entre 2 a 3 hijos, por lo que esto podría generar temor en el momento de asumir un crédito, ya que el patrimonio familiar se comprometería a la liberación de la garantía. Entre las declaraciones de los entrevistados, algunos responden que no están dispuestos a arriesgar sus bienes, por lo que se podría decir que el tener una propiedad y una familia a la cual sostener económicamente si afectaría la percepción del microempresario entrevistado sobre lo que esta arriesgando, por lo que preferiría no solicitar el crédito.

Además los 10 microempresarios que no tienen propiedad, sus respuestas sobre el porqué responden de esa manera, manifiestan que sienten temor que el negocio no prospere, por lo que en caso de tener la propiedad, esta razón los haría evitar poner a responderla, e igualmente preferirían no pedir el crédito.

Con respecto a los 10 entrevistados que contestan que es poco riesgoso, 5 contestan que tienen propiedades y el resto no tiene propiedad, 4 tiene un hijo, 3 tienen 2 hijos, 2 tienen 3 hijos, así como 1 tiene 4 hijos. De los 9 que contestan que no representa riesgo, 6 tienen propiedad, 3 de ellos contestan tener un hijo, 2 responden tener 2 y por último 4 contestan tener 4 hijos.

La razón más común para justificar, el porqué responden de esa manera, es que consideran que su negocio es estable, y les provee el dinero suficiente para hacerle frente a la deuda, sin bien la cantidad de hijos por microempresario es similar a los anteriores, pareciera no afectar su percepción, por lo que la verdadera razón que afectaría la percepción del bajo riesgo es la capacidad que tienen para hacerle frente a la deuda. Por otra parte, 5 de estos no responden o no dan razones sobre el porqué opinan de esa manera, y además 2 no tienen propiedad, por lo que la falta de conciencia sobre lo que

implica el poner en riesgo la propiedad o los bienes los podría inducir a contestar de esa manera, inclusive como se mencionó anteriormente en realidad no niegan que el riesgo está y que por lo tanto les toca asumirlo.

De esto se podría señalar que dado que la mayoría (62%, correspondiente a la sumatoria de las alternativas muy riesgoso y riesgoso) responde que existe un riesgo, el tener una propiedad y familia a la que sostener económicamente, afectaría la percepción que el microempresario tiene sobre el solicitar un crédito y la posibilidad de no poder salir adelante y perder sus bienes le genera temor y preferiría no solicitarlo.

Con respecto a la actividad del negocio (cuadro No. 5) del microempresario, los que respondieron en las opciones “muy riesgoso” y “riesgoso”, corresponden a negocios de temporadas, por ejemplo: fotocopiadoras, acuario, floristerías y bazares, en las cuales los niveles de utilidades son inconstantes durante el año, siendo que tienen épocas “buenas y malas” como en el caso de una fotocopiadora que en temporada de curso lectivo es que se podría observar una mayor actividad del negocio, contrario a los meses en donde no hay lecciones las utilidades bajan considerablemente. Contrario a esto, los microempresarios que respondieron que había poco riesgo, son negocios de consumo masivo como: pescadería, carnicería, mini súper, soda, café Internet y panadería, en los cuales la demanda de sus productos o servicios se mantiene constante, independientemente de la época del año. Debido a esta información el grupo investigador considera que el asumir un riesgo podría relacionarse con el tipo de actividad que tiene el microempresario, ya que dependiendo de la misma, tendría un mejor nivel de ingresos con los cuales podría hacerle frente a la deuda.

Como se ha mencionado de acuerdo con los resultados mostrados, el microempresario percibe que está asumiendo el riesgo sólo al solicitar un crédito, por lo que para confirmarlo, los investigadores le consultaron al mismo qué opinión tenían sobre el nivel de riesgo que asume la entidad financiera, y las razones del porqué tienen ese veredicto. Con base en las respuestas se nombraron categorías que generalizan lo que dijeron los entrevistados. Los resultados se muestran a continuación:

**Cuadro 40**  
**Riesgo asumido por la entidad financiera al otorgar créditos de desarrollo a microempresarios**

Categoría	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
<b>Muy riesgoso</b>	1	2%
<b>Riesgoso</b>	5	10%
<b>Poco riesgoso</b>	22	44%
<b>Ningún riesgo</b>	21	42%
<b>No responde</b>	1	2%
<b>Total</b>	50	100%

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

**Cuadro 40<sup>a</sup>**  
**Razones de por qué otorgar un crédito para microempresa se considera Muy Riesgoso, Riesgoso, Poco Riesgoso o Ningún Riesgo (de 49)**

Categoría	Nivel de Riesgo				Frecuencia Absoluta
	Mucho	Riesgoso	Poco	Ninguno	
<b>Se garantizan con bienes</b>		3	15	16	34
<b>Piden fiador</b>			2		2
<b>Capacidad de pago de microempresas</b>			1	1	2
<b>Depende de la tasa de interés</b>			1		1
<b>Depende del Banco y del cliente</b>		1	1	1	3
<b>Por lo general son los que mejor pagan</b>			1		1
<b>No saben si el cliente va a pagar</b>		1			1
<b>No responde</b>	1		1	3	5
<b>Total</b>	1	5	22	21	49

Fuente: Propia

Entrevista a los microempresarios de los cantones de Belén y Flores en Octubre de 2007.

Como se muestra en el cuadro anterior, de los 49 microempresarios que contestaron la pregunta, uno considera que es muy riesgoso, 5 consideran que es riesgoso, 22 consideran que es poco riesgoso, 21 consideran que no asumen ningún riesgo, finalmente uno no contestó la pregunta.

De la información anterior, el grupo investigador podría indicar que el microempresario considera que la entidad financiera no asume ningún riesgo ya que la mayoría el (86%) de ellos responde que es poco o ningún riesgo el que asume, si bien hay 22 que responden que es poco riesgoso, es posible que respondan de esa manera, porque evidentemente la entidad bancaria asume la

posibilidad de que el microempresario no pague, y aunque tenga garantías a las cuales recurrir, el objetivo del banco no está en la adjudicación de las mismas, si no que el interés es recuperar su dinero de la manera mas fácil posible, ya que de lo contrario los gastos legales, el tiempo en la notificación de fiadores, remates de propiedades y demás procesos, hacen más costoso y difícil dicho proceso. Pese a esto, de alguna manera recuperan su dinero y todos los intereses pertinentes, por lo que al fin y al cabo el microempresario podría perder todo, o asumir todo el riesgo si su negocio no sale como lo esperaba.

En el caso de los 21 que responden que el banco no asume ningún riesgo, es posible que lo interpreten de la manera arriba expuesta y sean un poco más realistas en el momento de contestar la pregunta. Esto se evidencia por las respuestas que dan en el cuadro cuando se les pregunta sobre porque piensa de esa manera ya que un 64% considera que el banco no asume el riesgo porque la entidad se asegura por medio de los bienes que ellos ponen a responder, otros porque el banco pide fiadores.

En cuanto los microempresarios que consideran que para la entidad otorgar un crédito es “muy riesgoso y riesgoso”, que son 6 de los 49, 3 de igual manera consideran que es muy riesgoso para ellos también ( es decir, que es riesgoso para ambas partes), señalan que por parte de la entidad financiera, esta se respalda con los bienes que los microempresarios dan a responder, por lo que si bien pareciera contradictorio, en realidad se podría decir que son igualmente consientes que la entidad recupera su dinero, lo que en el fondo se podría interpretar como que ellos entienden que la entidad financiera tiene una mayor seguridad, mientras que ellos ante un eventual incumplimiento tendrían que pagar irremediabilmente.

Con base en esta información, se podría indicar que el microempresario entrevistado considera que la entidad financiera asume “poco o ningún riesgo” cuando ellos solicitan un crédito de desarrollo, ya que tiene suficientes maneras por las cuales recuperar o garantizar el pago del dinero prestado.

En cuanto al capital disponible que se esperaba conocer. Contrario a lo que el grupo investigador suponía, el Banco Nacional no tiene un capital destinado exclusivamente al crédito para microempresarios, de acuerdo con las declaraciones del Gerente de la Sucursal de Santa Bárbara de Heredia. Respecto a esto, el entrevistado asevera que el banco dispone de todo su capital para los diferentes tipos de préstamos, incluido el de microempresas. Por lo que la cartera de crédito para microempresarios se habría generado de una manera no planificada, sin criterios formales. Si bien el Gerente del Banco comentó que si se proyectaba un crecimiento porcentual en la banca de desarrollo, no se refirió a específicos de promoción. Esta información se tomará como cierta, no obstante, el grupo investigador considera que la segmentación de carteras en el crédito realmente existe, como bien lo señala el periódico la nación en un artículo de setiembre del 2007 (ver anexo No. 7), el cual menciona que el Banco Nacional como otros bancos públicos cuentan con un segmento conocido como banca de desarrollo, y una cartera de estos créditos.

Con respecto a los criterios utilizados para definir el porcentaje de la cartera. Es de esperar que debido al carácter de bienestar social que representa la atención al sector productivo del microempresario, la banca no deje de ofrecer este tipo de créditos, sin embargo, la manera de asumir el riesgo estaría más relacionada con las políticas lucrativas y de resguardo de los intereses de los inversores, que definen filtros para asegurar la retribución del dinero prestado, arriesgando lo menos posible, al tiempo que maximiza las utilidades generadas de la intermediación. Es interesante resaltar que, desde la óptica del banco, el riesgo se asume distinto para cada una de las líneas crediticias, ya que como lo menciona el decimotercero estado de la nación en su apartado sobre el auge del crédito en vivienda y consumo, el nivel de riesgo se asociaría al margen de intermediación financiera, cumpliendo la regla básica de gerencia financiera, la cual establece que “a mayor riesgo mayor rendimiento”, lo que evidenciaría la preferencia de estos créditos sobre los de microempresarios.

## **CAPITULO V:**

# CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## 5. CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones

Las conclusiones a las que llega el grupo investigador se presentan de acuerdo con los objetivos planteados y se aplicarían al conjunto investigado, es decir los 50 microempresarios de los cantones seleccionados.

