

**UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO**

Memoria de Seminario de Graduación para optar por
el Grado Académico de Licenciatura en
Administración con énfasis en Gestión Financiera

**Análisis de la accesibilidad a los créditos
disponibles en las entidades financieras para los
microempresarios del Cantón Central de Heredia.
2007**

Estudiantes:

Alfaro Camacho Erick

Álvarez Rodríguez Krysthell

Calvo Zúñiga Carlos

Soto González Noelia

Responsable Académico:

M.Sc. Carlos Horta Valenzuela

“Campus Omar Dengo”

Heredia, 2008



Facultad de Ciencias Sociales
Instituto de Estudios del Trabajo

Estudiantes:

Alfaro Camacho Erick

Álvarez Rodríguez Krysthell

Calvo Zúñiga Carlos Alberto

Soto González Noelia

Responsable Académico:

Msc. Horta Valenzuela Carlos

Octubre 2008

Planteamiento del problema

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, conocida como Ley PYME, la cual pretende crear un marco normativo y estratégico de apoyo a este importante sector.

El sector productivo de la economía costarricense se caracteriza por una amplia mayoría de micros y pequeñas empresas (68 por ciento y 25 por ciento, respectivamente), las cuales coexisten con empresas de mayor tamaño.

A la vez, las micros y pequeñas empresas constituyen la mayoría de las empresas que pertenecen al sector denominado de las Mipymes, el cual agrupa al 98,2 por ciento de las empresas del país (Castillo y Chaves, 2001). Dentro del sector exportador de Costa Rica, las Mipymes son importantes, ya que representan el 77 por ciento de las 1.778 empresas exportadoras de este país y aportan poco menos de una quinta parte del valor total de las exportaciones costarricenses, según cifras de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).

Según datos de la CEPAL para el año 2003 el 99% de las empresas latinoamericanas son MIPYMES, y contribuyen entre un 48% y un 94% a la generación de los empleos de estas economías.

Similar al promedio latinoamericano, en Costa Rica la Mipymes alcanzan el 98% del total de empresas que desarrollan actividades económicas en el país (Procomer, 2005).

Las micro, pequeñas y medianas empresas de Centroamérica emplean a más de la mitad de la población económicamente activa y generan un importante porcentaje del Producto Interno Bruto de la región. Sin embargo, aún enfrentan importantes obstáculos para competir en los mercados nacionales e internacionales, especialmente ante los retos impuestos por la creciente apertura comercial de la región.

No obstante que las mipymes, poseen una posición importante en la generación de empleos en el país, se enfrentan a una serie de problemas que obstaculizan su desarrollo. Esto determina condiciones de desventaja en su competencia con las grandes empresas y sobre todo con empresas transnacionales.

Existen limitaciones y problemas los cuales provocan muchas veces que las mipymes deban acudir a los canales informales de crédito, a costos financieros mucho más elevados que en el sistema formal, pero en condiciones de oportunidad adecuadas. En este sentido, el crear un sistema que permita a las mipymes acceder a los sistemas formales de crédito puede traducirse en una ganancia neta para la sociedad, en el tanto que los recursos se canalicen, a costos menores, hacia actividades de mayor rentabilidad. El acceso al crédito es sólo uno de los puntos que debe interesar en cuanto a la incorporación de las mipymes al sistema financiero formal.

Interrogante de la investigación.

¿Son accesibles los créditos de desarrollo disponibles en las entidades financieras para las microempresas?

Objetivo general.

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

Objetivos específicos.

1. Establecer por qué la exigencia de garantías por parte de las entidades financieras, limita la accesibilidad a los créditos de los microempresarios.
2. Determinar por que la capacidad de pago incide en la accesibilidad a los créditos que disponen las entidades financieras para los microempresarios.
3. Determinar las consecuencias que tienen los costos de formalización para los microempresarios en la solicitud de crédito ofrecidos por las entidades financieras.
4. Definir porqué incide la oferta y políticas del crédito de los entes financieros en el acceso de los microempresarios en la solicitud de un crédito.
5. Determinar porqué el cómo se asume el riesgo por parte del empresario y el ente financiero incide en el acceso al crédito del microempresario.

Estrategia de investigación

Se realizó una investigación descriptiva y explicativa; pues se hizo una descripción de todos los acontecimientos que se presentaron en el desarrollo de la investigación, dando un panorama más preciso del problema. Y se pretendió lograr una explicación del por qué

se da la falta de acceso a los créditos disponibles en las entidades financieras para las microempresas

Para recopilar los datos que se requirieron en esta investigación se utilizaron las siguientes fuentes:

- a- Los microempresarios del cantón central de Heredia.
- b- Los entes financieros consultados.
- c- Informes, Normas, Reglamentos, e información de primera mano.

Para la recolección de la información, se utilizaron dos tipos de técnicas la entrevista que se aplicó a los microempresarios y la observación se aplicó mediante una entrevista al Gerente del Banco Nacional de Costa Rica sucursal de Santa Bárbara. Cuyos instrumentos fueron, un cuestionario estructurado aplicado a los microempresarios, con el cual se recolectó información para realizar el análisis de tres variables y una guía de observación para obtener información que no se podía recolectar por medio del cuestionario para el análisis de las variables Entes Financieros y Riesgo.

Una vez recolectada la información se procedió a tabularla y sistematizarla para posteriormente elaborar cuadros estadísticos, una vez que hicimos esto se realizó el análisis cuantitativo y cualitativo de la información; pues así logramos conocer las tendencias y lo que reflejan las respuestas de los entrevistados, además de ver más allá de los cuadros y datos estadísticos de la información, fue importante conocer el porqué de las respuestas de los microempresarios entrevistados, por tal motivo se realizó el análisis cualitativo.

CONCLUSIONES

Objetivo general:

Investigar la accesibilidad que tienen los microempresarios a los créditos disponibles en las entidades financieras.

El grupo investigador, verifica que sí existen créditos de desarrollo para líneas microempresariales en el mercado financiero costarricense, pero los requerimientos solicitados se salen del marco económico y social de los microempresarios, principalmente por las políticas económicas de los entes financieros y la indiferencia asociada del Estado Costarricense.

Primer objetivo específico:

Establecer porqué la exigencia de garantías por parte de las entidades financieras, limita la accesibilidad a los créditos de los microempresarios.

Las garantías limitan la accesibilidad a los créditos de los microempresarios por las siguientes razones:

- El microempresario debe tener alguna propiedad, si esta hipotecada, el banco compra la hipoteca en primer grado, de lo contrario a esta situación el microempresario no tendrá acceso al crédito.
- Exige al microempresario fiadores, a los cuales solicita documentos que respalden sus ingresos, estableciéndose así que, la incidencia está en que para los microempresarios que no tengan alguna persona que los pueda fiar esto sería una limitación para acceder al crédito.
- Los microempresarios no disponen de bienes muebles deseables para el banco.

Segundo objetivo específico:

Determinar por que la capacidad de pago incide en la accesibilidad a los créditos que disponen las entidades financieras para los microempresarios.

Se determinó que la capacidad de pago incide directamente en la posibilidad de que un microempresario pueda acceder a la solicitud de un crédito en el Banco Nacional de Costa Rica por las siguientes razones:

- Los ingresos netos son un factor que se utiliza en el cálculo de la capacidad de pago pues es el dato exacto sobre el cual el ente financiero va a obtener la relación cuota ingreso al otorgar el crédito al microempresario.
- La capacidad de pago se va a medir de acuerdo a los ingresos y los gastos de la microempresa como tal, o sea que los ingresos indirectos del microempresario u otros ingresos no vienen a formar parte fundamental del ingreso total del microempresario.
- El Banco Nacional de Costa Rica no exige dentro de sus requisitos la documentación de los ingresos porque ellos elaboran un flujo de caja donde se incluyen estos rubros.

Tercer objetivo específico:

Determinar las consecuencias que tienen los costos de formalización para los microempresarios en la solicitud de crédito ofrecidos por las entidades financieras.

Los costos de formalización afectan y limitan a los microempresarios en el momento de solicitar un crédito por las siguientes razones:

- El tiempo de formalización nunca va a ser cero días, por lo tanto, afecta al microempresario en cuanto la necesidad del efectivo justo a tiempo.
- Priva a los microempresarios de la posibilidad de concretar negocios lucrativos, lo cual afecta económicamente a este sector, de manera que no perciben las ganancias de un negocio realizable.
- El porcentaje recibido del préstamo, es menor a lo solicitado, lo que significa no lograr ni satisfacer sus necesidades.
- El pago de los trámites legales implican un costo para los microempresarios, por lo que se encuentran fuera de las posibilidades de acceder a un crédito por el desembolso inicial.

Cuarto objetivo específico:

Definir por qué incide la oferta y políticas del crédito de los entes financieros en el acceso de los microempresarios en la solicitud de un crédito.

La oferta y políticas del crédito, incide por las siguientes razones:

- Existen pocas entidades financieras que tienen oferta real, lo cual limita al microempresario al momento de seleccionar la más conveniente.
- Los entes financieros realizan promoción de sus productos crediticios para microempresarios, sin embargo, en la mayoría dan créditos personales o de consumo.
- Por su finalidad de lucro, los entes financieros dejan de lado la función social, contribuir con el sector económico microempresarial del país.

- El Banco Nacional de Costa Rica al tener tasas atractivas para créditos de desarrollo, permite que los microempresarios puedan acceder al mismo para sus microempresas y de esta manera pueden lograr sus proyectos.
- El Banco Nacional de Costa Rica no tiene exoneraciones aplicables a los créditos microempresariales, lo que constituye una desventaja para el microempresario.

Quinto objetivo específico:

Determinar porqué el como se asume el riesgo por parte del microempresario y el ente financiero incide en el acceso al crédito.

El ente financiero no asume ningún tipo de riesgo frente a los créditos que solicite el microempresario, pues éste será el único que asuma el riesgo por las siguientes razones:

- El microempresario al momento de no poder pagar la deuda será quien corra el riesgo de perder el bien dado en garantía.
- El Banco Nacional de Costa Rica no otorga créditos a aquellos microempresarios que no tienen garantías reales deseables.
- Aunque el Banco Nacional de Costa Rica tenga una cartera de crédito ilimitada, no implica que el microempresario pueda acceder a un crédito.
- El Banco Nacional de Costa Rica define sus criterios de crédito para no asumir ningún riesgo en la determinación de la cartera.

RECOMENDACION

Es de conocimiento general, los problemas que aqueja la sociedad en cuanto al acceso al crédito, los cuales afectan también el sector microempresarial del país, esto constituye una limitación para su desarrollo; tal y como se demostró en los resultados obtenidos con esta investigación.

Es por ello, que el equipo investigador recomienda la fundación de una institución crediticia, que le permita a los microempresarios tener mayores posibilidades de acceso a créditos de desarrollo, por medio de la flexibilización de las causas principales que truncan el acceso al financiamiento. Sus características:

- Dicha institución crediticia, bajo el amparo del Estado, tendría como función suplir las necesidades de la economía capitalista con redistribuciones de renta y prestaciones sociales otorgadas a aquellas microempresas que requieren financiamiento para el desarrollo y consolidación de la misma.
- Su forma de operar sería distinta a la tradicional, dándole al microempresario un financiamiento seguro y confiable por estar bajo patrocinio estatal. Tanto el microempresario como el ente financiero trabajarían de una forma conjunta para obtener los mayores beneficios y garantizar continuidad en esta práctica.
- Las opciones de crédito serían presentar una garantía o ser sujeto de un estudio técnico realizado por la institución.
- Con el fin de aumentar los ingresos de los microempresarios, el ente financiero ofrecería asesorías al microempresario, que le sirva de estímulo para desarrollar nuevas ideas y descubrir oportunidades.
- Simplificación del proceso de formalización y la socialización de los costos, donde la institución asume conjuntamente con el microempresario los gastos de formalización y la documentación solicitada.
- Como parte del proceso de creación e instauración de dicha institución, un banco estatal, al menos dos por provincia, podría facilitar un espacio físico de su infraestructura para el establecimiento de las operaciones de dicha institución; siendo las funciones de este nuevo ente financiero, completamente ajenas al de los bancos.

Finalmente, la campaña de proselitismo se realizaría por medios de comunicación oral, escrito y electrónico; donde la radio, televisión y prensa escrita constituyen elementos indispensables para su divulgación y promoción; permitiendo así al microempresario estar informado de dicha institución y de las características únicas que diferencia a esta de los entes financieros que operan en el país.

“La calidad nunca es un accidente;
siempre es el resultado de
un esfuerzo de la inteligencia”

John Ruskin

AGRADECIMIENTOS

Es un gran logro para nosotros culminar este trabajo, es por ello que queremos dar Gracias a Dios Nuestro Señor por proveernos de sabiduría, entendimiento y fortaleza en todo momento a lo largo de nuestra investigación. Para nosotros es un honor cerrar esta etapa académica, y agradecemos a todas aquellas personas que aportaron un granito de arena en la misma.

Por su gran ayuda desde las primeras fases hasta la etapa final de este trabajo y por más de un año de incansable colaboración, nos gustaría expresar nuestro más sincero agradecimiento a nuestro tutor, el Prof. Carlos Horta Valenzuela, porque con sus exigencias pedagógicas, supo despertar en nosotros el espíritu de superación, el cual nos hizo llegar a este momento y estar satisfechos.

DEDICATORIA

A mi Dios todo poderoso y a la Virgen María por darme fortaleza para concluir este trabajo, a mis padres Gerardo y Julieta por apoyarme en todo e impulsarme a seguir adelante y a mi novia Lucia por la paciencia y apoyo y a todas aquellas personas que de alguna manera colaboraron para ver finalizado este trabajo.

Erick Alfaro Gamacho

A Dios por permitirme haber terminado este trabajo, el cual no sólo significa una nota, sino que es la puerta de entrada al gran final de 7 años de estudios. A mis padres, gracias por haberme estimulado y ayudado a estar donde estoy, quiero dedicar a ellos este trabajo que termino. En último lugar, pero no el menos importante, dedico este esfuerzo a mi esposo, quien le ha dado significado a mi vida, por su paciencia y apoyo incondicional todos los días, sin ti no sería lo que soy hoy.

Kryshell Alvarez Rodriguez

Con la mano de Dios y la Virgen de la Medalla Milagrosa, con el apoyo de papi y mami, estoy en este día, culminando una de las etapas más importantes de mi vida. A Ellos y a los que de una u otra forma aportaron y me dieron un aliento para seguir adelante. Mil gracias.

Carlos Patro Zúñiga

Gracias a Dios y a la Virgen por haberme dado la fortaleza y paciencia para haber hecho este sueño realidad. A mi madre Marielos, a mi esposo Alonso y a mi hijo Sebastián por todo el apoyo incondicional que me dieron durante todo este proceso y a todas aquellas personas que forman parte de este éxito.

Noelia Boto González

Índice

CAPÍTULO I.....	01
ASPECTOS METODOLÓGICOS	01
1. Planteamiento del problema	02
1.1 Descripción del problema.....	11
1.1.1 Interrogante de la investigación	11
1.1.2 Justificación de la investigación	11
1.1.3 Delimitación temporal y espacial.....	13
1.2 Objetivos de la investigación	13
1.2.1 Objetivos generales	13
1.2.2 Objetivos específicos.....	13
1.3 Modelo de análisis.....	14
1.3.1 Conceptualización, Operacionalización e instrumentalización de las Variables.....	14
1.3.1.1 Variable Garantías.....	14
1.3.1.2 Variable Capacidad de Pago	16
1.3.1.3 Variable Costos de Oportunidad.....	18
1.3.1.4 Variable Entes Financieros	20
1.3.1.5 Variable Riesgo	21
1.3.1.6 Relaciones e interrelaciones (Tabla modelo de análisis)	23
1.4 Estrategia de investigación aplicada.....	24
1.4.1 Tipo de Investigación.....	24
1.4.2 Fuentes de Información	24
1.4.3 Población y muestra	25
1.4.3.1 Diseño Muestral	25
1.4.4 Recopilación de la Información	25
1.4.4.1 Técnicas, métodos e Instrumentos aplicados a la Investigación.....	26
1.4.5 Análisis e Interpretación de la Información.....	26

CAPITULO II.....	27
MARCO DE REFERENCIA	27
2. Generalidades de las Microempresas.....	28
2.1 Antecedentes.....	28
2.2 Aspectos Legales.....	30
CAPITULO III.....	33
MARCO TEORICO	33
3. Enfoque teórico del estudio.....	34
3.1 Variable Garantías.....	34
3.2 Variable Capacidad de Pago.....	47
3.3 Variable Costos de Formalización.....	53
3.4 Variable Entes Financieros.....	57
3.5 Variable Riesgo.....	67
CAPITULO IV.....	75
ANALISIS E INTERPRETACION DE LA VARIABLES.....	75
4.1 Preguntas Sociodemográficas.....	77
4.2 Cuadros de Información general de la microempresa.....	79
4.3 Variable Garantías.....	81
4.4 Variable Capacidad de Pago.....	91
4.5 Variable Costos de Formalización.....	102
4.6 Variable Entes Financieros.....	113
4.7 Variable Riesgo.....	125
CAPITULO V.....	135
Conclusiones	135
Otras Conclusiones	140

Recomendaciones	141
Bibliografía Citada.....	144
Bibliografía Consultada	150

Lista de cuadros

Cuadro1	
Modelo de análisis.....	23
Cuadro 2	
Edad del microempresario.....	77
Cuadro 3	
Nacionalidad del microempresario.....	78
Cuadro 4	
Sexo del microempresario.....	78
Cuadro 5	
Nivel de estudios de los microempresarios.....	78
Cuadro 6	
Estudios Complementarios de los microempresarios.....	78
Cuadro 7	
Cantidad de hijos de los microempresarios.....	79
Cuadro 8	
Ubicación de la microempresa.....	79
Cuadro 9	
Tiempo de existencia de la microempresa.....	80
Cuadro 10	
Jornada de trabajo de la microempresa	80
Cuadro 11	
Cantidad de personas que laboran en la microempresa	80
Cuadro 12	
Microempresarios que tienen propiedad.....	83
Cuadro 12a	
Propiedades hipotecadas de los microempresarios entrevistados que tienen propiedad.....	83
Cuadro 13	
Microempresarios que pueden presentar fiador.....	87
Cuadro 13a	
Razones por las que sí fian.....	88

Cuadro 13b	
Razones por las que no fian.....	88
Cuadro 14	
Bienes que los microempresarios pueden ofrecer como prenda.....	90
Cuadro 15	
Ingresos netos de la Microempresa.....	92
Cuadro 16	
Dinero que toma el microempresario para gastos personales y familiares... 	94
Cuadro 17	
Otros ingresos recibidos	96
Cuadro 17a	
Cantidad de dinero que recibe por otros ingresos.....	97
Cuadro 18	
Presentación de documentos que muestran sus ingresos.....	100
Cuadro 19	
Estados Financieros de los Microempresario.....	101
Cuadro 20	
Tiempo de formalización de créditos para microempresarios.....	104
Cuadro 20a	
Microempresarios que han dejado de tramitar un crédito por el tiempo que se demora.....	105
Cuadro 21	
Microempresarios que han sido afectados por el tiempo que se demora el Banco en entregar el dinero.....	106
Cuadro 22	
Deducciones al monto del préstamo.....	108
Cuadro 23	
Costos de Legalización.....	109
Cuadro 24	
Microempresarios que han visto impedimento para continuar con crédito por el costos de los documentos.....	110

Cuadro 24a	
Razones por las que el microempresario se ha visto impedido para continuar el crédito.....	111
Cuadro 24b	
Razones por las que el microempresario no se ha visto impedido para continuar el crédito.....	112
Cuadro 25	
Microempresarios que han desistido de un crédito por los gastos iniciales.....	112
Cuadro 26	
Oferta Real de los Entes Financieros que dicen tener créditos para Microempresarios.....	115
Cuadro 27	
Promoción de Créditos para microempresarios en los entes financieros... 	116
Cuadro 28	
Programas ofrecidos de Créditos para Microempresas.....	117
Cuadro 29	
Tasas de interés de las líneas de créditos ofrecidos por el Banco Nacional de Costa Rica.....	121
Cuadro 29a	
Comparación de las tasas de interés ofrecidas por el Banco Nacional de Costa Rica con otros bancos públicos.....	122
Cuadro 30	
Exoneraciones en los Créditos Banco Nacional de Costa Rica.....	124
Cuadro 31	
Categoría de riesgo que asume el microempresario.....	126
Cuadro 31a	
Razones por las cuales el microempresario considera que solicitar un crédito es muy riesgoso.....	127
Cuadro 31b	
Razones por las cuales el microempresario considera que solicitar un crédito es riesgoso.....	127

Cuadro 31c	
Razones por las cuales el microempresario considera que solicitar un crédito es poco riesgoso.....	127
Cuadro 31d	
Razones por las cuales el microempresario considera que solicitar un crédito no tiene ningún riesgo.....	127
Cuadro 32	
Opinión del microempresario sobre el nivel de riesgo que asume las entidades financieras.....	129
Cuadro 33	
Cartera BN Desarrollo para Diciembre del 2005 y 2006.....	131
Cuadro 34	
Categoría del riesgo acorde al acuerdo SUGEF 1-05.....	133

INTRODUCCIÓN

Actualmente, como una estrategia importante en la generación de empleos, que es implementada en muchos países, se encuentra el fortalecimiento e impulso a las micro y pequeñas empresas, que se convierten en una actividad económica importante para todos los países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo.

El término microempresa, se refiere genéricamente a las unidades productivas, que operan bajo riesgo propio en el mercado; por lo general, nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios. La microempresa es una unidad productiva, con perspectivas de crecimiento, pero pequeña en términos de capital, número de trabajadores y ventas; de bajo nivel tecnológico y organizativo; administrada por sus propietarios y para los cuales constituye su principal medio de vida.

Al ser un sector importante dentro de la economía costarricense por ser generador de empleo y de contribución a la producción nacional, se observa la necesidad de la inserción de capital, que provea los recursos para que dichas microempresas logren tener un buen desempeño, tanto para quienes están a su cargo, como para la sociedad.

De acuerdo con la necesidad, se realizó una investigación de campo con el siguiente problema, ¿Son accesibles los créditos disponibles en las entidades financieras para las microempresas?, donde el objetivo principal fue investigar la accesibilidad que tienen los microempresarios a los créditos disponibles en las entidades financieras para los microempresarios.

Para ello se realizó una investigación, de carácter descriptivo y explicativo, se trabajó con una muestra seleccionada a conveniencia por el equipo investigador, lo anterior debido a la falta de un dato real y exacto de la cantidad de microempresarios existentes. La misma fue de 50 microempresarios del cantón central de la provincia de Heredia, Costa Rica.

La recolección de información se realizó durante los meses comprendidos entre septiembre del 2007 y abril del 2008, las entrevistas fueron aplicadas en el mes de octubre del año 2007.

Inmediatamente, después de haber obtenido la información pertinente acerca de los microempresarios y de las entidades financieras se inició el proceso de tabulación y análisis de la información, para obtener conclusiones. Todo ello con la finalidad de observar y verificar si efectivamente existen posibilidades para los microempresarios de financiar sus proyecciones o no.

El presente documento, está estructurado en capítulos y un apartado de anexos, cuyos contenidos se describen a continuación:

Capítulo I

En este capítulo se define el problema de la investigación, sus objetivos, tipo de estudio, las fuentes que proporcionan los datos para llevarla a cabo, así como los métodos empleados para el análisis de los mismos, su validez y confiabilidad.

Capítulo II

Está dedicado al marco referencial, el mismo nos informa acerca de las generalidades y antecedentes de las microempresas.

Capítulo III

Marco teórico, esta orientado a describir el desarrollo de la teoría específica del tema en estudio, es el grupo central de conceptos que utilizamos en la investigación; su propósito fue unificar criterios con los cuáles se realizó el análisis y orientaron el enfoque teórico de la investigación.

Capítulo IV

En este apartado, se realiza el análisis e interpretación de la información relacionada a las variables estudiadas.

Capítulo V

Se presentan las conclusiones que están vinculadas con los objetivos propuestos y las recomendaciones.

Además se recopila la información de los anexos, este apartado incluye toda la información indirecta, necesaria para ubicar al lector dentro del espacio y términos de la investigación, así como otra información que enriquece la temática en estudio.

CAPÍTULO I

ASPECTOS METODOLÓGICOS

En este capítulo se describe el problema de la investigación, sus objetivos, tipo de estudio, las fuentes que proporcionan los datos para llevarla a cabo, así como los métodos empleados para el análisis de los mismos, su validez y confiabilidad.

1. Planteamiento del problema

Si queremos conocer los antecedentes de los pequeños productores, necesariamente tenemos que remontarnos a lo que ocurrió durante la Edad Media. En esta época la actividad económica que se desarrolló fue la artesanía, básicamente con ello la existencia de artesanos, los cuales trabajaban en la producción de sus productos y concentraban en su dominio las cuestiones elementales de la producción, tales como: diseñar, elegir las materias primas, confeccionar las herramientas y elementos de trabajo y dominar la técnica de esas herramientas. Sus lugares de trabajo eran talleres, los cuales se encontraban ubicados dentro de sus casas de habitación, a lo sumo su familia y sus hijos participaban de sus secretos y sus técnicas de trabajo.

Lo más característico en el proceso de producción, era el dominio absoluto del trabajo a mano, casi sin máquinas; además contaban con una estructura de trabajo la cual consistía en el Maestro quien tenía el conocimiento total del desarrollo y elaboración de los productos, este amparaba a los oficiales y aprendices a quienes les enseñaba el oficio como pago del trabajo que realizan, estos vivían y comían en la casa del artesano, los oficiales si recibían salario al contrario de los aprendices.

Todo este panorama cambia a finales del siglo XVIII, al darse la Revolución Industrial, que según Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation:

... Proceso de evolución que conduce a una sociedad desde una economía agrícola tradicional hasta otra caracterizada por procesos de producción mecanizados para fabricar bienes a gran escala. Este proceso se produce en distintas épocas dependiendo de cada país. Para los historiadores, el término Revolución Industrial es utilizado exclusivamente para comentar los cambios producidos en Inglaterra desde finales del siglo XVIII; para

referirse a su expansión hacia otros países se refieren a la industrialización o desarrollo industrial de los mismos.

Se puede afirmar que los cambios más importantes afectaron a la organización del proceso productivo. Las fábricas aumentaron en tamaño y modificaron su estructura organizativa. En general, la producción empezó a realizarse en grandes empresas o fábricas en vez de pequeños talleres domésticos y artesanales, y aumentó la especialización laboral. Su desarrollo dependía de una utilización intensiva del capital y de las fábricas y maquinarias destinadas a aumentar la eficiencia productiva. La aparición de nuevas máquinas y herramientas de trabajo especializadas permitió que los trabajadores produjeran más bienes que antes y que la experiencia adquirida utilizando una máquina o herramienta aumentara la productividad y la tendencia hacia una mayor especialización en un proceso acumulativo.

Además con la creación de la máquina de vapor por James Watt en 1760, se generó el desarrollo de numerosas actividades industriales y el agrupamiento de gran número de trabajadores, en especial en la industria textil. Las máquinas de vapor también se aplicaron al transporte (navegación y ferrocarril), el consecuente desarrollo vertiginoso de la industria del hierro, y el mejoramiento de las comunicaciones a través del telégrafo fueron el cimiento de la industria moderna. Rápidamente se multiplicaron las fábricas y los molinos. Miles de campesinos abandonaron los campos y se genera la existencia de grandes concentraciones de obreros en tareas fabriles. Se verifica también el desordenado desarrollo de las ciudades, que en muchos casos se convierten en sinónimo de hacinamiento y contaminación. El exceso de mano de obra a causa de la migración y de progresos tecnológicos y las periódicas crisis de sobreproducción por el afán de acumulación de riquezas que inspiraba a la nueva clase de propietarios, generaron situaciones de explotación y miserias graves, por lo que se trabajaban jornadas de doce a catorce horas y debido a la demanda explosiva de mano de obra, se llegó a utilizar menores y mujeres en la realización de tareas peligrosas y penosas. La concentración poblacional y la vida en las ciudades son modificaciones sociales que impuso la Revolución Industrial que se caracterizó, además de los horarios prolongados, por malas condiciones de trabajo, insalubridad, inseguridad y bajo nivel de las remuneraciones siendo los peores

pagos los menores y las mujeres. No existía tampoco legislación laboral que ordenara el caótico sistema. En esta situación los trabajadores van tomando consciencia de que solamente conseguirán mejores condiciones laborales si se unen en sus reclamaciones, por lo que se dieron los movimientos obreros y es en Inglaterra donde surgen las primeras asociaciones de obreros para reclamar mejoras salariales y la reducción de la jornada laboral, mediante el movimiento cartista de 1838, llamado así porque escribían cartas a los periódicos denunciando sus duras condiciones de vida y solicitando el derecho al voto (sufragio universal), el derecho a presentarse en las elecciones... La tendencia al asociacionismo obrero cristalizó con la creación de las Trade Unions, el primer sindicato obrero. Era lógico que todos estos movimientos surgieran en Inglaterra ya que este era el país más industrializado de Europa. (Extraído el 13-02-08 www.sabuco.com/historia/movimientoobrero)

Además, dentro de los primeros movimientos obreros habría que hacer referencia a los socialistas utópicos, una serie de pensadores como Saint-Simon, Fourier, Blanc, Owen... que preveían un mundo más justo para los trabajadores mejorando sus condiciones de vida y diseñando incluso los lugares de trabajo y de residencia de los obreros. Dentro del socialismo tuvo mucha importancia la figura de Karl Marx, este teórico decía que el obrero debía unirse para defender sus derechos y conquistar el poder a través de una revolución (igual que lo había conquistado la burguesía) y una vez en el poder establecer la dictadura del proletariado, es decir, la dictadura de los obreros en la que se eliminarían las desigualdades y sería el paso previo para lograr una sociedad sin clases que sería el objetivo final de Marx. (Extraído el 13-02-08 www.sabuco.com/historia/movimientoobrero)

También surgió el anarquismo, sus principales teóricos fueron: Proudhon, Bakunin y Kropotkin. Aunque no tienen una ideología tan definida como los socialistas y dentro de ellos hay muchas variantes ideológicas distinguiremos varios principios: a) Rechazo de la propiedad privada, la propiedad es un robo desde el punto de vista de que si uno tiene algo es porque a otro le falta porque el reparto justo no existe. b) Hay que rechazar a los poderes que oprimen al hombre que son fundamentalmente dos: el Estado y la Iglesia. Por tanto no piensan conquistar el poder como los marxistas, sino destruirlo, destruir el poder del Estado y que el hombre viva en el campo, que no existan ni fronteras ni ejércitos,

evidentemente tenían un fuerte contenido idealista. Así mismo hay que acabar con la religión, el otro poder que esclaviza al hombre, en lo anticlerical coinciden con los marxistas. (Extraído el 13-02-08 www.sabuco.com/historia/movimientoobrero)

Como complemento a lo anterior, es importante mencionar que estas grandes fábricas no satisfacieron todas las necesidades de empleo que surgieron durante ésta época, por lo que muchas personas dejaron de ser la clase obrera de estas, para algunos seguir con la elaboración de sus propios productos ya que tenían el conocimiento adquirido y otros se unieron a los pequeños productores como zapateros, sastres, pequeñas imprentas, panaderías entre otros, ya que algunos artesanos se mantuvieron al margen ya que consideraron que su trabajo era más provechoso y rentable que el incorporarse a estas grandes fábricas, en algunos caso ellos llegaron a convertirse en proveedores de las mismas. Es así como en ésta época se puede hablar de pequeños y grandes productores.

Situación muy similar a la que se dio durante la Revolución Industrial, se da en Costa Rica, con la apertura de las vías de comunicación y muelles, llegaron y se expandieron las empresas bananeras y con ellas, los grandes capitales norteamericanos que vinieron a invertir en finanzas, comercio, minería e industrias. También a principios del siglo XX llegan a nuestros países las primeras ideas socialistas. Intelectuales formados en Europa y algunos inmigrantes de esos países, comienzan a difundir las ideas sociales y políticas en favor de la clase trabajadora y en contra de la explotación. Anarquistas, socialistas y comunistas, llaman a la organización sindical. Los obreros, agobiados por los regímenes militares y, en general por la indiferencia y opresión de los poderosos, responden a la esperanza socialista.

En marzo de 1874 se crea la "Sociedad de Artesanos", impulsada por el sacerdote Dr. Francisco Calvo. El 15 de setiembre de ese mismo año esta sociedad publica el primer número del periódico "El Artesano", que aparece como "órgano de los intereses de la clase obrera".

En octubre de 1888 estalla una huelga de los trabajadores italianos que construían el ferrocarril y habían visto violentados los términos de su contrato de trabajo. Se considera esta la primera gran huelga en Costa Rica.

En 1913, con el apoyo de una agrupación de intelectuales llamada "Centro Germinal", se funda la Confederación General de Trabajadores, donde se agrupan los diferentes gremios de la época y que nace bajo la influencia anarcosindicalista. En febrero de 1920 estalla una huelga general que demanda la jornada de ocho horas y otros derechos laborales. El gobierno se ve obligado a acceder a las demandas. En 1934 estalla una huelga bananera que para-liza la labor de miles de obreros en todo el litoral atlántico costarricense. Esta huelga fue dirigida por el Partido Comunista, fundado 3 años atrás. La huelga fue fuertemente reprimida y no logró en principio las conquistas que se proponía. No obstante, las reivindicaciones de los trabajadores fueron atendidas posteriormente. En agosto de 1943 se emite la ley que crea el Código de Trabajo. Los sindicatos están entre las principales fuerzas que lo hicieron posible.

Es entonces que ya que durante la década de los 40 y principios de los 50, que se empieza a conocer en Costa Rica dentro el término microempresas.

Es importante conocer la información estadística sobre las microempresas, según datos calculados a partir de los datos del Censo Nacional Económico de 1994, base de datos sobre pymes industriales de la CEPAL año 1997 y base de datos sobre pymes industriales de la CEPAL año 1995, las Mipymes en América Latina tienen mucha importancia, las principales variables que dan cuenta de su importante peso económico son las ventas, los salarios pagados, y la participación en la producción y en el valor agregado, sin embargo, no es posible comparar la importancia que tiene el sector para todos los países de la región pues no se cuenta con indicadores homogéneos. En Brasil, por ejemplo, los salarios de los trabajadores de las Mipyme sumaron cerca de US\$30 mil millones, lo que equivale a más de la cuarta parte del monto total de salarios pagados por las empresas durante ese año y representa el 6% del PIB de ese país. En Chile, por otra parte, las ventas de las Pyme durante el año 2001 fueron de aproximadamente US\$20 mil millones, cifra que corresponde al 17% del total de ventas registradas en la economía chilena, y representa casi el 30% del PIB. El sector también realiza contribuciones muy importantes a las economías de los países más pequeños de la región. En 1999 las ventas de las Pyme de Honduras alcanzaron cerca de US\$5 mil millones, lo que equivale al 80% del PIB. Por su

parte, en 1998 el valor de la producción de las Mipyme de Panamá alcanzó los US\$3,4 mil millones, monto equivalente a la tercera parte del PIB.

Además según datos de la CEPAL para el año 2003 el 99% de las empresas latinoamericanas son MIPYMES, y contribuyen entre un 48% y un 94% a la generación de los empleos de estas economías.

Según datos existentes el número de micro y pequeñas empresas estimada para 1988 en Costa Rica es de 62,316 (71,580 en 1995) reflejó una mayor presencia absoluta de Pequeñas Empresas Informales y una mayor presencia inferida de Microempresas Informales, con base en una mayor tasa de trabajadores por empresa que la proporcionada por la Dirección General de Estadística y Censo. La distribución relativa de este universo es de un 28% de mipymes Formales y 72% Informales que a su vez se distribuyen en un 9% de Pequeñas Empresas y en un 91% de Microempresas.

Pese a la importancia del sector es relativamente poco lo que se conoce de la micro, pequeña y mediana empresa. Estimaciones realizadas por Juan Diego Trejos, con base en la encuesta de hogares y las estadísticas de la CCSS para el año 2001, hacen cuenta que el número total de establecimientos formales en Costa Rica es de alrededor de 41,000, los cuales representan una tercera parte del total de establecimientos, que se estiman en el orden de las 122,000 MIPYMES, generando un total de 367.000 empleos, según el último informe del Gobierno. De ese total un 75% están conformados por unidades productivas pequeñas, de entre 1 y 4 empleados, que corresponden al segmento de microempresas.

El sector productivo de la economía costarricense se caracteriza por una amplia mayoría de micros y pequeñas empresas (68 por ciento y 25 por ciento, respectivamente), las cuales coexisten con empresas de mayor tamaño. Esta población se estima en 44 674 empresas, de las cuales 14 por ciento pertenecen al sector agropecuario, 8 por ciento a la industria manufacturera, 25 por ciento al comercio y 53 por ciento a otros servicios, esto según cifras de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), a mayo del 2007 para los sectores industria, comercio y servicios y a diciembre del 2005 para el sector agropecuario. Claro está, esta cifra se encuentra subestimada, toda vez que no incluye a una

gran mayoría de micros y pequeñas empresas que pertenecen al sector informal de la economía costarricense. A la vez, las micros y pequeñas empresas constituyen la mayoría de las empresas que pertenecen al sector denominado de las Mipymes, el cual agrupa al 98,2 por ciento de las empresas del país (Castillo y Chaves, 2001). Dentro del sector exportador de Costa Rica, las Mipymes son importantes, ya que representan el 77 por ciento de las 1.778 empresas exportadoras de este país y aportan poco menos de una quinta parte del valor total de las exportaciones costarricenses, según cifras de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica.

Similarmente al promedio latinoamericano, en Costa Rica la Mipymes alcanzan el 98% del total de empresas que desarrollan actividades económicas en el país.

No obstante que las mipymes, poseen una posición importante en la generación de empleos en el país, se enfrentan a una serie de problemas que obstaculizan su desarrollo. Esto determina condiciones de desventaja en su competencia con las grandes empresas y sobre todo con empresas transnacionales. Algunos de estos problemas son:

Las micro, pequeñas y medianas empresas de Centroamérica emplean a más de la mitad de la población económicamente activa y generan un importante porcentaje del Producto Interno Bruto de la región. Sin embargo, aún enfrentan importantes obstáculos para competir en los mercados nacionales e internacionales, especialmente ante los retos impuestos por la creciente apertura comercial de la región.

Esta situación hace relevante el análisis de los factores que limitan la competitividad de las Pymes y el desarrollo de instrumentos de política y programas de fortalecimiento de su capacidad empresarial y desempeño productivo, financiero y ambiental.

Por otra parte, desde el punto de vista del análisis de las clases, se produce un proceso de disminución de la "clase trabajadora", tanto por el debilitamiento de los sindicatos y organizaciones afines, que se ha ido produciendo paulatinamente producto de las transformaciones del sistema económico, del ámbito laboral y del mercado del trabajo, como por el surgimiento masificado de las microempresas, que en nuestro país emplean al 80 % de la fuerza laboral. Otro problema que

enfrentan las microempresas, es el financiamiento para el desarrollo de sus actividades, muchas veces la disponibilidad de recursos financieros en condiciones adecuadas constituye uno de los limitantes para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Según la investigación realizada por los señores Francisco de Paula Gutiérrez y Rodrigo Bolaños Zamora en el año 1999 sobre El financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en Costa Rica, Análisis del comportamiento reciente y propuesta de Reforma, dice lo siguiente:

El hecho de que existan y operen las mipymes implica que hay fondos financieros disponibles para ellas. Parte de esos fondos provienen del ahorro familiar y otros recursos propios, incluyendo dentro de ellos muchas veces el aporte laboral y gerencial de los propietarios; parte, también, de recursos de operación tradicional, como es el crédito de proveedores o los mecanismos de descuento de facturas. Sin embargo, el problema principal se presenta al considerar la oportunidad y el costo de obtener los recursos financieros, pues muchas de las mipymes no clasifican dentro de los programas de crédito del sistema financiero formal, en parte por la misma manera como están constituidas las empresas, su bajo historial crediticio, su falta de garantías adecuadas o sus problemas de organización y administración.

Existen limitaciones y problemas los cuales provocan muchas veces que las mipymes deban acudir a los canales informales de crédito, a costos financieros mucho más elevados que en el sistema formal, pero en condiciones de oportunidad adecuadas. En este sentido, el crear un sistema que permita a las mipymes acceder a los sistemas formales de crédito puede traducirse en una ganancia neta para la sociedad, en el tanto que los recursos se canalicen, a costos menores, hacia actividades de mayor rentabilidad. Desde este punto de vista es necesario considerar no sólo la tasa de interés, sino los costos de transacción, los cuales tienden a ser muy elevados. Así, aunque el sistema financiero informal cobre tasas de interés más altas que las de los intermediarios formales, la rapidez con que resuelve y la disponibilidad misma de los recursos, puede reflejarse en un menor costo total para los usuarios. El acceso al crédito es sólo uno de los puntos que debe interesar en cuanto a la incorporación de las mipymes al sistema financiero formal.