Así, con respecto al objetivo general: “Investigar la accesibilidad que tienen los microempresarios de Belén y Flores a los créditos disponibles en las entidades financieras”. La investigación realizada permite concluir que los créditos disponibles en las entidades financieras no son accesibles a los microempresarios entrevistados, esto debido a las razones que se detallan específicamente a continuación:

#### **Conclusiones de Garantía**

Con respecto al objetivo: *“Establecer por qué la exigencia de garantías por parte de las entidades financieras limita la accesibilidad a los créditos de los microempresarios.”* se estableció que la demanda de garantías para la presentación de una solicitud de crédito, es una condición que disminuye las posibilidades de ser sujetos de crédito de estos microempresarios porque:

1. Los microempresarios de estos cantones enfrentan problemas con la garantía hipotecaria, en la tramitación del crédito debido a que la entidad financiera establece requisitos específicos tales como: no estar bajo las restricciones de derechos compartidos, patrimonio familiar, propiedades de bienestar social o programas de gobierno (IDA), ubicación de alto riesgo. Y los trámites que esto conlleva hace que los microempresarios no estén en la mejor disposición de llevarlos a cabo o no quieran arriesgar sus bienes.
2. Los microempresarios que podrían optar por una hipoteca de segundo grado, enfrentan un problema, ya que la entidad bancaria condiciona que la primera hipoteca haya sido gestionada con ellos, y no hay certeza de que ellos tengan su propiedad gravada con el Banco Nacional, por lo que representa una limitación para presentar la garantía. Además de esto, el banco solicita una serie de requisitos adicionales para considerar factible la segunda hipoteca de una propiedad, y algunos de los microempresarios podrían no cumplirlos en el momento de presentar la solicitud del crédito, por lo que implicaría que se incurra en una serie de trámites que representan tiempo, y dinero, para poder llevarlos a cabo, y cumplir con lo estipulado por el banco.
3. Los microempresarios señalan tener fiadores para respaldar la solicitud de crédito ante la entidad financiera, relacionando esta percepción con la cantidad de años de existencia de su negocio. Sin embargo, aspectos como la calificación de la SUGEF con respecto a la categorización del fiador, podrían disminuir las posibilidades de ser considerados como fiadores. Por otra parte, algunos consideran que es muy difícil que alguien quiera fiarles, además que nos les gusta comprometer a nadie con este tipo de favores.
4. Otro aspecto a considerar como parte de los requisitos para la garantía fiduciaria es el ingreso mínimo del Fiador. De acuerdo con las declaraciones de

la Ejecutiva del Banco Nacional de Santa Bárbara con respecto al monto mínimo que debe ganar el fiador, el ente estipula que la relación cuota – ingreso es un 50%, es decir, que el ingreso neto del fiador considerando sus otras obligaciones, no debe ser menor al doble de la cuota que se pagaría por el crédito. Debido a esto, la posibilidad de presentar un fiador se ve disminuida.

5. Los microempresarios no tienen maquinaria, equipo o vehículos para ofrecer como garantía prendaria para solicitar un crédito para microempresa. Además, los requisitos que estipula el banco en la mayoría de las ocasiones no podrían ser cumplidos por las características de las máquinas, equipo y vehículos que tienen los microempresarios, las cuales se alejan de los estándares solicitados por el banco, También, los valores asignados a las posibles prendas no llegan a cubrir el monto estimado para un crédito de 5 millones.

### **Conclusiones Capacidad de pago:**

Con respecto al objetivo: *“Determinar por qué la capacidad de pago incide en la accesibilidad a los créditos de los microempresarios ofrecidos por las entidades financieras que disponen de estos”*. Se determinó que la capacidad de pago influye en que estos microempresarios no puedan acceder a un crédito porque:

1. Los ingresos por las operaciones de las microempresas en su mayoría son menores a ¢300.000, cantidad que resulta insuficiente para cubrir tres de las cuatro posibles cuotas, dependiendo del tipo de garantía. Además de esto, hay que considerar que un 40% de los microempresarios expresó tener ingresos y gastos familiares en el mismo rango, por lo que su capacidad de pago se ve reducida.

2. Existe un bajo porcentaje de microempresarios que realizan actividades extraordinarias a su microempresa, y por lo tanto, tienen poca posibilidad de presentar una mejor cobertura de la capacidad de pago requerida. Los otros

ingresos son principalmente por alquileres y otros salarios, no obstante, la mayor cantidad de estos no sobrepasa los ¢200.000. De los 50 microempresarios 30 tendrían pocas posibilidades de acceder a un crédito por falta de capacidad de pago, situación que dependería de escenarios de acuerdo a las cuotas que deberían afrontar. Aunado a esto, muchos de los entrevistados se mostraron pesimistas al relacionar los ingresos y los gastos, como es el caso de 19 microempresarios con ingresos y gastos similares, lo que evidencia la complejidad que les significa cumplir con el requisito de capacidad de pago.

3. Los microempresarios no tienen la posibilidad de presentar certificaciones de ingresos, no obstante, las mismas sólo deben ser presentadas para respaldar las entradas de dinero adicionales del microempresarios, ya que el resultado de su operación en el negocio es respaldado por el flujo de caja, desarrollado por el analista de la entidad.

4. Los microempresarios entrevistados no pueden presentar estados financieros, pese a que la gran mayoría trabaja bajo el ámbito de negocios formales. No obstante, el Banco Nacional no pide estados Financieros a no ser que el crédito solicitado sea de al menos ¢45 millones, monto muy superior a los ¢5.000.000 establecido para este análisis.

### **Conclusiones Costos de Formalización:**

Con respecto al objetivo: *“Determinar las consecuencias que tienen los costos de formalización en los microempresarios para la solicitud de créditos ofrecidos por las entidades financieras que disponen de ellos”*. Se determinó que los costos de formalización provocan consecuencias que tienden a limitar el acceso al crédito de los microempresarios por las siguientes razones:

1. La mayoría de los microempresarios no ha tramitado un crédito, esto se debe a que el tiempo de espera y complejidad en término de respuesta de los

trámites ha hecho que desistan de pedir un crédito y prefieran buscar otras fuentes de financiamiento. El nivel de escolaridad influye en la decisión de endeudarse, ya que mientras más educación presentan los microempresarios tienen mayor conciencia, no sólo de la forma como podría afectarles el tiempo sino, de la existencia de otras alternativas de financiamiento, que aunque le resulten un poco más caras, le podrían resolver su problema más rápido. También, existe una diferencia notoria entre el tiempo de respuesta que dice el Banco y el percibido por los microempresarios

2. El tiempo de demora en responder una solicitud de crédito por parte del banco, ha hecho que se pierdan oportunidades de desarrollo en un negocio y por lo tanto, algún dinero que éste les podía haber generado, esta proporción de microempresarios es similar a quienes dijeron que este mismo tiempo de espera los llevaba a no presentar una solicitud.

3. Los microempresarios entrevistados han dejado de solicitar créditos por los altos costos de las certificaciones, no obstante, esta opinión se asocia más con una percepción sobre estos costos y no precisamente por experiencia en el ejercicio de la solicitud. También, debido que la mayoría de las microempresas tienen entre uno y dos trabajadores se les hace difícil ausentarse del negocio para reunir la información del trámite.

4. El microempresario termina endeudándose en una proporción mayor de lo que tenía previsto al momento de solicitar el crédito, puesto que los gastos de formalización, avalúos y seguros son cargados al monto principal al momento de formalizarse el crédito. Debido a que usualmente el monto es significativo el microempresario no se siente muy conforme, y prefieren otras fuentes de financiamiento.

### **Conclusiones Entidades Financieras:**

Referente al objetivo *“Definir por qué los créditos que ofrecen los entes financieros limitan la posibilidad de acceso de los microempresarios”*. Se definió que los créditos ofrecidos limitan el acceso a los microempresarios porque:

1. Menos del 12% de las entidades ofrecen una oferta real para los créditos de microempresarios, lo que evidencia una profunda desatención al sector productivo más importante del país, y muestra cómo los dueños de estas empresas podrían enfrentar problemas graves de accesibilidad a este servicio que es trascendental para su desarrollo y bienestar de la población que representa.
2. La minoría de las entidades financieras anuncia créditos para desarrollo a las microempresas en los medios de comunicación masiva. Existe una marcada diferencia en la promoción de créditos de consumo y los que son destinados a financiar proyectos o negocios existentes de micro, pequeños y medianos empresarios, lo que da la impresión que para las entidades, en general, la colocación de dinero en ese segmento de mercado no es de interés primordial.
3. Si se comparan las tasas ofrecidas por cada uno de los sectores o entidades, se identifica una marcada diferencia, principalmente entre los bancos privados y las entidades financieras no bancarias, las cuales varían más del doble entre préstamos para microempresa y préstamos para otras actividades. En cuanto al Banco Nacional, sus tasas para créditos de consumo igualmente difieren en más de 10 puntos con la tasa ofrecida para los créditos de microempresa.
4. Las entidades financieras observadas prefieren ofrecer los créditos de mayores tasas, pues estas le dan mayores beneficios por el dinero prestado, por lo que se enfatiza el lucro como empresa sobre el carácter social de la actividad que desarrollan.
5. A su vez no ofrecen tiempos de gracia, descuentos en los gastos de formalización u otras condiciones que pueden favorecer el crédito a los microempresarios, contrario a los otros créditos que ocasionalmente dan beneficios reales a los clientes. Esto induce al microempresario a buscar esas opciones antes que las destinadas a ellos.

## **Conclusiones de Riesgo:**

Con respecto al objetivo: *“Determinar por qué la diferencia del cómo se asume el riesgo por parte de los microempresarios y el ente financiero incide en el acceso al crédito de los microempresarios”*. Se determinó que la percepción del riesgo sobre lo que asume el microempresario y lo que asume la entidad financiera, incide en las posibilidades de acceso al crédito porque:

1. El microempresario en general, considera que es riesgoso o muy riesgoso el solicitar un crédito. Las principales razones expuestas son: el temor de perder su propiedad y que el negocio no prospere, afectando su estabilidad familiar y la de las personas que trabajan con él, lo que significa que no están dispuestos a solicitar un crédito por lo mucho que tienen que arriesgar, y el temor a perderlo todo. Existe una relación entre el tener una propiedad y una familia a la cual sostener económicamente, ya que esto afecta la percepción que tiene el microempresario sobre lo que está arriesgando, por lo que prefiere no solicitar el crédito. Así mismo, los microempresarios que tienen negocios que se ven afectados por temporadas en las que hay concentraciones de ventas de servicios o productos, perciben un mayor riesgo al declarar que no cuentan con la seguridad de un flujo de dinero efectivo que le permita atender las obligaciones de manera constante.
2. Desde la óptica de la entidad financiera, el microempresario considera que la entidad asume poco o ningún riesgo cuando ellos solicitan un crédito de desarrollo, ya que tiene suficientes maneras por las cuales recuperar o garantizar el pago del dinero prestado.
3. El Banco Nacional no tiene un capital destinado exclusivamente al crédito para microempresarios, de acuerdo a las declaraciones del Gerente de la Sucursal de Santa Bárbara de Heredia. Respecto a esto, el entrevistado dijo que el banco dispone de todo su capital para los diferentes tipos de préstamos, incluido el de microempresas. Por lo que la cartera de crédito para microempresarios se habría generado de una manera no planificada, sin criterios formales. Si bien el Gerente del Banco comentó que sí se proyectaba

un crecimiento porcentual en la banca de desarrollo, no habló de planes específicos de promoción.

4. Los criterios por los que se define la manera de asumir el riesgo, están relacionados a las políticas lucrativas y de resguardo de los intereses de los inversores, que definen filtros para asegurar la retribución del dinero prestados arriesgando lo menos posible, al tiempo que maximiza las utilidades generadas de la intermediación.