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, conocida como Ley PYME, la cual pretende crear un marco normativo y estratégico de apoyo a este importante sector. (Undécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible)

Al ser la falta de financiamiento un tema del cual se viene hablando a lo largo de los años y por las limitaciones que las microempresas presentan, es que el grupo investigador determinó cinco grades causales las cuales tienen relación con la accesibilidad a los créditos de desarrollo ofrecidos por las entidades financiera y como primer causal es la exigencia de garantías, debido a que los entes financieros solicitan garantías como respaldo ante la solicitud de un crédito, éstas pueden ser hipotecaria, fiduciaria o prendaria, pero muchas veces los microempresarios ni siquiera tienen una propiedad, casa, vehículos, maquinaria que puedan dar en garantía, por lo tanto no pueden ser sujetos de crédito, o peor aún como ocurre en otras situaciones el microempresario posee algún bien, pero al momento de que el banco hace el análisis éste no cumplen con el grado de deseabilidad, por lo que no podrán optar por un crédito de desarrollo.

Como segunda causa, de que los microempresarios no puedan ser sujetos al crédito en los entes financieros, es su capacidad de pago, debido a que si no tiene la capacidad para poder cancelar la deuda no se les otorgará el préstamo. Este estudio lo realiza el ente financiero considerando los ingresos del microempresario ya sean de la actividad diaria de su microempresa o de algún otro ingreso adicional, para determinar si el microempresario puede cancelar la deuda.

Además, están los costos de formalización del crédito, los cuales consisten en todos aquellos gastos en los que el microempresario incurre al momento de solicitar un crédito como por ejemplo la constancia de un Contador Público o Privado, estados financieros, entre otros, que muchas veces el microempresario los paga y no se le otorga el préstamo por una serie de requisitos más

establecidos por los entes financieros los cuales son determinantes al momento de otorgar el crédito.

Otra causa la cual hace que los microempresarios hoy día no tenga acceso al crédito, es la poca oferta que tienen los entes financieros, muchas veces el microempresario va al banco para solicitar un crédito para desarrollo y le ofrecen otros tipos de créditos, con tasas de interés mucho más altas de esta manera engañándolo con el fin de atraer más clientes. Pero al no existir una oferta real y tasas de interés atractivas para los microempresarios éstos terminan optando por pedir financiamiento a sus proveedores o alguna persona cercana.

La última causa que determinó el grupo investigador es el riesgo, muchos microempresarios les da temor solicitar un crédito en un ente financiero, debido a que son tantos los requisitos exigidos por éste, que pueden perder el dinero invertido en gastos de formalización. Pero estos requisitos son un respaldo para el ente financiero, ya que por medio de ellos éste se asegura de que el microempresario va a cancelar la deuda. El riesgo es compartido tanto para el microempresario como para el ente financiero. Por éstas cinco causas, es que el grupo investigador quiso conocer si los microempresarios del Cantón Central de Heredia tienen acceso a los créditos de desarrollo disponibles en las entidades financieras.

1.1. Descripción del problema

1.1.1. Interrogante de la investigación.

Tomando en consideración todo este planteamiento, el problema de la investigación se resume en la siguiente pregunta:

¿Son accesibles los créditos de desarrollo disponibles en las entidades financieras para las microempresas?

1.1.2 Justificación de la investigación.

Las microempresas son fundamentales para el desarrollo del país, son la base de la economía y generadoras de empleo, además el mejor distribuidor de ingresos entre la población y las regiones, son cruciales para que las grandes empresas existan y un factor central para la cohesión social, la movilidad económica de las

personas, combatir la desigualdad y mejorar el ingreso, especialmente de las zonas más desfavorecidas. En Costa Rica, no hay duda alguna que las microempresas son un eslabón fundamental, indispensable para el desarrollo nacional, sin embargo no cuenta con la importancia o el apoyo necesario para acceder a líneas crediticias acorde con sus necesidades, lo cual establece una barrera para el crecimiento y consolidación de las mismas.

Esta falta de acceso al mercado financiero limita la implementación de procesos de punta que ayuden al desarrollo, crecimiento y fortalecimiento de la productividad. En Costa Rica las entidades financieras no cubren la demanda de recursos necesitados por las microempresas para realizar sus objetivos y alcanzar un desarrollo sostenible.

El apoyo a la gestión de accesibilidad de créditos para las microempresas, se espera que pueda ser abordado parcial ó totalmente por los entes financieros del país y sus programas de desarrollo para las mismas, pero no hay certeza de cuando se empezaría a intervenir en nuestra actual realidad, ni en que medida sería esa intervención, por lo que ésta es sin duda una línea de acción que el sector deberá iniciar, y que servirá como aporte concreto a la red de apoyo.

Con todos estos antecedentes, el grupo investigador previo análisis de la situación de las microempresas, mostró interés en desarrollar las causas que limitan el acceso a los créditos ofrecidos por las entidades financieras para los microempresarios.

La presente investigación tiene como finalidad realizar un aporte a este sector productivo, mediante el análisis de las causas que constituyen el problema de estudio y con ello poder dar un panorama sobre la situación actual que viven los microempresarios al momento de acceder a los ofertas disponibles en las entidades financieras.

Finalmente, los integrantes del grupo investigador, aprovecha esta investigación para aplicar los conocimientos adquiridos tanto a nivel de bachillerato como de licenciatura, así como las destrezas con las que cuenta cada uno y de alguna manera gratificar la enseñanza adquirida a lo largo de estos años en beneficio de estas empresas.

1.1.3. Delimitación temporal, espacial e institucional empresarial (enfoque).

Se hace necesario delimitar la investigación desde varios puntos de vista, los cuales se especifican a continuación:

Delimitación

Temporal:

Tiene dos aspectos: la investigación se desarrolló de junio del 2007 a junio del 2008 y la recolección de la información de los microempresarios se realizó en octubre del 2007 y la de la guía de observación en abril del 2008.

Espacial:

La investigación se desarrolló en 50 microempresas, ubicadas en el cantón central de la provincia de Heredia.

1.2 Objetivos de la investigación:

1.2.1 Objetivo general.

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

1.2.2 Objetivos específicos.

1. Establecer por qué la exigencia de garantías por parte de las entidades financieras, limita la accesibilidad a los créditos de los microempresarios.
2. Determinar por que la capacidad de pago incide en la accesibilidad a los créditos que disponen las entidades financieras para los microempresarios.
3. Determinar las consecuencias que tienen los costos de formalización para los microempresarios en la solicitud de crédito ofrecidos por las entidades financieras.
4. Definir porqué incide la oferta y políticas del crédito de los entes financieros en el acceso de los microempresarios en la solicitud de un crédito.

5. Determinar porqué la diferencia de cómo se asume el riesgo por parte del empresario y el ente financiero incide en el acceso al crédito del microempresario.

1.3 Modelo de Análisis

El modelo de análisis y operacional se diseñó en forma integrada de manera que esté relacionado con el proceso de investigación, se refiere a identificar si los microempresarios tienen acceso a los créditos disponibles en las entidades financieras.

Las variables que se relacionan con esta investigación son: garantías, capacidad de pago, costos de formalización, entes financieros y riesgo.

1.3.1 Conceptualización, Operacionalización e Instrumentalización de las Variables.

1.3.1.1 Variable Garantías

La variable independiente garantías, en esta investigación se entendió como un respaldo que pueda presentar el microempresario y sea aceptado por la institución financiera para asegurar el cobro final de crédito que se otorgue. Esta variable considera tres aspectos: garantía hipotecaria, garantía fiduciaria y garantía prendaria.

En esta investigación, garantía hipotecaria se comprendió como, un bien inmueble (casa, terreno), que puede ser enajenado por el acreedor y que cumple la obligación del deudor. En esta variable dependiente se consideraron dos indicadores: primer grado y segundo grado.

Primer grado, se interpretó en esta investigación como la hipoteca que se otorga en garantía y que no está hipotecado por ningún ente financiero.

Segundo grado, se interpretó como el bien inmueble que ya está hipotecado en primer grado y que aún en esas condiciones es aceptado por el ente financiero.

Con estos indicadores las investigadoras y los investigadores quieren tener conocimiento si los microempresarios tienen alguna propiedad y si la misma está hipotecada o no.

Para tal efecto se utilizó la pregunta N.11 del cuestionario, donde se les consultó, si ¿Tiene alguna propiedad? El entrevistado ante esta pregunta tenía las opciones: sí y no, y la pregunta N.12 que decía ¿Si usted vende esta propiedad, en cuánto la vendería?

La siguiente variable garantía fiduciaria, en esta investigación debe entenderse como la o las personas que respaldan al microempresario mediante sus ingresos presentados ante el ente financiero. En esta variable dependiente se consideraron tres indicadores: requisitos que el ente financiero pide, requisitos que el fiador puede cumplir y exigencias que el banco hace.

Requisitos que el ente financiero pide, en esta investigación se interpreta como documentación e información que el ente financiero solicita al microempresario al solicitar un crédito.

Requisitos que el fiador puede cumplir, en esta investigación se definen como los requerimientos que según el ente financiero debe tener la persona que está respaldando el crédito.

Exigencias que el banco hace, en esta investigación se interpretan como requerimientos que el ente financiero tiene definidos para la solicitud de un crédito.

Estos indicadores permiten conocer si los microempresarios tienen alguna persona que los quiera fiar en un préstamo.

Para tal efecto se utilizó la pregunta N.13 del cuestionario, que textualmente dice lo siguiente: ¿Usted tiene alguna persona que lo pueda fiar en algún préstamo?. El entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: Sí y No, además de la pregunta abierta del por qué.

La tercera y última variable dependiente es garantía prendaria, la cual en esta investigación se define como los bienes muebles (vehículos, maquinaria, equipo), que el microempresario de cómo garantía al ente financiero. En esta variable

dependiente se consideraron tres indicadores: valor de la prenda, prendas aceptadas y prendas disponibles.

El indicador valor de la prenda, en esta investigación se define como el costo por el cual el ente financiero acepta como respaldo un bien para solicitar un crédito.

Prendas aceptadas, se interpretaron como los bienes admitidos por el ente financiero como respaldo a una solicitud de crédito.

Y el último indicador prendas disponibles, se interpretaron como los bienes que el microempresario tiene y utiliza para respaldar el crédito.

Con estos indicadores las investigadoras y los investigadores quieren tener conocimiento de que bienes dispone el microempresario par respaldar un crédito.

Para tal efecto se utilizó la pregunta N.14 del cuestionario, que textualmente dicen lo siguiente: De los siguientes bienes, ¿de cuáles dispone usted para respaldar un crédito? El entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: maquinaria, ¿cuánto?, vehículo, ¿cuánto?, equipo, ¿cuánto? y no tiene.

1.3.1.2 Variable capacidad de pago

La variable independiente capacidad de pago en esta investigación se entendió como la cantidad de dinero que tiene disponible el microempresario (una vez cubierta las necesidades) y que puede ser utilizado para asumir la cancelación de un crédito. Esta variable, considera dos aspectos: fuentes de ingreso e ingresos recibidos.

En esta investigación, fuentes de ingresos se comprendió como 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 incluye dos indicadores: ingresos netos y otros ingresos. Los ingresos netos se interpretaron en esta investigación como los ingresos propios de la actividad específica de la microempresa, menos todos los costos.

Otros ingresos, se definió como el dinero que el microempresario percibe adicional a la actividad que realiza en su negocio.

Estos indicadores permiten conocer sobre la cantidad de ingresos que reciben los microempresarios de su actividad.

Para tal efecto, se utilizaron las preguntas N.22, N.23, N.24 y N.25 del cuestionario, que textualmente dicen lo siguiente: ¿Cuánto dinero le queda mensualmente de su microempresa después de pagar todos los gastos del negocio? El entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: de ¢0 a ¢150.000, de ¢150.001 a ¢300.000, de ¢300.001 a ¢450.000 y más de ¢450.000.

Del dinero que le queda, ¿cuánto dinero toma para gastos personales y de su familia?. El entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: de ¢0 a ¢150.000, de ¢150.001 a ¢300.000, de ¢300.001 a ¢450.000 y más de ¢450.000.

¿Recibe usted otros ingresos aparte de su microempresa?. El entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: alquiler, salarios, pensiones, inversiones, taxis, otros (¿cuál?) y no tiene. ¿Cuánto recibe por dichos conceptos?. El entrevistado ante esta pregunta tenía 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 otra variable dependiente ingresos recibidos, en esta investigación se entendió como todos los ingresos que recibe el microempresario por el desarrollo de su actividad. En esta variable se consideraron dos indicadores: constancia salarial y estados financieros.

La constancia salarial en esta investigación se comprendió como el documento emitido por el patrono y que contiene información tal como el nombre, cédula, años de laborar, ingreso bruto y neto mensual, de la persona asalariada.

Los estados financieros, en esta investigación se definieron, como un documento que contiene información contable donde se puede verificar los ingresos y los gastos de la microempresa y su capacidad de endeudamiento (debe estar sujeto a las entidades financieras).

Estos indicadores, permiten conocer si el microempresario tiene pruebas documentales de su actividad económica en el momento de solicitar un crédito.

Para tal efecto se utilizaron las preguntas N.26 y N.27 del cuestionario, que textualmente dicen lo siguiente:

¿Si para obtener un crédito tuviera que presentar estados financieros, podría presentarlos? El entrevistado ante esta pregunta tenía las opciones sí y no.

¿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.

1.3.1.3 Variable Costos de Formalización

La variable independiente costos de formalización en esta investigación se entendió 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. Esta variable considera dos aspectos: costos de oportunidad y gastos en que incurre el microempresario.

La variable costos de oportunidad, en esta investigación se define como aquello que no percibió el microempresario, el negocio o proyecto que no pudo realizar. Esta variable considera dos indicadores: tiempo de formalización e ingresos no percibidos.

Tiempo de formalización, en esta investigación se interpreta como el lapso de tiempo que el ente financiero tarda desde el momento en que recibe la solicitud hasta cuando realiza el desembolso del dinero.

Ingresos no percibidos, en esta investigación se definen como el dinero que el microempresario dejó de percibir en la espera del análisis del crédito.

Estos indicadores permiten conocer si los microempresarios han dejado de tramitar un crédito por la demora del mismo y si en la espera han perdido algún negocio.

Para tal efecto se utilizó la pregunta N.15 del cuestionario, que textualmente dice lo siguiente: ¿Ha dejado de tramitar un crédito porque se demoraba mucho en recibir el dinero?. El entrevistado ante esta pregunta tenía las opciones: sí y no. Y

la N.16 ¿El tiempo que ha demorado el préstamo le ha afectado algún negocio?. El entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: sí y no.

La siguiente variable, gastos en que incurre el microempresario se comprendió como los egresos en los que incurre el microempresario al solicitar el crédito. En esta variable se consideraron dos indicadores: porcentaje que recibe del préstamo y legalizaciones.

Porcentaje que recibe del préstamo, se interpretó en esta investigación como el dinero que el microempresario recibe después de que el ente financiero deduzca los costos de formalización.

Legalizaciones, se interpretó en esta investigación como los egresos en los que incurre el microempresario al solicitar el crédito.

Estos indicadores permiten conocer si los microempresarios tienen posibilidades de obtener la documentación necesaria para solicitar un crédito, además de cuál documentación es la más costosa y si el microempresario ha dejado de solicitar un crédito por los gastos iniciales que el mismo conlleva.

Para tal efecto se utilizaron las preguntas N.17, N.18 y N.19 del cuestionario, que textualmente dicen lo siguiente: ¿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? El entrevistado ante esta pregunta tenía las opciones: sí y no, además de una pregunta abierta para que explicara su respuesta.

De las siguientes certificaciones, ¿cuáles considera usted que son las más caras? El entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: certificación de ingresos de un contador público autorizado, certificación de personería jurídica, certificación de estudios de registro.

¿Ha dejado de solicitar un crédito, por lo que tiene que gastar para iniciar el mismo?, el entrevistado ante esta pregunta tenía las siguientes opciones: sí y no.

1.3.1.4 Variable Entes Financieros

La variable independiente entes financieros, en esta investigación se entendió como los bancos estatales, banca privada y cooperativas supervisadas por la SUGEF, con capital disponible para otorgar crédito a los microempresarios. Esta variable considera dos aspectos: oferta del crédito y políticas del crédito.

En esta investigación, oferta del crédito se comprendió como el mercado existente de créditos para microempresarios, promovidos por los entes financieros. En esta variable se consideraron dos indicadores: oferta real y promoción de los créditos para microempresas.

Oferta real, se interpretó en esta investigación como, el dinero existente que tiene el ente financiero en cuanto a créditos disponibles para los microempresarios.

Promoción de los créditos para microempresas, se interpretó en esta investigación como la publicidad de los créditos disponibles para los microempresarios.

Estos indicadores permiten conocer si los entes financieros tienen dentro de su cartera de créditos un porcentaje destinado a créditos de desarrollo para microempresas y si de los mismos hay publicidad en diferentes medios de comunicación. Para tal efecto se utilizó la guía de observación.

La siguiente variable, políticas del crédito, en esta investigación se define como los reglamentos internos que tiene el ente financiero para otorgar créditos. En esta variable se consideraron tres indicadores: lucro, tasas de interés y exoneraciones.

Lucro, se interpreta como la rentabilidad que percibe el microempresario al efectuar el negocio con la aprobación del crédito y el ente financiero al otorgar el mismo.

Tasas de interés, en esta investigación, se entiende como el porcentaje anual que cobra el ente financiero por el crédito concedido al microempresario.

Exoneraciones, en esta investigación se define como el privilegio que otorga el ente financiero al microempresario por políticas internas.

Estos indicadores permiten conocer si el ente financiero y el microempresario pueden ser beneficiados con la aprobación de un crédito de desarrollo. Para tal efecto se utilizó la guía de observación.

1.3.1.5 Variable Riesgo

La variable independiente riesgo, en esta investigación se entendió como la exposición que debe de asumir el microempresario cuando solicita un crédito y que por el mismo se arriesga a perder bienes muebles e inmuebles, a diferencia del ente financiero que exige condiciones que le permiten asegurar la recuperación del crédito con las garantías que tienen estipuladas. Esta variable considera dos aspectos: disposición para asumir el riesgo y capital disponible.

En esta investigación, disposición para asumir el riesgo se comprendió como la actitud del microempresario para asumir una deuda. En esta variable se consideraron dos indicadores: nivel de riesgo y temor e inseguridad.

Nivel de riesgo, se interpretó en esta investigación como, la categoría en las que se clasifica el riesgo que asume el microempresario al solicitar un crédito.

Temor e inseguridad, se interpretó en esta investigación como el temor que tienen los entes financieros en otorgarle un crédito a un microempresario.

Estos indicadores permiten conocer el nivel de riesgo y el temor e inseguridad que asumen tanto el microempresario como el ente financiero. Para tal efecto se utilizaron las preguntas N.20 y N.21 del cuestionario, que textualmente dicen lo siguiente:

Considera que para usted solicitar un crédito es: muy riesgoso, riesgoso, poco riesgoso, ningún riesgo; y una pregunta abierta sobre la justificación de sus respuestas.

Cree usted que para la entidad financiera, otorgar créditos a microempresario es: muy riesgoso, riesgoso, poco riesgoso y ningún riesgo.

La siguiente variable capital disponible, en esta investigación se define como la cantidad de dinero presupuestada por los entes financieros para respaldar la línea de créditos de desarrollo para microempresarios. En esta variable se consideraron

dos indicadores, el porcentaje de la cartera y los criterios para determinar el porcentaje de la cartera.

El porcentaje de la cartera, se interpreta dentro de esta investigación como el dinero proporcional de los entes financieros destinado para la línea de créditos MIPYMES. Para tal efecto se utilizó la guía de observación.

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.

Estos indicadores permiten conocer el grado de riesgo que asumen el ente financiero y el microempresario, en el momento de formalizar un crédito.

1.3.1.6 Relaciones e interrelaciones (Tabla modelo de análisis)

CUADRO N. 1

CAUSA	EFECTO	MEDICIÓN				
		VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTO
Garantías	Hipotecaria	Primer Grado	Entrevista	Cuestionario	Se formularon las preguntas N° 11 y N°12	Microempresarios
		Segundo Grado				
	Fiduciaria	Requisitos que el ente financiero pide			Se formula la pregunta N° 13	
		Requisitos que el fiador puede cumplir				
		Exigencias que el banco hace				
	Prendaria	Valor de la prenda			Se formula la pregunta N° 14	
		Prendas aceptadas				
		Prendas disponibles				
	Capacidad de pago	Fuentes de Ingresos			Ingresos Netos	
Otros Ingresos			Se formularon las preguntas N° 24 y N°25			
Ingresos Recibidos		Constancia Salarial	Se formula la pregunta N° 27			
		Estados Financieros y/o Flujos de Caja	Se formula la pregunta N° 26			
Costos de Formalización del Crédito	Costos de Oportunidad	Tiempo de formalización	Entrevista	Cuestionario	Se formularon las preguntas N° 15 y N°16	Microempresarios
		Ingresos no percibidos				
	Gastos en que incurre el microempresario	Porcentaje recibido del préstamo			Se formularon las preguntas N° 17, N°18 y N°19	
Entes Financieros	Oferta del Crédito	Oferta real	Entrevista	Cuestionario Guía Observación		Microempresarios Entes Financieros
		Promoción de los créditos MYPIMES				
	Políticas del Crédito	Lucro				
		Tasas de Interés				
		Exoneraciones				
Riesgos	Disposición para Asumir el Riesgo	Nivel de riesgo	Entrevista	Cuestionario Guía Observación	Se formularon las preguntas N° 20 y N°21	Microempresarios Entes Financieros
		Temor e Inseguridad				
	Capital Disponible	Porcentaje de la Cartera				
		Criterios para determinar la cartera				

Elaborado: por el equipo investigador. Agosto, 2007
Fuente: Cuestionario

1.4 Estrategia de investigación aplicada:

1.4.1 Tipo de investigación

Tomando en cuenta los objetivos de la investigación realizada, las investigadoras y los investigadores consideraron que la misma fue de carácter: descriptivo y explicativo.

Descriptivo:

Se hizo una descripción de todos los acontecimientos que se presentaron en el desarrollo de la investigación, dando un panorama más preciso del problema. Este tipo de estudio permitió recolectar diversos datos mediante la aplicación de cuestionarios, entrevistas y guías de observación.

Explicativo:

A partir de las causas del problema, en este trabajo se pretendió lograr una explicación del por qué se da la falta de acceso a los créditos disponibles en las entidades financieras para las microempresas

1.4.2 Fuentes de información:

Para recopilar los datos que se requieren en esta investigación fue necesario utilizar dos tipos de fuentes, primarias y secundarias.

Fuentes primarias:

- a- Los microempresarios del cantón central de Heredia.
- b- Los entes financieros consultados.
- c- Informes, Normas, Reglamentos, e información de primera mano.

Fuentes secundarias:

Para efectos de esta investigación se tomó Información con características de segunda mano, referencias bibliográficas, documentos y reportes ya existentes sobre el tema de microempresas, crédito.

1.4.3 Población y muestra:

Definición y caracterización de la población de estudio.

En nuestro estudio, se utilizan dos tipos de población, los microempresarios y los entes financieros.

Los microempresarios corresponden al cantón de Central de Heredia, para efecto de esta investigación se procedió a seleccionar aquellos que cumplieran con los siguientes requisitos:

1. Que la cantidad de empleados fuera de máximo 5 personas.
2. Que estuvieran ubicados en el cantón central de Heredia.

Los entes financieros corresponden a 44 entes financieros supervisados por la SUGEF, de los cuales descartamos a 28 cooperativas ya que las mismas tienen requisitos previos como por ejemplo que el microempresario tiene que ser asociado ó ser afiliado con meses de antelación para poder optar por un crédito. De los restantes 16 entes financieros, se establecieron parámetros para comparar si realmente tenían o no oferta real, de los cuales se determinó que solamente 5 de ellos tenían realmente oferta real, con estos se procede a realizar un análisis detallado del ente que ofreciera los créditos con las mejores condiciones y beneficios, con el que se selecciona al Banco Nacional de Costa Rica. Es importante destacar que las condiciones del microempresario se establecieron de acuerdo a los requisitos de esta entidad financiera.

1.4.3.1 Diseño Muestral

La muestra se realizó por conveniencia, se establece así debido a que no se pudo obtener información exacta de cuántas microempresas existen en la provincia de Heredia; se escogieron a los primeros 50 microempresarios que estuvieron dispuestos para aplicarles el cuestionario. Fue el equipo investigador directamente el que recopiló la información.

1.4.4 Recopilación de la información

El equipo investigador seleccionó la siguiente técnica para la recolección de la información:

1.4.4.1 Técnicas, métodos e instrumentos aplicados a la investigación

Técnicas:

Se utilizaron dos tipos de técnicas la entrevista que se aplicó a los microempresarios y la observación se aplicó mediante una entrevista al Gerente del Banco Nacional de Costa Rica sucursal de Santa Bárbara.

Instrumento:

Se utilizaron dos tipos de instrumentos, un cuestionario estructurado aplicado a los microempresarios del cantón central de la provincia de Heredia, el cual se incluye en el anexo N°1, el cual consta de 27 preguntas tanto abiertas como cerradas, con el cual se recolectó información para realizar el análisis de tres variables y una guía de observación la cual se incluye en el anexo N°2 que se aplicó para obtener información que no se podía recolectar por medio del cuestionario para el análisis de las variables Entes Financieros y Riesgo.

Antes de aplicar el cuestionario se llevó a cabo una prueba piloto, para probar el entendimiento y comprensión de las preguntas, tener retroalimentación y realizar ajustes del mismo. Se imprimió y se aplicó dicho cuestionario, una vez recolectada la información se procedió a tabularla y sistematizarla para posteriormente elaborar cuadros estadísticos, una vez que hicimos esto se realizó el análisis de la información.

1.4 .5. Análisis e interpretación de la información.

El análisis e interpretación de la información contempló los siguientes aspectos:

Análisis Cuantitativo: es importante porque presenta cuadros, porcentajes que permiten conocer las tendencias y conocer que hay reflejado en las respuestas de los entrevistados, además los cuadros permiten respaldar los hechos encontrados en la investigación.

Análisis Cualitativo: al trabajar con los microempresarios el grupo investigador consideró importante conocer más allá de los cuadros y datos estadísticos de la información, es importante conocer el porqué de las respuestas de los microempresarios entrevistados, por tal motivo se realizó este tipo de análisis.

CAPÍTULO II

MARCO DE REFERENCIA

Este capítulo, está dedicado para proveer al lector, el conocimiento y criterio suficientes para la comprensión del tema en estudio; se presentan los antecedentes, y los aspectos legales de las microempresas.

1. Generalidades de las microempresas

1.1. Antecedentes

Durante los años 80, los países latinoamericanos iniciaron una primera generación de reformas con el fin de estabilizar y liberalizar sus economías. Pese a las limitaciones inherentes a su tamaño, la menor capacidad de negociación y la escasa posibilidad de generación de economías de escala, la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) juega en Centroamérica un papel relevante su contribución a la producción y a la generación de empleo.

En Costa Rica, desde finales del siglo XIX, es cuando se empieza a hablar del término microempresa, que con el paso de los años, y atravesando por cada una de las diferentes etapas de la economía, se obtiene una definición de la misma.

La preocupación por la micro y pequeña empresa inicia con el Gobierno de Don Alfredo González Flores, con la creación de las Juntas Rurales de Crédito, y aún recientemente se promulga la Ley 8262, en el año 2002, conocida popularmente como Ley PYME, la cuál pretende crear un marco normativo y estratégico de apoyo a este importante sector.

En los años setenta, se desarrolla la noción de sector informal, y es dicho concepto el que ha servido para la formulación de las políticas dedicadas a las microempresas. Según el Ministerio de Hacienda, el concepto de sector informal, incluye a las microempresas no reguladas, el trabajo por cuenta propia y el servicio doméstico (según la OIT)

Un aspecto importante por considerar, es la fuerza laboral que representa el trabajo independiente o por cuenta propia, representando en promedio un 30% de la población económicamente activa.

Ahora bien, es imprescindible conocer, cual es el concepto de microempresa; y según la legislación Costarricense (decreto No 26426-MEIC), se considera que

una empresa es pequeña o mediana si cumple dos de los tres requisitos cuantitativos establecidos, en función de: Número de empleados, ventas e inversión. Se define una Microempresa si se tienen menos de 10 empleados y las ventas no superan los \$150 000.

Además para la Organización Internacional del Trabajo, se considera una microempresa como:

Aquellas que tienen como máximo diez empleados, tanto remunerados como no remunerados (en algunos casos el umbral de número de empleados se disminuye a cinco), el microempresario tiene una escolaridad menor a los doce años (es decir, tiene como máximo una educación media completa), no constituyen una sociedad completamente formal ante alguna institución estatal. (Desempeño Económico y Viabilidad de la Microempresa en Chile. Extraído el 15 de octubre de 2007 de <http://www.risolidaria.tdata.cl>).

Según el undécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible, indica lo siguiente:

Los primeros enfoques identificaron la carencia de recurso financiero como la fuente principal de los problemas de las MIPYMES, sin embargo, hoy en día se sabe que las micro, pequeñas y medianas empresas tienen importantes debilidades en áreas fundamentales de la gestión empresarial como mercadeo, ventas y distribución, compras y contratación, administración financiera y hasta en producción y calidad. Por su parte, la atención a la MIPYME rural históricamente se ha concentrado en lo agropecuario desatendiendo las demás áreas de gestión y desconociendo que en el medio rural también coexisten empresas comerciales, agroindustriales y de servicios y lo más importante, que los ingresos de las familias rurales no son predominantemente agropecuarios. (Informe Final, Pyme y Banca de Desarrollo, José Eduardo Angulo)

El desarrollo de las microempresas, es conveniente y beneficioso desde el punto de vista económico y social, ya que en Costa Rica, estas constituyen parte importante de la fuerza de trabajo, contribuye a la producción y generación de riqueza. Con ello se lograría que más costarricenses puedan consolidar sus actividades económicas y pudieran insertarse en el mercado y en el esfuerzo

competitivo, paralelamente, se ataca la pobreza y se promueve el desarrollo del país.

Por estas razones, es imperativa la implementación de medidas de políticas y económicas que permitan llevar a cabo un proceso de modernización e integración eficiente de las microempresas, y así poder aprovechar el potencial que tienen estas actividades en la creación de riqueza y generación de empleo.

Por lo anterior, se hace necesario, con el propósito de incorporar las MIPYME al desarrollo, la implantación de legislación consecuente con las microempresas, que adelante son presentadas en los aspectos legales.

2.2 Aspectos legales/ leyes

Seguidamente se puede visualizar el compendio normativo de apoyo que rige en materia MIPYME en Costa Rica, en adición a la Ley 8262, e incluyendo los reglamentos relacionados.

- Ley de Fortalecimiento a la micro, Pequeña y Mediana Empresa - Ley 8262 del 17 de mayo del 2002.
- Reglamento a la Ley 8262, Decreto Ejecutivo N° 33111 del 22 de mayo del 2006.
- Reglamento para el Programa de Fortalecimiento para la innovación y desarrollo tecnológico de la MIPYMES, Publicado en la Gaceta 147 del 1 de agosto del 2003, Decreto N° 31296 -MICIT-MEIC.
- Reglamento al Fondo de Garantías (FODEMIPYME) Decreto N° 31697-MEIC de la Gaceta Número 57 del 2004-03-22.
- Reforma al Reglamento del Fondo de Garantías Decreto N° 33112 -MEIC, publicado en la Gaceta N° 98 del 23-05-2006.
- Reglamento Especial para la Promoción de las MIPYMES, en las Compras de Bienes y Servicios de la Administración, Decreto N° 33305-MEIC-H, publicado en la Gaceta N° 168 01-09-2006.
- Decreto N° 33747-MEIC de modificación al artículo 3 del decreto ejecutivo N° 33 111 "Reglamento General a la Ley N° 8262 de fortalecimiento a la MIPYME", publicado el 14 de junio del 2007 en la Gaceta N° 114.

Ley de Fortalecimiento a las pequeñas y medianas empresas

Con la promulgación de la Ley 8262 en el año 2002, conocida como Ley PYME, se creó una gran expectativa en relación con el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas, especialmente por las disposiciones sobre acceso a fuentes de financiamiento, avales y garantías así como por el marco institucional que debe, entre otras cosas, promover condiciones de apoyo al sector, equivalentes a las que se otorgan en otras naciones.

FODEMIPYME

La Ley PYME crea en el BPDC el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), para el fomento y fortalecimiento de las MIPYMES y de las empresas de la economía social, económicamente viables y generadoras de puestos de trabajo. FODEMIPYME cuenta con dos fondos, uno de garantías y otro de financiamiento. El fondo de garantías se constituye, predominantemente, con los recursos del BPDC, provenientes del 0.25% del aporte patronal, hasta alcanzar 9,000 mil millones de colones y con el producto de las utilidades del mismo fondo que están exentas del impuesto de la renta. Por su parte, el fondo de financiamiento se conforma con el flujo anual correspondiente a un porcentaje no menor al 5% de las utilidades del BPDC, siempre que el rendimiento del capital de la institución supere la inflación del período.

Los recursos de FODEMIPYME deben destinarse a tres usos:

- 1) concesión de avales o garantías para aquellas empresas con proyectos viables pero que no cuenten con las condiciones para ser sujetos de crédito por parte de los bancos públicos, respetando las disposiciones que en esta materia dicte la SUGEF;
- 2) otorgamiento de créditos dirigidos a financiar programas que requieran capacitación, asistencia técnica, desarrollo o transferencia de tecnología y conocimiento, investigación y cambio tecnológico, según las regulaciones de este fondo; y

3) transferencias a entidades públicas como contrapartidas para apoyar programas y proyectos financiados por el BPDC.

El objetivo de este Fondo será fomentar y fortalecer el desarrollo de las MIPYMES, y empresas de la economía social económicamente viables y generadoras de puestos de trabajo; podrá ejercer todas las funciones, las facultades y los deberes que le corresponden de acuerdo con esta Ley.

CAPÍTULO III

MARCO TEORICO

3. Enfoque teórico del estudio

Este capítulo está orientado a desarrollar la teoría específica del tema en estudio, es el grupo central de conceptos que se utilizarán en la investigación y su propósito radica en unificar criterios con los cuáles se realizó el análisis, así como la orientación del enfoque teórico del estudio.

3.1 Garantías

Hoy día los entes financieros, para otorgar créditos para el desarrollo microempresarial exigen garantías, las cuales funcionan como respaldo en caso de que el microempresario no pueda cancelar la deuda y con esto también asegurarse el retorno de su capital, además de disminuir el riesgo de no perder el dinero dado en préstamo.

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

Hernández (1988) sostiene una posición similar a lo dicho anteriormente: “la garantía representa una fuente de pago secundaria, en el caso que el deudor no atienda la operación en la forma pactada” (p. 243).

Una garantía puede ser un bien mueble o inmueble el cual el microempresario presenta ante un banco para tener la posibilidad de ser sujeto de un crédito, éste es quien mediante un previo análisis determina si el bien dado en garantía es deseable.

Por lo anterior, es importante conocer el significado de un bien mueble e inmueble.

Según la Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation:

Los bienes inmuebles han recibido de modo tradicional un trato más severo para su adquisición, enajenación y en general para su tráfico, porque se han considerado como la base del patrimonio y la solvencia del sujeto. Este diferente trato, respecto de los muebles, proviene en esencia de la época medieval y continuó durante el periodo codificador gracias, entre otros

factores, al auge de la fisiocracia que contemplaba la naturaleza como la única fuente de rentas. En la actualidad, junto al Derecho civil codificado, es corriente la presencia de leyes especiales que regulan determinados tipos de inmuebles (legislación agraria y urbanística) o que regulan contratos referentes a ellos (arrendamientos urbanos y rústicos por ejemplo) con una finalidad más social que la mera conservación de los mismos dentro del patrimonio. Estos conceptos y referencias encuentran sus diferencias según el país de aplicación y la tradición que en ellos impere. Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation.

Adicionalmente, según la misma Biblioteca de consulta:

Un bien inmueble, suele clasificarse como aquellos que lo son por naturaleza, por incorporación y por destino. Se les denomina bienes inmuebles corporales. Existe una categoría final denominada inmuebles por analogía que recoge los derechos que recaen sobre bienes inmuebles en aquellos países donde las cosas incorpóreas también entran dentro de la clasificación en muebles e inmuebles. Los inmuebles por naturaleza son el suelo y todas las partes sólidas o fluidas que forman su superficie y profundidad, como por ejemplo las minas, las canteras y los escoriales (mientras su materia permanece unida al yacimiento), y las aguas naturales o embalsadas, así como todo lo que se encuentra bajo el suelo, sin que intervenga la obra del hombre. .

Se consideran inmuebles por incorporación los edificios, caminos y construcciones de todo género adheridas al suelo, los árboles y plantas, y los frutos pendientes, mientras estuvieran unidos a la tierra o formaran parte integrante de un inmueble (no, por ejemplo, si están en macetas o cajones que puedan transportarse de un lugar a otro), así como todo lo que esté unido a un inmueble de una manera con carácter fijo, de suerte que no pueda separarse de él sin producir quebrantamiento de la materia o deterioro del objeto. Los inmuebles por destino son aquellas cosas muebles que son dispuestas con intención (como accesorias de un inmueble) por el propietario de éste, sin estarlo de forma física.

Además para esta misma Biblioteca, un bien mueble es:

Bienes muebles, aquellos que pueden trasladarse de un lugar a otro, sin menoscabo del inmueble al que estuvieran unidos. En este sentido, sólo si se trata de una fusión pasajera o accidental podremos hablar de mueble, en caso contrario, si se produjera una verdadera adherencia o inseparabilidad, se trataría de un inmueble por incorporación. Por ejemplo, el mobiliario y los objetos de adorno que se clavan o fijan en las paredes de las casas y pueden removerse de un forma sencilla sin detrimento de las mismas paredes, como estufas, espejos, cuadros, tapicerías, suelen considerarse muebles; sin embargo, si los cuadros o espejos están insertos en las paredes formando un solo cuerpo con ellas, aunque pudieran separarse sin merma, se consideran inmuebles. Se califican también como muebles los materiales reunidos para la construcción de edificios mientras no sean utilizados. Entre los muebles se engloban tanto las cosas que sólo se muevan por efecto de una fuerza externa, como las que se mueven por sí mismas (que también se denominan semovientes), como los animales.

También suelen incluirse entre los bienes muebles las rentas o pensiones, sean vitalicias o hereditarias, afectas a una persona o familia, siempre que no graven con carga real una cosa inmueble en cuyo caso serán consideradas inmuebles, el dinero, los créditos, efectos de comercio, títulos valores, y las cédulas y títulos representativos de préstamos hipotecarios. Por otro lado, una cosa mueble puede estar formada por varios objetos separados en el plano físico cuando estén vinculados de un modo estructural, bien por un vínculo de coordinación (un par de zapatos o unos guantes...), bien por un vínculo de subordinación (un automóvil y la llave que lo cierra, por ejemplo). Por último, desde una perspectiva residual se consideran también bienes muebles todos aquellos que no son inmuebles, creándose con ello una categoría muy heterogénea en la que tienen cabida, por ejemplo, desde la energía (eléctrica, hidráulica...) hasta las creaciones como la propiedad intelectual y la industrial. Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation.

Según Rodríguez A. (1993), garantías son:

En un sentido general podemos decir que garantía, es todo recaudo que toma el banquero y le da un relativa seguridad, de que no soportará un quebranto en caso de incumplimiento del prestatario, a la vez que presiona sobre él, induciéndolo a cumplir” (p. 229).

Además, según la Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993 2002 Microsoft Corporation), garantía es:

Un mecanismo jurídico para proteger o asegurar el compromiso de que una determinada obligación será cumplida en tiempo y forma, acorde al Derecho civil y comercial. Por encima de cualquier otra garantía, el Derecho conoce la llamada garantía patrimonial universal: todo acreedor, sea el que sea el origen de la deuda, sabe que el obligado al pago responde del cumplimiento de su obligación con todos sus bienes presentes y hasta con los que pueda llegar a tener si mejora de fortuna (bienes futuros del deudor).

Según Gitman (1986), en cuanto a garantía opina que:

Un préstamo asegurado o con garantía es aquel en el que el prestamista exige una garantía. Ésta comúnmente adopta la forma de activo físico. El prestamista obtiene una participación de la garantía por medio de la ejecución de un contrato establecido entre ambas partes. Estos especifican las condiciones para cancelar la participación en garantía, así como la tasa de interés sobre el préstamo, fechas de pago y otras estipulaciones del préstamo (p. 352).

Además existe otro tipo de garantía, la cual los entes financieros no la utilizan, por ser informal, la cual es la garantía personal.

Según Pérez (2002), la garantía personal la define como:

Aquella que se concede a la vista de la confianza personal que merece el prestatario, como consecuencia de su patrimonio, solvencia económica y moral, y sin que quede ningún bien afecto al buen fin de la operación. En ocasiones, para reforzar la garantía personal del prestatario, suele exigirse la intervención de avalistas ó fiadores, los cuáles se obligan expresa y

solidariamente con el deudor principal al cumplimiento de todas las obligaciones dimanadas en la póliza, renunciando a los beneficios de orden, excusión y división (p. 25).

Existen varios tipos de garantías, que pueden ser aceptadas por los entes financieros, entre ellas están la garantía hipotecaria, fiduciaria y prendaria.

La garantía hipotecaria, es la más confiable, al tratarse de una garantía real, donde se incluyen bienes inmuebles, como lo son tierras y propiedades, lo cual no pierde valor, más bien, conforme pasa el tiempo puede apreciarse.

Para Rosenberg (1983) desde el punto de vista Económico define Valor como: "Propiedad, bienes, servicios: dan poder adquisitivo" (p. 524).

El mismo autor mencionado anteriormente desde el punto de vista Financiero define Valor como: "El valor total de algo, incluyendo una inversión en un negocio" (p. 524).

Una hipoteca según Rodríguez (1993), es:

Garantía que el deudor confiere al banco, es un derecho real sobre los inmuebles afectados por ella que puede ser de su propiedad o terceros.

Cuando el banco contempla la posibilidad de tomar una garantía de este tipo debe tomar precauciones como la de determinar el valor real del inmueble y comprobar que está inscrito a nombre del cliente o garante y si pesan sobre él otros gravámenes. Luego se cumplirá las exigencias legales establecidas en el respectivo país para estos casos: escritura pública de constitución de hipoteca e inscripción de la operación por cuyo cumplimiento se constituye la hipoteca y el importe de esta, que puede corresponder como mínimo al crédito, sus intereses y gastos, vale decir que el inmueble quizás tenga un valor superior, pero solo queda afectado el pago de la deuda.

Luego cumplidos estos trámites se efectivizará el crédito en la forma convenida. En caso de incumplimiento el banco está facultado para disponer la vena en pública subasta tomando para sí el monto adeudado y quedando el resto que hubiere para el prestatario o garante (p. 231).

Así también la definición de hipoteca para la Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation:

Hipoteca, gravamen que sujeta un bien inmueble a responder de una determinada obligación o deuda, sin que el inmueble salga de la posesión de su propietario. En el caso de que el deudor no pague, incumpliendo la obligación garantizada, el acreedor podrá solicitar la venta del inmueble y cobrar lo que se le debe con el importe de la venta, lo que se denomina ejecución. La hipoteca es un derecho real, lo que significa que gravita sobre la finca hipotecada quienquiera que sea su poseedor. Por esta razón, si la finca hipotecada es vendida y más tarde no se cumple la obligación garantizada, el acreedor podrá instar la venta del inmueble, sin que sea obstáculo el hecho de que el inmueble pertenezca a persona distinta de la obligada al pago.

En la Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation también se puede encontrar el comentario como sigue:

Es importante subrayar que quien compra un inmueble hipotecado asume la carga que pesa sobre el mismo. Por esta razón lo normal será que el importe de la deuda pendiente sea descontado del precio de la venta. A fin de evitar que el comprador pueda alegar que no conocía la existencia de la hipoteca, el Derecho facilita el conocimiento de las hipotecas que pesan sobre los inmuebles a través de su inscripción en el Registro de la propiedad, de forma que una hipoteca no despliega todos sus efectos si no se inscribe en el Registro la escritura pública en que se constituye. Por ello supone una verdadera temeridad adquirir un inmueble sin solicitar antes en el Registro la información sobre las posibles hipotecas que puedan pesar sobre el mismo.

La misma Biblioteca de Consulta dice,

En no pocos ordenamientos existe una forma de garantía que se denomina hipoteca mobiliaria, en contraposición a la inmobiliaria. Los objetos hipotecados, a diferencia de lo que sucede con la prenda, no salen de la posesión de su dueño. Es una garantía en verdad útil, pues en ocasiones una persona desea solicitar un préstamo y no dispone de inmuebles para que sean hipotecados en garantía del mismo, pero tampoco puede constituir

prenda sobre los bienes muebles de su propiedad, porque ello implicaría dejar la posesión en manos del acreedor o de un tercero, y le son indispensables para el ejercicio de su profesión.

Según la Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation,

La hipoteca constituye, en las sociedades modernas, un instrumento básico de la economía. La mayor parte de los compradores de una vivienda no disponen de dinero suficiente para hacer frente al pago de su precio, y recurren, bien a la fórmula del precio aplazado, o bien a la opción de solicitar un préstamo hipotecario (bancario por lo general), concedido el cual se paga el precio al vendedor y se comienzan a pagar los correspondientes recibos de la hipoteca a quien concedió el préstamo. Ello permite una mayor agilidad en el tráfico de bienes y servicios y un cómodo acceso a la propiedad de la vivienda (dígase lo mismo si el objeto es un local comercial, un yate, una empresa o una nave) y también una eficaz garantía para el acreedor hipotecario, quien sabe a partir del momento de la constitución de la hipoteca que es el inmueble con lo que se responde de forma material a la deuda, y ello ocurra lo que ocurra al deudor hipotecario (sucede cuando se produce una quiebra del negocio que le procuraba su forma de vida y los recursos para pagar la hipoteca, una huida del país, el fallecimiento que no deja designados los herederos que puedan hacerse cargo de la deuda, entre otros casos) o a la propia finca hipotecada (por ejemplo, que haya sido vendida o donada a una persona poco solvente).

Además en la Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation también se puede encontrar el comentario como sigue,

Es regla común que no se conceda una hipoteca sin que el acreedor realice con antelación un estudio exhaustivo acerca de los recursos o ingresos de que dispone quien la solicita y acerca del valor que la finca a hipotecar tiene en el mercado. Ello a fin de que, llegado el caso de que no se cumpla la deuda garantizada, la venta pública del inmueble sirva para cubrir de forma satisfactoria dicha deuda con sus intereses y las costas del procedimiento de ejecución.

Según Pérez (2002) la garantía hipotecaria,

Asegura el cumplimiento de los compromisos asumidos por el prestatario, mediante un derecho directo e inmediato sobre determinado bien afecto a este fin, instrumentándose en una escritura pública e inscribiéndose en el Registro de la Propiedad correspondiente, requisitos, estos dos últimos, esenciales para que la hipoteca sea válida (p. 26).

Además para el mismo autor, existen varios tipos de hipotecas, que a continuación se definen como:

Hipoteca Inmobiliaria: cuando el derecho que otorga la hipoteca recae sobre bienes inmuebles (p. 26).

Hipoteca Mobiliaria: cuando el derecho que otorga la hipoteca recae sobre bienes muebles (p. 26).

Adicionalmente la garantía hipotecaria, “es un derecho real que recae sobre un inmueble que, permaneciendo en poder del que lo constituye, da derecho al acreedor para perseguirlo de manos de quien se encuentre y de pagarse preferentemente del producido de la subasta”. (Glosario de Términos, En línea.19-11-2007, http://es.mimi.hu/economia/garantia_hipotecaria.html)

Ahora bien las garantías hipotecarias se dividen en primer grado y segundo. La garantía hipotecaria en primer grado, “corresponde a que el acreedor que tiene el primer derecho de recuperación del monto garantizado en la hipoteca, ante otros acreedores que tienen también garantía de pago sobre la misma propiedad”. (Glosario de Términos Financieros, En línea.19-11-2007, <http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinaciero.shtml#H>)

Y la garantía en segundo grado:

Refiere a un préstamo otorgado que se garantiza sobre una propiedad que ya es garantía de otro crédito y que en cuyo caso la ejecución de la garantía la cobra el acreedor en primer grado y si quedan fondos, los cobra el acreedor en segundo grado. La mayoría de los entes financieros no admiten hipotecas en segundo grado, excepto si tanto la primera como la segunda hipoteca son

del mismo ente, el cual determina si negocia o no, una posible segunda hipoteca para ampliaciones o mejoras.

(Glosario, En línea. 20 -11-2007,

<http://www.nacion.com/br/2006/agosto/19/glosario.html>)

Otro tipo de garantía, que es aceptada por los entes financieros es la fiduciaria, la cual es otorgada por personas físicas y jurídicas de reconocida solvencia moral y económica, la cual conforme a las regulaciones deben de demostrar documentadamente, a continuación se cita una definición de garantía fiduciaria, según el sitio Web:

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. (Análisis de garantías, En línea.19-11-2007,

https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=39,67805&_dad=portal&_schema=PORTAL)

Una definición importante de mencionar es la de fiador:

Persona que fía a otra para la seguridad de aquello a lo que está obligada. Fiar, asegurar que una u otra persona cumplirá lo que promete, o pagará lo que debe, obligándose a una persona, en caso de que el otro no lo haga, a satisfacer por él. (Diccionario Océano Uno, Edición 1995, Editorial Grupo Océano).

Al respecto Gitman (1986) opina,

Los préstamos con fiador se originan cuando un tercero interesado en el futuro financiero de la empresa, firma como fiador para garantizar el préstamo. Si el deudor no cumple con el pago, el fiador es responsable por el préstamo (p. 368).

Otro tipo de garantía que puede ser aceptada por los entes financieros, es la garantía prendaria, la cual es aquella que respalda un crédito mediante vehículos, maquinaria y mercadería.

Según Jiménez (2000), las prendas se definen como:

Todo aquello que se ofrezca como garantía vehículos automotores, buques aeronaves, deberá ser constituida en escritura pública. La que se constituye en relación con otros bienes muebles de distinta naturaleza puede ser otorgada por documento público o privado o en forma oficial de contrato. En estos últimos casos se necesita la firma del deudor debidamente autenticada por un notario público. El deudor conservará, a nombre del acreedor pignoraticio, la posesión de la cosa empeñada y asumirá las obligaciones y responsabilidades de un depositario; además responderá por los daños que sufran las cosas y no provengan de caso fortuito, fuerza mayor ni de la naturaleza misma de los objetos. Como prueba de depósito, servirá el documento o certificado que acredite la constitución de la prenda o la certificación del registro de Prendas (p. 202).

Así también la definición de prenda para la Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation es:

Prenda, derecho real, garantía que, al igual que la hipoteca, se constituye para asegurar el cumplimiento de una obligación. La prenda consiste en la entrega inicial de la posesión de un bien mueble al acreedor o a otra persona, de modo que si el deudor no paga lo que debe, la cosa dada en prenda como garantía podrá enajenarse en subasta pública, y con el importe resultante de dicha venta, cobrarse el acreedor.

Adicional, en la misma Biblioteca dice lo siguiente:

La característica del derecho de prenda es que el bien que se entrega en garantía de la obligación es un bien mueble, a diferencia de la hipoteca, que es otro derecho real de garantía, pero que recae sobre bienes inmuebles. Asimismo, la prenda implica un desplazamiento posesorio de la cosa dada en prenda (cosa pignorada o empeñada), que pasa a manos del acreedor o de un tercero que se constituirá en depositario de la misma. El desplazamiento

posesorio garantiza al acreedor que el deudor no transmitirá la cosa empeñada como si estuviese libre de cargas. Si el deudor no cumple el compromiso adquirido, el acreedor puede enajenar la cosa empeñada en pública subasta y cobrarse la deuda con el precio obtenido. Este derecho del acreedor se denomina derecho de realización del valor.

Como complemento a lo anterior en Encarta,

El objeto dado en prenda sigue siendo propiedad del deudor, por lo que hasta que éste cumpla su obligación o, en definitiva se acredite su incumplimiento, el acreedor pignoraticio está obligado a cuidar del modo apropiado la cosa empeñada. Cuando lo que se da en prenda es dinero u otra cosa fungible, es decir, cosas que se determinan por su peso, número o medida (trigo, vino y similares), se habla de prenda irregular, que tiene características especiales derivadas de la naturaleza de la cosa empeñada. Así, cuando el deudor cumple su obligación, el acreedor está obligado a corresponderle, en virtud de lo acordado, con otro tanto de la misma especie y calidad. Si el deudor incumple su obligación, el acreedor se convierte en propietario del dinero o de la cosa fungible dada en prenda sin necesidad de proceder a enajenación alguna.

Según la Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation,

El principal inconveniente del derecho de prenda es que el deudor debe transmitir la posesión de la cosa empeñada al acreedor, no pudiendo disfrutar de la misma ni obtener más crédito a través de ella hasta que no cumpla su obligación. Por ello, algunas legislaciones admiten una clase especial de prenda que recae sobre determinados bienes muebles que la ley detalla y codifica, pero no requiere desplazamiento posesorio al acreedor (es la llamada prenda sin desplazamiento).

“La garantía prestada con un bien mueble de tal modo que el acreedor garantizado puede ejecutar dicho bien para satisfacer su crédito, en caso de impago del deudor. Se denomina también garantía pignoraticia”. (Diccionario Financiero, En línea.19-11-2007,

http://www.dolarpeso.com/diccionario_financiero/diccionario.php?file=g.html)

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. El deudor conservará, a nombre del acreedor pignoraticio de la cosa empeñada y asumirá los deberes y responsabilidades de un depositario; además responderá por los daños que sufran las cosas y no provengan de caso fortuito, fuerza mayor ni de la naturaleza misma de los objetos.

Como prueba de propósito, servirá el documento o certificado que acredite la constitución del registro de prendas. Los agentes que intervienen en el contrato hipotecario son: el banco; en su carácter de acreedor ya que es quien entrega el dinero que solicitó su cliente, y el acreditado; quien es el cliente del banco y generalmente va a dar la garantía hipotecaria.

Con respecto a derechos y obligaciones que tienen las partes, una vez firmado el contrato se obtiene que el banco o acreditante pone a disposición del acreditado el importe del crédito. Una vez que las partes hayan firmado el contrato, el banco tendrá la obligación de entregar al acreditado el dinero que haya prometido, pudiendo restar de esa cantidad lo que vaya a cobrar los gastos y comisiones que ocasione el crédito.

El banco debe además recibir los pagos que realice el acreditado. Una vez que el contrato este firmado, el acreditado podrá pedir al banco que le informe las cantidades por las que tendrá que realizar los pagos y cuando lo realice el banco no podrá negarse a recibir el pago.

Además en el artículo 538 del Código de Comercio hace referencia a la garantía prendaria:

Pueden convenir entre las partes en que la cosa dada en prenda se mantenga en manos del acreedor o de un tercero. El acreedor o el tercero asumirán en

este caso, el carácter de depositarios y responderán por los deterioros y perjuicios que sufre el objeto por culpa, dolo o negligencia suya o de alguno de sus delegados o dependiente. (Jiménez, 2000, p. 203).

Para el autor Rodríguez (1993), la prenda comercial es: “un contrato y por lo tanto se requiere para tener validez frente a terceros un documento donde se especificará la cosa dada como prenda y el crédito garantizado por ella” (p. 232).

La garantía recae sobre bienes muebles, los cuales pueden pasar o no a posesión de la Entidad, según se trate de prenda con ó sin desplazamiento de posesión, respectivamente. Es susceptible de ser entregada en prenda cualquier cosa mueble que esté en el comercio, con tal de que sea susceptible de posesión: mercaderías y materias primas, animales, cosechas, entre otros. (Pérez, 2002, Pág. 26).

Todas las garantías deben ser reales ya que pasan a ser parte del banco y este es el que actúa sobre ellas en caso de una eventual morosidad por parte del deudor.

Según Pérez (2002) una garantía real es:

Cuando el prestatario aporta como garantía bienes muebles ó inmuebles, que quedan afectos para responder directamente de la deuda contraída. La concesión de este tipo de operaciones se apoya, además de la solvencia personal del prestatario, en el valor del bien objeto de la garantía (p. 25).

Además, según el autor Rodríguez (1993), las garantías reales pueden definirse como: “aquellas que conceden al banquero un derecho sobre determinados bienes, que de esa forma se sustraen a la libre disposición de su dueño, quien puede ser su propio deudor de un tercero” (p. 231).

Según el Diccionario Océano Uno, Valor se puede definir como: “grado de utilidad o aptitud de las cosas, para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite”. (Edición 1995, Editorial Grupo Océano).

Los microempresarios tienen la opción de presentar estos tres tipos de garantías ante el ente financiero para poder ser sujeto de crédito, pero siempre y cuando

cumplan con otras exigencias establecidas, cuyo fin es asegurarse que el cliente pueda cancelar la deuda.

Según el Diccionario Océano Uno, Exigir se puede definir como: “pedir una cosa, algún requisito necesario para que se haga”. (Edición 1995, Editorial Grupo Océano).

Acorde a las exigencias que el banco hace el autor define estas exigencias como:

Trámites para obtener un préstamo, cuando solicitamos un préstamo, quien lo otorga tratará de obtener información de las personas, información concerniente al negocio e información relativa al préstamo, cómo y cuándo se va a liquidar. (Johnson, 1971, p. 352).

3.2. Capacidad de pago

Actualmente, el sector financiero nacional, ha tomado como base para el otorgamiento de créditos el concepto de capacidad de pago, esto con la finalidad de medir si la persona, física o jurídica, posee el ingreso suficiente para honrar la cuota generada por el crédito.

Según Barquero, López, Víctor y Villarevia en su trabajo de graduación “Estudio de incidencia del análisis de crédito, sistema de cobro y cultura del no pago, en la morosidad de la Sucursal de CoopeAgri R.L. en San Vito de Coto Brus”, hacen referencia a la capacidad de pago según la SUGEF, la cual la define como:

Entiéndase como la capacidad financiera del deudor para cumplir con las obligaciones en las condiciones pactadas. Se determina , según se trate de personas físicas o jurídicas, con el análisis de las certificaciones o constancias de salarios netos, de la posición patrimonial, de los estados financieros, así como la conjugación, entro otros, de los siguientes factores: conocimiento de las actividades endógenas y exógenas en las que se desenvuelve la empresa, la viabilidad del proyecto, situaciones de la actividad en el mercado, análisis de la situación financiera, sensibilización de la tasa de interés, análisis de riesgo cambiario en el otorgamiento de créditos en moneda extranjera y referencias del deudor en el sistema financiero.

(Acuerdo SUFEF 1-95 (Enero 2004) Publicación de la información financiera de las entidades fiscalizadas)

La anterior definición, es bastante completa, y se ajusta al objetivo de la investigación, no obstante, otra definición para capacidad de pago que complementa lo anterior, es la siguiente: “es la capacidad para atender el servicio de la deuda, a largo plazo, se basa en las utilidades, que se esperan obtener de las ventas, cuando el proyecto entre en su fase normal de operación”. (Alejandro Jáuregui G., ANÁLISIS FINANCIERO. En línea 20-11-07.

<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/45/cappagindfin.htm>)

La página de Internet <http://www.ifip.com.mx> consultada el 11-08-08 nos da una definición más explicativa acerca del concepto de capacidad de pago, y la plantean a continuación:

La capacidad de pago, o solvencia económica se determina sumando los ingresos que efectivamente estamos generando en un período y restándole los egresos o gastos que ejercemos en el mismo tiempo. Si a esta cantidad le restamos el monto mínimo regular que estamos destinando al ahorro lo que sobra se puede definir como nuestra capacidad de pago para poder contraer nuevos adeudos sin tener que llevar a cabo un ajuste en nuestro patrón de consumo. La capacidad de pago de una persona es única, individual y varía constantemente. Se puede dar el caso en que una persona con ingresos menores pueda tener una capacidad de pago mayor que una con altos ingresos, ya que depende también del patrón de gastos que se tenga. Los elementos que pueden aumentar significativamente su capacidad de pago son el finalizar el pago de adeudos existentes tales como hipotecas o la compra a crédito de un automóvil u otro bien de consumo duradero. Siempre hay que ser precavidos no hay nada más seguro que los gastos imprevistos. Al llevar a cabo el cálculo de su capacidad de pago a largo plazo dejen un pequeño margen para cubrir este tipo de eventualidad.

Para la medición de dicha capacidad de pago, se toma como parámetro principal las fuentes de ingreso, que tenga el deudor, para lo cual el autor López define brevemente fuentes de Ingreso como el, “Acto o Actividad del que derivan Ingresos económicos gravados por las Leyes Tributarias”. (2004, Pág. 120)

Adicionalmente, el autor Gitman (1986), define fuentes de ingreso como sigue:

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. El ingreso no percibido incluye renglones como dividendos e intereses (p. 749).

Para el grupo investigador, dichas fuentes, serán aquellas actividades que provean dinero al microempresario. Estos, se pueden clasificar en ingresos netos y otros ingresos.

Para dicha investigación, los ingresos netos se consideran, como aquel dinero restante después de cancelar los gastos operativos y administrativos de la actividad.

“Ingreso neto es el ingreso de operación más las entradas provenientes de no operación (generados por intereses) menos los costos no operativos (costo de intereses) menos el impuesto sobre ingresos.”(En línea 11-08-08 <http://www.monografias.com/trabajos4/costo/costo.shtml>)

Otro concepto de ingreso neto es “expresión para indicar el concepto de beneficio líquido (en caja) obtenido después de pagar todos los gastos.”(En línea 11-08-08 <http://www.businesscol.com/productos/glosarios/contable/glossary.php?word=INGRESO%20NETO%20-%20NETO>)

Y según la página de Internet <http://www.helpendpoverty.com/PDF/glosario.pdf>., Otros ingresos se pueden definir como sigue, “se deben tomar en cuenta otros ingresos, que son todos los ingresos no directamente relacionados a las operaciones micro financieras. Donaciones e ingresos por subvenciones pueden ser considerados como ingresos no operativos. (Glosario de términos Financieros, En línea.19-11-2007)

Los autores Godoy y Greco (2006), desde el punto de vista contable y comercial definen recibir como: “Percibir, Admitir, Aceptar, aprobar una cosa” (p. 655).

Aparte de la medición de la capacidad de pago, es necesario la documentación de dichos ingresos, y es por ello que se deben revisar y verificar los ingresos recibidos por los microempresarios, por lo que se toma en consideración lo dicho

en la página de Internet <http://www.mujeresempresarias.org/forma/>, que define los ingresos recibidos como:

Las entradas de dinero de la empresa procedentes de la venta de bienes o servicios. En sentido amplio se consideran también ingresos, los ingresos financieros y los ingresos accesorios y cualquier cuenta de resultados que de lugar a un cobro o derecho de cobro. (En línea 10-01-08.)

Para complementar dicha definición, según la página de Internet <http://www.geocities.com/usmindustrial/Economía.htm>.

Se pueden distinguir diversos tipos de ingresos tanto en el sector privado como en el sector público de una economía. En el sector privado podemos distinguir cuatro clases de ingresos: los salarios, que es la remuneración del trabajo, la renta, que es el rendimiento de los bienes inmuebles; el interés, que es el rédito del capital; y los beneficios, que son los rendimientos que obtienen los propietarios de las empresas de negocios. Al hablar del sector público, se hace referencia a la renta nacional, que supone la medida en dinero del flujo anual de bienes y servicios de una economía, que se calcula sumando los ingresos de todos los agentes que la conforman. (En línea 11-01-08.)

Como documentación valedera de dichos ingresos recibidos, se nombran la constancia salarial, en caso de ser un empleado de una institución o la certificación de ingresos, si es un trabajador independiente.

Rosenberg (1983) define salario como Compensación percibida por un empleado como contraprestación por los servicios durante un período determinado (p. 453).

La constancia salarial, es un documento que va a ser emitido por el patrono, donde se van a indicar datos del asalariado, como nombre, documento de identificación, tiempo de laborar, salario bruto y neto, indica si el salario está embargado o no, entre otros datos.

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)", definen la certificación de ingresos como:

Aquel documento membretado del CPA (Contador Público Autorizado), 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 (cliente o contratante).

En el sitio electrónico www.ccpa.or.cr, (en línea 11-08-2008) encontramos una definición y caracterización de una certificación de ingresos que se expone a continuación:

Es el documento mediante el cual el CPA, como depositario de FE PUBLICA, agrega credibilidad a una afirmación o asunto que es responsabilidad de un tercero (cliente o contratante). La certificación de ingresos (bruto/neto) debe extenderse en papel membretado del CPA, con indicación de la dirección, correo electrónico, teléfono, fax, si lo tiene. Debe tener un título de "CERTIFICACION DE INGRESOS", siempre y cuando el CPA, pueda verificar los ingresos brutos o netos de su cliente, caso contrario, deberá indicar en el título que es un "ESTUDIO DE INGRESOS". Debe indicarse el destinatario, o sea el nombre de entidad a quien está asignada la recepción y uso de la información del documento. No debe emitirse con la leyenda "a quien interese". Debe indicarse el nombre de la persona física quien contrata el servicio del CPA y sobre el cual se emitirá el documento, así como las calidades (mayor, casado, comerciante o profesional, etc.), cédula y dirección del solicitante. Asimismo, se anota en él, la naturaleza de los ingresos certificados (brutos o netos, promedio), indicando la actividad que da origen a esos ingresos, así como el lugar y tiempo (años) de explotación de la actividad. Si la certificación es para una persona jurídica de hecho o de derecho, se debe anotar el nombre de la misma, cédula jurídica (cuando proceda), dirección y nombre del representante legal o dueño de la empresa que contrata los servicios del CPA.

Aunado a lo citado en la constancia salarial y certificación de ingresos, otro documento para verificar los ingresos, serian los estados financieros; que según

Badilla y Hernández en su trabajo de graduación “Incidencia de las políticas de fijación de tasas de interés en las utilidades del F.B.S.”, citan a los autores Kieso y Weygandt (1993) los cuales definen los estados financieros como:

La recopilación, tabulación y resumen final de los datos contables. Básicamente se elaboran cuatro estados; el estado de situación financiera, que muestra la posición financiera de la empresa al finalizar el año, el estado de resultados que mide los resultados de las operaciones realizadas durante el año, el estado de cambios en la situación financiera, que mide los recursos aportados durante el periodo y el uso que se les dio y el estado de utilidades retenidas, que concilia el saldo de la cuenta de utilidades retenidas desde principios hasta finales del año (p. 86).

Adicionalmente, “los estados financieros, se definen como la presentación formal de las cuentas contables que representa la situación económica y financiera de una entidad a una fecha determinada. Corresponde principalmente al Balance y al Estado de Resultados (pérdidas o ganancias)”. (El diccionario del inversionista, En línea 19-11-07.

http://www.elmostrador.cl/modulos/noticias/constructor/noticia.asp?id_noticia=17532)

El autor López (2004), desde el punto de vista contable define Estados Financieros como: “Los documentos en los que se muestran, la posición financiera, el desarrollo administrativo, los resultados obtenidos, etc., de una entidad económica, en una fecha o período determinado” (p. 110).

Según la página electrónica

<http://www.mailxmail.com/curso/empresa/estadosfinancieros/capitulo1.htm>, (En línea 13-08-2008):

Los Estados Financieros de una Empresa cualquiera sea su naturaleza proporcionan a esta una información útil que les permita operar con eficiencia ante cual consideración es necesario de tener un registro de los acontecimientos históricos. Son cuadros comparativos en un periodo determinado en el cual están reflejados el movimiento económico de una empresa. Constituyen cuadros sistemáticos preparados con la finalidad de

presentar en forma racional y coherente los aspectos de la situación financiera y económica de una empresa de acuerdo con los principios y normas de la Contabilidad generalmente aceptados.

Otra definición según el sitio Web,

<http://www.mitecnologico.com/Main/EstadosFinancierosConceptoYFinalidades>

(En línea 13-08-2008) es la siguiente:

Los Estados Financieros son los documentos que proporcionan informes periódicos a fechas determinadas, sobre el estado o desarrollo de la administración de una compañía, es decir, la información necesaria para la toma de decisiones en una empresa. Estados financieros que presenta a pesos constantes los recursos generados o utilidades en la operación, los principales cambios ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado.

Principalmente, los estados financieros, nos van a demostrar cuál es la posición económica de la microempresa, lo que es el dato primordial que necesita el ente financiero para evaluar la capacidad de pago de su cliente.

3.3 Costos de Formalización

Inicialmente, se va a definir el concepto de costo, el cual los autores Godoy y Greco (2006) definen Costo como: “Sacrificio de valores o contraprestación económica que se realiza para adquirir bienes, derechos o servicios con el objeto de utilizarlos en la generación de ingresos de la explotación” (p. 223).

De igual forma, los mismos autores mencionados anteriormente dan otra definición de Costo como el: “Valor en dinero pagado para producir o adquirir un bien o servicio” (p. 223).

El hecho de que los autores den dos definiciones no quiere decir que se están contradiciendo, solo que en la primera, se refieren al costo no solo financiero, sino de valores, como igual puede ser de tiempo o recursos materiales.

Dentro de los costos de formalización, están los costos de oportunidad, López (2004) define como: “Utilidad que se obtiene al adoptar una alternativa con

respecto a otra u otras existentes” (p. 64). Otra definición del mismo autor sobre costo de oportunidad es: “La diferencia positiva del costo de una alternativa adoptada con respecto al costo de otra u otras existentes” (p. 64).

Según el sitio electrónico http://es.wikipedia.org/wiki/Coste_de_oportunidad, (en línea 13-08-2008):

En economía, el coste de oportunidad o coste alternativo designa el coste de la inversión de los recursos disponibles, en una oportunidad económica, a costa de las inversiones alternativas disponibles, o también el valor de la mejor opción no realizada. Se refiere a aquello de lo que un agente se priva o renuncia cuando hace una elección o toma de una decisión. Si nos referimos a la gestión, el coste de oportunidad de una inversión, es el coste de la no realización de una inversión. Se mide por la rentabilidad esperada de los fondos invertidos En finanzas se refiere a la rentabilidad que tendría una inversión considerando el riesgo aceptado. Sirve para hacer valoraciones, contrastando el riesgo de las inversiones o la inmovilidad del activo.

Otra definición dada por el sitio electrónico <http://www.gerencie.com/costo-de-oportunidad.html> (en línea 13-08-2008) es:

El costo de oportunidad se entiende como aquel costo en que se incurre al tomar una decisión y no otra. Es aquel valor o utilidad que se sacrifica por elegir una alternativa A y despreciar una alternativa B. Tomar un camino significa que se renuncia al beneficio que ofrece el camino descartado. En toda decisión que se tome hay una renunciación implícita a la utilidad o beneficios que se hubieran podido obtener si se hubiera tomado cualquier otra decisión. Para cada situación siempre hay más de un forma de abordarla, y cada forma ofrece una utilidad mayor o menor que las otras, por consiguiente, siempre que se tome una u otra decisión, se habrá renunciado a las oportunidades y posibilidades que ofrecían las otras, que bien pueden ser mejores o peores (Costo de oportunidad mayor o menor).

Adicionalmente, se puede decir que:

En los costos de oportunidad, se tienen algunos gastos de formalización, que conlleva el hecho de recibir un préstamo como pueden ser, formalización de escritura pública, los Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, los gastos de confección de títulos, folletos de emisión, publicidad relativa a estos extremos y otros similares. Estos gastos tienen como denominador común su naturaleza jurídico-formal. Normalmente, se consideran gastos corrientes del ejercicio en que se producen, y sólo excepcionalmente, si proceden de deudas a largo plazo y son de elevada cuantía, gastos amortizables. (Gastos amortizables, En línea.19-11-2007,

<http://www.contabilidad.tk/gastos-amortizables-30.html>)

Un aspecto muy importante que se debe tomar en cuenta, es el hecho de que, muchas veces para solicitar un préstamo, se debe incurrir en costos previos, para el trámite crediticio. Dichos costos, los denominamos costos de oportunidad, que lo definen como la tasa de interés o retorno esperado que uno deja de ganar al invertir en un activo. En general, es aquello a lo que debe renunciarse para obtener una cosa. Es decir, es el valor de la menor alternativa sacrificada. (Costo de Oportunidad, En línea.19-11-2007,

http://es.mimi.hu/economia/costo_de_oportunidad.html)

En síntesis, los costos de oportunidad, vienen a ser, aquel tiempo invertido en la formalización del crédito y los ingresos no recibidos en caso de que no se aprobara el trámite.

Estos costos de oportunidad, se pueden medir con el tiempo de formalización e ingresos no percibidos. El tiempo de formalización, es considerado como aquel lapso de tiempo durante el cual, la entidad financiera realiza el estudio y análisis de las características del crédito solicitado, en las condiciones que se presentan y la situación económica del microempresario.

Con respecto a los ingresos no recibidos, son aquellos ingresos de dinero que se pudieron haber captado si se realizara la inversión necesaria justo a tiempo, pero

que, a raíz de la falta de efectivo disponible para invertir, se pierden negocios y por lo tanto, se deja de recibir lucro.

Además, dentro de los costos de formalización, tenemos los gastos de formalización, que antes de poder obtener el concepto general de gastos de formalización vamos a definir por separado los conceptos de gastos y formalización.

Rosenberg (1983) define gastos como: “Costo de un recurso usado para crear un ingreso. El gasto es la cantidad en la cuenta de pérdidas y ganancias como una deducción de los Ingresos” (p. 247).

Otra definición de gastos acorde a la Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana (PYME) es la que sigue: “Operación económica que origina una doble circulación económica en la empresa, compuesta por una salida de dinero en contrapartida de la cual se recibe algo real, bienes o servicios que colaborarán en el proceso productivo” (2004, p. 915).

El concepto de formalización, acorde a Rosenberg (1983) se puede definir como: “La consecución y cumplimiento de los objetivos de una empresa a través de procedimientos uniformes establecidos y legitimados por los máximos órganos directivos” (p. 239).

Como complemento a estas definiciones, tomamos la del autor Cea (1992), quien define gastos de formalización como:

El hecho de recibir un préstamo o emitir un empréstito conlleva una serie de gastos, como pueden ser: los de formalización de escritura pública, los Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, los gastos de confección de títulos, folletos de emisión, publicidad relativa a estos extremos y otros similares. Estos gastos tienen como denominador común su naturaleza jurídico-formal. Normalmente, se consideran gastos corrientes del ejercicio en que se producen, y sólo excepcionalmente, si proceden de deudas a largo plazo y son de elevada cuantía, gastos amortizables (p. 53).

Para la medición de dichos gastos de formalización, se tiene el porcentaje total recibido del crédito concedido y los gastos por los documentos legales.

El porcentaje recibido, constituye la cantidad de dinero recibido efectivamente por el microempresario, después de lo que el ente financiero rebaja al total del crédito, entre ello comisiones, cuotas adelantadas, intereses, gastos administrativos y seguros.

Documentos legales, son aquellos documentos que el microempresario debe solicitar a profesionales en contaduría y derecho, para cumplir con los requisitos dispuestos por el ente financiero para optar por un crédito. Dichos documentos al ser autenticado por profesionales con fe pública, tienen un costo económico para el microempresario; por lo que significan gastos en que el microempresario debe incurrir, para dar inicio al trámite del crédito.

3.4 Entes financieros

En la actualidad los servicios de intermediación financiera han visto un cambio en sus formas de trabajar, lo cual hace que existan diferentes entes financieros para mejorar el servicio a los usuarios. Según el autor Pérez (2002), las entidades de crédito se conocen como:

Independientemente de su personalidad Jurídica (Banco, Caja de Ahorros, Cooperativa de Crédito), cuya actividad se centra esencialmente en la intermediación crediticia, es decir en la intermediación entre ahorradores y demandantes de recursos financieros mediante cualquier de las fórmulas contractuales de crédito, así como en la oferta de servicios bancarios y financieros en general (p. 8).

Además, el mismo autor define entidad de crédito como:

Toda empresa que tenga como actividad típica y habitual recibir fondos del público en forma de depósito, préstamo, cesión temporal de activos financieros u otras análogas que lleven aparejadas la obligación de su restitución aplicándolos por cuenta propia a la concesión de créditos u operaciones de análoga naturaleza (p. 9).

En este ámbito financiero frecuentemente escuchamos que estos entes tienen a disposición del usuario una oferta de créditos de acuerdo a sus necesidades. Para comprender este término consultamos el Diccionario Océano Uno, donde dice que Oferta se puede definir como: “promesa que se hace de dar, cumplir o ejecutar una cosa”. (Edición 1995, Editorial Grupo Océano).

Otro concepto de oferta es: La oferta indica que tanto bienes como productos están dispuestos y pueden ofrecerse a la venta por periodo a cada uno de los precios posibles, estando las demás cosas constantes, la ley de la oferta establece que la cantidad ofrecida está por lo regular relacionada directamente con su precio, de ahí a más bajo precio, menor es la cantidad ofrecida, y a mayor precio mayor será la cantidad ofrecida. (McEachern, W., 1998, p. 50).

Además los autores Bernard y Colli (1981), dicen lo siguiente de la oferta: “puesta de bienes o servicios a disposición del mercado. Volumen de bienes y servicios dispuestos a disposición de la demanda” (p. 915).

Según lo anterior la oferta es el producto o servicio que está a disposición del potencial cliente, pero en materia de créditos se refiere a la disposición del ente financiero para ofrecer dinero a sus usuarios mediante préstamos o créditos. Adicionalmente necesitamos tener conocimiento del término crédito, el cual fue consultado vía Web y dice lo siguiente:

El contrato por el cual una entidad financiera pone a disposición del cliente cierta cantidad de dinero, que este deberá de devolver con intereses y según los plazos pactados. A diferencia del préstamo, ese capital no ha de tener necesariamente una finalidad prefijada (como la compra de un inmueble en el caso de un préstamo hipotecario).

([En línea 14-01-08, www.bde.es/clientebanca/infoweb/glosario/glosac.htm](http://www.bde.es/clientebanca/infoweb/glosario/glosac.htm))

Otro concepto de crédito encontrado es:

La prerrogativa de comprar ahora y pagar en una fecha futura, una persona o entidad asume un compromiso de pago futuro por la aceptación de un bien o servicio ante otra persona o entidad. El crédito flexibiliza los términos de una transacción (plazos, montos, tipos de interés, etc. (En línea 14-01-08, www.cnbv.gob.mx/frame.asp.)

En las consultas realizadas en esta misma página Web se observó que el crédito está conformado por los siguientes aspectos:

- Solicitante del crédito (clientes deudores)
- Otorgante del crédito (acreedores)
- Documentos a cobrar: facturas, letras, pagares; etc.
- Deudores morosos
- Garantías reales o prendarias
- Tasa de interés pactada
- Monto del crédito
- Plazos y modalidad de pago

El crédito se conforma no solamente por el dinero que los entes financieros tienen a disposición de los usuarios, también incluye otros factores como los son los requisitos que piden los bancos al solicitante, un factor importante son las garantías que tiene que presentar el usuario y las tasas de interés que están fijadas de acuerdo al tipo de crédito en cada ente financiero. De acuerdo al tipo de crédito y al monto a solicitar la garantía varía en hipotecaria, prendaria o fiduciaria.

Adicionalmente a los conceptos anteriores encontrados en la Web, se consultó en libros y el autor Ortega (1990) 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 (p. 86).

Después de conocer los conceptos de crédito, podemos resaltar que los entes financieros tienen una oferta real de estos mismos, y para poder lanzarlos al mercado utilizan promociones de créditos o publicidad de los mismos. Por publicidad se entiende “conjunto de actividades dirigidas a promover las ventas de una empresa, a ampliar o crear una necesidad y a mantener o perfeccionar una imagen en el ámbito del consumidor”. (Bernard, Y. y Colli, J., 1981, p.1055). Otro concepto de publicidad es:

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).

Es importante resaltar que los entes financieros tienen diversas líneas o tipos de créditos que publicitan. A continuación, según la página Web: www.euned.net/libros/2006b/cag3/1f.htm, se realiza un detalle de la clasificación de los créditos:

- 1. Créditos comerciales:** son los que los fabricantes conceden a otros para financiar la producción y distribución de bienes; créditos a la inversión, demandados por las empresas para financiar la adquisición de bienes de equipo, las cuales también pueden financiar estas inversiones emitiendo bonos, pagarés de empresas y otros instrumentos financieros que, por lo tanto, constituyen un crédito que recibe la empresa;
- 2. Créditos bancarios:** son los concedidos por los bancos como préstamos, créditos al consumo o créditos personales, que permiten a los individuos adquirir bienes y pagarlos a plazos;
- 3. Créditos hipotecarios:** concedidos por los bancos y entidades financieras autorizadas, contra garantía del bien inmueble adquirido;
- 4. Créditos contra emisión de deuda pública:** que reciben los gobiernos centrales, regionales o locales al emitir deuda pública;
- 5. Créditos internacionales:** son los que concede un gobierno a otro, o una institución internacional a un gobierno, como es el caso de los créditos que concede el Banco Mundial.