#### 5.1.1 Otras Conclusiones

La investigación realizada permitió identificar otros sucesos que no fueron contemplados en los objetivos planteados, pero que representan importantes resultados que inciden de forma directa o indirecta en la accesibilidad a los créditos de los microempresarios, y podrían ser considerados para futuras investigaciones. Estas otras conclusiones se citan a continuación:

- a) Existe un manejo inadecuado del concepto “mipyme”, creado desde los mismos estatutos legales que han formado las leyes relacionadas con microempresas, hasta las mismas políticas de los bancos, donde se generaliza indistintamente de las condiciones particulares de un negocio de este tamaño. Todo esto tiende a confundir al microempresario quien acude a un banco desconociendo los requisitos que le solicitan tales como niveles de ventas anuales y años de existencia, lo que ocasiona que los microempresarios que más necesitan del recurso económico tengan problemas para obtener un crédito.
- b) La publicidad de los créditos para microempresarios se hace de forma generalizada, valiéndose de ésta para cautivar la atención de una población y aprovechar la circunstancia para ofrecer otro tipo de productos que no están relacionados con las condiciones para los créditos de desarrollo, y que usualmente son más caros.

## 5.2. Recomendación

El limitado acceso de los microempresarios a los financiamientos disponibles en las entidades financieras constituye uno de los principales problemas que enfrenta este sector. Con base en los resultados obtenidos con la presente investigación, el grupo investigador recomienda la creación de una entidad financiera estatal con cobertura nacional que permita a la microempresa mayores posibilidades de acceso a créditos de inversión, flexibilizando las causas que impiden dicha accesibilidad al financiamiento.

Como se ha demostrado, la ausencia de capital de riesgo dirigido al desarrollo de la microempresa, aunado al otorgamiento de créditos basado en garantías reales o a la fijación de prendas o requisitos que no poseen los microempresarios, los costos de formalización en que el sector en estudio debe incurrir para aspirar a un financiamiento, la competencia restringida en cuanto a las opciones que ofrecen los entes financieros y la dependencia de ingresos adicionales a la actividad que desempeña los microempresarios consultados; constituyen elementos independientes que deben ser considerados en un panorama integral que permita dirigir el accionar del ente financiero en pro de responder a las necesidades y exigencias del sector.

Considerando que el papel del Estado obedece a la búsqueda del bienestar social del país, este ente vendría a redirigir los esfuerzos del gobierno, y procuraría compensar las debilidades de la economía nacional con redistribuciones de renta y prestaciones sociales otorgadas a aquellos microempresarios que requieren financiamiento para desarrollar y consolidar la actividad que desempeñan. Haciendo inclusivas sus políticas hacia el sector de la microempresa y de esta forma propiciando que los ejes de acción contenidos en el Plan Nacional de Desarrollo (PND), se enfoquen de manera explícita hacia el desarrollo de ese sector productivo, incrementando para ello los niveles de apoyo técnico y financiero a las microempresas, elevando su productividad y participación, y propiciando las condiciones necesarias para su consolidación. Se requeriría de una organización abierta para todas aquellas microempresas dispuestas a utilizar los servicios y a aceptar las obligaciones.

Además, ofrecería capacitación, asesoramiento, entrenamiento para el desarrollo sostenible del sector de la microempresa.

Tomando en cuenta la naturaleza de la actividad microempresarial y, considerando que estas economías en su mayoría de subsistencia, aportan desde su nicho disminución del desempleo y en algún grado colaboran con el crecimiento de la economía del país. Si se logra un mayor y verdadero apoyo, la institucionalidad misma del Estado se vería beneficiada en tanto se logre identificar y formalizar a las microempresas que soliciten un financiamiento con el ente financiero, pues necesariamente, estas unidades productivas aportarían al sistema de seguridad social y gravarían sus ingresos la carga impositiva que pesa sobre las empresas formalmente constituidas.

La manera de operar de este nuevo ente financiero debería diferenciarse de la banca comercial, pues como ya se ha demostrado, ésta coarta las posibilidades de financiamiento que requiere el sector de la microempresa para desarrollar su actividad. De ahí que este nuevo ente propuesto debe concebirse como uno que no persiga fines de lucro, pues su razón de ser no sería la acumulación de capital, sino por el contrario, la distribución del mismo en proyectos de inversión y desarrollo de las actividades de los microempresarios.

También, el riesgo inherente a la formalización de un crédito involucraría una participación del ente financiero aceptando una eventual pérdida de lo cedido al solicitante y dejaría de recaer en mayor medida sobre el microempresario.

Con respecto a las garantías podría ofrecerse dos alternativas de financiamiento, así, si el microempresario cuenta con propiedades, sean estas casas o lotes, o bienes gravables aceptados por el ente financiero, estos microempresarios optarían por el crédito ofreciendo esos bienes como garantía de pago. De no contar con bienes muebles o inmuebles, el área técnica del ente financiero se encargaría de determinar la factibilidad de la actividad a la que se dedica la microempresa y a recomendar la posibilidad de conceder el crédito bajo este escenario particular valorando el historial crediticio del microempresario y el flujo de caja proyectado que para dicho fin se elaboraría. En el caso de compra de equipo y maquinaria estos podrán servir de garantía

prendería. Esta excepción en cuanto a las garantías se propone en función de concienciar y obtener un compromiso real con el microempresario, no con el fin de recuperar, si se diera el caso, el financiamiento otorgado, debido a que la no recuperación del crédito sería parte del riesgo asumido por el ente financiero.

Los funcionarios del departamento, analizarían los proyectos y actividades microempresariales, evaluando la factibilidad de las mismas, y de establecerse su factibilidad, procedería a formalizar el crédito requerido. Igualmente, de ser un proyecto nuevo se estudiarían las posibilidades de éxito de la actividad con el fin de no negar dicho crédito de forma categórica sin antes evaluar la situación particular del microempresario.

Con el afán de mejorar los ingresos por concepto de la actividad que desarrollan los microempresarios y de esta manera mejorar la capacidad de pago que ostentan, el ente financiero en primera instancia, ofrecería asesorías legales, con el fin canalizar los esfuerzos del microempresario hacia la formalización de su estatus legal.

Con respecto a la forma de pago en los negocios nuevos podría otorgarse un periodo de gracia de 6 meses para comenzar a pagar el crédito, y de tener dificultades en la operación del negocio, se estudiaría su situación y se daría la posibilidad de pagar la mitad de la cuota, e iniciar el pago total de la misma en los siguientes 6 meses.

Una vez aprobado el proyecto, se daría seguimiento al mismo con el fin de garantizar y asesorar al microempresario para el adecuado funcionamiento de la microempresa e inversión del dinero otorgado a la actividad.

Debido a la flexibilización de las garantías el tiempo de formalización se disminuye, y se establecería un plazo de 3 semanas máximo para la formalización del crédito. Esta reducción del tiempo de respuesta conllevaría menores costos de oportunidad asociados. Los costos de Formalización se vincularía únicamente a la presentación de garantías debiendo ser estos preferenciales y pagados por partes iguales, entre la entidad financiera y el microempresario.

Se recomendaría una tasa de interés preferencial para los microempresarios, fijándose un tope máximo para que no se vea afectado por eventuales variaciones en las condiciones de la economía nacional.

El ente financiero público facilitaría el espacio físico para el establecimiento de una oficina que de la asesoría necesaria a los Microempresarios, y que tenga una línea denominado crédito para microempresarios.

### **Bibliografía Citada**

#### Libros:

- Adrados, Concepción (2002) "Contabilidad" Editorial centro de estudios Ramón Aceres S.A. primera edición. Madrid, España.
- Agosin, Manuel. Machado, Roberto. Nazal, Paulina (2004) "Pequeñas economías, grandes desafíos" .Banco Interamericano de Desarrollo Primera Edición. Buenos Aires, Argentina.
- Beluche, Giovanni; Camino, David; Ciravegna, Daniele; Del Castillo, Luis; Giletti, Silvia; Gineste, Luciana Etel; Kleiman, Norberto; Kruijt, Dirk; Lara, Juan; Sojo, Carlos; Zaldivar, Martha. (2005). "Microcrédito contra la Exclusión Social: Experiencias de financiamiento alternativo en Europa y América Latina". Red Aura, Editorial FLACSO. Primera Edición. Costa Rica.

- De la Cruz, Vladimir (1985) "Los Mártires de Chicago y el 1º de mayo de 1913" Editorial Costa Rica. San José Costa Rica.
- De Lara Haro, Alfonso (2005) "Medición y control de riesgos financieros" Editorial Limusa, tercera edición. México.
- De Soto, Hernando (2001) "Competitividad: El motor de crecimiento. Progreso económico y social en América Latina. Banco Interamericano de Desarrollo. Argentina.
- Diamond, William y Raghavan, V.S (1986). "Aspectos de Administración de la Banca de Desarrollo.. Banco Centroamericano de Integración Económica", bajo supervisión de Editorial Universitaria Centroamericana. Tegucigalpa Honduras
- Edwards, Sebastián y Teitel, Simón. (1991) "Crecimiento, reforma y ajuste: las políticas comerciales y macroeconómicas de América Latina en los decenios de 1970 y 1980". Fondo de Cultura Económica S.A. de C.V. Argentina.
- Esquivel Villegas, Francisco (1985). "El desarrollo del capital en la industria de Costa Rica de 1950-1970". EUNA. Costa Rica.
- Gitman, Lawrence J. (1992) "Fundamentos de la Administración Financiera". 3era Edición, Industrial Editorial Mexicana, Año 1986. Cea García, J.L. Perspectiva Contable de la Propuesta de Aplicación del Resultado. Centro de Estudios Financieros. Madrid.
- Gómez Navarro, Gárgari, González, López, Pastoriza, Portuondo (2004) "Historia universal" Séptima edición. Pearson México.
- González Claudio, Miller Tomas (1995) "Financiamiento y apoyo a la microempresa" Academia de Centroamérica. Segunda edición. San José Costa Rica.

- Hernández Arias, Moisés Daniel (1988). "El crédito Bancario en Costa Rica: Una perspectiva de análisis". Editorial UNED San José, Costa Rica..
- Hernández Arias, Moisés Daniel (1996). "El crédito bancario en Costa Rica: una perspectiva de análisis". EUNED. Tercera Edición. Costa Rica.
- Horngren, Ch., Sundem, G. y Elliott, J. (1994) Introducción a contabilidad financiera. México: Prentice May.
- Hueso Trujillo, Eduardo (2001) "Crédito Bancario: Estudio y Análisis". Editorial ESCO. Madrid
- Izquierdo, E. Clemens, H y Nusselder, H. (2000) "Sostenibilidad de Intermediarias Financieras Rurales". IFAIN / CDR – ULA. San José, Costa Rica.
- Lizano Fait, Eduardo, (1999) "Ajuste y Crecimiento de la Economía en Costa Rica" Academia de Centroamérica. Primera Edición. Costa Rica
- McEachern, W. (1998) Microeconomía, una introducción contemporánea. México: Thomson Editores.
- Meigs, R., Meigs, M. (2000). Contabilidad: la base para las decisiones gerenciales. Colombia. Editorial McGrawHill, Décima Edición.
- Mijailov, M.I. (2006) "La Revolución Industrial". Editorial Panamericana, primera edición. Bogotá, Colombia.
- Monge González, Ricardo. Monge Ariño, Francisco y Vargas Aguilar, Juan Carlos (2007). "Servicios financieros para las micros y pequeñas empresas. Desempeño e impacto socioeconómico de BN Desarrollo". Editorial Tecnológica de Costa Rica. Primera Edición. Cartago Costa Rica.