En la misma página Web, se observó que los créditos se clasifican según su destino en:

a. De producción: Crédito aplicado a la agricultura, ganadería, pesca, comercios, industrias y transporte de las distintas actividades económicas.

b. De consumo: Para facilitar la adquisición de bienes personales.

(En línea 19-11-07)

Conjuntamente, en la misma página Web se observó el plazo de los créditos los cuales se detallan en los puntos a continuación:

A corto y mediano plazo: otorgados por bancos a proveedores de materia prima para la producción y consumo.

A largo plazo: para viviendas familiares e inmuebles, equipamientos, maquinarias, entre otros.

(En línea 19-11-07)

Otra clasificación de los créditos para los autores, Tacsan Chen y Acevedo Sánchez (1997), sería de acuerdo a la garantía que se ofrezca, que sería de la siguiente manera:

Crédito fiduciario: este crédito está garantizado por la solvencia moral y por el nivel de ingreso del destinatario del mismo. Normalmente se otorga después de un estudio del nivel de ingresos del destinatario, y de las personas que avalan el crédito. Es de vasta utilización en préstamos personales y de capital de trabajo para las empresas.

Crédito hipotecario: su otorgamiento involucra la hipoteca de la propiedad o bien inmueble que se desea adquirir con el crédito. Si el destinatario del crédito se encuentra incapacitado para pagar el préstamo, la propiedad hipotecada pasa a manos del banco, quien podrá disponer de ella en su antojo. Normalmente este tipo de crédito se utiliza para financiar compras de terreno y construcción de viviendas.

Crédito predatario: este tipo de crédito se basa en garantía de la prenda que se adquiere con el crédito u otro tipo de prenda. Es de amplia utilización en la financiación de bienes de consumo duradero (automóviles, refrigeradoras, etc.) y de maquinaria y equipo para la industria y la agricultura (p. 19).

Lo anterior hace mención a los tipos de garantías que acepta el banco en el momento de formalizar un crédito. Estas garantías son de suma importancia, ya que si el solicitante no puede presentar alguna de las tres, su solicitud no será aprobada por el ente financiero. En la actualidad estas son las únicas formas con las cuales se puede respaldar la solicitud de un crédito en cualquier ente financiero, es decir, mediante una hipoteca, un fiador o dando una prenda en garantía es como se respalda el banco para poder recuperar su dinero en una eventual no cancelación por parte del usuario.

Retomando los tipos de créditos, en específico el crédito comercial que según el autor Pérez se define como:

Las inversiones crediticias agrupadas bajo la rúbrica Crédito Comercial, representan el nominal de los efectos comerciales ú otros documentos, no vencidos ni clasificados como activos dudosos, negociados a los clientes, que han sido creados por éstos como consecuencia de una compraventa de bienes ó prestación de servicios, y que han sido librados ó endosados a la orden de la entidad de crédito (2002, p. 98).

Cuando se habla de créditos, otro aspecto importante a tomar en cuenta son las políticas que aplican los entes financieros para obtener rentabilidad con sus créditos. Las políticas crediticias varían de acuerdo a los entes financieros y sus objetivos.

La Política crediticia, es un conjunto de criterios, lineamientos y directrices utilizados por las autoridades monetarias para determinar el destino de los recursos financieros dirigidos a los diferentes agentes económicos en forma de créditos, induciendo el desarrollo de áreas o sectores económicos prioritarios y estratégicos, mediante el uso de instrumentos y mecanismos como la tasa de interés, tasa de acceso al redescuento, encaje legal y

algunos otros de carácter normativo. (Política crediticia, en línea 26-11-07 <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/43/politicas.htm>)

Una definición más específica tomada del Diccionario de la Lengua Española, de política es: “el arte o traza con que conduce un asunto o se emplean los medios para alcanzar un fin determinados” (1998, p. 1044).

Además, la definición que se da en el libro de administración, “Una perspectiva global” es que: “las políticas son declaraciones o ideas generales que guían el pensamiento de los administradores en la toma de decisiones”. (Koontz y Wehrich, 1998, p. 123).

Otros términos que se consideran importantes de definir son los siguientes:

Cuando se solicita un crédito, el dinero se destina para realizar un negocio y mejorar el mismo y poder obtener ganancias, pero es importante conocer el concepto de negocio, que para la Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation, es el siguiente:

Operación compleja relativa a todas las funciones relacionadas con la producción, distribución y venta de bienes y servicios para satisfacer las necesidades del comprador y dar beneficios al vendedor. En el mundo moderno el control de la producción está en manos de empresarios y propietarios individuales, que organizan y dirigen las industrias, hacia la obtención de beneficios económicos. Desde el inicio de la extraordinaria era de progreso económico originada por la Revolución Industrial, se han modificado las antiguas costumbres de hacer negocios, y se han creado nuevas formas de organizaciones empresariales. Esto ha permitido que varias ramas industriales se adaptaran a los distintos contextos y pudieran funcionar más fácil y eficientemente.

Adicionalmente se puede definir acorde al Diccionario Océano Uno, Negocio como: “todo lo que es objeto de una ocupación lucrativa o de interés”. (Edición 1995, Editorial Grupo Océano).

La finalidad de todo negocio es poder obtener beneficios del mismo, el obtener ganancias de sus actividades es lo que mantiene en el mercado a las empresas. Todas las empresas buscan obtener lucro, es la razón de ser de las compañías, así que tanto los bancos como los usuarios solicitan un crédito para obtener ganancias y de ello es que los bancos viven, debido a que con las tasas de interés es que los mismos obtienen sus ganancias por prestar dinero.

Un concepto de lucro tomado del Diccionario Océano Uno, es el siguiente: “ganancia o provecho que se saca de un negocio”. (Edición 1995, Editorial Grupo Océano).

Entre algunas políticas que tienen algunos entes financieros se puede mencionar las exoneraciones, que en la mayoría de los casos beneficia al solicitante del crédito.

Para entender lo anterior se puede definir 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. (Glosario, Económico y Financiero. En línea.20-11-2007, <http://www.gacetafinanciera.com/GLOSARIO.htm>)

Otro concepto tomado del Diccionario Océano Uno, Exoneración se puede definir como: “aliviar, descargar de peso u obligación”. (Edición 1995, Editorial Grupo Océano).

Todo lo anterior es de suma importancia para realizar la solicitud de un crédito, sin embargo un punto muy importante tanto para el ente financiero como para el solicitante es la tasa de interés que va a tener su crédito. Un aspecto importante es que los entes financieros varían las tasas de interés de acuerdo a la garantía que el solicitante presente en el momento de formalizar el crédito.

En cuanto a la Tasa de Interés se puede mencionar lo siguiente, “Es una remuneración del Capital, en el caso de recibir un préstamo, será el precio a

abonar por la utilización de ese capital. En la situación de efectuarse una inversión de fondos será el rendimiento que esa inversión obtenga. (Godoy, Amanda Alicia y Orlando Greco. Diccionario Contable y Comercial España: SM 2006, p. 749).

Otra perspectiva que tienen los autores Fabozzi y Modigliani (1996), Tasa de Interés se puede definir como: “el precio pagado por un prestatario (deudor) a un prestamista (acreedor) por el uso de recursos durante algún tiempo” (p. 214).

El concepto de estos autores es un poco brete pero da una concepción real y simple de lo que es tasas de interés.

El Diccionario Terminológico de Economía, Administración y Finanzas define Tasas de Interés como sigue:

Ganancia o renta producida por el capital. Pago realizado por el uso del dinero ajeno recibido en préstamo, o cobro percibido por la cesión temporal a terceros del dinero propio. Magnitud económica expresada en valor absoluto que se tiene para cada período de tiempo, generalmente el año, aunque puede devengarse por período de tiempo inferiores al año, multiplicando el correspondiente tipo de interés por el importe del capital dinerario recibido o bien cedido en préstamo (Año 2000, p.219).

Otros conceptos que están en algunas direcciones de Internet dicen que es:

El porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como el precio del dinero en el mercado financiero. La tasa de interés es fijada por el Banco central de cada país a los otros bancos y estos, a su vez, la fijan a las personas por los préstamos otorgados. Una tasa de interés alta incentiva el ahorro y una tasa de interés baja incentiva el consumo. (En línea 14-02-08, http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_inter%C3%A9s)

Existen dos tipos de tasas de interés: la tasa de interés pasiva o de captación y la tasa activa o de colocación. En cuanto a la tasa pasiva es “la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de recursos por el dinero”. (En línea 14-02-08,

www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/nº7/tasaactiva.html)

En esa misma página Web se observó que la tasa activa se refiere a “la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados, indicando el costo de financiamiento de las empresas.” (En línea 14-02-08 OPCIT).

La importancia que estas tasas de interés tienen en la economía se da en cuanto a la formación del ahorro para los clientes y a la inversión real-financiera para los empresarios inversionistas, la primera se refiere al tener políticas de tasas de interés remunerativas, esto va a constituir un incentivo para mejorar el hábito del ahorro y su utilización como respaldo para los préstamos. En cuanto a la inversión real-financiera al solicitar capital prestado a otros entes de intermediación para llevar a cabo una inversión, estas tasas de interés son más altas lo que va a significarle altos costos de inversión. Contrariamente cuando el inversionista no busca el dinero prestado para invertir, sino que invierte de sus propios ahorros, compara las tasas de interés en el mercado financiero con el fin de tener rentabilidad en la inversión.

La intermediación financiera en cuanto a sus tasas de interés, facilita la movilización de recursos financieros que permiten vincular el ahorro como el crédito.

Según Escalante, en su Trabajo de Graduación, “Margen de intermediación financiera en el sector bancario costarricense”, argumenta;

La mayor movilización de recursos por el intermedio del sistema financiero, ayuda a reducir el costo de operaciones y a diversificar las mismas; tanto para ahorrantes como demandantes del crédito. El sistema bancario coadyuva a la inversión productiva y por consiguiente al crecimiento de la actividad económica. (Año 2004, p. 20).

3.5 Riesgo

Riesgo es el daño potencial que puede surgir por un proceso presente ó un suceso futuro, Diariamente en ocasiones se le utiliza como sinónimo de probabilidad, pero en el asesoramiento profesional de riesgo, el riesgo combina la probabilidad de que ocurra un evento negativo con todo el daño que dicho evento causaría. Es decir, en palabras claras, el riesgo es la posibilidad de que un peligro pueda llegar a materializarse. También es la probabilidad de que un resultado esperado no ocurra.

Por tal motivo según en la Web, el término riesgo: “se utiliza en general para situaciones que involucran incertidumbre, en el sentido de que el rango de posibles resultados para una determinada acción es en cierta medida significativo”. (Fabián Fiorito, La Simulación como una herramienta para el manejo de la incertidumbre. En línea. 20 de Noviembre de 2007, http://www.cema.edu.ar/~ffiorito/Handout_Simulacion_y_RISK_06.pdf)

Acorde a los comentarios anteriores se puede observar que riesgo siempre involucrará las palabras peligro, probabilidad, incertidumbre por tal motivo es que el diccionario de la Real Academia Española define el riesgo como: “contingencia, probabilidad ó proximidad de un peligro ó daño”. (Pérez, 2002, p. 40).

Este mismo autor dice que el riesgo también se puede considerar como la posibilidad de sufrir algún tipo de perjuicio, ó de no tener éxito en alguna acción emprendida, lo que en términos económicos va ligado a la probabilidad de sufrir pérdidas económicas. El riesgo es consustancial a todas las actividades económicas y en un sentido económico, puede definirse como la volatilidad ó incertidumbre relativa a la rentabilidad esperada de un activo (p. 40).

Gitman (1986) la definición de Riesgo es:

En su acepción más elemental, riesgo puede definirse como la posibilidad de sufrir pérdidas. Los activos que presentan mayores posibilidades de experimentar pérdidas se consideran como más riesgosos que los que tienen menos. En términos más formales, la palabra riesgo se usa de manera

indistinta con incertidumbre para referirse a la variabilidad de los rendimientos esperados, relacionada con un activo dado (p. 110).

A continuación se puede observar varias definiciones en cuanto a al concepto riesgo, las cuales a pesar de ser de diferentes autores coinciden de manera clara y oportuna en dicha definición como sigue;

Riesgo, El negocio del crédito se basa en la capacidad y disposición del cliente para devolver el importe del crédito e intereses en los términos pactados. Esto supone un riesgo -sean cuales fueran los recaudos tomados para asegurar el cumplimiento- que esta en la esencia de la gestión de las entidades financieras y exige la adopción de una adecuada política de asignación de recursos, a la vez que medidas preventivas a fin de reducirlo. (Rodríguez, A., 1993, p. 46).

Los autores Bernard, Y. y Colli J (1981), definen Riesgo de la siguiente manera:

Elemento de incertidumbre que puede afectar a la actividad de un agente o al desarrollo o al desarrollo de una operación económica. Principalmente por estar sometida a las incertidumbres del mercado o sea, al comportamiento de los demás agentes económicos a sus anticipaciones y decisiones (p. 1104).

Además según Zorrila, S y Méndez, J (2004), definen riesgo como: “la posibilidad de que se resuelva una determinada iniciativa en una pérdida patrimonial. Todas las actividades económicas se hayan sometidas al riesgo. El beneficio que recibe el empresario es el premio que percibe por haber aceptado el riesgo de la producción” (p. 206-207).

Riesgo se define como: “algo peligroso o al azar, como una exposición al peligro; y, en el comercio, como la probabilidad de incurrir en pérdidas. De tal forma, riesgo refiere a la posibilidad de que ocurra algún acontecimiento desfavorable”. (Pappas, J, Brigham, E., 1992, p.54).

También el concepto de Riesgo se puede considerar en todas las formas de actividad empresarial; primero a causa de que las condiciones de la demanda y la oferta de mercado al final de una operación pueden diferir de lo que se anticipa antes de iniciarse. La organización empresarial requiere un

esfuerzo continuo para eliminar o minimizar el riesgo, ya sea dividiéndolo o transmitiéndolo a otros (a un coste) mejor cualificados por la experiencia, la aptitud o la especialización, para asumir formas particulares de riesgo, por medio del seguro, las operaciones a plazo, los subcontratos o por medio de prácticas que pretenden estabilizar el mercado y reducir el riesgo competitivo, como son las marcas comerciales, la publicidad, la asociación o combinación con otras empresas, la promoción de legislación favorable y el control gubernamental. (Seldon, A y Pennance, F., 1967, p. 487).

Con estas definiciones podemos confirmar que para todos los autores el significado de riesgo es similar, es una exposición a peligros que pueden sufrir las personas. Por tal razón y como complemento a lo anterior se define la exposición al riesgo como:

La condición de estar desprotegido contra determinados riesgos, es decir, que la rentabilidad esperada es variable y que dentro de esta variabilidad se incluye la posibilidad de incurrir en pérdidas. En los mercados eficientes existe una relación directa entre rentabilidad y riesgo, de tal forma que mayores rendimientos de un activo deben de estar acompañados de mayores riesgos y viceversa. (Pérez, 2002, p. 40).

Adicionalmente los autores Suárez y Andrés (2000) definen exposición al Riesgo como:

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” (p. 329).

Adicionalmente junto con las definiciones de Riesgo y exposición al riesgo se puede definir otro tipo de riesgos que son parte del día a día en las entidades financieras; para el autor Pérez (2002), la expresión riesgo bancario la define de la siguiente manera:

Aisladamente considerada, puede resultar imprecisa, al tener significados diferentes, así, en relación con el balance de una empresa el Riesgo bancario hace referencia al volumen de crédito y otras facilidades crediticias (v.g. avales, créditos documentarios, etc.) que el conjunto de entidades de crédito tiene concedido a ésta compañía. Por el contrario el riesgo bancario es una entidad de crédito, hace referencia al riesgo asumido por ésta en actividades típicamente bancarias, por lo que en este caso, en sentido estricto, habría que referirse a riesgos bancarios (p. 41).

Acorde a la definición anterior el mismo autor nos está indicando hacia dónde debe dirigirse la definición Riesgo bancario, acorde a las variables que estamos analizando. También cabe destacar la definición de Riesgo financiero que para el Gitman (1986) consiste: “en una eventual incapacidad para absorber los costos financieros” (p. 168).

Otra definición importante de definir es riesgo de crédito que el autor Pérez (2002) lo denomina también:

Riesgo de Solvencia, viene determinado por la posibilidad de que los fondos prestados en una operación financiera (un préstamo) no se devuelvan en el tiempo y forma previstos en el contrato de formalización de la operación. Sin duda, se trata del riesgo bancario por antonomasia, asociado a las operaciones de crédito, préstamo, aval, etc., que han concedido las entidades de crédito (p. 43).

Como complemento a lo anterior, el mismo autor vuelve a definir riesgo de crédito como:

El riesgo de reembolso ó de recuperación, en el tiempo y en la forma previstos en el correspondiente contrato de operaciones de riesgo dinerario (préstamos), ó el riesgo de pago en las operaciones de riesgo de firma, ante las expectativas de tener que hacer frente al pago de la obligación garantizada (avales) debe ser cubierto por la entidad mediante la constitución del Fondo de Insolvencias (p. 51).

Otra definición del Riesgo de crédito se cita a continuación,

Constituye las características de las operaciones de crédito y su valoración es el problema principal que presenta su distribución y su gestión. Depende de aspectos aleatorios que pueden sobrevenir antes del vencimiento al que el beneficiario de un aplazamiento en el pago de un préstamo de dinero se compromete a reembolsar. (Bernard, Y. y Colli, J., 1981, p. 1104).

Riesgo en función de otros elementos, se define de la siguiente manera,

La cualidad del beneficiario del crédito, su solvencia y su situación financiera en conjunto; el plazo del crédito, que cuanto más largo sea más elementos de incertidumbre abarca; el objeto del crédito, cuya utilización debe generar ingresos que permitan su reembolso; la forma del crédito; las garantías complementarias, que reducen el riesgo referente a la solvencia del deudor: un derecho de prenda sobre un elemento del activo o por la obligación de un tercero que pone su solvencia propia al servicio del beneficiado. (Bernard, Y. y Colli, J., 1981, p. 1105).

El riesgo en que incurre el que otorga según Bernard, Y. y Colli, J. (1981), es,

El riesgo de insolvencia del deudor que puede acarrear una pérdida definitiva. El segundo el riesgo de inmovilización si la tesorería del deudor no le permite cumplir con su obligación al vencimiento este influye sobre el grado de liquidez efectiva de su crédito. Por este motivo el precio del crédito acarrea, por encima del alquiler dinero y de la cobertura de los gastos administrativos o accesorios, la remuneración del riesgo en que se incurre por causa de la operacionalización del crédito (p.1105).

Dependiendo del nivel de riesgo, así van a ser las condiciones con que se pacte el crédito; dicho nivel es la opinión independiente, objetiva y técnicamente fundamentada acerca de la solvencia y seguridad de un determinado instrumento financiero emitido por alguna empresa u otra entidad. En los casos de los instrumentos representativos de deuda, la calificación de riesgo está referida a la probabilidad que la empresa emisora pueda cancelarlos oportunamente en las mismas condiciones pactadas (plazos, tasa de interés, resguardos, etc.). Por tal motivo el autor Greco considera el nivel de riesgo como: “la posibilidad de una

pérdida financiera que el inversor debe evaluar al colocar los fondos” (2004, p. 289).

Como parte de cualquier política de manejo de riesgos, deberían existir políticas establecidas por los entes financieros para los riesgos de inversión. Los entes financieros deben de tener un capital destinado a créditos, con el cual ellos estén efectivamente preparados a perder sin que se vea perjudicada su solidez financiera si se diera el caso que el deudor no pueda cancelar la deuda.

Por tal motivo es importante definir capital:

Término genérico que designa un conjunto de bienes y una cantidad de dinero de los que se puede obtener, en el futuro, una serie de ingresos. En general, los bienes de consumo y el dinero empleado en satisfacer las necesidades actuales no se incluyen en la definición económica de la teoría del capital. Por lo tanto, una empresa considerará como capital la tierra, los edificios, la maquinaria, los productos almacenados, las materias primas que se posean, así como las acciones, bonos y los saldos de las cuentas en los bancos. No se consideran como capital, en el sentido tradicional, las casas, el mobiliario o los bienes que se consumen para el disfrute personal, ni tampoco el dinero que se reserva para estos fines. (Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation).

Adicionalmente desde el punto de vista de la contabilidad capital se define como:

La suma de las propiedades de un individuo o una corporación, en un momento dado, a diferencia de los ingresos derivados de esas propiedades a lo largo del tiempo. Una empresa de negocios tendrá, por tanto, una cuenta de capital (normalmente denominada balance), que refleja los activos de la empresa en un determinado momento, y una cuenta de ingresos que refleja los flujos de activos y pasivos durante un periodo de tiempo determinado. (Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation)

Para los economistas del siglo XIX, el término ‘capital’ se refería únicamente a:

La parte de la riqueza que había sido anteriormente producida. La riqueza no producida, como la tierra o los yacimientos de minerales, no se incluían en la

definición. Los ingresos provenientes del capital (según esta definición) se denominaban beneficios o interés, mientras que los ingresos provenientes de los recursos naturales se denominaban rentas. Los economistas contemporáneos, que consideran que el capital es únicamente un conjunto de bienes y dinero que sirve para producir más bienes y dinero, ya no hacen la anterior distinción. (Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation).

Una definición Financiera de Capital acorde al autor Rosenberg (1983) es la que sigue: “Activos netos de una empresa, sociedad o figura semejante, incluyendo la inversión original y todas las ganancias y beneficios sobre la misma” (p.69).

El mismo autor comenta la definición de Capital pero desde el punto de vista contable como el: “Conjunto de deudas a largo plazo más el valor de las acciones de la empresa” (p.69).

Se puede observar que a través del tiempo y en sus diferentes usos la definición de capital siempre ha sido similar acorde a la opinión de los autores anteriormente mencionados. Se pueden distinguir varias clases de capital. Una clasificación muy común distingue capital fijo de capital circulante de la manera que sigue:

El capital fijo incluye medios de producción más o menos duraderos, como la tierra, los edificios y la maquinaria. El capital circulante se refiere a bienes no renovables, como las materias primas o la energía, así como los fondos necesarios para pagar los salarios y otros pasivos que se le puedan exigir a la empresa. (Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation).

Se puede mencionar también en conjunto con la definición de capital, la cartera de crédito, la cual son los créditos que los entes financieros ofrecen a los clientes para darles opciones de financiamientos, como se puede observar la siguiente definición:

En el ámbito financiero, se utiliza tanto la terminología líneas de crédito, como cartera de crédito, refiriéndose al conjunto de créditos que estos entes financieros ofrecen a los clientes, ya sean opciones de inversión o consumo, es decir, que la cartera de crédito es “el límite hasta que una institución de

crédito concede a sus clientes cualquiera de los siguientes tipos de crédito:
a) Descuentos. b) Préstamos directos. c) Préstamos prendarios. d) Préstamos refaccionarios. (En línea 10-01-08 <http://www.cnbv.gob.mx/recursos/Glosario1L.htm>)

Además según la cita Web:

Las modalidades de carteras de crédito se ajustan a las costumbres y necesidades específicas de los clientes. Estas suelen dividirse en créditos comerciales, créditos a micro empresas, créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda. Los créditos comerciales y de micro empresas son otorgados a personas naturales o personas jurídicas, que junto con los créditos de consumo y créditos hipotecarios para vivienda son sólo destinados a personas naturales. Los créditos de consumo tienen, también el propósito atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con una actividad empresarial. Por otro lado los créditos hipotecarios para vivienda son los destinados a la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos sean otorgados amparados con hipotecas debidamente inscritas, pudiendo otorgarse los mismos por el sistema convencional de préstamo hipotecario, de letras hipotecarias o por cualquier otro sistema de similares características. (En línea 10-01-08 www.eumed.net/libros/2006b/cag3/1f.htm)

De acuerdo al Diccionario de Finanzas, existen tres definiciones a considerar en cuanto al término “cartera”, dentro de las cuales el grupo investigador destaca la siguiente: “conjunto de inversiones financieras”. Las otras dos definiciones serían “tenencia propia de documentos comerciales” o bien, “nómina de clientes propios” (Greco, O., año 2004, p. 66).

Por las particulares características del negocio bancario se hace imprescindible el establecimiento de un sistema analítico capaz de evaluar el riesgo crediticio, de tal forma que se ejerza un control sobre las operaciones activas realizadas en el manejo interno de cada entidad financiera.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

El Estado de Derecho fue ajustado a las necesidades del modelo neoliberal a lo largo de los últimos 20 años, este proceso se inició en los años 80, cuando el país estaba en una época de cambios a nivel político y económico, por este motivo, en el Gobierno de Luis Alberto Monge se aceptó aprobar La Ley de Modernización Bancaria que desplazó la nacionalización bancaria. Con la institucionalización del bipartidismo, se cambió radicalmente el papel del Estado a favor de la "economía de libre mercado".

El libre mercado es un sistema en el cuál el precio de los bienes o servicios es acordado por el consentimiento mutuo de los vendedores y de los compradores, mediante las leyes de la oferta y la demanda; este concepto cambió el modelo de mercado regulado, donde el gobierno costarricense controlaba las fuentes de suministros, los precios y la producción. El modelo de la oferta y la demanda describe la interacción en el mercado de un determinado bien entre consumidores y productores, en relación con el precio y las ventas de dicho bien.

Con esta nueva ideología "economía de libre mercado", empieza una lucha por establecer nuevas instituciones bancarias, tanto públicas como privadas, con el fin de desarrollar al país, ya que la inserción de Costa Rica en el comercio internacional exigía la creación de entidades bancarias, las cuales también podría aprovechar el gobierno para atender sus necesidades.

Estas entidades financieras crearían requisitos, condiciones y políticas para obtener ganancias con sus actividades y a la vez poder mantener una clientela para así seguir en el mercado de las finanzas.

En el capítulo IV, se desarrollará el análisis de cada una de las variables indicadas en el cuadro N. 1, las cuales son: capacidad de pago, garantías, costos de oportunidad, entes financieros y riesgo. Una garantía es el respaldo que da el microempresario al ente financiero cuando solicita un crédito. La capacidad de pago es considerada como el dinero líquido que le queda al microempresario para poder cubrir la cuota de un crédito. Los costos de oportunidad se consideran como el sacrificio que corre el microempresario para intentar obtener un beneficio. Un ente financiero son bancos públicos, privados o cooperativas que otorgan créditos para microempresarios y por último el riesgo es una posibilidad que tiene

el microempresario de perder sus bienes puestos en garantía al no poder cancelar la deuda de un crédito.

Cada variable anteriormente mencionada se analizará con los cuadros realizados según la información obtenida en los cuestionarios aplicados a los microempresarios del sector de Heredia Centro.

Lo primero que se muestra a continuación, serán los cuadros con los datos sociodemográficos de los microempresarios consultados; y seguidamente estarán los cuadros con información general de la microempresa. Dicha información será utilizada como referencia durante el análisis de las variables.

Adicionalmente hay información que se utiliza para el análisis de las variables y la misma fue suministrada por el gerente y la ejecutiva de cuenta del Banco Nacional de Costa Rica, sucursal ubicada en Santa Bárbara de Heredia.

4.1. Preguntas sociodemográficas:

Los datos sociodemográficos, son necesarios para realizar el análisis de la información, pues con el conocimiento de la edad del microempresario, su nacionalidad, género, nivel de estudios y cantidad de hijos; van a orientar a los investigadores e investigadoras y les va a permitir tener un criterio sobre la muestra seleccionada.

CUADRO N. 2
Edad del microempresario

Rango	Cantidad	Relativo
Menos de 20 años	0	0%
20 - 29 años	10	20%
30 - 39 años	14	28%
40 - 49 años	14	28%
50 o más años	12	24%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 3
Nacionalidad del microempresario

Rango	Cantidad	Relativo
Costarricense	46	92%
Extranjero	4	8%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 4
Sexo del microempresario

Género	Cantidad	Relativo
Masculino	31	62%
Femenino	19	38%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 5
Nivel de estudios de los microempresarios

Clase	Cantidad	Relativo
Primaria	7	14%
Secundaria	24	48%
Universitaria	19	38%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 6
Estudios complementarios de los microempresarios

Clase	Cantidad	
Idiomas	4	} De 50
Computación	3	
Estética y Belleza	2	
Dibujo Arquitectónico	1	
Mecánica	1	
Electrónica	1	
Repostería	1	
Estudios Contables	1	
No tiene	39	

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 7
Cantidad de hijos de los microempresarios

Rango	Cantidad	Relativo
1 - 2	24	48%
3 - 4	14	28%
5 - 6	2	4%
Más de 6	1	2%
No tiene	9	18%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

4.2. Cuadros de información general de la microempresa:

Los datos generales obtenidos, acerca de la ubicación de la microempresa, el tiempo de existencia, las jornadas de trabajo, así como la cantidad de personas que laboran, darán información adicional para el análisis de la información, para obtener un criterio más amplio y un conocimiento más claro de la población en estudio.

CUADRO N. 8
Ubicación de la microempresa

Barrio	Cantidad	Relativo
Mercedes Norte	6	12%
Fátima	10	20%
Corazón de Jesús	1	2%
Heredia Centro	6	12%
San Francisco	1	2%
San Jorge	1	2%
María Auxiliadora	1	2%
Barreal de Heredia	1	2%
Mercedes Sur	13	26%
El Carmen	5	10%
Los Ángeles	5	10%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigado. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 9
Tiempo de existencia de la microempresa

Rango	Cantidad	Relativo
Menos de 1año	4	8%
1 - 2 años	7	14%
3 - 4 años	8	16%
5 - 6 años	9	18%
Más de 6 años	22	44%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 10
Jornada de trabajo de la microempresa

Actividad	Cantidad	Relativo
Continua	35	70%
No Continua	15	30%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 11
Cantidad de personas que laboran en la microempresa

Género	Cantidad	
Masculino	81	} De 50
Femenino	54	

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

4.3 Análisis de la variable garantías

Garantía se define como la acción y efecto de afianzar lo estipulado: es decir ofrecer garantías como respaldo a una situación. Además señala que es un documento en el cual consta un seguro y establece como concepto alguna garantía, para asegurar la efectividad de los derechos del acreedor, previniendo el riesgo de insolvencia del deudor.

Las garantías se refieren al compromiso que contrae un ente financiero ante una persona natural o jurídica por cuenta de sus clientes para asegurar el cumplimiento de una obligación de estos con el beneficiario de dicha garantía. .

Existen tres tipos de garantías que se pueden presentar ante el Banco Nacional de Costa Rica como respaldo a la solicitud de un crédito, las cuales son: garantía hipotecaria, garantía fiduciaria y la garantía prendaria.

La garantía hipotecaria se caracteriza porque el crédito que se solicite se respaldará con bienes inmuebles, como propiedades, terrenos, casas de habitación, construcciones en general, los cuales se hipotecan a favor del ente financiero. Asimismo, la garantía fiduciaria, consistirá en que una ó más personas ya sean individuales ó jurídicas, se comprometan a ser fiadores solidariamente de la obligación crediticia con dicho ente y la garantía prendaria será en donde el banco, garantiza el crédito con bienes muebles como por ejemplo los son: vehículos, equipos ó maquinaria.

Ahora bien, con respecto a la garantía hipotecaria el Banco Nacional de Costa Rica en cuanto a créditos de desarrollo, lo realiza con base en la relación deuda-valor tasado del 80%, además realiza una clasificación de la hipoteca en primer grado y segundo grado, el banco consideraría como hipoteca en primer grado, cuando la propiedad presentada por el microempresario al momento de la solicitud del crédito no tiene ningún gravamen o alguna otra hipoteca, caso contrario, la consideraría como hipoteca en segundo grado.

Entre los requisitos que el Banco Nacional de Costa Rica exige para presentar una propiedad como garantía hipotecaria en primer grado, están que la propiedad debe de tener una póliza de incendio, este requisito solamente se requerirá si hay construcciones sobre el bien mencionado y además de: copia del plano

catastrado, escritura del bien inmueble, estar al día con los impuestos municipales y territoriales.

Cabe destacar que el microempresario deberá tener presente que existen ciertas limitaciones que el Banco Nacional de Costa Rica indica para poder presentar un propiedad como garantía, éstos son los siguientes: la ubicación de la propiedad, debido a que ésta debe tener buena deseabilidad para el banco, además de si existiera alguna inconsistencia en la documentación presentada, como en las medidas del plano catastrado y registros de la propiedad.

Para que el microempresario pueda presentar una propiedad como garantía ante el Banco Nacional de Costa Rica, la misma no puede haber sido adquirida mediante el Bono de la Vivienda ni ser una propiedad otorgada por el Instituto de Desarrollo Agrario (IDA), ya que este tipo de viviendas tienen plazos de vencimiento, de ser así, el proceder del banco sería realizar un estudio para determinar cuándo es la fecha de vencimiento de las mismas, y así verificar si el microempresario puede usarlas como propiedades en garantía.

Como complemento a las limitaciones anteriormente citadas, están: que si las propiedades son patrimonio familiar, son parte de derechos compartidos ó la propiedad no está a nombre del deudor en su totalidad, se podrán utilizar como garantía, toda vez que las partes autoricen en otorgar la propiedad para el fin requerido, además impide la participación de menores de edad en los derechos del crédito.

De igual manera como en la hipoteca de primer grado, el Banco Nacional de Costa Rica financiará para una hipoteca de segundo grado hasta el 80% del valor disponible de la propiedad, ya que se considera que una propiedad en la mayoría de los casos, a través del tiempo adquiere mayor valor por la plusvalía, es decir, el valor real de la propiedad no disminuye, por lo que en un nuevo crédito con garantía hipotecaria en segundo grado se solicitará un avalúo de la misma, y se aplicará el 80% al nuevo valor disponible de la propiedad, esto se realizaría si dicha propiedad a criterio del banco sirviera como garantía en segundo grado. Cabe destacar que, el Banco Nacional de Costa Rica dice que si la solicitud para una hipoteca de segundo grado es antes de los 2 años posteriores a la solicitud

de la hipoteca en primer grado, entonces no es necesario realizar otro avalúo, el mismo avalúo servirá para los dos procesos de hipotecas.

Al ser la tenencia de propiedades un requisito indispensable para optar por un crédito con garantía hipotecaria en el Banco Nacional de Costa Rica, el grupo investigador quiso conocer, si el microempresario tendría alguna propiedad, y si la tuviera, si la misma se encuentra hipotecada o no. La información generada de las respuestas de los entrevistados, se puede observar en los siguientes cuadros:

CUADRO N. 12
Microempresarios que tienen propiedad

Categorías	Absoluto	Relativo
Sí	39	78%
No	11	22%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 12a
Propiedades hipotecadas de los microempresarios entrevistados que tienen propiedad

Hipotecada	Absoluto
Sí	13
No	25
N/R	1
Total	39

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

En el cuadro N.12 se puede observar, que el 78% de los entrevistados dicen sí tener propiedad y el 22% de los entrevistados dicen no tener propiedad.

Como complemento al cuadro anterior, en el cuadro N.12a, se puede observar, que 13 microempresarios que dicen tener propiedad, dicen tenerla hipotecada, 25 de los microempresarios que dicen tener propiedad respondieron que no se encuentra hipotecada y 1 microempresario no respondió si su propiedad está o no hipotecada.

Para efectos de la investigación, hay que recordar que el Banco Nacional de Costa Rica solicita como requisito para otorgar un préstamo con garantía hipotecaria, que el microempresario pueda dar como garantía una propiedad, la cual deberá estar libre de hipotecas, y según las respuestas de los 39

microempresarios que dicen tener una propiedad, 25 de ellos dicen tenerla libre de gravámenes, de esta manera el grupo investigador puede suponer que estos microempresarios podrían cumplir con este requisito.

No obstante, para aquellos microempresarios que dicen tener propiedad y la misma libre de hipoteca, aunque el grupo investigador podría suponer que estos puedan cumplir con el requisito que el Banco Nacional de Costa Rica solicita para otorgar un crédito de este tipo, se hace la salvedad de que existen otros requisitos adicionales que se exigen, los cuales el microempresario debería cumplir para optar por un crédito.

Cabe señalar que entre los 25 microempresarios que dicen tener propiedad y la misma no se encuentra hipotecada, existe mucha diferencia de rangos de edad, de nivel educativo y de sexo por lo cual el grupo investigador podría suponer que ni la edad, el nivel académico ó el sexo de los microempresarios inciden de manera directa en que ellos tengan o no propiedad y que la misma se encuentre o no hipotecada, además las actividades que desarrollan son variadas entre ellos, lo cual no permite al grupo investigador definir un perfil más específico acerca de porque estos microempresarios tienen propiedades y las mismas no están hipotecadas.

Es importante destacar que el microempresario en el Banco Nacional de Costa Rica podrá optar por un crédito de desarrollo empresarial con garantía hipotecaria en primer grado de ₡5.000.000 de colones, si el avalúo de la propiedad es de más de ₡6.300.000 de colones.

Para efectos de la investigación, el grupo investigador le consultó a los microempresarios que dicen tener propiedad la cual no está hipotecada, que si la vendieran en que monto la venderían y uno de éstos dice que su propiedad tiene un valor menor a los ₡6.300.000, lo cual hace suponer al grupo investigador con base a esta información, que 38 microempresarios podrían solicitar un crédito en el Banco Nacional de Costa Rica pues tienen una garantía real, sin embargo, el grupo investigador hace la aclaración que a los microempresarios no se les consultó el lugar donde se ubica la propiedad que dicen tener, lo cual hace suponer también que para que el banco le otorgara algún préstamo, la propiedad

tendría que ser de buena deseabilidad para el banco (ver anexo N. 2), de lo contrario esta situación se convertiría en una limitante.

Sin embargo, el grupo investigador podría suponer que aunque tengan estas propiedades no sería una ventaja pues los microempresarios dicen que les daría temor el no poder cancelar la deuda y por consiguiente perder la propiedad dada en garantía. También, según comentarios adicionales de algunos de estos microempresarios, su temor radica en afectar a sus familias al poner la propiedad como respaldo de un crédito y aunado a esto poner en riesgo su único patrimonio familiar.

Con respecto a los restantes 13 microempresarios que dicen tener su propiedad, pero la cual está hipotecada, el grupo investigador podría suponer que la única manera para que estos microempresarios pudieran acceder a un crédito en el Banco Nacional de Costa Rica, es que dicho ente compre la hipoteca de primer grado a la otra entidad financiera, ya que vale la pena notar, que el banco indica este procedimiento dentro de sus condiciones para otorgar un crédito microempresarial, Además si estos microempresarios quisieran solicitar una hipoteca en segundo grado sobre la misma propiedad, el banco ofrece la alternativa de tramitar esta segunda hipoteca, siempre y cuando la primera hipoteca sea del mismo ente financiero.

En cuanto a los 12 microempresarios que dicen no tener propiedad, éstos no podrían cumplir con el requisito exigido por el Banco Nacional de Costa Rica, que para otorgar un préstamo con garantía hipotecaria, el microempresario tendrá que presentar como garantía ante dicho ente alguna propiedad.

Acorde al análisis de la información anterior el grupo investigador podría suponer que los microempresarios que tengan propiedades las cuales se encuentren libres de gravámenes ó que estén hipotecadas, podrían tener la oportunidad de optar por un crédito hipotecario para el desarrollo de su microempresa en el Banco Nacional de Costa Rica, no obstante el grupo investigador pudo observar que esto es sólo uno de los muchos requisitos que el banco solicita, y si el microempresario no pudiera cumplir con todas las condiciones impuestas por dicho ente, el mismo no podría optar por un préstamo, además, acorde al criterio del grupo investigador, ni la edad, nivel académico, sexo ó actividades que

desarrollan los microempresarios inciden directamente en que los mismos tengan o no propiedades y que estén libres de gravámenes ó hipotecadas. Adicionalmente, el grupo investigador podría suponer que para un préstamo de ¢5.000.000 de colones, si todos los microempresarios pudieran cumplir con los requisitos indicados por el Banco Nacional de Costa Rica, los mismos podrían optar por un préstamo de este monto, además los microempresarios podrían tener una segunda hipoteca para acceder a un crédito de desarrollo si la primera hipoteca es del Banco Nacional de Costa Rica, y si el monto de la propiedad no supera el 80% del monto del avalúo de la primera hipoteca y del monto solicitado para la segunda.

Cabe destacar que un microempresario que dice tener propiedad pero no dio la información si la misma se encuentra o no hipotecada, el grupo investigador podría suponer que, el mismo por temor a dar información personal no respondió a esta consulta planteada, inclusive el grupo investigador manifiesta que el microempresario sí dio el valor de la propiedad que dice tener, la cual supera los ¢20.000.000 de colones, entonces el mismo podría de igual manera que el resto de los microempresarios que dicen tener propiedades acceder a un crédito con el Banco Nacional de Costa Rica.

Si los microempresarios no desearan dar su propiedad en garantía o no tiene, puede optar por otro tipo de garantía, la fiduciaria, la cual corresponde a aquel tipo de garantía en la cual, una o más personas son el respaldo para el pago del mismo.

Éstas personas que podrían valer como respaldo ante un crédito, se denominan fiadores, quienes se comprometen de manera solidaria con el deudor para honrar la deuda generada, en caso de que el microempresario que adquiere la obligación, no pudiera cancelar la deuda en la forma y el tiempo establecido.

El Banco Nacional de Costa Rica, ofrece crédito para microempresarios con este tipo de garantía con un monto máximo a financiar de ¢5.000.000, para lo cual sería necesario un fiador, el cual deberá tener solvencia económica para respaldar dicho monto, o de lo contrario podrían necesitarse de dos a tres fiadores.

El Banco Nacional de Costa Rica, solicita una serie de requisitos que deberían cumplir éstas personas en calidad de fiadores, para otorgar préstamos a microempresarios, los cuales son: ser asalariados del sector público o privado, salario mínimo (libre de deudas), además debe encontrarse en las categorías N1 y N2 según el estudio SUGEF-CIC (ver anexo N° 11) y otros propios del banco como lo son: copia de la cédula, recibo de agua, luz o teléfono, orden patronal y constancia salarial o certificación de un Contador Público Autorizado, además que éstos tengan procesos judiciales (en el caso de que ya estuvieran finiquitados deben presentar los descargos) o que los salarios se encuentren embargados por pensión alimenticia.

Ahora bien, conociendo la situación en cuanto a los préstamos para desarrollo microempresarial con garantía fiduciaria que brinda el Banco Nacional de Costa Rica, el grupo investigador quiso conocer si los microempresarios podrían tener alguna persona que lo pudiera fiar, la información generada de las respuestas de los entrevistados, se pueden observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 13
Microempresarios que pueden presentar fiador

Categorías	Absoluto	Relativo
Sí	34	68%
No	16	32%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Tal como se muestra en el cuadro N.13, el 68% de los microempresarios dicen tener una persona que sí los puede fiar al momento de solicitar un crédito, mientras que un 32% de los microempresarios dijeron no tener.

El grupo investigador podría suponer que los microempresarios que dicen sí tener alguna persona que los pueda fiar, podrían cumplir al menos el requisito de la garantía fiduciaria, al momento de solicitar un préstamo, eso sin dejar de lado otros requisitos que el Banco Nacional de Costa Rica exige y que deben cumplir para poder optar por el mismo.

Cabe aclarar que la pregunta que se les realizó a los microempresarios anteriormente mencionada es una pregunta abierta, ya que se les solicitó que indicaran las razones del porqué si o no tenían una persona que los pudiera fiar,

por lo tanto como puede observarse en los cuadros 13a y 13b, se muestran las categorías establecidas por el grupo investigador:

CUADRO N. 13a
Razones por las que sí fían

Categorías	
Amistad	5
Familiar	13
Buena paga	16

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

CUADRO N. 13b
Razones por las que no fían

Categorías	
No les gusta	11
No tiene patrono	2
Inestabilidad económica	3

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Como se muestra en el cuadro N. 13a, 34 de los microempresarios que dicen tener alguna persona que los podría fiar en algún préstamo, 5 de éstos la razón que indican es que podrían conseguir fiadores porque son amistades, 13 porque son familiares y 16 porque ellos son buena paga.

Al momento de consultarles las razones de ésta interrogante, 18 de ellos añadieron que las personas que les podrían servir de fiadores serían familiares ó amigos cercanos a ellos, pues de otra manera, sería bastante difícil poder encontrar una persona quien les pudiera servir de fiador al momento de solicitar un crédito. También comentaron, que el hecho de ser buena paga o tener un buen récord crediticio así como una buena reputación, dentro de su círculo social era indispensable.

De igual manera, el Banco Nacional de Costa Rica considera el aspecto del récord crediticio fundamental para otorgar el crédito solicitado por el microempresario, pero la forma en que este ente financiero obtiene la información, es más formal, pues tienen acceso a la base de datos de La Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), donde pueden estudiar el historial crediticio del microempresario y con esto determinar si el mismo podría ser sujeto de crédito (ver anexo N° 8).

Además, en relación con el cuadro 13b, de los 16 microempresarios que dijeron no tener ninguna persona que los pueda fiar en algún crédito, 11 de ellos indican que una de las razones es porque a la gente no le gusta fiar, 2 porque no tienen patrono y 3 por la inestabilidad.

El grupo investigador podría suponer que estos microempresarios que dicen no tener una persona que los pueda fiar, no podrían cumplir con el requisito que el Banco Nacional de Costa Rica exige en cuanto al crédito para desarrollo con este tipo de garantía.

Ahora bien, si el microempresario no cuenta con un bien inmueble que pueda o quiera hipotecar, y no existen fiadores que los respalden ante un crédito; pueden optar por la garantía prendaria, donde el respaldo es un bien mueble, se puede incluir vehículos, maquinaria y equipo.

En el Banco Nacional de Costa Rica, dicen aceptar como garantía prendaria, los bienes que sean para uso exclusivo de las labores de la microempresa, adicionalmente, indica que estas serán aceptadas si el perito que realiza el avalúo del bien, determina que la prenda es de buena deseabilidad para la institución y que además es un bien comercialmente aceptado, que se pueda negociar en el mercado, pues dicho banco no va a preñar bienes obsoletos, que no sean funcionales o que no puedan ser invertidos en el mercado; y quedaría bajo el criterio del perito, determinar esas características. En caso de presentar un vehículo como garantía, con respecto a las condiciones del mismo, el banco establece que debe ser un modelo con menos de cinco años de antigüedad, además debe estar inscrito, con la documentación al día y libre de infracciones u otros gravámenes de tipo legal. El monto que dicha entidad financiera presta, es el 70% con respecto al avalúo, realizado por un perito externo.

Además, el bien mueble no necesariamente tiene que estar a nombre de la persona que desea obtener el crédito, basta con comprobar que dicho vehículo, maquinaria y/o equipo sea para uso de la microempresa y que el dueño este de acuerdo en otorgar los derechos sobre su bien a un tercero, que sería el microempresario.

Para verificar, si los microempresarios tienen acceso a un crédito microempresarial con garantía prendaria, el grupo investigador, consultó a los

microempresarios, si ellos tienen algún bien que podrían dar como prenda. La pregunta es de respuesta múltiple, la información obtenida es la siguiente:

CUADRO N. 14
Bienes que los microempresarios
pueden ofrecer como prenda

Categorías	Cantidad	
Maquinaria	11	}
Vehículo	28	
Equipo	14	
No tiene	12	}
Total	65	

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
 Fuente: microempresarios

Según el cuadro anterior, hay 11 microempresarios que dicen tener la posibilidad de ofrecer maquinaria, 28 dicen disponer de vehículo, 14 dicen tener equipo y 12 microempresarios dicen que no disponen de ningún bien para ofrecer como garantía prendaria.

En cuanto a los 12 microempresarios, que dijeron no disponer de algún bien para ofrecer en prenda, se observó que el nivel de estudios no influye en la tenencia de algún bien, pues algunos de ellos dicen ser universitarios, otros aprobaron sólo la secundaria y dos de ellos sólo la educación primaria; lo que hace pensar que sus estudios no tienen mayor relevancia en este caso.

Los microempresarios que ofrecen equipo, se dedican a actividades variadas, como medicina, venta de alimentos y servicios. De ellos 11 tienen la posibilidad de ofrecer una garantía hipotecaria también. Se puede verificar, que su edad o nivel académico no es trascendental en la tenencia de equipo de trabajo.

Con la información obtenida, el grupo investigador, podría suponer que los microempresarios que disponen de un vehículo tienen mayor posibilidad de que el banco acepte dicho bien como prenda, pues, es un bien mueble con amplio mercado en el país, por lo que sería satisfactorio para el ente financiero. Aquellos que tienen maquinaria y/o equipo, se podría suponer que tienen menores posibilidades de acceder a un crédito, ya que quizás por la naturaleza de la microempresa, no todos sus bienes, constituyan la deseabilidad que el banco requiere para cumplir con sus políticas.

Según la información obtenida, el precio de los bienes muebles de los microempresarios está por debajo de los 7.3 millones de colones; sólo 10 de ellos, tienen algún bien que preñar con un precio superior a dicho monto, lo cual les haría cumplir con el requisito del avalúo, pero no se sabe si dicho bien ya lo tienen preñado, lo cuál ya no sería satisfactorio para el banco.

Se puede decir, que si el deudor cumple a satisfacción con este requisito, podría ser sujeto de crédito, pero además de ello, debe cumplir con otros requisitos dispuestos por el Banco Nacional de Costa Rica que se analizarán en las siguientes variables.

4.4 Análisis Capacidad de Pago

Con el pasar de los años, las entidades financieras han optado por nuevos sistemas y herramientas de cálculo, que son de suma importancia al momento de realizar un análisis de crédito, pues colaboran al ejecutivo de cartera a tener una visión más amplia y exacta del panorama económico de la persona que desea obtener un crédito.

La capacidad de pago viene a ser un método de cálculo, mediante el cuál el ente financiero podría determinar si una persona tiene la suficiencia económica, para cubrir sus necesidades y el pago de la cuota del préstamo; pues del ingreso neto se reserva un porcentaje para necesidades básicas y si el restante pudiera cubrir dicha cuota, entonces se puede decir que el deudor tiene capacidad de pago.

Concretamente, el Banco Nacional de Costa Rica, solicita una serie de requisitos para verificar dicha capacidad de la persona que está solicitando el crédito. Para ello se debe verificar sus fuentes de ingreso y los ingresos recibidos.

Las fuentes de ingreso vienen a ser el medio mediante el cual se obtiene el dinero necesario para el funcionamiento de la microempresa y quizá para otros proyectos de la misma. Así se puede considerar que los microempresarios, podrían obtener dinero adicional a la actividad propia de su microempresa, en este caso se estaría hablando de otros ingresos, que conjuntamente con la producción de la microempresa vienen a aumentar los ingresos netos, que representarían una mayor capacidad de pago, en caso de que se recurra a la solicitud de un crédito.

En dichas circunstancias, se puede solicitar documentación explícita, donde se indique la veracidad de los ingresos recibidos por el microempresario o por la microempresa como tal, que podrían ser representados por documentos como la constancia salarial y los estados financieros.

El resultado de los ingresos obtenidos a través de la actividad de la microempresa, menos los gastos que genera la operación de la misma, son considerados los ingresos netos de la microempresa. Dichos ingresos son los que el Banco Nacional de Costa Rica, considera en el momento de realizar los cálculos, para verificar si el microempresario podría tener capacidad de pago.

Como consecuencia de ello, el grupo investigador quiso conocer cuál era la situación económica de la microempresa, consultándole sobre los ingresos después de cancelar todos los gastos directos del negocio, es importante señalar que esta pregunta es cerrada, para la cual se establecieron rangos de ingresos, entre los cuales el microempresario tuvo que escoger su respuesta. La información obtenida de las respuestas de los microempresarios, se puede observar a continuación:

CUADRO N. 15
Ingresos netos de la Microempresa

Rangos	Absoluto	Relativo
¢0 a ¢150.000	15	30%
¢150.001 a ¢300.000	11	22%
¢300.001 a ¢450.000	5	10%
Más de ¢450.000	19	38%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador
Fuente: microempresarios

Según el cuadro N.15, el 30% del total de los entrevistados dicen tener ingresos netos de ¢0 a ¢150.000, el 22% ingresos netos de ¢150.001 a ¢300.000, un 10% de ¢300.001 a ¢450.000 y un 38% mayores a ¢450.000.

De acuerdo con la información suministrada en el Cuadro N.15, se observa que 15 microempresarios dicen tener un ingreso de ¢0 a ¢150.000, el cual es considerado un ingreso neto bajo, y a pesar de que según las respuestas de los microempresarios son personas esforzadas, pues doce de ellos trabajan inclusive los días domingo, y 13 de los 15 microempresarios tienen jornadas laborales continuas (ver información sociodemográfica); lo que hace al grupo investigador

pensar, que dicho ingreso no es derivado por el tiempo que dedican a las labores sino por circunstancias diferentes. Se denota que esta situación no es significativa, ya que el tiempo de existencia y la actividad, no son factores determinantes de la cantidad de ingresos netos recibidos.

En cuanto a los 11 microempresarios que dicen tener un ingreso de ¢150.001 a ¢300.000, se puede observar que solo 2 de ellos, su microempresa tiene 1 año de existencia y los otros 9 tienen más de 2 años (ver información sociodemográfica), por lo que se podría decir que la solidez o cantidad de tiempo en funcionamiento puede ser un factor importante para determinar o generar una mayor cantidad de ingresos, sin embargo, aspectos como la jornada laboral, sexo del microempresario, edad y nivel académico, no influyen en este segmento, pues no se puede observar alguna similitud en cuanto a estas características en todos los microempresarios entrevistados.

En cuanto a aquellos 5 microempresarios que dicen tener un ingreso de ¢300.001 a ¢450.000, con la información suministrada podemos observar que según las respuestas, se dedican al sector servicio o ventas (ver información sociodemográfica), tienen más de 4 años de existencia; lo que el grupo investigador podría suponer, que el hecho de tener varios años en dicha actividad, les permite conocer más el segmento de mercado al cual se enfocan, teniendo un mayor dominio sobre este, y conocimiento de lo que el cliente necesita y asimismo obtener mediante esto mayores ingresos.

En cuanto a aquellos 19 microempresarios que dicen tener un ingreso mayor a los ¢450.000, se puede observar que sólo 6 de ellos su microempresa tiene entre 2 y 5 años de existencia (ver información sociodemográfica), por el contrario el restante de los microempresarios tienen más años de existencia, por lo que el grupo investigador podría suponer que existe una relación muy estrecha entre la cantidad de años de existencia y los ingresos, a mayores años, mayores ingresos.

Como complemento a la pregunta anterior, consultamos a los microempresarios, que del ingreso neto de la microempresa, cuánto dinero destinan para los gastos personales y de la familia, cabe señalar que esta pregunta es cerrada, para la cual se establecieron rangos de gastos, entre los cuales el microempresario tuvo

que escoger su respuesta. La información obtenida de las respuestas de los microempresarios, se puede observar a continuación:

CUADRO N. 16
Dinero que destina el microempresario para gastos personales y familiares

Rangos	Absoluto	Relativo
¢0 a ¢150.000	24	48%
¢150.001 a ¢300.000	10	20%
¢300.001 a ¢450.000	8	16%
Más de ¢450.000	8	16%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador
Fuente: microempresarios

Según el cuadro N.16 , el 48% de los microempresarios dicen gastar menos de ¢150.000, un 20% entre ¢150.001 a ¢300.000, un 16% entre ¢300.001 a ¢450.000 y el restante 16% dicen gastar más de ¢450.000.

Con la información del cuadro anterior N.15 y N.16, podemos observar que los 15 microempresarios que dicen tener ingresos inferiores o iguales a ¢150.000, toman un monto similar o igual para gastos personales y familiares, lo que representaría una desventaja para ellos, pues su capacidad de pago se podría ver disminuida o afectada al momento que el Banco Nacional de Costa Rica analiza su situación. Además los microempresarios comentaron, que algunas veces ni siquiera les alcanzaba para cubrir los gastos necesarios, lo que los podría ubicar en una posición aún más desfavorable.

De los 11 microempresarios que dicen tener un ingreso neto de ¢150.001 a ¢300.000, 4 de ellos destinan un monto similar o igual para los gastos personales y de su familia, es importante resaltar que estos tienen 2 o más hijos (ver información sociodemográfica); ellos se podrían encontrar en una situación desfavorable en comparación a los otros 7 microempresarios que destinan un monto igual o inferior a los ¢150.000, por lo que se puede decir, que a ellos les queda una suma de dinero sin utilizar, la cuál podrían disponer para cancelar la cuota de un posible crédito.

En cuanto a los 5 microempresarios, que dicen tener ingresos netos de ¢300.001 a ¢450.000, hay 2 de ellos que solamente destinan para gastos personales y familiares una cantidad menor a ¢300.000, lo que los ubicaría favorablemente en

comparación a los otros 3 microempresarios que tienen gastos similares o iguales a sus ingresos netos.

De los 19 microempresarios con ingresos superiores a los ¢450.000, 3 de ellos dicen tener gastos personales y familiares menores o iguales a ¢150.000, todos son universitarios, lo que haría suponer al grupo investigador que los mismos administran mejor sus gastos, con el fin de tener una mayor entrada de dinero libre para destinar a otros proyectos.

Hay 3 de ellos que respondieron que gastaban de ¢150.001 a ¢300.000, 5 microempresarios dicen incurrir en gastos de ¢300.001 a ¢450.000, los cuales no tiene una situación tan desventajosa, debido a que sus gastos no son tan elevados, lo cual no disminuyen gran proporción la capacidad de pago de estos microempresarios.

De los 19 microempresarios, hay 8 de ellos que dicen que sus gastos personales y familiares superan los ¢450.000, lo cual muestra que la capacidad de pago se ve disminuida por el monto de los gastos.

Se puede decir que los ingresos netos son un factor determinante al momento de realizar una solicitud de crédito ante el Banco Nacional de Costa Rica, por lo que 20 de los microempresarios entrevistados el grupo investigador, podría suponer que los mismos podrían cancelar la cuota de un posible crédito, los estudios son un factor importante para tener una empresa que produzca más ingresos que los gastos en que el microempresario pueda incurrir en sus necesidades personales y familiares. Siendo así, habrían 30 microempresarios con gastos similares o inferiores a su ingreso, por lo cual se podría suponer que esta situación les restaría capacidad de pago, y que les dejaría con desventaja al no tener suficiencia económica para honrar la cuota de un crédito.

Sin embargo, esto no confirma que efectivamente estos microempresarios puedan acceder a un crédito, pues deben cumplir con otros requisitos indispensables que el Banco nacional de Costa Rica solicita, además es importante mencionar que no se pudo obtener un dato exacto sobre el ingreso neto requerido para tener la capacidad de pago suficiente para un crédito de ¢5.000.000.

En una microempresa, los ingresos adicionales se consideran como aquellos ingresos que tenga el microempresario por ser asalariado, o por alguna otra fuente que le provea recursos económicos adicionales a los generados por la actividad propia de la microempresa. Estos se suman como un adicional a los ingresos del microempresario, siendo estas una fuente de apoyo y un plus para el ingreso total.

El Banco Nacional de Costa Rica, considera otros ingresos a discreción del ejecutivo de cartera, para que conjuntamente a los ingresos netos, se pueda aumentar los ingresos totales y por ende la capacidad de pago.

El grupo investigador quiso conocer, si los microempresarios contaban con otros ingresos y la cantidad de estos que tienen otras fuentes de ingreso ajenas al negocio y económicamente cuánto está representando dicha fuente en los ingresos totales del microempresario, esto con la finalidad de comparar esta información con los requisitos que el Banco Nacional de Costa Rica solicita. Además se les consultó el monto que representan dichas fuentes de ingreso, para de esta manera tener un certero conocimiento del ingreso total de cada uno de los microempresarios, esto con el fin de tener claro el panorama en cuanto a la capacidad de pago de cada uno.

El grupo investigador en relación con los ingresos adicionales que el microempresario recibe de su microempresa, creó una pregunta múltiple con la cual se establecieron categorías que el microempresario tuvo que elegir cuando se planteó esta interrogante. A continuación se puede observar en el siguiente cuadro la información obtenida de los entrevistados:

Cuadro N. 17
Otros ingresos recibidos (Respuesta Múltiple)

Categorías	
Alquiler	5
Salarios	2
Pensiones	6
Inversiones	1
Taxis	1
Otros	3
No tiene	33

} De 50

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Según el cuadro N.17, se puede observar que 5 microempresarios dicen recibir otros ingresos por concepto de alquiler, 2 microempresarios por salarios, 6 microempresarios por pensiones, 1 microempresario por concepto de inversión y 1 único microempresario dice recibir ingresos adicionales por taxi; además 1 por la prestación de servicios profesionales y los 2 restantes por concepto de ahorros.

Además es importante destacar que 1 de los microempresarios tiene 2 fuentes de ingresos, por concepto de alquiler y por la prestación de servicios profesionales, esto lo coloca en ventaja con respecto al resto de microempresarios ya que al tener más ingresos adicionales de su actividad regular, podría aumentar la capacidad de pago en caso de un préstamo futuro.

Como complemento a la pregunta anterior, el grupo investigador quiso conocer acerca de la cantidad de dinero que recibe el microempresario por estos ingresos adicionales a la actividad propia de su microempresario, para ello se establecieron rangos por medio de una pregunta cerrada, con los cuales el microempresario eligió su respuesta, la información obtenida se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro N. 17a
Cantidad de dinero que recibe por otros ingresos

Rangos	Absoluto
¢0 a ¢100.000	4
¢100.001 a ¢200.000	6
¢200.001 a ¢300.000	1
Más de ¢300.000	6
Total	17

Elaborado: por el equipo investigador
Fuente: microempresarios

Como se puede observar en el cuadro N.17a, 17 microempresarios dicen tener ingresos adicionales a la actividad cotidiana de su negocio, lo cual aumenta los ingresos recibidos por la actividad propia.

Según la información dada por los microempresarios, 4 de ellos reciben de ¢0 a ¢100.000, 2 de los cuales son por concepto de ahorro, 1 por alquiler y 1 por pensión. Estos microempresarios corresponden a los que tienen gastos similares o inferiores a sus ingresos netos, por lo que estos ingresos adicionales les podrían ayudar y aumentar sus ingresos totales, obteniendo un índice mayor de

capacidad de pago, lo que podría significar tener la posibilidad de obtener el crédito.

Además 6 de los microempresarios dicen recibir de ¢100.001 a ¢200.000, de los cuales 5 por concepto de pensión y 1 por inversión. Se puede rescatar que dichos ingresos vendrían a solventar a estos microempresarios, ya que 2 de estos, con los ingresos netos de su microempresa y sus gastos personales y familiares no tendrían la suficiente capacidad de pago, y si le sumamos estos ingresos adicionales, estos dos microempresarios podrían llegar a tener mayor capacidad de pago y optar por un crédito en el Banco Nacional de Costa Rica. Los otros 4 microempresarios, están en una situación aún más favorable, pues ellos dicen tener gastos personales y familiares inferiores a sus ingresos, y si se le sumaran los otros ingresos adicionales podrían tener una condición muy favorable para solicitar un crédito en dicho ente.

Solamente 1 de los microempresarios dice recibir de ¢200.001 a ¢300.000 por ingresos adicionales, cuya fuente es un taxi; dichos ingresos adicionales vendrían a aumentar su capacidad de pago, pues sus ingresos superan sus gastos, por ende, esta fuente de ingreso sería una ayuda extra para el cálculo de su solvencia económica.

Finalmente 6 de los microempresarios reciben más de ¢300.000, de los cuales 2 son por salarios y 4 son por alquiler, cabe destacar que uno de éstos últimos es el que recibe otro ingreso por servicios profesionales. De ellos, todos tienen ingresos superiores a ¢450.000, lo que significaría que, al sumarle otros ingresos en la capacidad de pago, el grupo investigador podría suponer que no tendrían problemas con la solvencia económica al momento de honrar la cuota de un posible crédito microempresarial.

Tal y como se muestra en el cuadro N.17, hay 33 microempresarios que no tienen otra fuente de ingresos aparte de los ingresos de su microempresa, por tal motivo el grupo investigador podría suponer que esta situación no les beneficiará para su capacidad de pago.

Para el Banco, dicha capacidad se va a medir de acuerdo a un flujo de caja, elaborado por un ejecutivo del banco; el cual se supone es confiable y daría una

pauta para la aceptación o no en su condición de microempresa, para la obtención del crédito.

En la entrevista aplicada al gerente de la sucursal del Banco Nacional de Costa Rica, ubicada en Santa Bárbara de Heredia (ver anexo N° 3), y según la información obtenida, la capacidad de pago se va a medir de acuerdo a los ingresos y los gastos de la microempresa como tal, o sea que los ingresos indirectos del microempresario u otros ingresos no vienen a formar parte fundamental del ingreso total del microempresario. Además se comentó que si existiera la necesidad, dichos ingresos adicionales podrían incluirse dentro del flujo de caja según criterio del ejecutivo de cartera.

Sin embargo como se puede verificar, algunos de los microempresarios no podrían cumplir con la capacidad de pago si no les toman en cuenta los ingresos adicionales, y existen 33 microempresarios que del todo no tienen otros ingresos que aumenten su capacidad de pago.

Es importante rescatar, que aunque los microempresarios pudiesen cumplir con el requisito de la solvencia económica, el acceso al crédito está restringido por otros requisitos adicionales a este, que tiene que cumplir para poder obtener un préstamo para su microempresa y que se analizarán posteriormente.

Como se mencionó anteriormente, el microempresario recibe ingresos de la actividad propia de su microempresa, así como otro tipo de ingresos adicionales, dichos ingresos al ser considerados para determinar la capacidad de pago, el microempresario debe demostrar estos mediante documentos como constancia salarial, certificación de ingresos, estados financieros o el flujo de caja el cual es elaborado por un Ejecutivo del Banco Nacional de Costa Rica.

Con el fin de conocer si las fuentes de ingresos inciden en la capacidad de pago del microempresario, el grupo investigador consulta a los entrevistados si podrían presentar documentos que muestren sus ingresos al momento de realizar la solicitud de un crédito, la información obtenida a la interrogante planteada, se puede ver en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 18
Presentación de documentos que
muestran sus ingresos

Categorías	Absoluto	Relativo
Sí	39	78%
No	11	22%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

En el cuadro N.18 se puede observar, que el 78% de los microempresarios entrevistados dicen que sí podrían presentar documentos que muestren sus ingresos y el 22% dicen que no podrían presentarlos.

Según información suministrada mediante la guía de observación, por la Ejecutiva de Crédito del Banco Nacional de Costa Rica, sucursal Santa Bárbara (ver anexo N° 2), ésta indica que el banco no solicita la certificación de ingresos extendida por un Contador Público Autorizado, para que el microempresario no incurra en gastos.

Cabe mencionar que algunos microempresarios al momento que se realizaron las entrevistas, estos expresaron que no presentarían estos documentos, ya que no estarían interesados en solicitar un crédito, sin embargo, no se recibieron quejas o comentarios en función de precio de las certificaciones de ingresos.

Como complemento a lo anterior, el grupo investigador considera la entrevista realizada el día viernes 4 de abril del presente año, al Gerente General del Banco Nacional de la misma sucursal, en la cual éste indica que la certificación de ingresos, es un documento que el banco requiere para determinar la capacidad de pago del microempresario.

Como se puede observar, existe una contradicción entre ambas opiniones, no es claro si el Banco Nacional de Costa Rica exige o no la certificación de ingresos por parte del microempresario, que estaría interesado en solicitar un crédito, debido a que si no la presenta este no tendría cómo demostrar ante el banco los ingresos propios de su microempresa así como otros ingresos adicionales. Además al no existir una clara definición de este requisito, el grupo investigador se cuestionaría cómo el Banco Nacional de Costa Rica se garantiza que los ingresos del microempresario sean reales.

Otro aspecto importante que vale la pena destacar, es que el Banco Nacional de Costa Rica sí exige a los fiadores que el microempresario utilizaría, la constancia salarial o certificación de ingresos como requisito al momento de formalizar el crédito, por lo que estas personas de igual manera incurrían en un gasto. Según la información analizada anteriormente el grupo investigador podría suponer que el banco no beneficia al microempresario debido a que este de igual forma tendría que incurrir en un gasto para presentar la certificación de ingresos de su fiador.

Por lo anterior, el grupo investigador puede suponer que aquellos microempresarios, que sí podrían presentar documentos probatorios de sus ingresos ya sea los generados por la actividad propia de su microempresa, o aquellos adicionales, tendrían un respaldo ante el Banco Nacional de Costa Rica, lo cual ayudaría a aumentar su capacidad de pago, pero cabe destacar que el banco no exige este requisito. El Banco Nacional de Costa Rica solicita estados financieros cuando el crédito para microempresa es mayor a ₡45.000.000, y cuando la misma esté bajo la denominación social (personería jurídica).

Es importante resaltar que el Banco Nacional de Costa Rica, presta el servicio de la elaboración de un flujo de caja, el cual se proyecta de tres a cinco años dependiendo de la actividad de la microempresa, para así respaldar la capacidad de pago del microempresario, en el momento de realizar la solicitud del crédito.

Aunado a lo anterior el grupo investigador, quiso conocer del total de la población de los microempresarios, cuántos de ellos pueden presentar estados financieros al momento de hacer la solicitud de un crédito, la información obtenida a la interrogante planteada, se puede ver en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 19
Estados Financieros de los Microempresarios

Categorías	Absoluto	Relativo
Sí	38	76%
No	12	24%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Con respecto al cuadro N.19, se puede observar que el 76% de los microempresarios dicen que sí podrían presentar estados financieros que

muestren sus ingresos y el 24% de los microempresarios dicen que no podrían presentarlos.

Aquellos microempresarios que dicen no poder presentar estados financieros al momento de solicitar un crédito, expresaron durante la entrevista, que el motivo por el cual no los presentarían, es por la falta de recursos económicos de algunos y otros por no contar con acceso a los servicios profesionales de un contador, el cual realice los registros de las actividades.

Finalmente, el grupo investigador puede observar que, el Banco Nacional de Costa Rica considera los ingresos propios de la microempresa, así como otros ingresos adicionales para medir la capacidad de pago del microempresario que estaría interesado en solicitar un crédito. Asimismo, el banco solicita una serie de requisitos, los cuales utilizan como respaldo de estos ingresos, además presta servicios profesionales, con el fin de garantizarse, que el deudor tenga la capacidad de pago para hacerle frente a la deuda.

4.5 Costos de Formalización del Crédito

En un proceso de crédito, se inicia con la toma de decisiones desde el momento en que se tiene que satisfacer una necesidad, entonces la primera decisión está en iniciar el proceso de un crédito o no. De allí se derivan una serie de factores que se deben evaluar y se deben tomar en cuenta, para tener una idea de qué es más beneficioso, solicitar el crédito en este momento, esperar un tiempo, o ni siquiera pensar en un préstamo.

Costo significa, sacrificar tiempo o valores para la consecución de un objetivo propuesto, y de ello se van a generar consecuencias tanto positivas como negativas. Directamente, hablando de los créditos para microempresarios, en cuanto a sacrificio, se puede hablar de costos de oportunidad y gastos en los que incurre el microempresario, para lograr las metas.

Los costos de oportunidad son aquel sacrificio en términos de tiempo e ingresos no recibidos por el microempresario, quien podría dejar de lado la posibilidad de acceder a un crédito por el tiempo que representa el trámite para el desembolso del dinero y esto recaería en pérdidas a la microempresa, pues no obtiene el crédito en el momento preciso.

Los gastos, se refieren a todos aquellos desembolsos de dinero en los que incurre el microempresario para formalizar un crédito, además de las comisiones que el Banco le descuenta en el momento de realizar el desembolso de dinero.

En el Banco Nacional de Costa Rica el microempresario que quiera realizar la solicitud de un crédito para desarrollo de su microempresa, tiene que incurrir en estos costos, y debería analizar la relación costo-beneficio, con respecto al negocio a efectuar.

Cuando un microempresario realiza una solicitud de crédito el mismo tendría que invertir parte de su tiempo y dinero, para obtener el préstamo, con los cuales podría generarle ganancias a su microempresa.

Un factor importante entre estos costos de oportunidad es el tiempo en el cual se podría formalizar el crédito y con ello dejar de recibir dinero, debido a la espera del mismo. Los costos de oportunidad inciden en el negocio del microempresario, debido a que si el crédito no se les aprueba, los mismos no podrían realizar su actividad y con ello no recibirían ganancias, por tal motivo el ente financiero tiene un papel predominante, debido a que si tardan más tiempo en resolver la solicitud, el microempresario se verá afectado.

El tiempo de formalización es el lapso que el ente financiero tarda en recibir la solicitud del crédito, realizar el análisis respectivo, además del tiempo que tardaría el banco en hacer efectivo el desembolso del dinero.

Aquí se debe contemplar que de acuerdo con la garantía presentada, se va a invertir más tiempo en su análisis y por ende representaría más tiempo perdido para el desembolso del mismo en caso de ser aprobado el crédito.

El grupo investigador quiso conocer cuanto tiempo tarda el Banco Nacional de Costa Rica en aprobar un crédito para microempresario, y mediante la guía de observación se pudo obtener la información que se refleja en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 20
Tiempo de formalización de créditos para
microempresarios

Tipo de Garantía	Plazo	
	1 a 8 días	22 días a un mes
Fiduciaria	X	
Prendaria	X	
Hipotecaria		X

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Se puede observar en el cuadro N. 20, el tiempo que tarda el Banco Nacional de Costa Rica en formalizar un crédito con garantía fiduciaria y prendaria es de 8 días y con garantía hipotecaria es de 22 días a un mes como máximo.

Sería de gran beneficio para el microempresario, si se cumpliera lo que el Banco Nacional de Costa Rica dice que con garantía fiduciaria y prendaria ellos duran 8 días en aprobar el préstamo, debido a que es un plazo muy corto y el mismo podría favorecer en algún negocio al microempresario, el grupo investigador puede suponer que los microempresarios pueden presentar cualquiera de las dos garantías, y el crédito estaría listo en 8 días, situación que es ventajosa para los microempresarios, ya que podrían contar con el dinero rápidamente y así no ver afectado algún negocio.

Con respecto a la garantía hipotecaria el Banco Nacional de Costa Rica dice tardar de 22 días a un mes, en este caso se puede observar que el plazo es un poco más extenso, sin embargo el grupo investigador considera que es un plazo razonable, debido a que esta garantía es de más cuidado para el banco, razón por la cual se considera que no es un plazo largo, es manejable para el microempresario.

Como complemento a lo anterior, el grupo investigador quiso conocer si los microempresarios han dejado de tramitar un crédito porque se demoraba mucho en recibir el dinero, la información obtenida a la interrogante anterior se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 20a
Microempresarios que han dejado de tramitar un
crédito por el tiempo que se demora

Categoría	Absoluto	Relativo
Sí	12	24%
No	38	76%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Acorde al cuadro N. 20a se puede observar que 12 microempresarios si han dejado de tramitar un crédito por el tiempo que demora el banco en aprobarlo, y 38 dicen que no han dejado de tramitar un crédito por el tiempo que se demora.

Según el cuadro anterior N. 20a hay doce microempresarios que dicen que han dejado de tramitar un crédito porque se demoraba mucho tiempo, lo cual hace suponer al grupo investigador que si el Banco Nacional de Costa Rica afirma que el tiempo de formalización de un crédito de garantía fiduciaria o prendaria es de 8 días, los microempresarios que se afectaron por este tiempo no tramitaron el crédito en el Banco Nacional de Costa Rica, o realizaron la solicitud del crédito con garantía hipotecaria y esto hace ce suponer al grupo investigador que si el microempresario necesitaba su dinero antes de este tiempo, es correcto la información de que han sido afectados por el tiempo que tarda el banco en formalizar su crédito.

Adicionalmente en el cuadro anterior se puede observar que 38 microempresarios dicen que no han sido afectados por el tiempo que tarda el Banco Nacional de Costa Rica en formalizar su crédito, lo cuál hace suponer al grupo investigador que estos microempresarios han realizado la solicitud de los mismos con garantías fiduciarias o prendarias, que les permitieron obtener el dinero que necesitaban en un menor lapso de tiempo.

También el grupo investigador puede suponer que si el microempresario realiza su crédito con garantía hipotecaria, no se vería afectado por el tiempo de formalización, ya que si se compara con un crédito de vivienda, el tiempo de formalización es de casi 3 meses, por lo que el grupo investigador supone que si algunos de estos microempresarios solicitaron un crédito con esta garantía hipotecaria, estarían dispuestos a esperar ese mes de formalización.

Adicionalmente el grupo investigador en el momento de realizar los cuestionarios, 5 de los microempresarios que respondieron que no les había afectado el tiempo de formalización, dijeron que nunca habían realizado ninguna solicitud de crédito, por lo que el criterio de los mismos incide en las respuestas, ya que al no haber solicitado un crédito, estos no tienen idea de si realmente este tiempo afecte o no en su crédito.

Según lo anterior el grupo investigador puede suponer que los microempresarios que se afectaron por el tiempo de formalización, podría deberse a falta de documentación o el hecho de necesitar el dinero al instante.

Los ingresos no percibidos es el dinero que el microempresario dejaría de recibir por no ser aprobado el crédito solicitado, o sea, que si el microempresario dependía del dinero del crédito para realizar un negocio o su actividad normal, pero este crédito no fue aprobado o tarda más tiempo del que necesita el microempresario para concretar algún negocio.

El grupo investigador quiso conocer si el tiempo que demora el banco en aprobar el crédito a los microempresarios les ha afectado algún negocio, la información obtenida a la interrogante anterior se puede observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 21
Microempresarios que han sido afectados por el tiempo que se demora el Banco en entregar el dinero

Categoría	Absoluto	Relativo
Sí	14	28%
No	36	72%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Acorde al cuadro N. 21, se puede observar que 14 microempresarios si han sido afectados por el tiempo que demora el Banco Nacional de Costa Rica en entregar el dinero para poder realizar un negocio, y 36 dicen que no les ha afectado.

Según el cuadro anterior de los 14 microempresarios que dicen que el tiempo que tarda el ente financiero en formalizar un crédito les afectó un negocio, el grupo investigador puede suponer que los mismos ocupaban el dinero en un plazo

menor de 8 días, y que no solicitaron el dinero en el Banco Nacional de Costa Rica por tal motivo les afectaron sus microempresas.

También, el grupo investigador puede suponer que el Banco Nacional de Costa Rica dice tardar ese tiempo en formalizar un crédito, sin embargo, al momento que el microempresario realiza la solicitud, este tarda más tiempo, por lo tanto el grupo investigador puede suponer que el Banco Nacional de Costa Rica no formaliza los créditos en el tiempo que estipula.

Además según el cuadro anterior, 36 microempresarios dicen que no han sido afectados por el tiempo que tarda el ente financiero en formalizar una solicitud, lo cual hace suponer al grupo investigador que 5 de los mismos no han sido afectados debido a que nunca han realizado la solicitud de un crédito, por lo tanto la respuestas de los mismos incide al momento de afirmar este hecho, y dificulta al grupo investigador para conocer si realmente les afectaría esta situación o no.

Por lo tanto, el grupo investigador supone que el Banco Nacional de Costa Rica incide directamente sobre los costos de oportunidad de los microempresarios, debido a que dicho banco tarda un plazo estipulado para otorgar un crédito, y si bien es cierto va a depender del tipo de garantía que se ofrece, los plazos son más extensos a los que los microempresarios necesitan, por ende, incurren en pérdidas monetarias al no recibir utilidades de los negocios que no se lograron.

Otra factor que incide en los costos de formalización del crédito es en los gastos en que incurre el microempresario, los cuales son aquellos desembolsos de dinero que tendrían que realizar los microempresarios, para cumplir con una serie de requisitos que les solicita el Banco Nacional de Costa Rica. Estos al ser gastos previos, no pueden ser cubiertos por el dinero otorgado en el préstamo. También es considerado como un gasto, la comisión que el Banco cobra sobre el monto del crédito, que sería rebajada en el preciso momento del desembolso de dinero.

Porcentaje recibido, se refiere al monto del préstamo que el microempresario podría recibir efectivamente en caso de que se apruebe el crédito.

Como regla para todos los entes financieros, en ningún caso, excepto para crédito de vivienda, van a otorgar el 100% del avalúo como préstamo; el ente, debe conservar un margen; además, en el momento de la formalización del crédito,

rebajan una comisión por el trámite del crédito y otra por administración del mismo, esto obedece a una serie de políticas propias del Sistema Bancario Nacional y específicamente de las entidades financieras, pues cada una de ellas establece diferentes comisiones que responden a su misión, visión y objetivos.

A raíz de esto, el grupo investigador, quiso verificar cuáles eran los rebajos que el microempresario sufriría en caso de concretar el crédito, y la información suministrada por la Ejecutiva del Banco Nacional de Costa Rica, se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 22
Deducciones al monto del préstamo

Tipo de Rebajo	Garantía		
	Hipotecaria	Fiduciaria	Prendaria
% a financiar	80%	Según Capacidad Pago	60% a 70%
Comisión de Formalización	1%	1%	1%

Elaborado: por el equipo investigador. Abril 2008
Fuente: BNCR

Tal y como se muestra en el cuadro N.22, si el microempresario ofrece una propiedad en garantía, el Banco le financia el 80% del valor otorgado por el perito, si es con garantía prendaria, dicho porcentaje oscila desde un 60% a un 70%, el porcentaje máximo es otorgado cuando se trate de automóviles.