- Ortega, E. (1990) Nuevo Diccionario de Marketing. Madrid: ESIC
- Pappas, J, Brigham, E. (1992) Fundamentos de Economía y Administración. México: Mc Graw-Hill/Interamericana de México.
- Quintero V, Victor Manuel (1989). Alternativa Microempresarial. Grupo Editorial Cerec. Bogotá Colombia
- Rodríguez, A. (1993) Técnica y Organización Bancarias. Argentina: Ediciones Macchi.
- Rosales Obando, José (2003). "Elementos de Microeconomía". San José, Costa Rica. Editorial UNED.
- Weston, J. Fred y Copeland, Thomas E (1988). "Finanzas en Administración". México. Octava Edición, Mc Graw Hill, 1988.

### Diccionarios

- Greco, O (2004). "Diccionario de Finanzas". Buenos Aires, Argentina. Editorial Valletta.
- López López, José Isauro (2004). Diccionario Contable Administrativo. Fiscal México.
- Machón M., Francisco y Aparicio, Rafael I (1999). "Diccionario de términos financieros y de inversión". Madrid, España. Editorial McGraw Hill.
- Rosenberg, M Jerry (1993). Diccionario de Administración y Finanzas Océano Versión en Español, México.

- Suárez Suárez, Andrés S (2000). "Diccionario terminológico de economía, administración y finanzas". Madrid, España. Editorial Pirámide (Grupo Anaya S.A.)
- Zorrilla, S y Méndez, J. (2004) Diccionario de Economía. México: Limusa

#### Tesis:

Arias, Bonilla, Mata, Morales y Vásquez. Trabajo de Graduación "Crédito para los microempresarios de los talleres de enderezado y pintura del cantón de Pérez Zeledón (de los distritos de San Isidro y Daniel Flores)" Universidad Nacional.

#### Códigos y Reglamentos:

- Código de Comercio de Costa Rica
- Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional
- Ley 8262, Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.

#### Internet:

- Banco Multisectorial de Inversiones (2005) Generalidades sobre el crédito: Análisis de garantías, El Salvador, extraído el 19 de noviembre del 2007, desde: [https://www.bmi.gob.sv/portal/page?\\_pageid=39,67805&\\_dad=portal&\\_schema=PORTAL](https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=39,67805&_dad=portal&_schema=PORTAL)
- Banco Nacional (sin fecha) Portal para la micro, pequeña y mediana empresa. Servicios financieros, recuperado el 13 de noviembre del 2007, desde el sitio: <https://www.bncr.fi.cr/PortalMiPyme/ServFinancierosServicios/>

- Banco Popular (sin fecha) Pilares del Fodemipyme. Fondo de avales y garantías, recuperado el 13 de noviembre del 2007, desde el sitio: [https://www.popularenlinea.fi.cr/Bpop/Menu/Informado/Noticias/Pilares\\_FODEMIPYME.htm](https://www.popularenlinea.fi.cr/Bpop/Menu/Informado/Noticias/Pilares_FODEMIPYME.htm)
- Cuartas, Fernando (sin Fecha) La Gaceta Financiera. Glosario Económico y Financiero, recuperado el día 20 de noviembre del 2007, desde el sitio Web: <http://www.gacetafinanciera.com/GLOSARIO.htm>
- El Universo (sin fecha) Glosario. Obtenido el 13 de octubre del 2007, desde el sitio: <http://www.eluniverso.com/servicios/glosario/default.asp>
- Estado de la Nación. (2005) Undécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible. Informe final Pyme y Banca de Desarrollo, recuperado el día 7 de noviembre del 2007, desde el sitio Web: [http://www.estadonacion.or.cr/Info2005/Ponencias/Pyme\\_%Banca\\_Desarrollo.pdf](http://www.estadonacion.or.cr/Info2005/Ponencias/Pyme_%Banca_Desarrollo.pdf)
- Fernández A. Universidad de Málaga, Eumed, Catálogo de Términos Contables, sin fecha, España, recuperado el día 13 de octubre del 2007, desde el sitio Web: <http://www.eumed.net/cursecon/dic/ctc/E.htm>
- Ministerio de Industria Economía y Comercio (2004). PYME Costa Rica Glosario Financiero, recuperado el día 13 de octubre del 2007, desde el sitio Web: ([http://www.pyme.go.cr/svs/glosario\\_financiero/](http://www.pyme.go.cr/svs/glosario_financiero/))
- Ministerio de Industria Economía y Comercio (2004). Legislación del MEIC, Decreto 31697, Ley de Fortalecimiento a las Pequeñas y Medianas Empresas, recuperado el día 2 de Octubre del 2007, desde el sitio Web: <http://www.meic.go.cr/esp2/informacion/decre31697.asp>
- Ministerio de Industria Economía y Comercio (2006) Reglamento General a a Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y

Medianas Empresas, capítulo I, p. 2, recuperado el día 2 de octubre del 2007, desde el sitio Web: <http://www.pyme.go.cr/svs/herramientas/documento.aspx?id=3>

- Universidad Estatal a Distancia (1997) "Historia de la banca comercial en Costa Rica desde sus inicios hasta 1996" Recuperado el día 24 de noviembre del 2007, desde el sitio Web; <http://www.abc.fi.cr/historia.pdf>

### Periódicos en línea

Fallas, Hassel (2007) "BN Prevé más crédito para banca de desarrollo". La Nación. Obtenido el 20 de septiembre del 2007, desde: [http://www.nacion.com/ln\\_ee/2007/septiembre/20/economia1246602.html](http://www.nacion.com/ln_ee/2007/septiembre/20/economia1246602.html)

Leal, David (2007) "Banca presta una tercera parte del crédito a pequeñas firmas". La Nación. Obtenido el 15 de septiembre del 2007, desde [http://www.nacion.com/ln\\_ee/2007/septiembre/15/economia1240743.html](http://www.nacion.com/ln_ee/2007/septiembre/15/economia1240743.html)

Leal, David (2008) "Bancos imponen engorrosos requisitos para ahorros y créditos". Obtenido el 28 de abril del 2008, desde [http://www.nacion.com/ln\\_ee/2008/abril/28/economia1511249.html](http://www.nacion.com/ln_ee/2008/abril/28/economia1511249.html)

### **Bibliografía consultada**

#### Libros:

- Acevedo, Rommel (2000). Desarrollo, financiamiento y banca. Perú. Editorial Alide.

- Ary, Donald; Cheser Jacobs, Lucy; Razavieh, Asghar. "Introducción a la investigación pedagógica". Editorial McGraw Hill, segunda edición. 1994, Mexico.
- Barrantes Echeverría, Rodrigo. "Investigación: un camino al conocimiento, un enfoque cualitativo y cuantitativo". Editorial EUNED. Primera Edición. 1999. Costa Rica.
- Barrera, Yesid; Castiglia, Miguel Angel; Kruyt, Dirk; Menjivar, Rafael; Pérez, Juan Pablo. "La economía de los pobres". Editorial FLACSO, primera edición, 1993, Costa Rica.
- Cabel, Migue y Celi, Patricia (1994). Demanda de crédito y niveles de desarrollo de las micro y pequeñas empresas. República Dominicana. Editorial Feudo Micro.
- Chaves, Ramón Luis (2002). Análisis de crédito para pymes. Venezuela. Editorial Ivain.
- Diener, Roger (1979). Financiamiento de empresas de Desarrollo. México: Editorial Diana.
- Domenech, Carlos; Machacuay, Samuel; Manjivar, Rafael. "Microempresas, Servicios Financieros y Equidad". Editorial FLACSO, primera edición, 1998, Costa Rica.
- Frexiona Cenón, Domingo (2003). Autodiagnóstico de PYMES. México. Editorial Limusa S.A.
- Gómez Barrantes, Miguel. "Elementos de Estadística Descriptiva". Editorial EUNED, tercera edición. 1998, Costa Rica.
- Hernández, Roberto; Fernández, Carlos; Baptista, Pilar. "Metodología de la Investigación". Editorial McGraw-Hill. Cuarta edición. 2007. México.

- Monge, Ricardo (2005) "TIC en las MIPYMEs de Centroamérica: Impacto de la adopción de las tecnologías en Centroamérica". Editorial: IDRC/CRDI.
- Trejos S., Juan Diego. (1999). La microempresa de los 90's en Costa Rica. San José, Costa Rica. PRONAMIPYME.
- Weisleder, Saúl; Gonzalez, Gladys; Cornick, Jorge. "Potencial exportador de la pequeña empresa industrial de la gran area metropolitana". Editorial Guayacan, primera edición. 1990, Costa Rica.

Revista:

- Mizrahi, Roberto (1986). La Economía del sector informal: la dinámica de las pequeñas unidades y su viabilidad. Argentina. Desarrollo económico: revista de ciencias sociales, Núm. 104, Vol. 26.

Internet:

Partido Liberación Nacional (2005) Raíces. Recuperado el día 20 de noviembre del 2007, desde el sitio Web: <http://www.pln.or.cr/raices/raices05.htm>

Las siguientes direcciones corresponden al acceso que el grupo investigador tuvo de la intranet del INCAE, y su biblioteca electrónica el día 20 de octubre del 2007:

<http://www.incae.ac.cr/ES/biblioteca/recursos-servicios/libros-en-linea/>

# **ANEXOS**



**INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO  
LICENCIATURA EN GESTIÓN FINANCIERA 2007-2008  
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN**

Señor (a) microempresario (a), somos estudiantes de la Universidad Nacional, estamos realizando el trabajo de graduación para obtener el grado de Licenciatura en Administración con énfasis en Gestión Financiera.

Queremos compartir con usted, el problema que nos estamos planteando, y es que los microempresarios no tienen acceso al crédito en las entidades financieras. Para tal efecto, solicitamos a usted alguna información que será absolutamente confidencial y se utilizará exclusivamente en esta investigación. Gracias por su colaboración.