En el caso particular del Banco Nacional de Costa Rica, cuando se trata de un crédito para desarrollo en el ámbito microempresarial, cobran un 1%, independientemente del tipo de garantía que el deudor presente; y en caso de que pertenezca a Junta Rural, o sea, para agricultura o ganadería cobran un 0,5% de comisión por trámite del crédito. Para los créditos, cuya garantía sea hipoteca o prenda, el Banco no cobra comisión por administración del mismo.

Es por ello, que tratándose de microempresarios de la zona urbana de Heredia, cuyas actividades difieren de la agricultura y ganadería, para un crédito de cinco millones de colones, le cobrarían al microempresario ₡50.000 por comisión.

Esto representa que el microempresario debería solicitar un crédito por mayor monto para poder utilizar los ₡5.000.000 completos. O bien estaría recibiendo ₡4.950.000, lo que quizá no representaría el monto suficiente para el negocio que desea realizar. Adicionalmente a esa comisión, según la información suministrada

por la Ejecutiva de crédito, de la oficina del Banco Nacional; cuando se realiza el desembolso del efectivo al microempresario, también le rebajan los intereses anticipados y las pólizas respectivas.

Con la información anterior, se puede decir que aún cuando se cancelen todos los documentos necesarios para dar inicio al trámite del crédito, no se podría tener certeza de la aprobación del mismo, en donde a pesar de la necesidad existente por parte del microempresario, debe iniciar con gastos para aplicar por una solicitud de crédito. Y que, en una eventual aprobación, al microempresario le castigan con una comisión, aparte de ello, le rebajan los intereses y amortización de la primera cuota, junto a las pólizas en caso de que se aceptaran.

Los costos previos a la solicitud de un crédito, están conformados por aquellos documentos que el Banco solicita antes de iniciar el proceso de análisis de crédito; los cuales representan un gasto para el microempresario, que en caso de que el crédito no se formalice, no tienen reembolso alguno.

La cantidad de documentos que se deban presentar, varían según el tipo de crédito y la garantía que sustente dicho préstamo. Entre ellos se pueden citar certificaciones, informes registrales, timbres, formalización de escritura pública, los gastos de confección de títulos, honorarios legales, pago de avalúo; dichos gastos tienen en común su naturaleza jurídico-formal.

El grupo investigador, por medio de una guía de observación obtuvo información acerca de los costos de legalización, que se puede observar en detalle, según el siguiente cuadro:

CUADRO N. 23
Costos de Legalización

Concepto de Gasto	Garantía		
	Hipotecaria	Fiduciaria	Prendaria
Avalúo	¢15.000	N/A	¢15.000
Honorarios Legales	De ¢120.000 a ¢340.000	N/A	De ¢120.000 a ¢340.000

Elaborado: por el equipo investigador. Abril 2008
Fuente: BNCR

Según la información contenida en el cuadro N.23, en el Banco Nacional de Costa Rica, en un crédito de desarrollo para microempresarios, con garantía hipotecaria, requiere el pago del avalúo, un estudio registral que cuesta el 0,30% del monto del crédito más el kilometraje que se le paga al perito para que se desplace a

realizar el avalúo, los honorarios legales van a variar de ¢120.000 a ¢340.000, y depende si es sólo constitución de la garantía, constitución y liberación de la hipoteca anterior, o si es para compra de la propiedad para la microempresa. Además de esto, será necesario una certificación que indique que la propiedad esta libre de gravámenes y una certificación municipal donde haga constar que se encuentra al día con el pago de los impuestos municipales. En caso de que la garantía sea una prenda, el bien se debe encontrar inscrito, al día con el pago de impuestos y derecho de circulación, en caso de que sea un automotor debe tener RTV al día también. La garantía fiduciaria, al ser amparada, por otra persona, no conlleva gastos por avalúos o certificaciones, lo que sí se solicita es el seguro de vida para el deudor.

El Banco Nacional de Costa Rica, no requiere las certificaciones de ingresos elaboradas por un contador, pues ellos elaboran un flujo de caja con información que contiene dicha constancia, por lo que obvia dicho requisito.

Para conocer el punto de vista de los microempresarios, el grupo investigador, les planteó una pregunta mixta, donde se quiso saber si ellos consideraban que los costos legales por las certificaciones que solicitaba el ente financiero, le habían impedido continuar con la solicitud de un crédito, adicionalmente se les dio un espacio para que explicaran las razones por las cuales dieron dicha respuesta. Con la información recopilada, ante esta interrogante planteada, se obtuvo el siguiente cuadro:

CUADRO N. 24
Microempresarios que han visto impedimento para continuar con crédito por el costos de los documentos

Categoría	Absoluto	Relativo
Sí	11	22%
No	39	78%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Se puede observar en el cuadro N. 24, que 11 microempresarios respondieron que el costo de estas certificaciones les ha impedido continuar con la solicitud de un crédito, mientras 39 de los entrevistados dijeron que estos costos no les ha impedido continuar con un proceso crediticio.

Como complemento al cuadro anterior se les consultó a los microempresarios por medio de una pregunta abierta, las razones por las cuales se han visto impedidos para continuar el crédito, la información obtenida a esta interrogante, se puede observar en el siguiente cuadro:

Cuadro N. 24a
Razones por las que el microempresario
se ha visto impedido para continuar el crédito (Repuestas 11)

Razones	Cantidad
Alto valor económico	10
Falta de documentos	1

Elaborador: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Como se logra observar en el cuadro 24a, 10 de los microempresarios que dijeron que se han visto impedidos para continuar con un crédito, alegaron que los costos de los documentos son de alto valor económico, por lo que se han visto en una situación de imposibilidad para tramitar un préstamo, 1 de los microempresarios, respondió que no ha podido continuar con la solicitud del crédito por falta de documentos.

Según estos microempresarios, las certificaciones llevan su tiempo y dinero, lo cual en algunos de los casos es bastante costoso, ya que deben dejar la microempresa para la confección de los mismos, al igual que los gastos de dinero que tiene cada una de las certificaciones. En la mayoría de los casos, son microempresarios que tienen ingresos netos inferiores a ¢150.000 con los cuales cubren gastos personales y de la familia, por lo que se puede deducir que es aún más difícil poder destinar dinero para la obtención de certificaciones.

En el siguiente cuadro, se pueden observar, las razones por las que 39 de los microempresarios, dicen no haber tenido impedimentos por el costo de las certificaciones para continuar con el trámite de un crédito:

Cuadro N. 24b
Razones por las que no se ha visto
impedido para continuar el crédito (Respuestas 39)

Razones	Cantidad
Fácil obtención	22
Nunca ha solicitado	16 De 39
No es obstáculo	1

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Como se observa en el cuadro 24b, 22 de los microempresarios dijeron no tener ningún problema u obstáculo, porque alegaron que los documentos requeridos son de fácil obtención para ellos, 16 respondieron que nunca han solicitado un crédito, por lo cual dijeron no tener argumentos para respaldar su respuesta, y 1 microempresario alegó que son costosos pero que no le ha impedido continuar con el trámite de un crédito. Adicionalmente, según comentarios de algunos microempresarios, para ellos no era difícil porque tenían familiares o amigos que les podían extender dichos documentos, otros dijeron que tienen el dinero para cancelar lo necesario para poder seguir con un crédito, algunos de ellos dijeron que no tenían la suficiente solvencia económica pero que para tal fin, con el objetivo de obtener el crédito para lograr lo que necesitaban, podían cancelar los documentos.

Además, el grupo investigador quiso conocer si los microempresarios, han dejado de solicitar un crédito por lo que tienen que gastar para iniciar el mismo, por ello se les planteó una pregunta cerrada, ante lo que los entrevistados respondieron lo siguiente:

CUADRO N. 25
Microempresarios que han desistido
de un crédito por los gastos iniciales

Categoría	Absoluto	Relativo
Sí	14	28%
No	36	72%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Según se puede observar en el cuadro anterior, el 28% de los entrevistados dicen no haber podido iniciar el trámite para un crédito por los gastos iniciales que conlleva, mientras que un 72% dicen no haber tenido ningún contratiempo.

El grupo investigador puede deducir, que si bien es cierto la mayoría de los microempresarios no han tenido grandes problemas por los costos que implican iniciar el trámite para un crédito, muchas veces ha sido porque pueden conseguir los documentos sin que representen mayor costo económico para ellos, aunque ellos mismos dicen reconocer que los gastos muchas de las veces son altos.

Desde el momento en que una persona, decide realizar una solicitud de crédito en un ente financiero, tiene que pensar en el dinero que necesita para poder tramitar dicho préstamo. Pero no sólo en el costo económico que conlleva un crédito, sino también en el tiempo invertido para realizar dicho trámite, además de los requisitos necesarios para poder optar por ser sujeto de crédito.

Es importante rescatar que, el hecho de contar con el tiempo que el Banco necesite para realizar el desembolso, no tener una meta a corto plazo, ni importar los gastos legales que conlleva dicha solicitud, podrían asegurarle al microempresario el otorgamiento de un crédito, pues el mismo está sujeto a una serie de restricciones o requisitos que vimos anteriormente.

4.5 Análisis de la variable Entes Financieros

Las entidades financieras son aquellas instituciones que realizan operaciones activas y pasivas de crédito. Esta definición resalta su actividad, o sea recolectar el ahorro de la comunidad y transformarlo en "capital" (factor de producción capaz de generar riquezas).

Los entes financieros se dedican a trabajar con el dinero; lo reciben y lo prestan al público obteniendo una ganancia por las operaciones realizadas. Estas entidades reciben y tienen a su custodia depósitos hechos por personas y empresas, y otorgan préstamos usando esos mismos recursos recibidos, actividad que se denomina intermediación financiera.

De igual manera, los entes financieros pagan por la confianza a quienes les entregan dinero en depósito. La diferencia entre lo que se les paga a las personas y lo que ellos pagan, es la ganancia que permite que el banco opere

normalmente. En el ámbito financiero, existen diferentes tipos de instituciones que se dedican a la intermediación financiera, entre las cuales se pueden mencionar Cooperativas, Cajas de Ahorro y Crédito e instituciones bancarias, tanto del sector público como privado.

Para efectos de esta investigación, después de un largo proceso de selección entre varias instituciones financieras, se eligió un banco público, el Banco Nacional de Costa Rica, debido a que el mismo es el que da mejores condiciones y beneficios a los microempresarios con respecto a créditos.

Entre los servicios que da el Banco Nacional de Costa Rica está la prestación de dinero, para ello este ente tiene varias líneas de crédito, el grupo investigador trabajará con la línea de crédito de desarrollo para microempresarios que ofrece dicho ente.

El Banco Nacional de Costa Rica sigue su visión para conseguir lucro de sus actividades, la cuál dice lo siguiente: “El Banco Nacional es la principal institución financiera del país, de propiedad estatal, que impulsa el desarrollo económico y social, ofreciendo soluciones integrales globalizadas, un servicio de alto valor para sus clientes, con un recurso humano eficiente, una plataforma tecnológica que facilite el uso intensivo de productos mediante canales electrónicos, comprometidos con la sostenibilidad del medio ambiente, con el objetivo fundamental de maximizar la rentabilidad y mantener una suficiencia”. De esta forma podemos notar que dicho banco tiene como objetivo buscar rentabilidad, eso lo puede lograr colocando una cantidad considerable de créditos en el mercado y con tasas de interés que le generen buena rentabilidad.

La oferta de crédito son promociones o publicidad que se realiza en diversos medios de comunicación, en los cuales se da a conocer información referente a los diferentes créditos que tiene el ente financiero a disposición.

El Banco Nacional de Costa Rica varía su publicidad dependiendo de la línea de crédito, para los créditos de vivienda la publicidad es más directa y en mayor proporción, mientras que en el caso de los créditos para microempresarios su publicidad no es tan amplia ni popular, solo la realizan mediante la página de Internet y mediante pancartas o cierta información que se encuentra en las sucursales del Banco Nacional de Costa Rica.

La oferta real es verificar que ciertamente los entes financieros que dicen tener créditos para microempresarios, cumplan con esta afirmación. Es importante destacar que se descartaron a 28 cooperativas de todos los entes financieros analizados, ya que las mismas tienen requisitos previos como por ejemplo que el microempresario tiene que ser asociado ó ser afiliado con meses de antelación para poder optar por un crédito, y esto crea limitantes que no coinciden con los intereses de este estudio.

Para efectos de la investigación el grupo investigador, quiere verificar si el Banco Nacional de Costa Rica y otros entes financieros tienen oferta real de créditos para microempresarios, mediante la aplicación de la guía de observación se puede comprobar este hecho, la información obtenida se podrá ver en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 26
Oferta Real de los Entes Financieros que dicen tener
créditos para Microempresarios

Ente Financiero Oferta Real	MIPYMES	
	Si Tiene	No Tiene
<i>Banco Público</i>		
Banco Nacional de Costa Rica	X	-
Banco de Costa Rica	X	-
Banco Crédito Agrícola de Cartago	X	-
Banco Popular	X	-
<i>Banco Privado</i>		
Improsa	-	X
Cuscatlán	X	-

Elaborado: por el equipo investigador. Marzo, 2008
Fuente: Guía de observación

Acorde al cuadro anterior, el Banco Nacional de Costa Rica al igual que el Banco de Costa Rica, el Banco Crédito Agrícola de Cartago y el Banco Popular dicen tener oferta real de créditos para las microempresas. Con respecto a los entes privados, el Banco Cuscatlán, dice si tener oferta real, mientras que el Banco Improsa dice no tener oferta real de créditos para microempresarios.

El grupo investigador puede suponer que el Banco Nacional de Costa Rica si tiene oferta real de créditos para microempresarios debido a que realmente tiene una línea de créditos destinados a este sector.

En algunos casos los bancos que dicen tener créditos para microempresarios, no cumplen con esta afirmación, debido a que para estos bancos la utilidad que

genera este tipo de créditos no es rentable, los intereses son bajos y no es una utilidad deseable para ellos. Algunos de estos entes financieros, utilizan esta promoción para acercar a sus potenciales clientes y después ofrecer otros créditos a los microempresarios. El grupo investigador puede suponer que estos entes buscan obtener más rentabilidad capturando más clientes, sin embargo les dan un crédito de la línea personal ó por medio de tarjetas de crédito, en la cuál los trámites son rápidos y simples y pueden reducirle tiempo al microempresario, pero no lo beneficia con las tasas de interés, por lo tanto se puede suponer que estos entes financieros no tienen oferta real de créditos de desarrollo para microempresarios.

La promoción requiere de algo más que desarrollar un buen producto, fijarle un precio atractivo y ponerlo al alcance de sus clientes meta. Los entes financieros deben comunicarse con sus potenciales usuarios, y la promoción de sus servicios nunca debe dejarse al azar. Para tener una buena comunicación, normalmente los entes financieros contratan compañías de publicidad que desarrollen anuncios efectivos, especialistas en promociones, que diseñan programas de incentivos, entre otros.

Para efectos de la investigación el grupo investigador, quiere verificar si el Banco Nacional de Costa Rica y los otros entes financieros tienen promoción de créditos para microempresarios, mediante la guía de observación, la información obtenida se podrá observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 27
Promoción de Créditos para microempresarios
en los entes financieros

Ente Financiero	Promoción créditos MIPYMES	
	Si Tiene	No Tiene
<i>Banco Público</i>		
Banco Nacional de Costa Rica	X	-
Banco de Costa Rica	X	-
Banco Crédito Agrícola de Cartago	X	-
Banco Popular	X	-
<i>Banco Privado</i>		
Improsa	-	X
Cuscatlan	X	-

Elaborado: por el equipo investigador. Marzo, 2008
Fuente: Guía de observación

Acorde al cuadro anterior, los bancos públicos dicen tener promoción de créditos para las microempresas. Con respecto a los bancos privados, el Banco Cuscatlan, dice si tener promoción, mientras que el Banco Improsa dice no tener promoción de créditos para los microempresarios.

El Banco Nacional de Costa Rica realiza promoción por medio del Internet y pancartas en las sucursales, y cuando el microempresario llega realmente le ofrecen este tipo de crédito. Respecto a los otros bancos públicos el grupo investigador puede suponer que el Banco de Costa Rica y el Banco Popular si realizan una publicidad de créditos para microempresarios, los cuales realmente ofrecen cuando se presenta el microempresario a solicitar información de los mismos. No es así el caso del Banco Crédito Agrícola de Cartago, debido a que este banco promociona créditos de desarrollo para microempresarios, y cuando el solicitante se presenta, dicho ente le ofrece otro tipo de crédito.

En el caso de los entes privados, el Banco Cuscatlán si promociona créditos de desarrollo para microempresarios y con la información recolectada el grupo investigador puede suponer, que este banco realiza una publicidad de créditos, los cuales si ofrece realmente cuando el solicitante llega a la entidad financiera. En cuanto al Banco Improsa, este no realiza publicidad de créditos para microempresarios porque no tienen este tipo de líneas de crédito.

El grupo investigador puede suponer que el Banco Nacional de Costa Rica si tiene promoción de créditos para microempresarios y que la realiza en forma correcta y apoyando estos créditos de desarrollo. Además los entes que promocionan créditos de desarrollo para microempresarios, pero en realidad no los tienen, realizan esta acción porque estos créditos no les genera la rentabilidad deseable, así que prefieren atraer a los microempresarios y ofrecerles otros créditos.

Las políticas del Crédito que se van a analizar corresponde a todos aquellos lineamientos técnicos que utiliza el ente financiero al cual se le solicita un crédito, con la finalidad de establecer desde un principio las mayores y mejores facilidades de pago a un determinado cliente, y con ello el ente financiero obtener una ganancia fijando una tasa de interés a un determinado plazo.

Para efectos de la investigación el grupo investigador, quiere verificar si el Banco Nacional de Costa Rica tiene lucro, mediante la guía de observación la información obtenida se podrá ver en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 28
Programas ofrecidos de Créditos para Microempresas

Programas de Créditos	Ente Financiero
	Banco Público
	BNCR
1. Requisitos	
a. Crédito para Persona Física	X
b. Crédito para Persona Jurídica	X
c. Garantía Hipotecaria	X
d. Garantía Prendaria	X
e. Garantía Fiduciaria	X
f. Flujo de Efectivo Proyectado	X
g. Estados Financieros	X
h. Certificaciones Contables	-
i. Certificaciones Legales	X
j. Pólizas	X
k. Estudio Técnico del Cliente	X
2. Condiciones	
a. Sujeto de Crédito	
a.1. N° de Empleados	5
a.2. Ventas Brutas Anuales	-
a.3. Activos	-
b. Tasas de Interés	11% y 12%
c. Comisiones	1%
d. Plazos	
d.1. Garantía Hipotecaria	8 años
d.2. Garantía Fiduciaria	5 años
d.3. Garantía Prendaría	5 años
d.4. Capital de Trabajo	11 meses
e. Monto Mínimo a Financiar	-
f. Monto Máximo a Financiar	-
g. Cobro del Avalúo	
g.1. Déposito Previo	X
g.2. Dedución del Principal	-
g.3. Otro	-
h. Actividades a Financiar	
h.1. Industria	X
h.2. Comercio	X
h.3. Servicios	X
i. Beneficios	
i.1. Períodos de Gracia	X
i.2. Exoneraciones	-
i.3. Ejecutivos	X
i.4. Asesoría	X
i.5. Capacitaciones	X
i.6. Comercialización	X
J. Asociado a la Organización	-

Elaborado: por el equipo investigador. Marzo, 2008
Fuente: Guía de observación

Según la información del cuadro anterior se puede observar que la línea de crédito para desarrollo dirigido a los microempresarios, entre los requisitos que pide el Banco Nacional de Costa Rica están: ser una persona física, mayor de edad o una persona jurídica debidamente inscrita. Además acepta garantías como son las hipotecarias, prendarias y fiduciarias. También solicitan un flujo de efectivo proyectado, el cual es confeccionado por el mismo banco, estados financieros, en caso de que el crédito sea superior a cuarenta y cinco millones de colones y son elaborados por un analista financiero. La constancia salarial elaborada por un contador público autorizado, se va a solicitar sólo cuando el monto del crédito supere los cuarenta y cinco millones de colones. Es un requisito la presentación de certificaciones legales, principalmente cuando la garantía sea una propiedad o sean bienes muebles. Todos los bienes sean muebles o inmuebles, deben de ser cubiertos por una póliza. El microempresario deberá cumplir con un estudio técnico, el cuál es realizado por el mismo banco, donde se evalúan aspectos generales de la microempresa y dará a conocer si el microempresario podría ser o no un sujeto de crédito.

Con respecto a las condiciones de este tipo de crédito el Banco Nacional de Costa Rica, se rige con criterios avalados por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, según la cantidad de empleados, la microempresa debe tener como máximo cinco personas laborando, donde sus ventas anuales no van a representar mayor importancia ni tampoco su cantidad de activos. La tasa de interés aplicable a esta línea de crédito es mayor a la tasa de interés de un crédito para vivienda y tiene una comisión del uno por ciento sobre el total de crédito otorgado; en cuanto a los plazos de los créditos, se observa que si existe una garantía hipotecaria, el plazo será de ocho años, y, si la garantía es fiduciaria o prendaria, su plazo se reduce a cinco años; además, si el crédito es solicitado para capital de trabajo, el banco tiene un plazo de once meses, pues indican que es de pronta recuperación.

Como se puede observar no existe un monto mínimo o máximo a financiar establecido, es decir el préstamo estaría sujeto a la capacidad de pago que el deudor tenga. En cuanto a la cancelación del avalúo, se realiza un depósito previo, antes de realizar el peritaje de la propiedad, maquinaria, vehículos o equipo.

Según la información obtenida en el cuadro, las actividades que el Banco Nacional de Costa Rica financia incluyen los sectores industria, comercio y servicios. En el cuadro se puede observar que entre los beneficios que este ente financiero otorga, están periodos de gracia en cuanto a amortizaciones, si el crédito es utilizado en una construcción; y no tiene ninguna cláusula que exonere al microempresario de algún requisito u condición. Dicha entidad financiera entre los beneficios que da a los microempresarios es la disposición de ejecutivos comerciales que les den asesorías, así como capacitación a los mismos. El Banco Nacional de Costa Rica obliga a tener una cuenta de ahorros o corriente con dicha entidad, para la afiliación del pago automático del crédito.

Con la información obtenida el grupo investigador considera que el Banco Nacional de Costa Rica es un ente con intereses lucrativos, y que lo logra por medio del servicio que da, debido a que su misión es ofrecer servicios bancarios que le proporcionen rentabilidad, y principalmente éstas utilidades las obtiene en la colocación de capital, al momento que otorga créditos; pues este capital retorna con intereses adicionales, que van a representar la ganancia neta del Banco, es por ello que procura tener clientes que paguen sus cuotas a tiempo o bien que dispongan de algún bien que se pueda rematar para recuperar su capital, sin temor a tener pérdidas.

La tasa de interés es un porcentaje sobre el capital que se paga por la utilización del mismo en una determinada unidad de tiempo. Es todo beneficio o ganancia que se paga por utilizar dinero prestado por terceros, además es la retribución por un servicio prestado en casi todas las actividades financieras realizadas entre dos personas.

Las tasas de interés en Costa Rica son fijadas por los entes financieros en conjunto con el Banco Central. Existen dos formas principales que rigen las tasas de interés, la tasa básica pasiva o de captación, que es la que pagan los intermediarios financieros a los oferentes de los recursos por dinero captado y la tasa activa o de colocación, es la que reciben los intermediarios financieros de los demandantes por los préstamos otorgados.

Mediante la guía de observación y según entrevista realizada a la Ejecutiva de Crédito del Banco Nacional de Costa Rica, sucursal de Santa Bárbara de Heredia,

las tasas de interés para los créditos de desarrollo para microempresarios, al día 17 de abril de 2008, con garantía hipotecaria son del 11% y para garantía fiduciaria ó prendaria son del 12%.

Por lo anterior y con el fin de conocer el comportamiento de las tasas de interés que tiene el Banco Nacional de Costa Rica, en función de los créditos ofrecidos para los microempresarios y con respecto a otras líneas de crédito, el grupo investigador mediante la información recolectada en la guía de observación realizará una comparación de las tasas de interés de los créditos para microempresarios con las otras líneas de crédito del mismo ente; además se compararán las tasas de interés ofrecidas por el Banco Nacional de Costa Rica con otros bancos públicos; los resultados obtenidos se detallan en los siguientes cuadros:

CUADRO N. 29
Tasas de interés de las líneas de créditos
ofrecidos por el Banco Nacional de Costa Rica

Línea de Crédito por actividad	Tasa de interés
Agricultura y Ganadería	12%
Industria, energía turismo	12%
Extracción de minerales	12%
Construcción	12%
Comercio, servicios, servicios financieros, transporte	12%
BN Soluciones	16%
BN Liquidez	19%
BN Crediticos	22%
Vehículos Nuevos	12%
Vehículos Usados	12%
Soluciones Salud	12%
Equipo tecnológico	12%
Educación Superior	12%
Tarjeta de Crédito	20%
Tarjeta Oro y Platino	18%
BN Vivienda (genérica)	6.75%
Desarrollo Garantía Fiduciaria	12%
Desarrollo Garantía Prendaria	12%
Desarrollo Garantía Hipotecaria	11%

Elaborado: por el equipo investigador. Abril, 2008

Fuente: Guía de observación

CUADRO N. 29a
Comparación de las tasas de interés ofrecidas por
el Banco Nacional de Costa Rica con otros bancos públicos

Banco	Tasa de interés
Banco Crédito Agrícola de Cartago	14%
Banco de Costa Rica	12%
Banco Popular y Desarrollo Comunal	13%
Banco Nacional de Costa Rica	11%

Elaborado: por el equipo investigador. Abril, 2008
Fuente: Guía de observación

Según la información del cuadro N.29 se puede observar que las líneas de crédito según actividad y tasas de interés, ofrecidas por el Banco Nacional de Costa Rica son: Agricultura y Ganadería 12%, Industria, energía turismo 12%, Extracción de minerales 12%, Construcción 12%, Comercio, servicios, servicios financieros, transporte, BN soluciones 16%, BN liquidez 19%, BN creditos 22%, Vehículos Nuevos 12%, Vehículos usados 12%, Soluciones salud 12%, Equipo Tecnológico 12%, Ecuación superior 12%, Tarjeta de Crédito 20%, Tarjeta Oro y Platino 18%, BN Vivienda Genérica 6.75%, Desarrollo Garantía Fiduciaria 12% y Desarrollo Garantía Hipotecaria 11%.

En el cuadro N. 29a se puede observar que el Banco Crédito Agrícola de Cartago ofrece créditos para microempresarios a una tasa de interés del 14%, el Banco de Costa Rica a un 12%, el Banco Popular y Desarrollo Comunal a un 13% y el Banco Nacional de Costa Rica a un 11%.

Con respecto a las líneas de crédito que el Banco Nacional de Costa Rica tiene, hay destinadas tres líneas específicas para microempresarios, las cuales son: Desarrollo Garantía Fiduciaria, Desarrollo Garantía Prendaria y Desarrollo Garantía Hipotecaria, las primeras dos líneas son las que tienen intereses más bajos para que el microempresario tenga la posibilidad de acceder a un crédito, sin embargo, se puede observar que en cuanto a las líneas de garantía hipotecaria ofrecidas por el Banco Nacional de Costa Rica, la línea de crédito para vivienda es más baja en comparación con la línea de crédito hipotecaria destinada a los microempresarios.

Con respecto al cuadro N. 29a se puede observar que la tasa de interés más baja de crédito para microempresarios, es ofrecida por el Banco Nacional de Costa Rica, en comparación con el resto de bancos estatales.

El grupo investigador puede suponer que los entes financieros actualmente por la gran competitividad dentro del mercado, se les olvidan crear políticas que vayan en favor de los microempresarios, los cuales son importantes para la estabilidad económica del país. Una tasa de interés más baja conlleva a una condición favorable para aquellos microempresarios que quisieran optar por un crédito, ya que está directamente ligada a la cuota que éste tendría que pagar por dicho crédito.

Ahora bien, una tasa de interés más baja no implica que un microempresario pueda solicitar un crédito, ya que existen requisitos y condiciones que el Banco Nacional de Costa Rica exige, los cuales el microempresario podría no cumplir, por lo tanto esta condición que se asumiría como beneficiosa, podría no incidir a que el microempresario optara por solicitar un crédito, debido a que si no pudiera cumplir con los demás requisitos el banco no le otorgaría el crédito.

Por la información anterior, el grupo investigador puede suponer que el Banco Nacional de Costa Rica ofrece las mejores tasas de interés con respecto a las líneas de créditos para microempresarios, con excepción de la línea de vivienda que tiene una tasa de interés más baja en comparación con la línea de crédito hipotecario para microempresarios; esta situación no incidiría en forma directa, ya que en general las tasas de interés de las líneas para microempresarios que ofrece el Banco Nacional de Costa Rica son las más bajas en comparación con el resto de los bancos públicos.

Las exoneraciones se pueden considerar como excepciones que realiza un ente financiero a un solicitante. Para efecto de esta investigación, el Banco Nacional de Costa Rica considera como exoneraciones el tiempo de gracia para cancelar la primera cuota de un crédito. Este tiempo de gracia es dado por la entidad como una exoneración en el lapso de pago de la primera cuota, es utilizado como un atractivo para que el usuario pueda ser tentado por un determinado ente financiero para acceder a la solicitud de un crédito.

Para efectos de la investigación el grupo investigador, quiere verificar si el Banco Nacional de Costa Rica tiene exoneraciones en las diferentes líneas de créditos que ofrece a los solicitantes del mismo, mediante la guía de observación, la información obtenida se podrá observar en el siguiente cuadro:

CUADRO N. 30
Exoneraciones en los Créditos Banco Nacional de Costa Rica

Banco Nacional de Costa Rica	Exoneraciones	
	Si Tiene	No Tiene
<i>Línea de Crédito</i>		
Créditos Personales	-	X
Créditos de desarrollo	-	X
Créditos de Vivienda	X	-

Elaborado: por el equipo investigador. Marzo, 2008
Fuente: Guía de observación

Según la información del cuadro N. 30, se puede observar que el Banco Nacional de Costa Rica, en las líneas de crédito personal y de desarrollo no tiene exoneraciones, pero en el caso de los créditos para vivienda si tiene.

De acuerdo a la información anterior y a la guía de observación, el Banco Nacional de Costa Rica dice ofrecer un tiempo de gracia al usuario que solicite un crédito dedicado a la construcción, por lo tanto el grupo investigador puede suponer que esta exoneración es de gran ayuda y beneficio para las personas que soliciten un crédito destinado a construir, ya que el usuario tendría mas tiempo para comenzar a cancelar la primera cuota del crédito.

El grupo investigador de acuerdo a la guía de observación, tiene conocimiento que solamente los créditos de vivienda tienen exoneraciones, por lo tanto se puede suponer que no tiene exoneraciones en los créditos para microempresarios, porque el banco no ha analizado que si realizara la misma exoneración en el tiempo de gracia para los microempresarios que soliciten un crédito con garantía hipotecaria, este hecho le beneficiaría tanto al microempresario con al banco, debido a que el primero tendría tiempo para poder estabilizar su actividad y sus ingresos y el banco se beneficiaría porque los microempresarios desearían poder solicitar el crédito en este ente. Adicionalmente el grupo investigador supone, que el Banco Nacional de Costa Rica al no tener exoneraciones en los créditos de desarrollo, no afecta a los

microempresarios, debido a que es solo una ventaja que podría ofrecer el banco y no incide en la solicitud del crédito.

4.6 Análisis de la variable Riesgo

Las instituciones que por excelencia se dedican a otorgar créditos de distintas naturalezas son los bancos e instituciones financieras, para lo cual utilizan una serie de procedimientos y herramientas para su fin.

Con el concepto de riesgo se convive día a día en una institución financiera, en términos muy simples, existe riesgo en cualquier situación en que no conocemos con exactitud lo que ocurrirá en el futuro. En otras palabras, riesgo es sinónimo de incertidumbre, es la dificultad de poder predecir lo que ocurrirá. Para una entidad financiera siempre existe un nivel de riesgo en el cual está inmerso, es el riesgo de morosidad y hasta cierto punto de incobrabilidad de las operaciones del crédito que realizan.

El riesgo en sí mismo no es malo, lo que sí es malo es que el riesgo esté mal administrado, o mal interpretado por el ente financiero. Dado que el riesgo queda inevitablemente ligado a la incertidumbre sobre eventos futuros, resulta imposible eliminarlo. Ante esto, la única forma de enfrentarlo es administrándolo, distinguiendo las fuentes de donde proviene, midiendo el grado de exposición que se asume y eligiendo las mejores estrategias disponibles para controlarlo.

Las entidades financieras tienen a su disposición distintas herramientas que podrían utilizar para mitigar el riesgo; como por ejemplo, la valoración crediticia del prestatario para evaluar la probabilidad de incumplimiento, que incluye entre otros, el análisis de ingresos del solicitante, su historial de crédito, la disponibilidad de avales, la probabilidad de éxito del proyecto a financiar, etc.

Cabe destacar que los criterios para analizar el riesgo crediticio han sido variables a través del tiempo. A partir del año 1952 hasta nuestros tiempos, el criterio utilizado se ha basado en el flujo de caja proyectado, esto quiere decir que, se otorga un crédito si un cliente genera suficiente dinero para pagarlo, ya que los créditos no se pagan con utilidad, ni con inventarios ni mucho menos con buenas intenciones, se pagan con dinero.

Ser empresario significa correr riesgos calculados, existe disposición para asumir el riesgo cuando se tienen dos o más posibilidades entre las cuales optar, sin poder conocer de antemano los resultados a que conducirá cada una. Todo riesgo encierra la posibilidad de ganar o de perder, cuanto mayor sea el riesgo así también podrá ser la ganancia para el microempresario, esto conlleva a un análisis de riesgo-rentabilidad, a mayor riesgo mayor rentabilidad, y este análisis lo debe realizar el microempresario bien calculado.

El Banco Nacional de Costa Rica tiene la habilidad para lograr los objetivos y evitar al máximo los riesgos en todos los procedimientos que ellos realicen, por tal motivo se puede saber, para que un microempresario pueda obtener un crédito para el desarrollo de su microempresa con el Banco Nacional de Costa Rica, el microempresario tendrá que asumir todo el riesgo que este proceso conlleve.

Por todo lo analizado anteriormente, el grupo investigador quiso conocer si el microempresario consideraba que solicitar un crédito para él es muy riesgoso, riesgoso en algunos casos, si tiene poco riesgo o según su criterio no tiene ningún riesgo. Para ello el grupo investigador quiso conocer el nivel de riesgo que asume el microempresario mediante una pregunta cerrada, en la cual se establecieron alternativas con las cuales ellos tenían que dar una respuesta, el siguiente cuadro muestra la información obtenidas a la interrogante planteada:

Cuadro N. 31
Categoría de riesgo que asume el microempresario

Categoría	Absoluto	Relativo
Muy Riesgoso	7	14%
Riesgoso	14	28%
Poco Riesgoso	18	36%
Ningún Riesgo	11	22%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

En el cuadro N.31 se puede observar que el 14% de las respuestas de los microempresarios dicen considerar que solicitar un crédito es muy riesgoso, el 28% dicen considerar que solicitar un crédito es riesgoso, el 36% poco riesgoso y el 22% de las respuestas de los entrevistados dicen que solicitar un crédito no tiene ningún riesgo.

Como complemento a la pregunta anterior el grupo investigador le solicitó al microempresario argumentar su opinión mediante una pregunta abierta, porque ellos consideran que solicitar un crédito de acuerdo a su parecer puede ser muy riesgoso, riesgoso, poco riesgoso ó no tener ningún riesgo, la información sobre las razones generadas por los microempresarios se pueden observar en los siguientes cuadros:

Cuadro N. 31a
Razones por las cuales el microempresario
considera que solicitar un crédito es muy riesgoso

Razones de Crédito muy Riesgoso	
Se pueden perder los bienes en garantía	5
Inestabilidad Económica	1
Porque los intereses son muy altos	1

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Cuadro N. 31b
Razones por las cuales el microempresario
considera que solicitar un crédito es riesgoso

Razones de Crédito Riesgoso	
Se pueden perder los bienes en garantía	5
Falta de Liquidez para honrar la deuda	6
Gastos previos de la aprobación del crédito	3

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Cuadro N. 31c
Razones por las cuales el microempresario
considera que solicitar un crédito es poco riesgoso

Razones de Crédito Riesgoso	
Si puede pagar la deuda del crédito	14
Estabilidad Laboral	2
Por la naturaleza del negocio	2

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Cuadro N. 31d
Razones por las cuales el microempresario
considera que solicitar un crédito no tiene ningún riesgo

Razones de Crédito Riesgoso	
Capacidad de pago	9
No ha solicitado	1
Es una inversión	1

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

Acorde a la información mostrada en el cuadro 31a, 5 de los microempresarios que dicen considerar que solicitar un crédito es muy riesgoso, es porque pueden perder los bienes dados en garantía, 1 microempresario dice que es por la inestabilidad económica y 1 por que los intereses son muy altos.

Acorde a la información mostrada en el cuadro 31b, 5 de los microempresarios que dicen considerar que solicitar un crédito es riesgoso, es porque pueden perder los bienes dados en garantía, 6 microempresarios dicen que es falta de liquidez para honrar la deuda y 3 microempresarios dicen que la razón es por los gastos previos de la aprobación del crédito.

Según la información detallada en el cuadro 31c, 14 de los microempresarios que dicen considerar que solicitar un crédito es poco riesgoso, es porque pueden pagar la deuda del crédito, 2 microempresarios dicen que tienen estabilidad laboral y 2 microempresarios dicen considerar la solicitud del crédito poco riesgosa por la naturaleza del negocio que desarrollan.

De igual manera en la información descrita en el cuadro 31d, 9 microempresarios dicen considerar que solicitar un crédito no tiene ningún riesgo, ya que ellos tienen capacidad de pago para enfrentar la deuda, 1 microempresario porque nunca ha solicitado un crédito con alguna entidad bancaria y 1 microempresario porque para él, el crédito sería una inversión para su negocio.

Con la información descrita anteriormente, el grupo investigador puede suponer que los criterios al ser tan diferentes, cada microempresario está opinando acorde a la situación que ellos están viviendo actualmente, puesto que los microempresarios que tienen más posibilidades económicas de cancelar un crédito dicen no correr ningún tipo de riesgo, mientras que los microempresarios con menos ingresos económicos ó sus negocios menos estables dicen considerar que solicitar un crédito es sumamente riesgoso.

Aún más, el grupo investigador puede suponer que al ser la mayoría de las razones que dan los microempresarios poco positivas, los microempresarios están conscientes que si ellos llegaran a solicitar un crédito a alguna entidad financiera, ellos serán los únicos que asuman riesgos, como perder sus propiedades, no poder honrar su deuda, entre otros.

Además al momento de realizar la entrevista algunos microempresarios expresaron al grupo investigador su temor en asumir una deuda con algún ente financiero, el cuál no les otorgara ningún beneficio adicional, ó alguna ventaja que les permitiera solicitar más fácilmente un préstamo y con un menor nivel de peligrosidad para ellos, sus familias y sus empresas.

Es importante destacar que el microempresario es el único que asume riesgos, debido a que el Banco Nacional de Costa Rica pide garantías para tratar de asegurarse conseguir el dinero de vuelta. Aunque formalmente el Banco Nacional de Costa Rica no alude a que ellos tengan temor ó inseguridad en otorgar préstamos a los microempresarios, este hecho se puede respaldar contra la falta de disposición del banco al otorgar créditos sin que el microempresario cumpla con todos y cada uno de los requisitos que ellos exigen, el banco no beneficiará ó ayudará a ningún microempresario para que estos puedan acceder a la solicitud de un crédito, por el contrario el microempresario está consciente que todo este proceso tendrá que asumirlo de manera personal si es que desea solicitar un crédito para su microempresa.

Por tal motivo el grupo investigador quiso conocer el criterio de los microempresarios con respecto al nivel de riesgo que ellos consideraban que la entidad financiera corría al otorgar créditos al microempresario. Para esto, mediante una pregunta cerrada, el grupo investigador estableció ciertas categorías las cuales les fueron planteadas al microempresario, sobre si ellos consideraban que para la entidad financiera otorgar créditos a un microempresario era: muy riesgoso, riesgoso, poco riesgoso ó no tenía ningún riesgo, la información generada de las respuestas a la interrogante planteada se puede observar a continuación:

Cuadro N. 32
Opinión del microempresario sobre el nivel de riesgo que asume las entidades financieras

Categoría	Absoluto	Relativo
Muy Riesgoso	7	14%
Riesgoso	17	34%
Poco Riesgoso	10	20%
Ningún Riesgo	16	32%
Total	50	100%

Elaborado: por el equipo investigador. Octubre, 2007
Fuente: microempresarios

En el cuadro N.32 se puede observar, que el 14% de las respuestas de los microempresarios dicen considerar que para el ente otorgar un crédito para el microempresario es muy riesgoso, el 34% que es riesgoso, el 20% dice considerar que es poco riesgoso y el 32% dice que la entidad financiera no correría ningún riesgo en otorgarle un crédito al microempresario.

Con esta información el grupo investigador puede observar que la gran mayoría de ellos opinan que es riesgoso para el ente dar créditos a los microempresarios, no se les consultó porque consideraban esto, sin embargo el grupo investigador puede suponer que ellos opinan de esta manera porque los entes financieros colocan tantos obstáculos para que el microempresario no pueda acceder a un crédito, que con esta actitud por parte del banco ellos entienden que el mismo considera que prestarles dinero es riesgoso.

En general el Banco Nacional de Costa Rica desiste de hacer préstamos de alto riesgo, es decir, dejan de financiar a ciertos sectores, personas ó empresas, que no cuentan con garantías de pago, así los microempresarios de pequeña escala podrían tener serias dificultades para acceder a créditos de forma sencilla, con lo cual el grupo investigador supone que tendrían que recurrir a otros tipos de líneas de crédito, que aunque sean menos beneficiosas para ellos, los trámites y las exigencias que solicita el banco para las mismas son mucho menores, lo que les permitiría acceder de manera más rápida y oportuna al dinero que requieren para sus negocios.

Cabe destacar también que el 32% de los microempresarios no consideran que para el banco sea un riesgo otorgales un crédito, no se les consultó porque consideraban esto, sin embargo el grupo investigador puede suponer que ellos opinan de esta manera porque puedan tener garantías que los respaldan en el momento de solicitar un crédito, entonces así el banco no correría ningún riesgo con ellos.

La Ley 8262 (ver anexo N° 5) declara que el desarrollo de los microempresarios es de interés prioritario en la economía nacional. La mayoría de los estudios sobre las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en Costa Rica indican y demandan la necesidad de apoyar con mayor impulso este sector de empresas. Algunas propuestas de las instituciones de apoyo a las mipymes en Costa Rica se

han orientado hacia la capacitación. No obstante, eso se ha hecho con poco o ningún énfasis en el problema principal de ese sector: el acceso al crédito de la banca de desarrollo. Asimismo, la banca de desarrollo de Costa Rica no ha podido asumir un papel protagónico en el desarrollo, competitividad y productividad de este sector.

El porcentaje de la cartera destinada a diferentes líneas de créditos son de suma importancia para un ente financiero, de allí partirá la cantidad de dinero que se destinará a las diferentes líneas de crédito. Como podemos observar en el siguiente cuadro del Banco Nacional de Costa Rica, a Diciembre del año 2006, muestra la distribución de la cartera de crédito del banco para los años 2005 y 2006:

CUADRO N. 33
Cartera BN Desarrollo para Diciembre del 2005 y 2006

Cartera BN Desarrollo 			
Millones de colones			
	Diciembre 06	Diciembre 05	Var. %
Agricultura	14.710,7	9.399,8	56,5%
Ganadería	17.100,4	11.464,2	49,2%
Industria	15.945,2	13.065,2	22,0%
Comercio	68.274,3	51.349,2	33,0%
Servicios	79.393,4	50.176,5	58,2%
Otros	3.378,7	1.465,1	130,6%
TOTAL	198.802,7	136.920,0	45,2%

Fuente: Presentación Banca de Desarrollo, del Banco Nacional de Costa Rica.

Acorde a información suministrada podemos observar el significativo incremento en millones de colones que existe entre el año 2005 y el año 2006 en todas las líneas de crédito. Cabe destacar que para el año 2007 no fue posible conseguir la distribución de la cartera del Banco Nacional de Costa Rica, dicho banco dijo no poder dar la distribución de la cartera por razones estratégicas acorde a directrices administrativas.

Según información suministrada por un reportaje en el periódico La Nación (ver anexo N° 7), para el año 2008 el Banco Nacional de Costa Rica espera subir el monto destinado a banca de desarrollo a un 35% de su cartera de crédito en el 2010. En el artículo también comentan que el Banco Nacional de Costa Rica tiene 46.000 operaciones crediticias otorgadas primordialmente a micro, pequeña y medianas empresas (mipymes), las cuales representan el 65% de la banca de desarrollo de dicho ente y de cumplirse las metas propuestas, la cartera de

préstamos para desarrollo se convertiría en la segunda de importancia para el banco. Afirman que el financiamiento a pequeñas y medianas empresas es rentable pues representa el 16% de las ganancias obtenidas para el banco hasta agosto del año 2007.

Por tal motivo, el grupo investigador quiso conocer si el Banco Nacional de Costa Rica tenía capital disponible para los créditos de desarrollo microempresarial para el año 2007. Acorde a la entrevista realizada al gerente general del Banco Nacional de Costa Rica, sucursal de Santa Bárbara de Heredia, dice que el banco tiene un capital disponible ilimitado para los créditos de desarrollo.

El Banco Nacional de Costa Rica al decir que tienen una cartera de crédito ilimitada para otorgar créditos a este sector por su gran cantidad de utilidades, crearían nuevas posibilidades y una condición positiva, ya que esto no sería un impedimento para que los microempresarios pudieran acceder a un crédito en dicho ente.

Por lo analizado anteriormente se pudo observar que el Banco Nacional de Costa Rica, que al tener una cartera ilimitada para estos créditos establecería una situación muy favorable para que todos aquellos microempresarios que quieran acceder a un crédito con dicho ente y puedan hacerlo.

Los indicios y señales del comportamiento de la cartera crediticia son factores esenciales para la clasificación de los clientes actuales y futuros, para ello las metodologías y técnicas analíticas basadas en el comportamiento histórico de las operaciones de crédito y contingentes, que permitan determinar la pérdida esperada sobre la base de la probabilidad de incumplimiento, el nivel de exposición y la severidad de la pérdida. Para la mitigación de los riesgos crediticios es frecuente tener en cuenta que a través de la información obtenida del cliente y de la relación comercial aparece una serie de alarmas que deben ser investigadas y analizadas correctamente, como por ejemplo, atrasos en el pago de otras deudas, solicitud reiterada de préstamos entregando las mismas garantías, el no pagar los impuestos y la cuota de seguridad social, desmejoramiento de la infraestructura que es propiedad de la persona, entre otras.

Con respecto al Banco Nacional de Costa Rica, ellos tienen en el programa BN Desarrollo del Banco Nacional en el 2007, en el cual según informó el Gerente General (ver anexo N° 3), se obtuvieron resultados positivos debido a una estrategia en las líneas de crédito, que contempló la reducción en términos reales del gasto administrativo (menor inflación) y un crecimiento de la cartera con bajos niveles de riesgo. La SUGEF define como crédito las operaciones formalizadas por un intermediario financiero cualquiera que sea la modalidad, en la cual el intermediario asume su riesgo.

La cartera de crédito se valúa de conformidad con las disposiciones establecidas por la SUGEF en el acuerdo SUGEF 1-05. Tales disposiciones se resumen como sigue: El deudor clasificado en el Grupo 1 debe ser calificado por la entidad de acuerdo con los parámetros de evaluación de morosidad, comportamiento de pago histórico y capacidad de pago; el deudor clasificado en el Grupo 2 debe ser calificado de acuerdo con los parámetros de morosidad y comportamiento de pago histórico. La estructura para la ponderación y medición de la estimación de cartera de crédito según el criterio de la SUGEF es la siguiente:

CUADRO N. 34
Categoría del riesgo acorde al acuerdo SUGEF 1-05

Categoría de riesgo	Morosidad	Comportamiento de pago histórico	Capacidad de pago
A1	igual o menor a 30 días	Nivel 1	Nivel 1
A2	igual o menor a 30 días	Nivel 2	Nivel 1
B1	igual o menor a 60 días	Nivel 1	Nivel 1 o Nivel 2
B2	igual o menor a 60 días	Nivel 2	Nivel 1 o Nivel 2
C1	igual o menor a 90 días	Nivel 1	Nivel 1 o Nivel 2
C2	igual o menor a 90 días	Nivel 1 o Nivel 2	Nivel 1, Nivel 2 o Nivel 3
D	igual o menor a 120 días	Nivel 1 o Nivel 2	Nivel 1, Nivel 2 o Nivel 3

Fuente: Acuerdo SUGEF 1-05

La información anterior define los criterios de riesgo que utilizará el Banco Nacional de Costa Rica para determinar la accesibilidad del crédito por parte del microempresario. La entidad calificará en categoría de riesgo E al deudor que no cumple con las condiciones para poder ser calificado en alguna de las categorías de riesgo anteriormente definidas, se encuentre en estado de quiebra, en concurso de acreedores, en administración por intervención judicial, esté intervenido administrativamente ó que la entidad juzgue que deberá calificarse en esta categoría de riesgo.

Cabe destacar, que aunque el Banco Nacional de Costa Rica no especificó cuales son los criterios que ellos utilizan para determinar la cartera de crédito, el grupo investigador puede suponer mediante el conocimiento de los requisitos y las

exigencias que el Banco Nacional de Costa Rica solicita a cada microempresario que requiera de un crédito con dicho ente, el mismo realizará la clasificación del deudor, la cual siempre está a cargo de un sector del banco dónde se centralizan principalmente en verificar la capacidad de pago del mismo a través de su flujo de caja, analizará el grado de cumplimiento de las obligaciones de solvencia y si tiene otro tipo de procedimientos con otras empresas del sistema financiero, historial crediticio como herramienta para la determinación del nivel de endeudamiento, entre otros.

Definir criterios y políticas que determinen la cartera de crédito del Banco Nacional de Costa Rica es de suma importancia, ya que esto podría permitir reducir el nivel de riesgo del ente en relación al otorgamiento de créditos al microempresario. Además el establecimiento e indicación por parte del banco para los microempresarios, sobre los estudios de capacidad de pago e historial crediticio de cada uno de ellos, permitirá que los mismos tengan de manera clara las condiciones que el banco impone desde un principio para que ellos puedan llegar a optar por la solicitud de un crédito para su microempresa.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

A partir de la investigación realizada, considerando la información obtenida en la entrevista aplicada a los microempresarios y después de haber analizado las respuestas obtenidas a las interrogantes planteadas, aunado a la información obtenida de la guía de observación del ente financiero, se concluye de acuerdo con el objetivo general y los objetivos formulados para cada variable.

Con respecto al objetivo general planteado:

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

El grupo investigador concluye que la accesibilidad que tiene los microempresarios a los créditos disponibles en las entidades financieras, es poca por las siguientes razones:

1. La exigencia de garantías por parte del ente financiero hace que el microempresario se vea limitado.
2. La capacidad de pago, es una limitante para el microempresario debido a que si los ingresos que tiene no son suficientes para solventar la deuda generada por el crédito, no podrá optar por el mismo, esto previo análisis por parte del ente financiero quien determina la capacidad de pago.
3. Los altos costos de formalización establecidos por los entes financieros, inciden directamente en que la mayoría de ocasiones el microempresario desista de la solicitud de un crédito.
4. Las políticas de crédito de las entidades financieras destinadas a obtener lucro.
5. El ente financiero no asume ningún riesgo, caso contrario del microempresario, quien es el que asume el riesgo de perder el bien dado en garantía.

Con respecto al objetivo planteado Garantías:

Establecer porqué la exigencia de garantías por parte de las entidades financieras, limita la accesibilidad a los créditos de los microempresarios.

El equipo investigador como conclusión estableció que las garantías limitan la accesibilidad a los créditos de los microempresarios por las siguientes razones:

- En cuanto a la garantía hipotecaria que los microempresarios no pueden optar por este tipo de respaldo, debido a que no tiene propiedad y los que la tienen están hipotecadas. Referente a los que tienen propiedad sin hipoteca, los mismos no quieren utilizarla como garantía hipotecaria por temor sus propiedades o casas de habitación.
- En relación con el crédito de desarrollo con garantía fiduciaria, en el Banco Nacional de Costa Rica, por la situación actual es difícil conseguir fiadores, ya que a las personas no les gusta fiar, por lo que es una limitante para los microempresarios.
- Los microempresarios no tienen una prenda para respaldar un crédito de cinco millones en el Banco Nacional de Costa Rica.

Con respecto al siguiente objetivo planteado Capacidad de Pago:

Determinar por que la capacidad de pago incide en la accesibilidad a los créditos de los microempresarios por las entidades financieras que disponen de estos créditos.

El equipo investigador como conclusión determinó que la capacidad de pago incide directamente en la posibilidad de que un microempresario pueda acceder a la solicitud de un crédito en el Banco Nacional de Costa Rica por las siguientes razones:

- Los ingresos netos de los microempresarios son bajos, por lo que el 50% de los mismos no tiene capacidad de pago para un crédito en el Banco Nacional de Costa Rica.
- Los otros ingresos son esenciales para que el microempresario pueda aumentar su capacidad de pago, sin embargo el 66% no los tienen, lo cual limita al microempresario ya que sus ingresos son muy bajos; cabe destacar que estos quedan a criterio del ejecutivo de cartera si los incluye en el flujo de caja proyectado.

- El Banco Nacional de Costa Rica no exige dentro de sus requisitos la presentación de una constancia salarial ó certificación de ingresos, ya que ellos elaboran un flujo de caja dónde se incluyen todos los datos contenidos en esos documentos, lo cual no es relevante.

Con respecto al objetivo planteado Costos de Formalización:

Determinar las consecuencias que tienen los costos de formalización para los microempresarios en la solicitud de crédito ofrecidos por las entidades financieras.

El equipo investigador estableció como conclusión que los costos de formalización afectan y limitan a los microempresarios en el momento de solicitar un crédito por las siguientes razones:

- El tiempo de formalización no tiene una respuesta rápida y ocupa varios días, esto afecta al microempresario ya que no recibe el dinero en el momento que lo necesita y lo priva de la posibilidad de concretar negocios lucrativos.
- No recibe todo el dinero solicitado, debido a que depende de la garantía presentada, si es hipotecaria recibe un 80% de lo solicitado, si es fiduciaria depende de la capacidad de pago y si es prendaria recibe un 70% de lo solicitado.
- El pago de los trámites legales implican un alto costo para los microempresarios, principalmente si se ofrece en garantía una hipoteca o una prenda, por lo que se encuentran fuera de las posibilidades de acceder a un crédito por el desembolso inicial.

Con respecto al objetivo planteado Entes Financieros:

Definir porqué incide la oferta y políticas del crédito de los entes financieros en el acceso de los microempresarios en la solicitud de un crédito.

El equipo investigador como conclusión definió que la oferta y políticas del crédito de los entes financieros incide en el acceso de los microempresarios en la solicitud del mismo por las siguientes razones:

- La oferta disponible por parte de los entes financieros es muy limitada, debido a que este tipo de créditos de desarrollo para microempresas no les genera una rentabilidad deseada, sin embargo el Banco Nacional de Costa Rica sí tiene oferta de crédito para este sector.
- Los entes financieros realizan promoción de sus productos crediticios para microempresarios basados en sus políticas, por lo cual es muy escasa.
- El Banco Nacional de Costa Rica tiene tasas de interés atractivas para créditos de desarrollo, sin embargo sus políticas y requerimientos limitan el acceso al mismo.
- El Banco Nacional de Costa Rica no tiene exoneraciones aplicables a los créditos microempresariales, por lo tanto es una desventaja para el microempresario que solicite un crédito.

Con respecto al objetivo planteado Riesgo:

Determinar porqué la diferencia de cómo se asume el riesgo por parte del empresario y el ente financiero incide en el acceso al crédito del microempresario.

El grupo investigador como conclusión determinó que el ente financiero no asume ningún tipo de riesgo frente a los créditos que solicite el microempresario ante el mismo. El microempresario será el único que asuma el riesgo ante un posible crédito por las siguientes razones:

- El microempresario al momento de no poder pagar la deuda será quien pierda el bien dado en garantía, ya que es el único que asume el riesgo.
- El Banco Nacional de Costa Rica no asume ningún tipo de riesgo, debido a que este se asegura el pago del préstamo sin importar la línea del crédito, a través de la exigencia de garantías.
- Aunque el Banco Nacional de Costa Rica tenga una cartera de crédito ilimitada, no implica que el microempresario pueda acceder a un crédito ya que este debe de cumplir con otros requerimientos que exige el banco.

- El Banco Nacional de Costa Rica define sus criterios de crédito para no asumir ningún riesgo en la determinación de la cartera.

OTRAS CONCLUSIONES

El grupo de investigador, durante la recolección de la información y el análisis de la misma, consideró otras conclusiones las cuales no están relacionadas directamente con los objetivos planteados en la investigación, sin embargo nos parece importante rescatar dichos criterios que pueden ser utilizados en futuras investigaciones.

- Con respecto a la oferta del crédito microempresarial, en algunas entidades financieras realizan proselitismo, pero resulta que al momento de concertar la solicitud del crédito, realmente lo que se ofrece es un crédito revolutivo, referente a dinero plástico, lo que constituye un engaño y una visión distorsionada de la realidad publicada.
- Se demuestra la necesidad de un mayor apoyo por parte del Estado a sectores realmente rezagados por los sistemas financieros, ya que, mientras algunas grandes empresas consiguen financiamientos de la manera más sencilla, las pequeñas empresas sufren las consecuencias del temor por parte de los entes financieros de otorgar créditos a aquellos que no tienen suficientes activos como garantía.

RECOMENDACIONES

Es de conocimiento general, los problemas que aqueja la sociedad en cuanto al acceso al crédito, los cuales afectan también el sector microempresarial del país, esto constituye una limitación para su desarrollo; tal y como se demostró en los resultados obtenidos a raíz de la investigación realizada. Es por ello, que el equipo investigador recomienda la fundación de una institución crediticia, que le permita a los microempresarios tener mayores posibilidades de acceso a créditos de desarrollo, por medio de la flexibilización de las causas principales que truncan el acceso al financiamiento.

La ausencia de garantías sustanciales, ingresos bajos por falta de capital de trabajo, la gran cantidad de requisitos y documentación solicitados, los costos de formalización, las políticas de crédito dirigidas al lucro y la unilateralidad del riesgo; son los elementos principales que dicha institución debe retomar y analizar con la finalidad de que su ámbito de acción sea diferente al de los entes financieros establecidos y con el objetivo de ofrecer condiciones propicias para el desarrollo de uno de los sectores productivos más importantes del país.

Dicha institución crediticia, bajo el amparo del Estado, tendría como función suplir las necesidades de la economía capitalista con redistribuciones de renta y prestaciones sociales otorgadas a aquellas microempresas que requieren financiamiento para el desarrollo y consolidación de la misma. Se requeriría que dicha institución de seguimiento a las microempresas, tanto para velar porque los bienes que se están utilizando para el fin contraído como para darles un mejor aprovechamiento de los recursos; además esta institución establecería convenios con instituciones educativas que se encarguen de la formación, en forma continua y constante de los microempresarios, con el objetivo de lograr una preparación para el desarrollo eficiente y eficaz de sus microempresas.

El propósito fundamental de la persona que trabaja por cuenta propia o del propietario-gerente de una pequeña empresa, es el de efectuar una actividad económica determinada, bien sea ésta, en el área comercial, servicios, transporte, construcción, recreación o de manufactura. Existe la necesidad de crear una

mayor conciencia de la importancia del papel económico-social que tiene el desarrollo de estas pequeñas unidades de producción en la transformación de la economía, como generadora de fuentes de trabajo, como productora de partes y bienes de consumo para la gran industria, de servir de instrumento en el proceso de capacitación de mano de obra, ser factor de desconcentración económica y creadora de polos de desarrollo, lo cual hace notar que las microempresas son esenciales para el Estado y es de suma importancia que por medio de este ente financiero se promuevan actividades productivas como las desarrolladas por las microempresas analizadas en este estudio.

Su forma de operar sería distinta a la tradicional, dándole al microempresario un financiamiento seguro y confiable por estar bajo patrocinio estatal. Tanto el microempresario como el ente financiero trabajarían de una forma conjunta para obtener los mayores beneficios y garantizar continuidad en esta práctica, por tal motivo este ente financiero trabajaría sin fines de lucro, ya que su razón de ser no sería la acumulación de capital sino por el contrario la distribución del mismo en proyectos de inversión y de desarrollo para las actividades de los microempresarios.

Lo expuesto anteriormente, permite presentar una idea donde se determine perfeccionar esta institución y los programas que han de aplicarse en la misma, para que las pequeñas empresas puedan sobrevivir y desarrollarse, y por encima de todo, que el microempresario no tenga que asumir completamente el riesgo que actualmente les recae, sino que el mismo sea compartido por ambas partes.

Dicha institución, tendría como opciones de crédito el presentar una garantía o ser sujeto de un estudio técnico realizado por la institución. Así, tendríamos que, aún presentando un bien inmueble, mueble o no teniendo garantía, ambas partes estarían formando lazos de obligación y responsabilidad, que sería el elemento más importante, más que la existencia de una garantía de por medio. Así, si el microempresario tiene lote, casa o cuenta con maquinaria, vehículos o equipo, pueden optar por ofrecerlos en garantía. Caso contrario, la institución 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.

Con el fin de aumentar los ingresos de los microempresarios para que los mismos puedan acceder a un crédito, el ente financiero ofrecería asesorías al microempresario para darle información que le serviría de estímulo a nuevas ideas y a descubrir oportunidades de desarrollo de su producto y mercadeo, así como también, dicha información le sería útil para examinar los puntos fuertes del negocio que pueden aprovecharse para el crecimiento, detectar las debilidades que se deben corregir; y a partir de éstos datos proceder a preparar un plan para el crecimiento de la empresa.

En cuanto a los gastos de formalización, se recomendaría disminuirlos simplificando el proceso y socializando los costos, donde la institución asume conjuntamente con el microempresario los costos de formalización y la documentación solicitada, y así poder generar ventajas comparativas mediante la obtención de menos costos financieros, minimizar riesgos de insolvencias y mantener la posibilidad de obtener recursos en forma inmediata, cuando sea necesario.

Como parte del proceso de creación e instauración de dicha institución, un banco estatal, al menos dos por provincia, podría facilitar un espacio físico de su infraestructura para el establecimiento de las operaciones de dicha institución; siendo las funciones de este nuevo ente financiero, completamente ajenas al de los bancos. Dicha propuesta, se realiza con el fin de evitar la construcción de infraestructura que aparte de retrasar funciones, se podría invertir dicho capital para sus operaciones.

Como recomendación final , la campaña de proselitismo se realizaría por medios de comunicación oral, escrito y electrónico; donde la radio, televisión y prensa escrita constituyen elementos indispensables para su divulgación y promoción; permitiendo así al microempresario estar informado de dicha institución y de las características únicas que diferencia a esta de los entes financieros que operan en el país.

BIBLIOGRAFÍA CITADA

Diccionarios

- Biblioteca de Consulta Microsoft® Encarta® 2003. © 1993-2002 Microsoft Corporation.
- Diccionario de la Lengua Española. (1998).
- Diccionario Océano Uno. (1995) Editorial Grupo Océano.
- Godoy, A. y Greco, O. (2006) Diccionario Contable y Comercial España.
- Greco, O. (2004) Diccionario de Finanzas. Editorial Valletta. Buenos Aires, Argentina.
- López, J. (2004) Diccionario Contable Administrativo Fiscal México.
- Ortega, E. (1990) Diccionario de Marketing.
- Rosenberg, M. (1983) Diccionario de Administración y Finanzas Océano Versión en Español, México.
- Suárez, A. (2000) Diccionario terminológico de economía, administración y finanzas. Editorial Pirámide (Grupo Anaya S.A.) Madrid, España.

Enciclopedias

- Océano/Centrum. (2004) Enciclopedia Práctica de la Pequeña y Mediana (PYME). México.

Libros

- Barrantes, R. (1997) Investigación. San José Costa Rica.
- Bernard, Y. y Colli, J. (1981) Diccionario Económico y Financiero. Madrid: Mostotes.
- Cea, J. (1992) Perspectiva Contable de la Propuesta de Aplicación del Resultado. Centro de Estudios Financieros. Madrid, España.
- Escalante, A. (2004) Trabajo de Graduación, Margen de intermediación financiera en el sector bancario costarricense, UCR.
- Fabozzi, F y Modigliani, F. (1996) Mercados e Instituciones Financieras. México Prentice-Hall Hispanoamericana, S.A.

- Gitman, L. (1986) Fundamentos de la Administración Financiera, 3era Edición, Industrial Editorial Mexicana.
- Hernández, M. (1988) "El crédito Bancario en Costa Rica: Una perspectiva de análisis". Editorial UNED, San José, Costa Rica.
- Jiménez A. (2000) Código de Comercio. San José, Costa Rica. Editorial Investigaciones Jurídicas S.A.
- Johnson, R. (1971) Administración Financiera, Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V.
- Pappas, J. y Brigham, E. (1992) Fundamentos de Economía y Administración. Mc Graw-Hill/Interamericana de México, México.
- Pérez, Jorge. (2002) Contabilidad Bancaria.
- Rodríguez, A. Año 1993. Técnica y Organización Bancarias. Ediciones Macchi. Argentina.
- Seldon, A y Pennance, F. (1967) Diccionario de economía: una exposición alfabética de conceptos económicos. Ediciones Oikos-Tau S.A. México.
- Tacsan, R. Acevedo, E. Técnicas y Procedimientos Bancarios 1: Antología.
- Zorrilla, S y Méndez, J. (2004) Diccionario de Economía. Limusa. México.

Páginas Web

- Análisis de garantías, En línea.19 de Noviembre del 2007.
https://www.bmi.gob.sv/portal/page?_pageid=39,67805&_dad=portal&_schema=PORTAL
- Castillo, J. Estadística. En línea. 12 de noviembre del 2007.
<http://www.monografias.com/trabajos15/estadistica/estadistica.shtml>
- Cómo Diseñar un Cuestionario. En línea. 02 de noviembre del 2007.
<http://html.rincondelvago.com/disenio-de-cuestionarios.html>
- Costo de Oportunidad, En línea.19 de Noviembre del 2007.
http://es.mimi.hu/economia/costo_de_oportunidad.html
- Diccionario de economía y finanzas, En línea.19 de Noviembre del 2007.
<http://www.eumed.net/cursecon/dic/E.htm#entidad%20financiera>
- Diccionario del inversionista. En línea.19 de Noviembre del 2007.
http://www.elmostrador.cl/modulos/noticias/constructor/noticia.asp?id_noticia=17532

- Diccionario Financiero, En línea. 19 de Noviembre del 2007.
http://www.dolarpeso.com/diccionario_financiero/diccionario.php?file=g.html
- Diseño del cuestionario (I): Planteamiento general. En línea. 05 de noviembre del 2007, http://www.uv.es/cim/icomer/TEMA5_04.pdf
- Economía: Glosario, En línea. 19 del Noviembre del 2007.
<http://www.monografias.com/trabajos/econoglos/econoglos.shtml>
- En línea. 15 de Octubre del 2007
<http://www.risolidaria.tdata.cl>
- En línea. 19 de Noviembre del 2007.
www.euned.net/libros/2006b/cag3/1f.htm
- En línea. 10 de Enero del 2008.
<http://www.mujeresempresarias.org/forma>
- En línea. 11 de Enero del 2008.
<http://www.geocities.com/usmindustrial/Economía.htm>
- En línea. 14 de Enero del 2008.
www.bde.es/clientebanca/infoweb/glosario/glosac.htm
- En línea. 14 de Enero del 2008.
www.cnbv.gob.mx/frame.asp
- En línea. 10 de Enero del 2008.
<http://www.cnbv.gob.mx/recursos/Glosario1L.htm>
- En línea. 10 de Enero del 2008.
www.eumed.net/libros/2006b/cag3/1f.htm
- En línea. 14 de Febrero del 2008.
http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_inter%C3%A9s
- En línea. 14 de Febrero del 2008.
www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/fin/nº7/tasaactiva.ht
- En línea. 11 de Agosto del 2008.
<http://www.ifip.com.mx>
- En línea. 11 de Agosto del 2008.
<http://www.monografias.com/trabajos4/costo/costo.shtml>
- En línea. 11 de Agosto del 2008.
<http://www.businesscol.com/productos/glosarios/contable/glossary.php?word=INGRESO%20NETO%20-%20NETO>

- En línea. 11 de Agosto del 2008.
www.ccpa.or.cr
- En línea. 13 de Agosto del 2008.
<http://www.mailxmail.com/curso/empresa/estadosfinancieros/capitulo1.htm>
- En línea. 13 de Agosto del 2008.
http://es.wikipedia.org/wiki/Coste_de_oportunidad
- En línea. 13 de Agosto del 2008.
<http://www.gerencie.com/costo-de-oportunidad.html>
- En línea. 06 de Octubre del 2008.
- www.mideplan.go.cr
- En línea. 06 de Octubre del 2008.
www.hacienda.go.cr
- Entrevista. En línea. 02 de noviembre del 2007,
<http://apuntes.rincondelvago.com/entrevista3.html>
- Estadística. En línea. 05 de noviembre del 2007.
<http://www.calidadbioquimica.com.ar/stats.htm>
- Fiorito, F. La Simulación como una herramienta para el manejo de la incertidumbre. En línea. 20 de Noviembre del 2007.
http://www.cema.edu.ar/~ffiorito/Handout_Simulacion_y_RISK_06.pdf
- Fuentes secundarias obtención de información. En línea. 02 de noviembre del 2007. <http://www.uv.es/cim/imitm/descarga/IM%20Tema03.pdf>.
- Gastos amortizables. En línea. 19 de Noviembre del 2007.
<http://www.contabilidad.tk/gastos-amortizables-30.html>
- Glosario, En línea. 20 de Noviembre del 2007.
<http://www.nacion.com/br/2006/agosto/19/glosario.html>
- Glosario de Términos, En línea.19 de Noviembre del 2007.
http://es.mimi.hu/economia/garantia_hipotecaria.html
- Glosario de Términos Financieros, En línea.19 de Noviembre del 2007.
<http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinaciero.shtml#H>
- Glosario de Términos Financieros. En línea.19 de Noviembre del 2007.
<http://www.helpendpoverty.com/PDF/glosario.pdf>.
- Glosario, Económico y Financiero, En línea. 20 de Noviembre del 2007.
<http://www.gacetafinanciera.com/GLOSARIO.htm>

- Investigación Social. En línea. 02 de noviembre del 2007.
http://html.rincondelvago.com/investigacion-social_3.html
- Jáuregui, A. Análisis Financiero. En línea. 20 de Noviembre del 2007.
<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/45/cappagindfin.htm>
- Merino, T. Estudios descriptivos: Tipología. En línea. 02 del noviembre del 2007. <http://escuela.med.puc.cl/recursos/recepidem/epiDesc4.htm>
- Observación. En línea. 02 de noviembre del 2007.
<http://html.rincondelvago.com/la-observacion.html>
- Oncins, M. Encuestas: metodología para su utilización. En línea. 05 de noviembre del 2007. http://www.mtas.es/insht/ntp/ntp_283.htm
- Política crediticia. En línea. 26 de noviembre del 2007.
<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/43/politicas.htm>
- ¿Que es estadística inductiva y deductiva? En línea. 07 noviembre del 2007.
<http://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070219071033AAyKD79>
- Reglamento General a la Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. En línea. 02 de noviembre del 2007.
<http://www.pyme.go.cr/svs/herramientas/documento.aspx?id=3>
- Tipos de Entrevista. En línea. 02 de noviembre del 2007,
<http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/rh/46/tipoentrevista.htm>)
- Tipos de Muestra. En línea. 02 de noviembre del 2007,
<http://www.faudi.unc.edu.ar/mgdh/chanaguir/tiposd~1.doc>
- Tipos de Muestreo. En línea. 02 de noviembre del 2007
<http://minnie.uab.es/~veteri/21216/TiposMuestreo1.pdf>)
- Vásquez, I. Tipos de Estudios. En línea. 02 de noviembre del 2007.
<http://www.gestiopolis.com/canales5/eco/tiposestu.htm>
- Ventajas de la encuesta. En línea. 02 de noviembre del 2007,
<http://estadistico.com/dic.html?p=2788&PHPSESSID=8fbee192f0537b3b10d2fc59ea729dde>

Publicación

- Acuerdo SUFEF 1-95 (2004) Publicación de la información financiera de las entidades fiscalizadas.

Trabajos de Graduación

- 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)”
- Badilla y Hernández. Trabajo de Graduación “Incidencia de las políticas de fijación de tasas de interés en las utilidades del F.B.S.”, en el cual citan a los autores Kieso y Weygandt.
- Barquero, López, Víctor y Villarevia. Trabajo de Graduación “Estudio de incidencia del análisis de crédito, sistema de cobro y cultura del no pago, en la morosidad de la Sucursal de CoopeAgri R.L. en San Vito de Coto Brus”.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Leyes

- Briceño, F. y Muñoz, J. Un espurio apoyo a las PYMES en Costa Rica, CONICIT. San José Costa Rica.
- Costa Rica. Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. Proyecto de Ley. Convenio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República Federal de Alemania sobre Cooperación Financiera. (2006) EXPEDIENTE N° 16.143. Departamento de Servicios Parlamentarios.
- Comisión Permanente de Redacción, Expediente 16.480, Dictamen Comisión Especial N° 16.526 (2007).
- Reglamento General a la Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. (2006) La Gaceta N° 98. 33111-MEICEI Presidente de la República y el Ministro de Economía, Industria y Comercio. San José, Costa Rica

Libros

- Angulo, J. Estado de la Nación. Undécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible. Informe Final PYME y Banca de Desarrollo, San José, Costa Rica.
- Arrollo, J. y Nebelung, M. (2002) La micro y pequeña empresa en América Central Realidad, mitos y retos. (1ª. Ed.). San José Costa Rica: GTZ, OIT.
- Borbón, G. (2006) Estrategia del Banco Popular hacia las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.
- Del Cid, A. Racionalidad Económica de las MIPYMES y el Comercio Informal. ¿Qué relación existe entre las MIPYMES y el desarrollo de los países? San José, Costa Rica.
- Lizano, E. Monge, R. Monge, F. BN Desarrollo Hacia la Consolidación de la Banca de Desarrollo en Costa Rica. (2004) Academia de Centroamérica. San José, Costa Rica.

- Macias, S. La Importancia de las PYMES para el Mercadeo Mexicano. Vicepresidente de la Cámara Nacional de Empresas de Consultoría smacias@compite.org.mx
- Martínez, J. (2006) Factores Críticos para el Desempeño Exportador de las Pymes, Vol.1 Ed.1 TEC Empresarial. San José Costa Rica.

Páginas Web

- Crédito para Micro, Pequeña y Mediana Empresa. En línea. 06 de setiembre del 2007. <https://www.popularenlinea.fi.cr/Bpop/Menu/Corporativo/PopDesarrollo/Dmicropequenaymedianaempresa.htm>
- Gutiérrez, T. Banco Improsa se suma a la red de asistencia para MIPYMES. <http://www.prensalibre.co.cr/2007/marzo/28/economia01.php>.

Publicaciones

- Dirección de Relaciones Corporativas BNCR, Banco Nacional aumenta a 35% la cartera de crédito para banca de desarrollo Clientes dueños de micro y pequeñas empresas recibieron la noticia en Casa Presidencial. Lunes 01 de Octubre del 2007.
- González, R. El Financiero. Mipymes piden incluir cambios en reforma fiscal. Lunes 3 Mayo del 2004, Edición 461 - Costa Rica.



ANEXO N° 1

INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO
LICENCIATURA EN GESTIÓN FINANCIERA 2007-2008
TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN CUESTIONARIO APLICADO A LOS
MICROEMPRESARIOS DE LA PROVINCIA DE HEREDIA

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.

PARTE A

Información sociodemográfica

1. Ubicación de la microempresa

- a. Cantón _____
- b. Distrito _____
- c. Barrio _____

2. Actividad de la microempresa

3. Cantidad de años de existencia

4. Cantidad de personas que trabajan

Hombres _____ Mujeres _____

5. Jornada de trabajo

- a. Continua

Días laborales	N. de horas
Lunes	
Martes	
Miércoles	
Jueves	
Viernes	
Sábado	
Domingo	

b. No continua

Días laborales	N. de horas Mañana	N. de horas Tarde
Lunes		
Martes		
Miércoles		
Jueves		
Viernes		
Sábado		
Domingo		

6. **Sexo:** _____

7. **Edad:** _____

8. **¿Qué estudios ha realizado?**

- Primaria: _____
- Secundaria (último curso): _____
- Estudios universitarios (años): _____
- Otros, especifique: _____

9. **Nacionalidad:** ___ Costarricense ___ Extranjero

10. **¿Cuántos hijos tiene?**

PARTE B

Garantías

Hipotecaria

11. ¿Tiene usted alguna propiedad?

- a. Sí, ¿está hipotecada? _____
- b. No

12. ¿Si usted vende esta propiedad, en cuánto la vendería?

Fiduciaria

13. ¿Usted tiene alguna persona que lo pueda fiar en algún préstamo?

- a. Sí
- b. No

¿Por qué? _____

Prendaria

14. De los siguientes bienes, ¿de cuáles dispone usted para respaldar un crédito?

- a. Maquinaria, ¿cuánto? _____
- b. Vehículo, ¿cuánto? _____
- c. Equipo, ¿cuánto? _____
- d. No tiene

Costos de oportunidad

Tiempo

15. ¿Ha dejado de tramitar un crédito porque se demoraba mucho en recibir el dinero?

- a. Sí
- b. No

16. ¿El tiempo que ha demorado el préstamo le ha afectado algún negocio?

- a. Sí
- b. No

Gastos de formalización

17. ¿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?

- a. Sí
- b. No

Explique: _____

18. De las siguientes certificaciones, ¿cuáles considera usted que son las más caras?

- a. Certificación de ingresos de un contador público autorizado
- b. Certificación de personería jurídica
- c. Certificación de estudios de registro

Costos iniciales a la solicitud

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

- a. Sí
- b. No

Riesgo

Nivel de riesgo

20. Considera que para usted solicitar un crédito es:

- a) Muy riesgoso
- b) Riesgoso
- c) Poco riesgoso
- d) Ningún riesgo

Por qué? _____

Temor-Inseguridad

21. Cree usted que para la entidad financiera, otorgar créditos a microempresario es:

- a) Muy riesgoso
- b) Riesgoso
- c) Poco riesgoso
- d) Ningún riesgo

Capacidad de pago

Fuentes de ingresos

Ingresos netos

22. ¿Cuánto dinero le queda mensualmente de su microempresa después de pagar todos los gastos del negocio?

- a. De a ¢0 a ¢150.000
- b. De ¢150.001 a ¢300.000
- c. De ¢300.001 a ¢450.000
- d. Más de ¢450.000

23. Del dinero que le queda, ¿cuánto dinero toma para gastos personales y de su familia?

- a. De a ¢0 a ¢150.000
- b. De ¢150.001 a ¢300.000
- c. De ¢300.001 a ¢450.000
- d. Más de ¢450.000

Otros ingresos

24. ¿Recibe usted otros ingresos aparte de su microempresa? **Si no contesta, favor pasar a la pregunta N. 26**

- a. Alquiler
- b. Salarios
- c. Pensiones
- d. Inversiones
- e. Taxis
- f. Otros, ¿cuál? _____
- g. No tiene

25. ¿Cuánto recibe por dichos conceptos?

- a. De ¢0 a ¢100.000
- b. De ¢100.001 a ¢200.000
- c. De ¢200.001 a ¢300.000
- d. Más de ¢300.000

Estados Financieros

26. ¿Si para obtener un crédito tuviera que presentar estados financieros, podría presentarlos?

- a. Sí
- b. No

Constancia salarial

27. ¿Si para obtener un crédito tuviera que presentar documentos que muestren sus ingresos, podría presentarlos?