**Datos socio-demográficos**

**1. Ubicación de la microempresa**

1.1. Cantón \_\_\_\_\_

1.2. Distrito \_\_\_\_\_

1.3. Barrio \_\_\_\_\_

**2. Actividad de la microempresa**

\_\_\_\_\_

**3. Cantidad de años de existencia**

\_\_\_\_\_

**4. Cantidad de personas que trabajan**

4.1. Hombres \_\_\_\_\_

4.2. Mujeres \_\_\_\_\_

**5. Jornada de trabajo**

5.1. Continua

5.1.1. Días Laborales \_\_\_\_\_

5.1.2. Horas diarias laboradas \_\_\_\_\_

5.2. No continua

5.2.1. Días Laborales \_\_\_\_\_

5.2.2. Mañana. De \_\_\_ a \_\_\_\_\_

Tarde De \_\_\_\_\_ a \_\_\_\_\_

**6. Sexo del propietario.**

6.1. Masculino

6.2. Femenino

**7. Cuántos hijos tiene usted? \_\_\_\_\_**

**8. Qué estudios ha realizado usted?**

8.1. Primaria. Completa \_\_\_\_\_ Incompleta \_\_\_\_\_

8.2. Secundaria. Completa \_\_\_\_\_ Incompleta \_\_\_\_\_

8.3. Estudios Universitarios . Completos \_\_\_\_\_ Incompletos \_\_\_\_\_. Años \_\_\_\_\_

8.4. Otros Cursos.

Especifique \_\_\_\_\_

- 9. ¿Tiene usted alguna propiedad?**  
9.1. Sí, ¿está hipotecada? \_\_\_\_\_  
9.2. No
- 10. ¿Si usted vende esta propiedad, en cuánto la vendería?**
- 
- 11. ¿Usted tiene alguna persona que lo pueda fiar en algún préstamo?**  
11.1. Sí  
11.2. No. ¿Por qué? \_\_\_\_\_
- 
- 12. De los siguientes bienes, ¿de cuáles dispone usted para respaldar un crédito?**  
12. 1. Maquinaria, ¿cuánto? \_\_\_\_\_  
12.2. Vehículo, ¿cuánto? \_\_\_\_\_  
12.3. Equipo, ¿cuánto? \_\_\_\_\_  
12.4. No tiene
- 13. ¿Cuánto dinero le queda mensualmente de su microempresa después de pagar todos los gastos del negocio?**  
13.1. De a ¢0 a ¢150.000  
13.2. De ¢150.001 a ¢300.000  
13.3. De ¢300.001 a ¢450.000  
13.4. Más de ¢450.000
- 14. Del dinero que le queda, ¿cuánto dinero toma para gastos personales y de su familia?**  
14.1. De a ¢0 a ¢150.000  
14.2. De ¢150.001 a ¢300.000  
14.3. De ¢300.001 a ¢450.000  
14.4. Más de ¢450.000
- 15. ¿Recibe usted otros ingresos aparte de su microempresa? Si no contesta, favor pasar a la pregunta N. 16**  
15.1. Alquiler  
15.2. Salarios  
15.3. Pensiones  
15.4. Inversiones  
15.5. Taxis  
15.6. Otros, ¿cuál? \_\_\_\_\_  
15.7. No tiene
- 16. ¿Cuánto recibe por dichos conceptos?**  
16.1. De ¢0 a ¢100.000  
16.2. De ¢100.001 a ¢200.000  
16.3. De ¢200.001 a ¢300.000  
16.4. Más de ¢300.001
- 16. ¿Si para obtener un crédito tuviera que presentar estados financieros, podría presentarlos?**  
17.1. Sí  
17.2. No
- 18. ¿Si para obtener un crédito tuviera que presentar documentos que muestren sus ingresos, podría presentarlos?**  
18.1. Sí  
18.2. No
- 19. ¿Ha dejado de tramitar un crédito porque se demoraba mucho en recibir el dinero?**

- 19.1. Sí
- 19.2. No
- 20. **¿El tiempo que ha demorado el préstamo le ha afectado algún negocio?**
  - 20.1. Sí
  - 20.2. No
- 21. **¿Considera usted, que los costos por: certificaciones de personería jurídica, honorarios legales, certificación de ingresos de un contador público autorizado; entre otros, le han impendido continuar con la solicitud del crédito?**
  - 21.1. Sí
  - 21.2. No

Explique: \_\_\_\_\_

- 22. **De las siguientes certificaciones, ¿cuáles considera usted que son las más caras?**
  - 22.1. Certificación de ingresos de un contador público autorizado
  - 22.2. Certificación de personería jurídica
  - 22.3. Certificación de estudios de registro

- 23. **¿Ha dejado de solicitar un crédito, por lo que tiene que gastar para iniciar el mismo?**

- 23.1. Sí
- 23.2. No

- 24. **Considera que para usted solicitar un crédito es:**

- 24.1. Muy riesgoso
- 24.2. Riesgoso
- 24.3. Poco riesgoso
- 24.4. Ningún riesgos

Por qué? \_\_\_\_\_

- 25. **Cree usted que para la entidad financiera, otorgar créditos a microempresario es:**

- 25.1. Muy riesgoso
- 25.2. Riesgoso
- 25.3. Poco riesgoso
- 25.4. Ningún riesgo

¿Por qué? \_\_\_\_\_

**ANEXO Nº 2**  
**Banco Nacional de Costa Rica**  
Sucursal Santa Bárbara de Heredia

Considerando una microempresa como aquella cuyo número de empleados no supere cinco (5) trabajadores y ventas brutas anuales máximas de \$155.000,00, por favor responda de manera **objetiva** las siguientes consultas. En caso de existir **subjetividad**, sírvase a marcar la casilla ubicada en la columna derecha, creada para tales efectos, y si éste fuera el caso, dar una breve explicación al final de cada tópico.

**A. GARANTIA HIPOTECARIA**

<i>Garantía Hipotecaria en Primer Grado</i>	<b>Subjetivo:</b>
1. En un crédito de desarrollo (no de proyecto) de ¢5.000.000,00 el avalúo mínimo que el banco determina con respecto a la propiedad debe ser de: <b>[Escriba el monto en colones]</b>	<input type="checkbox"/>
2. Lo anterior se realiza con base en la relación deuda-valor tasado del: <b>[Escriba el porcentaje]</b>	<input type="checkbox"/>
3. Requisitos que debe cumplir esa propiedad para ser considerada como garantía:  <input type="checkbox"/> Póliza de Incendio <input type="checkbox"/> Copia de Plano Catastrado <input type="checkbox"/> Escritura del Bien Inmueble <input type="checkbox"/> Estar al día con los impuestos municipales <input type="checkbox"/> Estar al día con los impuestos territoriales <input type="checkbox"/> Otros propios del Banco Nacional. <b>[Especifique]</b>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4. Limitaciones de la propiedad para ser presentada como garantía:  <input type="checkbox"/> Ubicación de la propiedad (distritos, barrios, vecindarios) que no se considere como garantía. <b>[Especifique]</b> <input type="checkbox"/> Inconsistencia en la documentación presentada y las medidas del plano catastro /registro de la propiedad / otros. <b>[Especifique]</b> <input type="checkbox"/> Bono de la Vivienda <input type="checkbox"/> IDA <input type="checkbox"/> Patrimonio Familiar <input type="checkbox"/> Derechos compartidos <input type="checkbox"/> Participación de menores de edad en los derechos <input type="checkbox"/> Propiedad que no esté a nombre del deudor en su totalidad	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
5. Condiciones en las que el BN compra hipotecas de primer grado de otras entidades financieras, en un crédito para microempresa:  <input type="checkbox"/> En la misma línea de crédito <input type="checkbox"/> Crédito de Vivienda <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

<p>Crédito personal con garantía hipotecaria</p> <input type="checkbox"/> <p>Crédito de Desarrollo (Salud, Educación y Empresa)</p>	<input type="checkbox"/>
<p>NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como SUBJETIVAS, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. <b>[Especifique]</b></p>	
<p style="text-align: center;"><u>Garantía Hipotecaria en Segundo Grado</u></p>	<p><b>Subjetivo:</b></p>
<p>6. Para un crédito de ¢5.000.000,00, qué porcentaje del valor disponible de la propiedad se financia en hipoteca de segundo grado, en cuanto a la relación deuda-valor tasado:</p> <p><b>[Escriba el porcentaje]</b></p>	<input type="checkbox"/>
<p>7. Requisitos para que el Banco Nacional acepte una garantía en segundo grado:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Póliza de incendio</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Se cobra una segunda póliza o se incrementa el valor de la primera en caso de que aumente el valor de la propiedad, o bien ésta se disminuye en caso de que la propiedad se devalúe.</p> <p><b>[Especifique]</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Copia del plano catastro</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Estar al día con los impuestos municipales y territoriales</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Escritura</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Otros propios del Banco Nacional. <b>[Especifique]</b></p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>8. Limitaciones para optar por una garantía de segundo grado con el Banco Nacional:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Que la propiedad esté hipotecada con un ente financiero que no sea el BN</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Que, aunque el primer grado se haya gestionado con el BN, el porcentaje de financiamiento que queda disponible para optar por un segundo grado no sea suficiente</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Si la hipoteca en primer grado se otorgó para un crédito de vivienda</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Otros propios del Banco Nacional. <b>[Especifique]</b></p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como SUBJETIVAS, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. <b>[Especifique]</b></p>	

**B. GARANTIA FIDUCIARIA**

<p>9. En un crédito de ¢5.000.000,00 , el Banco Nacional acepta garantía fiduciaria:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Sí</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>No</p>	<input type="checkbox"/>						
<p>10. En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, cuántos fiadores son necesarios:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Un fiador</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Dos fiadores</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Más de dos fiadores</p>	<input type="checkbox"/>						
<p>11. Requisitos que deben cumplir los fiadores:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Ser asalariado del sector público o privado</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Salario mínimo (libre de deudas) requerido para ser fiador. <b>[Especifique]</b></p> <p>Según el estudio SUGEF-CIC, deberá encontrarse en categoría:</p> <table border="1" data-bbox="280 880 501 936"> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>N1</td> <td>N2</td> <td>N3</td> </tr> </table> <p>Considerando salario neto como “el monto que se especifica en la constancia salarial, menos deducciones por otras operaciones crediticias (CIC)”, qué porcentaje máximo puede comprometer el Banco Nacional del salario del fiador: <b>[Escriba porcentaje]</b></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Otros propios del Banco Nacional. <b>[Especifique]</b></p>				N1	N2	N3	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
N1	N2	N3					
<p>12. Limitaciones para ser considerado como fiador en un crédito de ¢5.000.000,00:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Ingresos por cuenta propia</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Tener procesos judiciales</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Otros propios del Banco Nacional. <b>[Especifique]</b></p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>						
<p>NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como SUBJETIVAS, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. <b>[Especifique]</b></p>							

**C. GARANTÍA PRENDARIA**

<p>13. En un crédito de ¢5.000.000,00 , el Banco Nacional acepta garantía prendaria:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Sí</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>No</p>	<input type="checkbox"/>
<p>14. De los siguientes bienes muebles, cuáles acepta el Banco Nacional como garantía prendaria:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Vehículo</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Equipo</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Maquinaria</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

<p>15. Condiciones del Vehículo:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Modelo específico. [Explique]</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Valor de mercado</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Libre de infracciones</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Sin otros gravámenes</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Avalúo en [Escriba monto en colones] Realizado por: [Explique]</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Seguro Obligatorio</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Otros seguros</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Documentación al día</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>16. Valor de la maquinaria o equipo requerido por el Banco Nacional en un préstamo de ¢5.000.000,00: [Escriba monto en colones]</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
<p>17. En qué condiciones, según el Banco Nacional se acepta garantía prendaria. [Explique]</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
<p>18. La factura de compra de la maquinaria o equipo debe estar a nombre del deudor:</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>Sí</p> <p><input type="checkbox"/></p> <p>No</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
<p>19. El porcentaje del valor de la prenda aceptado es: [Escriba el porcentaje]</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
<p>NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como SUBJETIVAS, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. [Especifique]</p>	
<p>20. En qué condiciones el Banco Nacional acepta una <b>garantía mixta</b> para un préstamo de ¢5.000.000,00 (préstamo para microempresario – desarrollo-, no proyecto). [Explique]</p>	

D. CAPACIDAD DE PAGO

<p>21. Condiciones para determinar la capacidad de pago del deudor:</p> <p><input type="checkbox"/> Para un préstamo de ¢5.000.000,00, los ingresos brutos (mínimo) de la microempresa mensuales deben ser de: <b>[Escriba monto en colones]</b></p> <p><input type="checkbox"/> Elaboración de un Flujo de Caja por parte de un ejecutivo del Banco Nacional</p> <p><input type="checkbox"/> Constancia Salarial elaborada por un CPA. <b>[Explique]</b></p> <p><input type="checkbox"/> Ingresos propios de la microempresa</p> <p><input type="checkbox"/> Otros ingresos que percibe el microempresario independientemente de su negocio. <b>[Explique]</b></p> <p><input type="checkbox"/> En la elaboración del Flujo de Caja, éste puede dar Utilidad ¢0,00 siempre y cuando se incluya el gasto por la cuota del crédito. <b>[Especifique]</b></p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>22. ¿Cuándo no se solicitan Estados Financieros? <b>[Explique]</b></p>	<input type="checkbox"/>
<p>23. ¿Se solicitan sólo a cuando se tiene la empresa bajo una denominación social (personería jurídica)? <b>[Explique]</b></p>	
<p>24. ¿Cuándo se elaboran Estados Financieros? ¿Quién los hace? ¿Se hacen siempre? <b>[Explique]</b></p>	<input type="checkbox"/>
<p>25. En cuanto a los Flujos de Caja y los Estados Financieros proyectados, ¿a cuánto plazo se considera la proyección? <b>[Especifique]</b></p>	<input type="checkbox"/>
<p>NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como SUBJETIVAS, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. <b>[Especifique]</b></p>	

**E. COSTOS DE FORMALIZACION**

<p>26. En cuanto a la garantía hipotecaria:</p> <p><input type="checkbox"/> Comisión de Trámite y Formalización. <b>[Escriba el porcentaje]</b></p> <p><input type="checkbox"/> Avalúo. <b>[Costo o valor aproximado en colones]</b></p> <p><input type="checkbox"/> Honorarios legales. <b>[Costo o valor aproximado en colones]</b></p> <p><input type="checkbox"/> Pagos Adelantados</p> <p><input type="checkbox"/> Otros considerados por el Banco Nacional. <b>[Especifique]</b></p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
--	--

<p>27. En cuanto a la garantía prendaria:</p> <p><input type="checkbox"/> Comisión de Trámite y Formalización. [Escriba el porcentaje]</p> <p><input type="checkbox"/> Avalúo. [Costo o valor aproximado en colones]</p> <p><input type="checkbox"/> Intereses adelantados.</p> <p><input type="checkbox"/> Honorarios o gastos legales. [Costo o valor aproximado en colones]</p> <p><input type="checkbox"/> Otros considerados por el Banco Nacional. [Especifique]</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>28. En cuanto a la garantía fiduciaria:</p> <p><input type="checkbox"/> Comisión de Trámite y Formalización. [Escriba el porcentaje]</p> <p><input type="checkbox"/> Cuotas adelantadas</p> <p><input type="checkbox"/> Seguros de vida. [Especifique]</p> <p><input type="checkbox"/> Otros considerados por el Banco Nacional. [Especifique]</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como SUBJETIVAS, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. [Especifique]</p>	

**F. OTRA INFORMACION RELEVANTE**

<p>29. En un crédito de ¢5.000.000,00, ¿a cuántos años plazo está considerado? [Especifique]</p>	<input type="checkbox"/>
<p>30. ¿Cuál es la tasa para los créditos de desarrollo para microempresario? [Especifique]</p>	<input type="checkbox"/>
<p>31. ¿Cuál es el tiempo máximo de aprobación del crédito? [Especifique]</p>	<input type="checkbox"/>
<p>32.Cuál sería la cuota, considerando un caso de garantía hipotecaria, fiduciaria o prendaria? Se diferencian los plazos? [Especifique]</p>	<input type="checkbox"/>
<p>33. ¿Se le hacen rebajos iniciales cuando se otorga el crédito? ¿Cuáles? [Especifique]</p>	<input type="checkbox"/>
<p>34. ¿Qué tipo de exoneraciones otorga el Banco Nacional? Ej. Tiempo de Gracia. [Especifique]</p>	<input type="checkbox"/>
<p>NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como subjetivas, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. [Especifique]</p>	

**Gracias por su tiempo y colaboración**

## ANEXO N° 3

### **Entrevista Gerente General de la Entidad Financiera**

Entrevista realizada el día viernes 4 de abril del presente año, al señor Gerente General del Banco Nacional, sucursal Santa Bárbara de Heredia.

**GB – Gerente del Banco**

**GB** – Habría que ver las limitaciones que tengan las propiedades, especialmente limitaciones que tiene el Sistema Financiero Nacional, cuando no se puede ofrecer una propiedad en hipoteca. Bono de Vivienda, si hay limitaciones del IDA, aunque si se puede si hay una autorización por escrito del IDA, si es de Patrimonio familiar. Que la propiedad esté debidamente inscrita, porque por lo general hay mucha gente que tiene un terreno, que no está inscrito. El fiduciario es más simple, pero el problema es que actualmente todo está tan entrelazado de tal forma que son pocos los fiadores que son factibles de tomar en consideración. O sea, en este momento hay un montón de regulaciones que no son ni siquiera de los bancos, sino que son de SUGEF, entonces por ejemplo ahorita no se puede dar una tarjeta de crédito, si no se tiene el estudio CIC, no sé si ustedes lo han escuchado nombrar. Entonces si no tiene ese estudio, no se puede dispensar. Ese estudio CIC indica todas las deudas que usted tiene, a nivel del Sistema Financiero Nacional, de un pronto a otro una persona que le dijo que no tenía deudas, tiene 4 o 5 tarjetas de crédito, y dice que no las usa, que nunca las ha usado, y efectivamente es así, sin embargo, tiene la posibilidad de que en este momento este en 0,00 pero que en una hora usted esté debiendo los \$10.000,00 que tiene la tarjeta. Entonces en esos casos, esas tarjetas se contemplan, como si usted las debiera en su totalidad en ese momento. Entonces, las capacidades de pago se vienen abajo.

En el Banco Nacional se presta si es N1. Eso está contemplado si es N1, N2 y N3. N1 no tiene problema, N2 debe analizar. Por ejemplo, usted está N2, pero resulta ser tenía un crédito y tuvo un accidente y se tuvo que incapacitar un año y en ese tiempo lo despidieron, entonces en ese tipo de situaciones, por más que quería no pudo hacerlo. Entonces está en mí como institución financiera decir “bueno, yo sí le creo”. Si no tiene historial de crédito aparece como N1. Es que en este caso el deudor es el microempresario, entonces se supone que la actividad de él (ella) es su fuente de ingresos. Sin embargo si se permite en algunos microempresarios que tengan ingresos fijos. Pero la mayor parte, el 90% de los microempresarios, la única generación de ingresos es de su actividad.

Generalmente el fiador tiene que ser asalariado. Tiene que tener orden patronal, porque si no tiene orden patronal es como decir “está sin garantía”, porque en su momento, el fiador precisamente es el más afectado, porque el deudor es el que pide el dinero, y el fiador es el que termina pagando. Si el fiador como tal no tiene salario embargable, es como si no tuviera nada, y por deuda, no se puede meter a nadie a la cárcel.

Para mí DEPENDE, porque ha habido clientes que no les da la capacidad de pago, pero conozco al cliente, entonces yo le digo que busquen a un contador para que les haga una certificación, o en su defecto he llamado al contador que conozco y le digo “mirá, tengo un cliente así y asá, vos me lo recomendás”.

Si yo no lo conozco sí se piden documentos de respaldo. Es precisamente ahí donde le decía que es ya lo subjetivo.

Por eso, ahí le digo que todo eso depende. Por ejemplo: si es para un crédito de vivienda, es del 40% del ingreso. En MIPYME se hace un Flujo de Caja. Ahí

es donde está la diferencia: si es vivienda es un 40%, si usted tiene ingresos netos...A nivel de Banco Nacional, incluso la directriz para la capacidad de pago como tal, ellos deben determinarla con un Flujo de Caja. El Banco Nacional no acepta certificaciones de CPI o CPA para evitarle al microempresario gastos innecesarios.

Por ejemplo que a nivel de Dirección Regional nosotros estamos en un proceso de cambio, para tratar de ser más eficientes, ahora se está trabajando por medio de “fábricas de crédito”, que es mejor que un “motor”, porque un “motor” estaba creando un cuello de botella enorme. Entonces resulta ser que en la Uruca hay una, y la idea es convertirlo a nivel nacional. Entonces usted viene yo le doy los requisitos, usted luego los trae, los confirmo, yo los meto en una bolsa y los mando para allá, y como ellos van a estar en línea y capacitados y organizados por producto (una línea para tarjetas de crédito, una línea para créditos de vivienda, una línea para créditos empresariales, una línea para créditos de consumo, y así sucesivamente entonces se supone, y se está haciendo. Y resulta que acá la Dirección Regional nos consideraba todo lo que eran fianzas. Ahora resulta que ya no, que son sensibilizaciones.

La cartera está como un todo. Como “Créditos para de Desarrollo” por oficina. Ahora bien, está complicado porque se han metido operaciones en Banca de Desarrollo que si uno las ve bien, no son de Banca de Desarrollo. Yo lo que me refiero es que hay créditos que están clasificados como Banca de Desarrollo, y en realidad no son Banca de Desarrollo. A nivel nuestro para lo que es Banca de Desarrollo hay mejores condiciones, tanto lo que es la tasa de interés, como en condiciones y plazos. Entonces resulta ser que cuando ya entra a mediana empresa ya perdió esas condiciones: la tasa de interés es la actividad, el plazo es la actividad, y no tiene ningún trato preferencial en lo que es la tasa de interés. Entonces resulta que el ejecutivo de Banca de Desarrollo va y visita una empresa... pero ahora está abierto...Anteriormente, recuerdo, cuando se inició “Banca de Desarrollo”, estaba limitado que hasta cierto monto entraba como mediana empresa, ahora ya no hay tope. Por eso. Ya a nivel nuestro, lo único que está es ahora “menos de 100 empleados” es el tope que hay, pero ya ventas brutas por año no hay, y en realidad son pocas las empresas que tienen más de cien empleados, entonces la mayor parte que nos entran, son medianas empresas. Entonces, si un empleado va y visita una empresa, con 80 o 90 empleados, y es una empresa muy grande, pero el ejecutivo como tal dice “a mí me interesa colocar esto”, entonces no importa, se tramita como Banca Desarrollo, no le puedo dar esas ciertas condiciones porque es mediana empresa, pero queda como Banca de Desarrollo. Nada más que se metió como mediana empresa, entonces la tasa de interés es la misma como de comercio, el plazo es como una ventaja, porque al meterlo en Banca de Desarrollo, son 15 años, y no como en comercio o servicios, que son 8 años, entonces por ahí el cliente se ve beneficiado con una menor cuota, y mayor plazo.Y como tal podría ubicarle. Yo sé que a nivel Nacional, allá en San José si tienen específico, de cuanto tienen para colocar. Lo que yo me refiero es que usted va a una oficina normal, y usted dice “de las colocaciones de la oficina, el 10% o el 15% son para microempresarios”, eso se le va a venir abajo, al tener dos créditos tan grandes como los que le mencionaba.

**Cuadro Comparativo de Requisitos y Condiciones**  
**Programas de Créditos para Microempresa Ofrecido**  
**Por los Entes Financieros**

Programas de Créditos	Entidades Financieras				
	Bancos Públicos			B. Ley Especial	Banco Privado
	BCAC	BCR	BNCR	BPDC	CUSCATLAN
<b>1. Requisitos</b>					
a. Crédito para Persona Física	X	X	X	X	X
b. Crédito para Persona Jurídica	X	X	X	X	X
c. Garantía Hipotecaria	X	X	X	X	X
d. Garantía Prendaria	X	X	X	X	X
e. Garantía Fiduciaria	X	X	X	X	X
f. Flujo de Efectivo Proyectado	X	X	X	X	X
g. Estados Financieros	X	X	X	X	X
h. Certificaciones Contables	X	X	X	X	X
i. Certificaciones Legales	X	X	X	X	X
j. Pólizas	X	X	X	X	X
k. Estudio Técnico del Cliente	X	X	X	X	X
<b>2. Condiciones</b>					
a. Sujeto de Crédito					
a.1. N° de Empleados	-	5	5	5	5
a.2. Ventas Brutas Anuales	Q37.431.000,00	-	-	-	MEIC
a.3. Activos	-	-	-	-	MEIC
b. Tasas de Interes	TB+9PP	TB+7PP	TB+6PP	TBP+8	TB
c. Comisiones	2%	1,50%	1%	2,50%	3,50%
d. Plazos					
d.1. Garantía Hipotecaria	15 años	10 años	12 años	15 años	8 años
d.2. Garantía Fiduciaria	4 años	5 años	5 años	6 años	8 años
d.3. Garantía Prendaria	6 años	7 años	5 años	6 años	8 años
d.4. Capital de Trabajo	3 años	-	-	3 años	8 años
e. Monto Mínimo a Financiar	-	Q500.000,00	-	\$1000, \$2000	Q2.495.400,00
f. Monto Máximo a Financiar	Q37.431.000,00	Según cap. de pago	Q29.944.800,00	NO DEFINIDO	Q99.816.000,00
g. Cobro del Avalúo					
g.1. Déposito Previo	x	x	X	X	-
g.2. Dedución del Principal	-	-	-	-	X
g.3. Otro	-	-	-	-	-
h. Actividades a Financiar					
h.1. Industria	X	Clas. de Pymes	X	X	MEIC
h.2. Comercio	X	Clas. de Pymes	X	X	MEIC
h.3. Servicios	X	Clas. de Pymes	X	X	MEIC
i. Beneficios					
i.1. Períodos de Gracia	-	-	X	EN CASOS CALIF	X
i.2. Exoneraciones	-	-	-	-	-
i.3. Ejecutivos	-	-	X	X	X
i.4. Asesoría	-	-	X	X	-
i.5. Capacitaciones	-	-	X	X	-
i.6. Comercialización	-	-	X	X	-
J. Asociado a la Organización			-		-

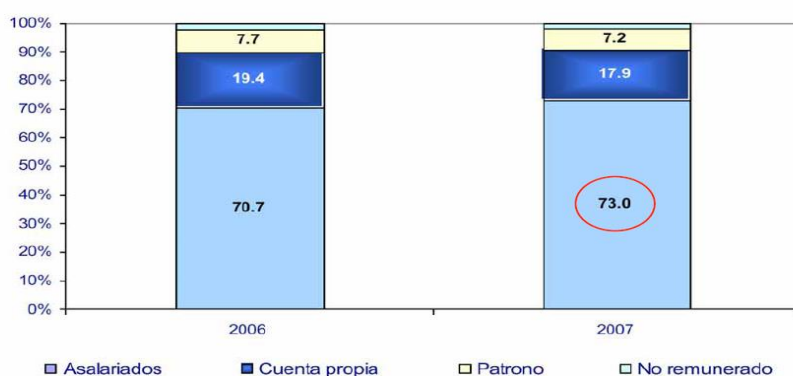
Elaboración propia grupos

## ANEXO Nº 5



### CIFRAS BÁSICAS SOBRE FUERZA DE TRABAJO 2007

**Estructura de la población ocupada por categoría ocupacional  
2006 - 2007**

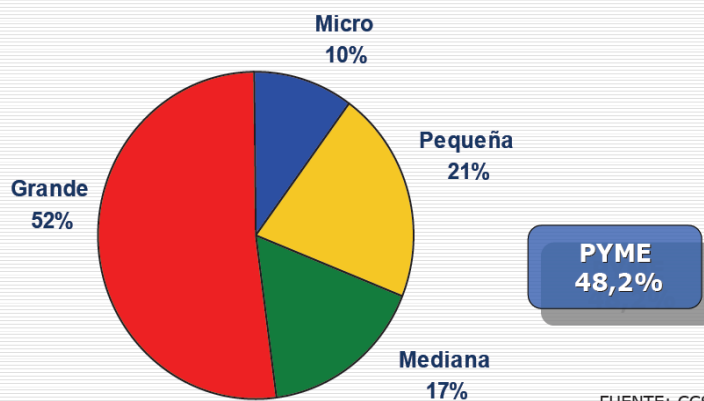


**Sector Privado : 86.1**  
**Sector Público: 13.9**

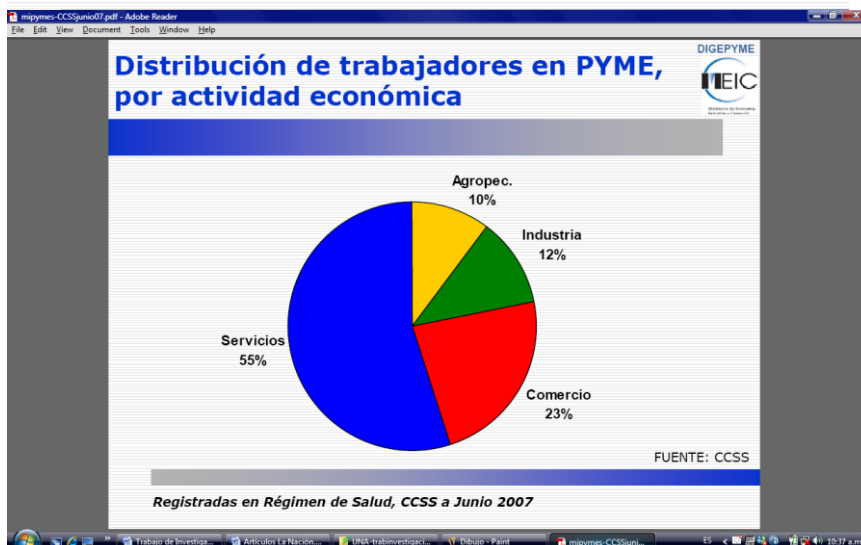
## EMPLEO SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA

Empresas Privadas registradas en el Régimen de Salud CCSS

### Trabajadores en empresas privadas según tamaño de empresa



FUENTE: CCSS



## Banca presta una tercera parte del crédito a pequeñas firmas

**Entidades han colocado ¢453.000 millones en lo que va de este año  
Baja morosidad y demanda de otros servicios incentiva las colocaciones**

**DavidLealC.**

[dleal@nacion.com](mailto:dleal@nacion.com)

Los bancos Nacional, Popular y Bancrédito han colocado una tercera parte de sus préstamos en pequeñas y medianas empresas (pymes), segmento conocido como banca de desarrollo. En lo que va del año, las tres entidades financieras prestaron ¢453.000 millones a las pymes.

En banca de desarrollo se incluyen las micro, pequeñas y medianas empresas de distintos sectores económicos, así como productores y mujeres emprendedoras, que tradicionalmente son excluidos del financiamiento de la banca comercial. Asimismo, la cartera de banca de desarrollo contiene los créditos que realizan los bancos a otras entidades –cooperativas, organizaciones no gubernamentales, asociaciones, entre otras– para que estas, a su vez, los presten a pequeños productores, o proyectos empresariales viables.

El Nacional ha otorgado unos ¢280.000 millones, lo cual representa casi una tercera parte de su cartera total de créditos, confirmó José Antonio Vásquez, subgerente general de negocios. Vásquez dijo que ya superaron la meta establecida de préstamos para esa parte del mercado.

El Popular lleva ¢162.000 millones colocados, lo cual equivale a un 28% del crédito total, manifestó Magdalena Rojas, directora de Banca de Desarrollo. Mientras que Bancrédito alcanzó poco más de ¢11.000 millones, en lo que va del año. Según Guillermo Quesada, gerente general de Bancrédito, al 31 de agosto, el financiamiento acumulado para banca de desarrollo alcanzó ¢40.998 millones, un 38% del crédito total.

Se intentó obtener las cifras del crédito en banca de desarrollo otorgado por el Banco de Costa Rica, pero no fue posible. No obstante, en enero pasado, este Banco informó que dispondría de ¢20.000 millones para préstamos en este sector.

**Buena paga.** Para Vásquez, entre los factores que hacen atractivo la colocación de recursos en banca de desarrollo está la baja morosidad de la cartera y la creciente demanda de otros servicios financieros que prestan los bancos.

“En nuestro caso particular, esta cartera de créditos tiene una morosidad mucho más baja que el resto de préstamos. Ronda el 0,66%”, aseguró Vásquez.

En el Popular, la morosidad de esos préstamos es del 1,81% y en Bancrédito del 1,41%. En todos los casos, esos niveles indican una mora sumamente baja. Quesada manifestó que las pymes demandan otro tipo de servicios bancarios, como cuentas corrientes, ahorros, depósitos a plazo, pago de salarios, de impuestos y de planillas de la CCSS, así como la compra y venta de divisas. Estos factores han contribuido para que otros intermediarios (bancos privados, cooperativas y financieras) también incursionen en banca de desarrollo, coincidieron los expertos.

**Accesibles.** Los créditos de banca de desarrollo se ofrecen en condiciones más favorables. En promedio, las tasas de interés varían entre un 10% y un 14%, con plazos que pueden llegar a los 15 años. En el Congreso se discute un proyecto para la creación de un sistema de banca de desarrollo.

Este mecanismo busca desarrollar proyectos productivos y para ello, reúne recursos de varios fideicomisos que existen en un único fondo, el cual, sería administrado por Bancrédito.

## ANEXO N° 8

### EXIGENCIAS ADICIONALES A LAS ESTABLECIDAS EN NORMATIVA

#### Bancos imponen engorrosos requisitos para ahorros y créditos

Piden constancias especiales, actas de defunción, contratos de alquiler y otros

Sugef afirma que bancos son libres de definir las exigencias que solicitan

*David Leal C.* | [dleal@nacion.com](mailto:dleal@nacion.com)

Los bancos imponen a sus clientes engorrosos requisitos para la apertura de una cuenta de ahorros o para pedir un préstamo. Así, algunas entidades exigen certificaciones o constancias especiales, actas de defunción, contratos de arrendamiento o incluso documentos personales de familiares como parte de los requisitos para formalizar algún trámite. Esos requerimientos extras, en muchos casos, implican costos adicionales en dinero y tiempo. Además, son requisitos complementarios a los que exige la política “Conozca a su cliente” estipulada en la legislación que regula la legitimación de capitales (Ley# 8204). En dicha normativa se pide la información básica de una persona –física o jurídica–, domicilio, actividad económica, movimientos que realizará en la cuenta para definir el perfil transaccional. Varios intermediarios consultados arguyeron que los requisitos “extras” son un complemento a la información que deben tener de sus clientes y que les permite “conocerlos” mejor.

Otras entidades justificaron los requisitos adicionales como un respaldo para corroborar la información del público y como protección ante posibles casos de lavado de dinero o eventuales fraudes. El Banco Nacional, Bancrédito, Scotiabank y el Popular destacaron, por correo electrónico, que solicitan únicamente los requisitos estipulados en la política “Conozca a su cliente” y que en casos particulares piden requisitos adicionales, según sea necesario.

Entretanto, la Superintendencia General de Entidades Financieras (Sugef) informó de que únicamente le solicitan a los bancos que cumplan con los requisitos básicos estipulados en la política “Conozca a su cliente”. “Cada banco está en la libertad de pedir los requisitos que considere oportuno o necesarios. Nosotros no podemos exigirles ni indicarles qué deben o no deben pedir, porque eso sería coadministrar a la entidad”, dijo Óscar Rodríguez, superintendente de bancos. Rodríguez manifestó que los bancos están en libertad de decidir si brindan o no el producto solicitado por el cliente, si este último se niega a cumplir con alguno de los requisitos extras que le piden. Para el superintendente, algunos bancos solicitan requisitos adicionales y podrían sobredimensionar la normativa.

En otros casos, y quizás por desconocimiento de los empleados, los bancos les comunican a los clientes que los trámites adicionales son una disposición de la Sugef, cuando en realidad no es así, añadió. Rodríguez contó que visitó un banco para una transacción. Ahí, el funcionario bancario le indicó que debía firmar un formulario exigido por la Sugef, en el cual autoriza a que su historial crediticio sea compartido por los bancos. El Superintendente le manifestó que firmaría el documento, pero que no era obligatorio. “El joven me dijo: ‘y usted como sabe eso, señor’. Le dije: porque yo trabajo en la Sugef”.

El historial crediticio muestra el comportamiento de las deudas de una persona en la banca en los últimos cuatro años. Se fundamenta en el *Reglamento de Calificación de Deudores* de la Sugef. Rodríguez explicó que no es una obligación firmar el documento, dada una resolución de la Sala IV, la cual indica que se debe garantizar la privacidad. No obstante, los bancos pueden acceder a un historial crediticio “sin autorización”, que tiene menor información. Esto debido a que el fallo indica que se tiene que proteger el bienestar colectivo, comentó Rodríguez. Si bien algunos bancos exigen requisitos adicionales para la apertura de una cuenta de ahorros, otros intermediarios son totalmente laxos y otorgan tarjetas de crédito solicitando únicamente la cédula de identidad.

*La Nación* conoció la experiencia de dos personas que se toparon con trámites engorrosos en los bancos.

Víctor Hugo –quien prefirió no ser identificado completamente – fue a un banco privado para abrir una cuenta de ahorros en dólares. Además de los tradicionales requisitos que se solicitan (cédula de identidad, recibo de un servicio público, orden patronal y sus respectivas fotocopias), le pidieron original y copia del contrato de alquiler de la casa donde vive.

Otro caso es el de don Álvaro, como se identificó, quien al acudir a un banco para solicitar un préstamo hipotecario, entre los requisitos se le pidió el acta de defunción de su madre , quien murió años atrás. Ambos optaron por desistir del trámite bancario.

Lo básico

**Política “Conozca a su cliente”:** Es un instrumento que permite identificar y administrar a los bancos los riesgos relacionados con la legitimación de capitales, dijo la Sugef.

**Persona físicas.** La normativa solicita pedir como mínimo la información personal: nombre, fecha y lugar de nacimiento, dirección exacta, teléfonos, dirección electrónica si aplica, ocupación y nombre del patrono o naturaleza del negocio, ingresos percibidos. Para todo ello, se debe pedir la documentación que dé respaldo a la información.

**Personas jurídicas.** Se debe precisar la identidad de las personas que actúan como responsables de la cuenta. La información puede verificarse mediante certificaciones de la personería emitida por el Registro Público o con vista en el libro de accionistas extendida por un notario público. Se debe indicar la situación legal de la entidad, domicilio y representación judicial.

## PERSONAS Y EMPRESAS BUSCAN OTRAS OPCIONES

Camino a la informalidad

Muchas personas y empresas al toparse con las engorrosas exigencias de algunas entidades prefieren retirarse y buscar otras opciones que sean más expeditas.

Óscar Rodríguez, superintendente de entidades financieras, dijo que es muy difícil indicar la cantidad de personas que estarían acudiendo a entidades informales o del exterior para ahorrar o para financiarse. Según el Superintendente, algunas de las personas o empresas que acuden a la informalidad por la rapidez del trámite, pese a que hay un mayor riesgo.

Otra opción para ahorrar o endeudarse son los bancos *offshore* , cuya participación en el país creció. Las captaciones de las *offshore* ascendieron a \$2.245 millones a setiembre pasado. El ahorro en estas entidades pasó de \$870 millones en setiembre del 2005 a \$1.738 millones en el 2006.

Entre tanto, el crédito otorgado mediante las *offshore* alcanzó \$2.305 millones en setiembre del 2007. Un año antes colocó \$1.656 millones.

## ANEXO N° 9

TASAS ACTIVAS MENSUALES, DE ACUERDO A INFORMACIÓN  
OBTENIDA DE PAGINA ELECTRÓNICA DE BCCR.

### Tasas de interés para préstamos en moneda nacional para "Otras Actividades"

#### Bancos Estatales:

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
28 Feb	29,04	22,33	23,33	23,39	17,51	13,23

#### Bancos Privados:

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
28 Feb	27,91	25,48	24,62	24,51	20,83	17,47

#### Entidades Financieras no Bancarias.:

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
28 Feb	45,46	38,74	37,88	37,95	37,87	36,25

### Tasas de interés de algunas actividades publicadas en la página electrónica del BN sustraídas el 19 de Febrero del 2008.

Tasas BNCR por actividad	Porcentaje en colones
BN Consumo	15.00%
BN Crediticos	23.50%
BN Tarjeta de crédito	22.00%

## ANEXO N° 10

### Perspectivas de las PyMEs en América Latina

#### Estudio presentado por Visa y The Nielsen Company

Con la finalidad de conocer en profundidad los desafíos financieros y operativos que inciden directamente en el crecimiento y competitividad de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), dos líderes mundiales en sus respectivas categorías -Visa y The Nielsen Company- se unieron para desarrollar el estudio "Perspectivas de las PyMEs en América Latina". El estudio "Perspectivas de las PyMEs en América Latina", que abarcó ocho países en la región, profundiza en los hábitos de pago, necesidades de compra y percepciones de estas empresas, y aporta orientaciones de las áreas que deben atenderse para ayudarlas a operar más eficientemente e impulsar el crecimiento de sus negocios. Los resultados de esta investigación ofrecen una visión integral y diferente de las PyMEs, permitiendo al lector adoptar el punto de vista del dueño del negocio, y comprender desde esa perspectiva las oportunidades y obstáculos que enfrentan cada día. Esta información es fundamental para satisfacer exitosamente las necesidades de este importante segmento empresarial.

#### ACERCA DEL ESTUDIO

Entre enero y marzo de 2007, se entrevistaron 1.220 PyMEs en ocho países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú y República Dominicana. Estas empresas pertenecen a los sectores comercial, de servicios y manufacturero. La muestra incluyó a micro, pequeñas y medianas empresas con facturación anual hasta US\$ 5 millones. Se consideran micros a las que tienen entre 1 a 10 empleados, pequeña a las que cuentan con 11 a 25 empleados y medianas a las que tienen una nómina de 26 a 50 empleados. Cabe mencionar que las siguientes variables se ponderaron para llegar a resultados representativos del mercado regional: países, tamaño y tipo de industria. A lo largo del estudio se hicieron diversos análisis estadísticos incluyendo promedios y medianas. Sin embargo, en las cifras de ventas y gastos de las PyMEs reportadas se decidió utilizar la mediana. La mediana, en términos estadísticos, es aquel valor en donde el 50 por ciento de los datos será menor o igual al mismo, mientras que el otro 50 por ciento será igual o superior.

#### LAS PYMES PERCIBEN QUE ES DIFÍCIL O IMPOSIBLE OBTENER CRÉDITO

- En general, las empresas encuestadas consideran difícil o imposible obtener crédito formal, siendo las microempresas las más escépticas. Sólo 24 por ciento del total considera que es fácil acceder a alternativas de crédito.
- Aproximadamente una quinta parte de las PyMEs afirma contar con algún crédito formal, el cual es mayormente otorgado por bancos. Cabe destacar que las tarjetas de crédito empresarial, las cuales representan una importante fuente de financiamiento, sólo son conocidas por un 48 por ciento de la muestra.
- Otras fuentes de financiamiento son los proveedores de materia prima e inventario, ya que el 78 por ciento les ofrece facilidades de pago y un 60 por ciento de quienes ofrecen facilidades también otorgan descuentos por pronto pago.

ANEXO N° 11

ACUERDO DEL SUPERINTENDENTE

SUGEF-A-001

**LINEAMIENTOS GENERALES PARA LA APLICACIÓN DEL  
REGLAMENTO PARA LA CALIFICACIÓN DE DEUDORES  
ACUERDO SUGEF-1-05**

Objetivo general: Determinar aspectos generales que deberán observar las entidades financieras en la evaluación de la capacidad de pago y del comportamiento de pago histórico de sus deudores, así como en la evaluación de la calidad de las garantías como mitigadores de riesgo crediticio.

**A. Análisis de la capacidad de pago de una persona física**

Se debe evaluar como mínimo lo siguiente:

- a) El servicio del total de las deudas (pagos de intereses y principal), incluyendo la operación en estudio, debe ser igual o menor al 30% del ingreso del deudor neto de cargas sociales e impuesto de la renta.