- a. Sí
- b. No

GUÍA DE OBSERVACIÓN

1. Condiciones de las instalaciones:

a. Infraestructura

___ Excelente

___ Bueno

___ Regular

___ Malo

b. Tamaño

_____ metros cuadrados

2. Iluminación: _____

3. Pintura: _____

4. Ventilación: _____

5. Tiene cielorraso: _____

6. Tiene piso: _____

7. ¿Cómo es el mobiliario?: _____

8. ¿Cómo es el equipo?: _____

9. ¿La microempresa es formal o informal? (**dato importante**):

ANEXO N° 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>	Subjetivo:
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: Escriba el monto en colones	<input type="checkbox"/>
2. Lo anterior se realiza con base en la relación deuda-valor tasado del: Escriba el porcentaje	<input type="checkbox"/>
3. Requisitos que debe cumplir esa propiedad para ser considerada como garantía:	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Póliza de Incendio	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Copia de Plano Catastrado	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Escritura del Bien Inmueble	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Estar al día con los impuestos municipales	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Estar al día con los impuestos territoriales	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Otros propios del Banco Nacional. Especifique	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>
4. Limitaciones de la propiedad para ser presentada como garantía:	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Ubicación de la propiedad (distritos, barrios, vecindarios) que no se considere como garantía. Especifique	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Inconsistencia en la documentación presentada y las medidas del plano catastro /registro de la propiedad / otros. Especifique	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Bono de la Vivienda	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> IDA	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Patrimonio Familiar	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Derechos compartidos	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Participación de menores de edad en los derechos	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Propiedad que no esté a nombre del deudor en su totalidad	<input type="checkbox"/>

<p>5. Condiciones en las que el BN compra hipotecas de primer grado de otras entidades financieras, en un crédito para microempresa:</p> <p><input type="checkbox"/> En la misma línea de crédito</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito de Vivienda</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito personal con garantía hipotecaria</p> <p><input type="checkbox"/> Crédito de Desarrollo (Salud, Educación y Empresa)</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></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 style="text-align: center;"><i>Garantía Hipotecaria en Segundo Grado</i></p>	<p><input type="checkbox"/></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: [Escriba el porcentaje]</p>	
<p>7. Requisitos para que el Banco Nacional acepte una garantía en segundo grado:</p> <p><input type="checkbox"/> Póliza de incendio</p> <p><input type="checkbox"/> 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. [Especifique]</p> <p><input type="checkbox"/> Copia del plano catastro</p> <p><input type="checkbox"/> Estar al día con los impuestos municipales y territoriales</p> <p><input type="checkbox"/> Escritura</p> <p><input type="checkbox"/> Otros propios del Banco Nacional. [Especifique]</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>8. Limitaciones para optar por una garantía de segundo grado con el Banco Nacional:</p> <p><input type="checkbox"/> Que la propiedad esté hipotecada con un ente financiero que no sea el BN</p> <p><input type="checkbox"/> 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"/> Si la hipoteca en primer grado se otorgó para un crédito de vivienda</p> <p><input type="checkbox"/> Otros propios del Banco Nacional. [Especifique]</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>

B. GARANTIA FIDUCIARIA

9. En un crédito de ¢5.000.000,00 , el Banco Nacional acepta garantía fiduciaria: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/>						
10. En caso de ser afirmativa la respuesta anterior, cuántos fiadores son necesarios: <input type="checkbox"/> Un fiador <input type="checkbox"/> Dos fiadores <input type="checkbox"/> Más de dos fiadores	<input type="checkbox"/>						
11. Requisitos que deben cumplir los fiadores: <input type="checkbox"/> Ser asalariado del sector público o privado <input type="checkbox"/> Salario mínimo (libre de deudas) requerido para ser fiador. [Especifique] Según el estudio SUGEF-CIC, deberá encontrarse en categoría: <table border="1"><tr><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td><td><input type="checkbox"/></td></tr><tr><td>N1</td><td>N2</td><td>N3</td></tr></table> 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: [Escriba porcentaje] <input type="checkbox"/> Otros propios del Banco Nacional. [Especifique]	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	N1	N2	N3	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
N1	N2	N3					
12. Limitaciones para ser considerado como fiador en un crédito de ¢5.000.000,00: <input type="checkbox"/> Ingresos por cuenta propia <input type="checkbox"/> Tener procesos judiciales <input type="checkbox"/> Otros propios del Banco Nacional. [Especifique]							
NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como SUBJETIVAS, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. [Especifique]							

13. En un crédito de ¢5.000.000,00 , el Banco Nacional acepta garantía prendaria: <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/>
---	--------------------------

<p>14. De los siguientes bienes muebles, cuáles acepta el Banco Nacional como garantía prendaria:</p> <p><input type="checkbox"/> Vehículo</p> <p><input type="checkbox"/> Equipo</p> <p><input type="checkbox"/> Maquinaria</p>	<p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p> <p><input type="checkbox"/></p>
<p>15. Condiciones del Vehículo:</p> <p><input type="checkbox"/> Modelo específico. [Explique]</p> <p><input type="checkbox"/> Valor de mercado</p> <p><input type="checkbox"/> Libre de infracciones</p> <p><input type="checkbox"/> Sin otros gravámenes</p> <p><input type="checkbox"/> Avalúo en [Escriba monto en colones] Realizado por: [Explique]</p> <p><input type="checkbox"/> Seguro Obligatorio</p> <p><input type="checkbox"/> Otros seguros</p> <p><input type="checkbox"/> 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><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"/> Sí</p> <p><input type="checkbox"/> 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 garantía mixta para un préstamo de ¢5.000.000,00 (préstamo para microempresario – desarrollo-, no proyecto). [Explique]</p>	

C. 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: [Escriba monto en colones]</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. [Explique]</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. [Explique]</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. [Especifique]</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>22. ¿Cuándo no se solicitan Estados Financieros? [Explique]</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
<p>23. ¿Se solicitan sólo a cuando se tiene la empresa bajo una denominación social (personería jurídica)? [Explique]</p>	
<p>24. ¿Cuándo se elaboran Estados Financieros? ¿Quién los hace? ¿Se hacen siempre? [Explique]</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
<p>25. En cuanto a los Flujos de Caja y los Estados Financieros proyectados, ¿a cuánto plazo se considera la proyección? [Especifique]</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>	

D. COSTOS DE FORMALIZACION

<p>26. En cuanto a la garantía hipotecaria:</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"/> Honorarios legales. [Costo o valor aproximado en colones]</p> <p><input type="checkbox"/> Pagos Adelantados</p> <p><input type="checkbox"/> Otros considerados por el Banco Nacional. [Especifique]</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>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>	<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>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>	<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>NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como SUBJETIVAS, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. [Especifique]</p>	

E. OTRA INFORMACION RELEVANTE

29. En un crédito de ¢5.000.000,00, ¿a cuántos años plazo está considerado? Especifique	<input type="checkbox"/>
30. ¿Cuál es la tasa para los créditos de desarrollo para microempresario? Especifique	<input type="checkbox"/>
31. ¿Cuál es el tiempo máximo de aprobación del crédito? Especifique	<input type="checkbox"/>
32.Cuál sería la cuota, considerando un caso de garantía hipotecaria, fiduciaria o prendaria? Se diferencian los plazos? Especifique	<input type="checkbox"/>
33. ¿Se le hacen rebajos iniciales cuando se otorga el crédito? ¿Cuáles? Especifique	<input type="checkbox"/>
34. ¿Qué tipo de exoneraciones otorga el Banco Nacional? Ej. Tiempo de Gracia. Especifique	<input type="checkbox"/>
NOTA: Si alguna de las situaciones anteriores fueron consideradas como subjetivas, por favor indicar por qué y ante cuales circunstancias. Especifique	

Gracias por su tiempo y colaboración

ANEXO N° 3

Entrevista realizada el día viernes 4 de abril del presente año, al Sr. Henry Aguilar, Gerente General del Banco Nacional, sucursal Santa Bárbara de Heredia.

PH – Profesor Horta
Estudiantes.

GB – Gerente del Banco

E –

PH – Nosotros consultamos con relación a otros ingresos, porque en algún caso un microempresario puede tener su negocio y un taxi, por ejemplo. ¿Esos otros ingresos basta, con una certificación de un CPA (porque usted sabe que un contador, por lo que cobra pone en el papel lo que se le ocurra)? ¿Cómo está eso? ¿Ha aumentado la credibilidad las certificaciones de ese tipo?

GB – Para mí (yo soy contador público pero nunca he ejercido, eso sí) y recuerdo la charla que dieron de ética la primer vez, pero en cuanto a mí, yo no tengo credibilidad en las certificaciones de un CPA. Ahí es precisamente donde yo le decía que 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”.

E – ¿Y no piden documentos de respaldo?

GB – Si yo no lo conozco sí. Es precisamente ahí donde le decía que es ya lo subjetivo.

E – Ahí es donde viene el análisis de crédito directamente con la persona y el ejecutivo que le esté realizando el análisis.

GB – No necesariamente que le esté realizando el análisis. Por ejemplo, eso puede venir directamente de la oficina. Puede ser que yo conozca al cliente, y llamo al analista, y yo le digo “mire, este es un cliente bien conocido”. En cambio, si llega un cliente que yo no lo conozco, y le tengo desconfianza, antes de mandar un ejecutivo, mejor le digo “traígame una certificación que respalde estos documentos”.

PH – Usted que opinaría si nosotros en las conclusiones (estoy especulando nada más) dijéramos que en la actualidad las certificaciones de CPA no son una garantía real. O sea, esa certificación se convierte en real en la medida que el banco constate, que el cliente en este caso, por sus características y por su conocimiento, sí tenga garantía. O sea, la certificación viene a ser un documento que hay que poner en el expediente.

GB – La certificación simple y sencillamente es un documento que se requiere para determinar la capacidad de pago. Pero para efectos nuestros...

PH - ¿Por qué eso no se ha cambiado? O sea, por qué si eso es así, y que en determinado momento contribuye a que no se paguen las cuentas. ¿Por qué no se ha estipulado de otra forma?

GB – Porque yo no puedo excluir a nadie de ser sujeto de crédito.

ANEXO N° 4



Atención: Las tasas publicadas en este boletín informativo son tasas brutas del BNCR.

Año 9.	Número	1879		MDCCLXXIX		24-Apr-08			
Indicadores Económicos	Último mes	Acumulada	Anual	Inver.A la vista tasa pactada	Colones	Dólares	Captación a plazo. Desmaterializado	Colones	Dólares
Crecimiento económico	7.10%		7.10%	Tasa única	2.75%	0.75%	De 30 a 59 días	3.26%	2.10%
Devaluación de C.R. Al 03/08	-4.22%		-4.54%	15 a 29 días	3.00%	1.30%	De 60 a 89 días	3.32%	2.35%
Inflación de C.R. al 03/08	2.25%		11.04%	30 A 59 días	3.13%	1.65%	De 90 a 179 días	3.67%	2.60%
				60 A 89 días	3.19%	2.10%	De 180 a 269 días	4.62%	3.10%
				90 A 179 días	3.53%	2.35%	De 270 a 359 días	4.67%	3.10%
				180 A 269 días	4.44%	2.65%	1 año	4.89%	3.25%
				270 A 359 días	4.49%	2.65%	el mín. son US\$1 mil.		
Tipos de cambio al inicio del día 24-Apr-08	Compra BNCR	Venta BNCR					Captación a plazo (CDP) Físico	Colones	Dólares
Dólar EE.UU (sujeto cambio durante el día)	\$490.25	\$495.75		360 A 719 días	4.70%	3.00%	De 30 a 59 días	3.26%	2.10%
Euro (sujeto a cambio durante el día)	\$761.58	\$776.31		720 A 1,079 días	5.22%	3.00%	De 60 a 89 días	3.32%	2.35%
UEDES	588.577			1,080 A 1,439 días	6.26%	3.00%	De 90 a 179 días	3.67%	2.60%
Otras monedas por dólar	Compra	Venta		1,440 A 1,799 días	6.72%	3.00%	De 180 a 269 días	4.62%	3.10%
Euro	\$1.55346	\$1.56594		Mayor o igual a 1,800 días y más	7.31%	3.00%	De 270 a 359 días	4.67%	3.10%
Libra esterlina:	\$1.96408	\$2.00242		inver mínima en colones: 2,000,000.00			1 año	4.89%	3.25%
Franco Suizo:	\$0.94184	\$0.98777		inver mínima en dólares: 5,000.00					
Dólar Canadiense:	\$0.95874	\$1.00908							
Yan Japonese:	\$0.00795	\$0.01120							
Bolsa Nueva York	Ayer	Var.		24.04.2008	Participación	Variac.	Ren 30 días		
Dow Jones	12,848.95	0.67%		DinerFondo Colones	\$1.7657983240	0.0000734140	2.18%		
Nasdaq	2,428.92	0.99%		SuperFondo Colones	\$2.5317383090	0.0001380750	2.29%		
S&P500	1,388.82	0.64%		RediFondo Colones	\$2.0465502770	-0.0000597500	6.46%		
Crudo	\$116.06	-1.89%		CreciFondo Colones	\$2.7678219110	-0.0000896300	7.87%		
Oro	\$889.40	-2.16%		DinerFondo Dólares	\$1.1559616160	0.0000594190	2.11%		
Café	\$131.60	-3.48%		SuperFondo Dólares	\$1.2906588010	0.0000743690	2.38%		
				RediFondo Dólares	\$1.1701537000	-0.0002860620	5.21%		
				CreciFondo Dólares	\$1.3577354690	-0.0002520150	5.80%		
				FondoGlobal	\$1.1149007610	-0.0001736220	1.55%		
Tasas de interés	Hoy	Ayer		DinerFondo Euros	1.0283938140	0.0000830810	2.95%		
Libor a 1 mes	2.89500%	2.89750%		Cta. electrónica Colones	0.00%	0.00%			
Libor a 3 meses	2.92000%	2.92000%		De \$5 mil a \$100 mil	0.75%	0.25%			
Libor a 6 meses	3.04625%	3.02125%		de \$100 mil a \$500 mil	1.25%	0.60%			
Prime Rate	5.25000%	5.25000%		de \$500 mil a \$1 Mill.	2.50%	1.05%			
Euribor a 6 meses	4.86500%	4.81700%		Más de \$500 mil	0	1.10%			
BN-Prime	4.13563%	4.13563%		Cuenta corriente Colones	0.00%	0.00%			
Basica BCCR	0.0425	0.0425		Menos de \$500 mil	0.00%	0.05%			
Tasas BNCR por actividad	Colones	Dólares		De \$5 mil a \$10 Millones	0.50%	0.10%			
Agricultura y Ganadería	12.00%	8.50%		de \$10 Millones a \$40 Millones	1.00%	0.15%			
Industria, energía turismo	12.00%	8.50%		de \$40 Millones y más	1.00%	0.20%			
Extracción de minerales	12.00%	8.50%		Inversión mínima a \$1 millón	0	0.25%			
Construcción,	12.00%	8.50%		Otras opciones	0.00%	0.30%			
Comercio, servicios, servicios financieros, transpt	12.00%	8.50%		Ctas ahorros euros	1.00%	0.35%			
BN Soluciones	16.00%	11.00%		Ctas corrientes euros	0.25%	0.40%			
BN Liquidez	19.00%	11.25%		Super cuenta electrónica c 5 millones (**)	0	0.0045			
BN Crediticos	22.00%	0.00%		Tasas activas en UDES	Tasa				
BN Vehiculos nuevos	12.00%	7.50%		VIVIENDA	0.00%				
BN Vehiculos usados	12.00%	8.50%		BN Vivienda Real (2) tasa fija	4.34%				
BN Soluciones salud	12.00%	0.00%		BN Vivienda Real - Banlmi (2) tasas	3.85%				
BN Equipo tecnológico	12.00%	0.00%		BN Vivienda Real tasa escalonada	0.00%				
BN Educación superior	12.00%	9.00%		Primer año	3.36%				
BN Tarjeta de crédito	20.00%	16.00%		Segundo año	4.34%				
BN Tarjeta de crédito oro y platino	18.00%	15.00%		Resto del plazo	4.84%				
BN Vivienda (genérica)	6.75%	9.00%							
BN Desarrollo con garantía fiduciaria	12.00%	0.00%							
BN Desarrollo con garantía hipotecaria	0.11	0							
Tasas activas en euros	Euros	Piso							
AJUSTABLE BN 100% CALCE DE PLAZOS	Euribor 6m +1.83%	4.00000%							
AJUSTABLE LINEA DE CREDITO EN EUROS	Euribor 12m + 2.71%								
Otros Productos en UDES	UEDES								
BN Consumo Real Hipotecario	9.00%								
BN Comercio Real Hipotecario	7.50%								

Nota: Con otro tipo de garantía las tasas se incrementan en 0.50 pp

La venta de casas nuevas en Estados Unidos cayó más de lo que se esperaba en el mes de marzo, al llegar a su nivel más bajo desde fines de 1991. Las ventas disminuyeron 8,5% desde febrero, a un ritmo anual de 528.000 casas, de acuerdo con cifras del departamento de Comercio. Es una mala noticia para el de por sí alicaído sector de las viviendas. El precio medio de una casa bajó 13,3% desde marzo de 2007, lo cual representa la más grande caída desde julio de 1970. Las ventas se fueron para abajo en todas las regiones del país, pero la caída mayor se registró en el noreste, donde las ventas disminuyeron en 19,4%. En otros temas económicos, el departamento de Comercio dijo que los pedidos nuevos de los llamados bienes duraderos como refrigeradores y lavadoras fabricadas en plantas estadounidenses disminuyeron 0,3% en marzo. Estos pedidos han caído por tres meses consecutivos, algo que no ocurría desde 2001. Pero hay mejores noticias: el departamento del Trabajo anunció que el número de trabajadores estadounidenses que presentaron solicitudes del seguro de desempleo bajó la semana pasada en 33.000, quedando, en una cifra ajustada estacionalmente, en 342.000. Las previsiones habían sido que esa cifra iría en ascenso. Fuente: BBC Mundo

ANEXO N° 5

Reglamento General a la Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas

CAPÍTULO I

Disposiciones Generales

Artículo 1º—**Del objeto:** El presente Reglamento tiene como fin el desarrollo de los mecanismos e instrumentos necesarios para implementar un sistema estratégico integrado que asegure el cumplimiento de los objetivos dispuestos en la Ley N° 8262, de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.

Artículo 2º—**De las competencias:** En su carácter de ente rector, corresponde al Ministerio de Economía, Industria y Comercio, coordinar las políticas públicas de apoyo para la PYME y establecer los mecanismos de coordinación interinstitucional, necesarios para impulsar los distintos programas tendientes a fortalecer integralmente a la PYME.

Artículo 3º—**Definiciones:** Para los efectos de la Ley N° 8262 y de este Reglamento, se entenderá por:

- a) **Agrupaciones de PYME:** Acuerdos de cooperación entre dos o más empresas que individualmente poseen las características de PYME.
- b) **Consejo Asesor:** Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa.
- c) **DIGEPYME:** Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa.
- d) **Incubadora de Empresas:** Entidad que trata de proporcionar un ambiente en el cual pequeñas empresas, o bien aquellas en su fase de creación, obtienen facilidades que les permiten superar la difícil etapa embrionaria de un nuevo negocio.
- e) **Ley N° 8262:** Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.
- f) **MIPYME:** Para todos los efectos el término MIPYME estará contenido dentro de la definición de PYME.
- g) **PYME:** 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.

Para efectos de clasificar las actividades empresariales como industriales, comerciales o de servicios, se utilizarán las categorías indicadas en la más reciente actualización de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU).

- h) Secretaría Técnica del Consejo Asesor Mixto de la PYME: La Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME).
- i) Sistema Estratégico Integrado para las PYME: Mecanismos utilizados por el MEIC para la coordinación y vinculación de largo plazo, que permiten orientar la acción de los entes y órganos de la administración central, descentralizada y de las entidades privadas que desarrollan programas y proyectos relacionados con la PYME. Para los efectos, el MEIC definirá las políticas de apoyo al sector y formulará, promoverá, coordinará y evaluará una estrategia nacional de apoyo a la PYME, conforme a la Ley.
- j) Unidad Productiva de Carácter Permanente: Se entenderá por unidad productiva de carácter permanente aquella que goce de condiciones que garanticen que se trata de un establecimiento empresarial cuya explotación tenga un horizonte futuro en términos de permanencia en el mercado, potencial de crecimiento y viabilidad financiera. Para calificar la unidad productiva como permanente deberá al menos cumplir una de las siguientes condiciones:
 - Seis meses de permanencia en el mercado.
 - Que el empresario (a) tenga dos años de experiencia en la actividad.
 - Que su permanencia sea asegurada por: la existencia de una franquicia y el

respaldo del franquiciador; la participación en una incubadora de empresas o la existencia de contratos firmes.

CAPÍTULO II

De los beneficios de las PYME

Artículo 4º—Para aprovechar los beneficios de la Ley N° 8262, las empresas además de calificar en alguna de las categorías de micro, pequeña o mediana empresa, deben satisfacer al menos dos de los siguientes requisitos legales:

- a) El pago de cargas sociales, entendiéndose éste como el pago de las obligaciones que recauda la Caja Costarricense del Seguro Social.
- b) El cumplimiento de obligaciones tributarias; entendiéndose por ellas las que tienen que ver con Tributación Directa.
- c) El cumplimiento de las obligaciones laborales; el cual se refiere al pago de la póliza de Riesgos del Trabajo.

Artículo 5º—Con el fin de que los beneficios derivados de la Ley únicamente se otorguen a la PYME, las empresas constituidas como persona jurídica, deberán demostrar por medio de una certificación notarial, que su capital social accionario no pertenece en más de un 25% a una empresa grande (que obtenga un valor de P mayor de 100, según la definición del artículo 3º).

Artículo 6º—Las instituciones encargadas de tramitar y otorgar los diferentes beneficios mencionados en la Ley N° 8262, establecerán los mecanismos necesarios para asegurar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la ley supra y sus Reglamentos.

Artículo 7º—En caso de que la Administración determine que las empresas tratan de inducir a error o engaño para obtener los beneficios contemplados en la Ley, se les suspenderá el goce de estos. Lo anterior sin perjuicio de plantear las denuncias penales correspondientes ante el Ministerio Público.

Artículo 8º—A efecto de obtener la condición Pyme, conforme a los artículos Nos. 3, 4 y 5 de este Reglamento, la PYME deberá completar el formulario que para dichos efectos ha elaborado la DIGEPYME del Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

El formulario se debe llenar de manera completa, con letra clara y sin ningún tipo de tachadura, pudiéndose obtener el mismo en las oficinas centrales o regionales del MEIC. Asimismo, dicho formulario estará disponible en el sitio de Internet del MEIC.

Artículo 9º—El formulario que complete la PYME contemplará la siguiente información:

CAPÍTULO IV

De la estructura, facultades y funciones de la DIGEPYME

Artículo 20.—El MEIC contará con una estructura organizativa especializada en PYME, denominada DIGEPYME, con las siguientes áreas de trabajo: comercialización; capacitación y asistencia técnica; financiamiento; información; desarrollo sostenible; innovación tecnológica y cooperación internacional. Para este efecto, establecerá, coordinará y ejecutará los programas necesarios, que le permitan cumplir con sus funciones.

Artículo 21.—La DIGEPYME tendrá entre sus funciones y atribuciones, principalmente las señaladas en el artículo 3º de la Ley Orgánica del MEIC y sus reformas, así como las que se detallan a continuación.

- a) Ejercer funciones de Secretaría Técnica del Consejo Asesor, en cuyo caso el Director deberá asistir a todas las sesiones del Consejo Asesor.
- b) Elaborar, para el Ministro (a), un diagnóstico anual del grado de eficacia y eficiencia de los programas de apoyo dirigidos a la PYME, tomando como base los informes que anualmente todas las entidades vinculadas a la PYME rendirán al MEIC, con los resultados de su gestión.
- c) Preparar y remitir los informes periódicos al Consejo Asesor, con los principales

- indicadores de impacto, producto de las estrategias, programas, proyectos y acciones que se realizan en beneficio de la PYME. Esto con el fin de que se proceda a la evaluación respectiva y se recomienden medidas correctivas.
- d) Elaborar los informes anuales que el MEIC remitirá a la Comisión Permanente Especial para el Control del Ingreso y Gasto Públicos de la Asamblea Legislativa, sobre el grado de avance de las políticas en beneficio de la PYME.
 - e) Coordinar con las dependencias integrantes del Consejo Asesor y con otras organizaciones públicas y privadas, mediante comités mixtos de técnicos, para el desarrollo de las estrategias, programas, proyectos y acciones que se ejecuten en beneficio de la competitividad de la PYME.
 - f) Desarrollar herramientas de coordinación e información institucional, que permitan la adecuada vinculación entre las instituciones públicas y privadas que apoyan el desarrollo empresarial de la PYME, en áreas como servicios de crédito, capacitación y asistencia técnica, formación empresarial, ruedas de negocios, investigación y desarrollo tecnológico, mejoras de diseño y calidad, sistemas de información, simplificación de trámites, vinculaciones y encadenamientos productivos entre la PYME y las grandes empresas, desarrollo empresarial sostenible; en concordancia con los planes nacionales de desarrollo y de competitividad.
 - g) Coordinar con el Banco Popular, los Bancos del Estado, el CONICIT y demás instituciones del sector público y privado vinculadas con el acceso a servicios financieros.
 - h) Coordinar con las diferentes entidades que desarrollan programas en beneficio de la PYME, el recibo y análisis de los informes anuales, que deberán contener la siguiente información:
 - 1. Nombre del programa.
 - 2. Descripción del programa.
 - 3. Vigencia del programa.
 - 4. Recursos canalizados.
 - 5. PYME beneficiadas.
 - 6. Objetivos y metas alcanzados.
 - 7. Impacto logrado.
 - i) Coordinar con el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) el impulso de programas de capacitación y asistencia técnica para desarrollar y fortalecer la PYME, de conformidad con la reforma que hace la Ley N° 8262 del artículo 21 de la Ley Orgánica del INA.
 - j) Coordinar con el Ministerio de Hacienda la solicitud de información necesaria para conocer y apoyar los encadenamientos productivos y las alianzas estratégicas.
 - k) Apoyar las acciones de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) con el sistema de ventanilla única de comercio exterior y los programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, con el fin de promover la participación de las PYME en el comercio internacional.
 - l) Coordinar con el MINAE y otras instancias públicas y privadas vinculadas con el tema ambiental, para apoyar el cumplimiento de regulaciones y requerimientos ambientales de la PYME.
 - m) Administrar y actualizar el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC) y promover, estimular y articular un “portal” empresarial que sirva de apoyo al desarrollo de la PYME.
 - n) Diseñar y coordinar con los Ministerios de Hacienda y Comercio Exterior las acciones para un programa de compras de bienes y servicios de la PYME con el sector público, conforme al bloque de legalidad vigente.
 - o) Crear y mantener un registro de la PYME proveedora del Sector Público.
 - p) Generar políticas que mejoren el clima de negocios de la PYME en el mercado local.
 - q) Desarrollar proyectos y programas en los campos de la cultura empresarial y desarrollo de emprendedores.

- r) Coordinar interinstitucionalmente los programas de cooperación internacional en beneficio de la PYME.
- s) Crear mecanismos de coordinación con universidades y centros de enseñanza y el desarrollo de programas que fortalezcan el sector de la PYME.

ANEXO N° 6

ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA

**COMISIÓN ESPECIAL QUE CONOCERÁ Y DICTAMINARÁ
EL EXPEDIENTE N° 16.480 “LEY DEL SISTEMA DE BANCA PARA EL
DESARROLLO (COMISIÓN ESPECIAL 16.526)**

ACTA EXTRAORDINARIA No. 50

(3 de abril de 2008)

SEGUNDA LEGISLATURA

(Del 1º de mayo de 2007 al 30 de abril de 2008)

SEGUNDO PERÍODO DE SESIONES EXTRAORDINARIAS

(Del 1º de diciembre de 2008 al 30 de abril de 2008)

**DEPARTAMENTO DE COMISIONES
COMISION PERMANENTE DE ASUNTOS SOCIALES**

EL SECRETARIO:

Moción N.º 2-50 (45-137) de varios Diputados:

“Para que se agregue un nuevo artículo 47 al proyecto de Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo y se corra la numeración, con el fin de agregar dos párrafos al final del artículo 9 a la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas, y Medianas Empresas, Ley N° 8262, que se leerá de la siguiente manera:

ARTÍCULO 9

[...]

El FODEMIPYME tramitará el pago de los aval, luego de transcurridos setenta días naturales contados a partir del incumplimiento del deudor con el ente financiero que otorgó un crédito avalado. Para estos efectos el ente acreedor presentará la solicitud en cualquier momento, luego de transcurrido el plazo antes dicho, junto con toda la documentación que demuestre que ha cumplido con la debida diligencia de las gestiones de cobro administrativo. El reglamento determinará el procedimiento y los documentos requeridos para el trámite de cancelación del aval.

El FODEMIPYME pegará el aval a más tardar quince día naturales después de presentada la solicitud del ente acreedor. Una vez pagado el aval, el FODEMIPYME subrogará los derechos crediticios al ente que otorgó el crédito en la proporción en que dicha operación fue avalada. Sin embargo, corresponderá al ente que otorgó el crédito realizar toda las gestiones de cobro judicial, con la debida diligencia, hasta la resolución final del mismo”.

DIPUTADO MOLINA GAMBOA:

Gracias, señora Presidenta.

El día de ayer esta moción, un poco en las carreras se fue, lo que pretende es nada más que el fondo del FODEMIPYMES tenga funcionalidad para los demás bancos. Al día de hoy ni el Banco de Costa Rica, ni el Banco Nacional, han podido acceder a estos fondos, porque dice que estas garantías se pueden ejecutar hasta que esté en cobro judicial.

Realmente, los bancos después de noventa días tienen que hacer el aprovisionamiento del total de los fondos y es un tema que ha hecho que los bancos no funcionen e iría contra el mismo espíritu de lo que hemos estado buscando, como bien lo decía Jorge Eduardo, es crear un sistema.

Entonces, con la votación a favor de esta moción lo que estaríamos logrando es que FODEMIPYMES también sea parte de un sistema, no un fondo dueño de un banco, sino un verdaderamente de los usuarios, que es lo que uno quisiera,

Muchas gracias, señora Presidenta

LA PRESIDENTA:

Voy a hablar en contra de la moción, nada más para decir de que el Banco Popular ha insistido de que este tema debe ser reglamentario, de que ellos han

tenido una serie de obstáculos para poder sacar adelante este fondo, y me han solicitado que por favor, quedara constancia de que los votos de Liberación Nacional son en contra de esta moción.

DIPUTADO SÁNCHEZ SIBAJA:

Quiero hablar a favor de la moción por lo siguiente, para mí esa no es una excusa del Banco Popular, no tienen explicación de porqué esto no ha operado en el tiempo que ha operado, desde los tiempos en que gente, como la misma Mayi Antillón luchó para que un fondo como este se diera.

Y llegamos y nos encontramos con que no se saben si son nueve mil millones, si son diez, o si son cinco mil; pero los que sean no están para el desarrollo, y aquí nosotros empezamos esta discusión y por eso es mi voto positivo. Empezamos esta discusión reclamando porqué operativamente cuatro bancos, sólo dos lo estaban usando, y otros dos no lo estaban usando, y cuando nos dijeron que reglamentariamente se arreglaba, quiero saber porqué no se ha arreglado.

O sea, muchas cosas en esta Ley las hemos puesto literal y taxativamente, porque no confiamos en la reglamentación. Esta es una de ellas, y por eso es mi voto positivo a esta moción.

Moción de revisión N.º 3-50 de varios señores diputados.

“Para que se revise la votación recaída sobre la moción adjunta con el número N:º 46 conocida en la segunda sesión del miércoles 2 de abril del 2008”.

DIPUTADO MOLINA GAMBOA:

Rápidamente, creo que ayer hablé por el fondo de esta moción, y temas como lo que estábamos discutiendo hace un momento, el uso de los fondos y todo esto. Si existiera una evaluación periódica no tendríamos que venir aquí a una comisión para empezar a tener que revisar qué es lo que está pasando, como pasó con CONAPE y los diferentes fondos.

Esta moción lo que quisiera es que no sea necesario una comisión legislativa, la que tiene que estar investigando para que periódicamente nosotros estemos informados de qué pasa en las diferentes instituciones.

Moción de orden N.º 4-50 de varios diputados.

“Para que se autorice a la Presidencia de la Comisión a cancelar la sesión convocada para el día de hoy quince minutos después de que finalice el Plenario”.



Búsqueda
Avanzada

Jueves 20 de septiembre, 2007
San José, Costa Rica.

Noticias Economía:

10% más en el 2010

BN prevé más crédito para banca de desarrollo

Hassel Fallas

hasselfallas@nacion.com

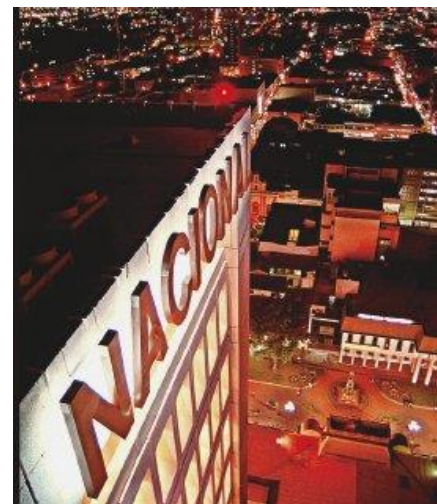
El Banco Nacional (BN) espera subir el monto destinado a banca de desarrollo a un 35% de su cartera de crédito en el 2010.

Hoy los préstamos para banca de desarrollo representan el 25,4% (¢276.289 millones) del total de financiamientos que brinda la entidad estatal. El crecimiento de los recursos será escalonado, a partir del año entrante.

William Hayden, gerente general del Nacional, dijo ayer que la expectativa es pasar de ¢486.000 millones colocados entre 1999 y agosto último por la banca de desarrollo a ¢788.000 millones en el 2010.

El anuncio lo hizo Hayden en la Casa Presidencial y en el acto participó el mandatario, Óscar Arias.

Hayden afirmó que para el 2008 prevén otorgar ¢200.000 millones más en ese rubro.



Óscar Arias (izq.) recibió una caja de té de manos de Miguel Miranda, de Mondaiza, en el acto en que el Nacional anunció su plan.
Carlos León

Hasta hoy el BN tiene 46.000 operaciones crediticias otorgadas primordialmente a micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).

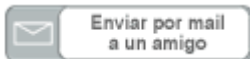
El mayor número de operaciones (65%) son de microempresas, aseguró Luis Corrales, director de Banca de Desarrollo.

De cumplirse la meta, la cartera de préstamos para desarrollo se convertiría en la segunda de importancia para el banco, solo superada por el rubro de vivienda, que actualmente alcanza un 38%.

Para que una empresa pueda optar por un préstamo debe tener al menos 5 empleados y generar ventas anuales por un monto que oscile entre \$ 50.000 y \$75.000.

Hayden afirmó que el financiamiento a pequeñas y medianas empresas es rentable pues representa el 16% de las ganancias obtenidas por el Nacional hasta agosto (¢40.000 millones)

En cuanto a la banca de segundo piso (créditos concedidos a través de intermediarios como cooperativas), el monto otorgado asciende al 7% del total del financiamiento de banca para desarrollo.



ANEXO N° 8

SUGEF-A-005. Superintendencia General de Entidades Financieras. Despacho del Superintendente General de Entidades Financieras, a las 12 horas del 6 de setiembre del 2006.

II. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE PAGO HISTÓRICO

Objetivo: Determinar la conducta de pago del deudor durante los últimos 48 meses en la atención de sus operaciones crediticias directas vigentes o extintas en el Sistema Financiero.

NOTA: la SUGEF es responsable de calcular el nivel de comportamiento de pago histórico para los deudores reportados por las entidades el mes anterior. Esta información está disponible para cada entidad en archivos descargables a más tardar el día 20 de cada mes.

A. Atraso máximo y atraso medio

El comportamiento de pago histórico se calcula para un periodo de 48 meses que finaliza el último día del mes anterior al mes de evaluación. El cálculo se hace de la siguiente forma: a) para cada operación crediticia directa se calcula el atraso máximo en días y el atraso medio. El atraso medio es igual a la suma del atraso máximo reportado cada mes dividido entre el número de periodos reportados con un saldo total adeudado mayor a veinticinco mil colones; b) se asigna un puntaje al atraso máximo y al atraso medio con base en el siguiente cuadro:

PUNTAJE	Atraso máximo	Atraso máximo medio
1	hasta 30 días	hasta 10 días
2	más de 30 y hasta 60 días	más de 10 y hasta 20 días
3	más de 60 y hasta 90 días	más de 20 y hasta 30 días
4	más de 90 y hasta 120 días	más de 30 y hasta 40 días
5	más de 120 días	más de 40 días

c) se calcula el promedio simple del puntaje asignado al atraso máximo y al atraso medio, lo cual resulta en un puntaje para cada operación con un valor entre uno y cinco; d) este resultado se pondera según la suma de los saldos totales adeudados mayores a veinticinco mil colones reportados cada mes para cada operación del deudor.

El punto d) determina el puntaje final del deudor como el resultado de la multiplicación del valor obtenido en el punto c) por el porcentaje que representa la suma de los saldos de cada operación entre la sumatoria de todas las sumas de saldos, y sumando estos resultados obtenidos.

La suma de saldos de cada operación es igual a la suma de los saldos mensuales mayores a veinticinco mil colones, o a la suma de los montos máximos autorizados en cada mes en el caso de tarjetas de crédito, durante el periodo de evaluación. Como resultado se obtiene el puntaje final del deudor como un valor entre uno y cinco.

B. Nivel de comportamiento de pago histórico según SUGEF

El puntaje final del deudor determina el NIVEL del comportamiento de pago histórico según el siguiente cuadro:

NIVEL	PUNTAJE FINAL
1	Igual o menor a 2,33
2	Mayor a 2,33 e igual o menor a 3,66
3	Mayor a 3,66

A los deudores para los cuales no existe información crediticia en el Centro de Información Crediticia de la SUGEF, se les asigna un puntaje final igual a cero y se clasifican en el NIVEL 1 de comportamiento de pago histórico.

El nivel obtenido por el deudor representa la clasificación del deudor en relación con su comportamiento de pago histórico según SUGEF. La entidad puede clasificar el comportamiento de pago histórico del deudor en el mismo Nivel que la SUGEF o en un Nivel de mayor riesgo.

C. Clasificación directa en NIVEL 3

Independientemente del puntaje final del deudor, el comportamiento de pago histórico de un deudor es clasificado en NIVEL 3 cuando durante el periodo de evaluación el deudor, en relación con al menos una operación directa, haya tenido que recurrir a la dación de bienes en pago de sus obligaciones, haya sido cancelada su obligación como producto de un proceso de cobro judicial, haya sido asumida formalmente por un fiador o avalista o su operación con un saldo total adeudado mayor a veinticinco mil colones costarricenses haya sido reconocida como incobrable.

- 1) Sustituir las palabras “carta de crédito standby” por “carta de crédito” en la sección A “Valor de mercado” del capítulo III “Análisis de las garantías”.
- 2) Adicionar el siguiente punto tercero a las consideraciones generales del capítulo V “Documentación mínima que debe mantener la entidad sobre cada deudor”:
 - 3) Cada uno de los datos que a continuación se especifican debe mantenerse en el expediente en forma física o en forma electrónica de manera uniforme para todos los deudores. Cuando una entidad cambie la forma de mantener un dato (física o electrónica), la entidad debe migrar la información en un periodo no mayor a un año contado a partir de la respectiva comunicación que debe hacer la entidad a la SUGEF.
- 3) Reformar el capítulo VII “Cultivos para los cuales una operación crediticia con plazo menor a 360 días con pago único de principal a la fecha de vencimiento no se considera operación especial” para que en adelante se lea así:

VII. CULTIVOS PARA LOS CUALES UNA OPERACIÓN CREDITICIA CON PLAZO MENOR A 360 DÍAS CON PAGO ÚNICO DE PRINCIPAL A LA FECHA DE VENCIMIENTO NO SE CONSIDERA OPERACIÓN ESPECIAL

Se incluyen todos los cultivos anuales, definidos como aquéllos en los que el periodo que transcurre entre la siembra y la cosecha es menor a 360 días y cada nueva cosecha requiere de una nueva siembra.

Rige a partir de su publicación en el Diario Oficial La Gaceta.

Oscar Rodríguez Ulloa
Superintendente General

ANEXO N° 9

Artículo 3°—Tarifas de honorarios profesionales autorizados. Se autorizan las siguientes tarifas mínimas de honorarios profesionales:

D) **Honorarios mínimos de Auditoría Financiera, Informática u Operacional:** El cálculo de honorarios profesionales debe ser efectuado tomando en cuenta los siguientes parámetros:

- Independientemente del tipo, naturaleza y tamaño de la empresa contratante y de la naturaleza simple o compleja del programa de una auditoría, la tarifa mínima para ésta es de ¢ 7.878,53 (Siete mil ochocientos setenta y ocho colones con 53 céntimos) por hora profesional.
- Toda auditoría contratada deberá cumplir con un mínimo de 80 horas profesionales. El profesional contratado, será el responsable de la calidad en la prestación del servicio y será el responsable de determinar si la auditoría convenida requiere emplear más horas del mínimo establecido en el presente decreto, en cuyo caso dichas horas serán cobradas según la tarifa establecida.

II) **Honorarios mínimos de Asesoría y Consultoría Administrativa y Financiera, Fiscal y Contable.** Se aplicará una tarifa mínima para la Asesoría y Consultoría Administrativa, Financiera, Fiscal y Contable, de ¢16.282,90 (dieciséis mil doscientos ochenta y dos colones con 90 céntimos) por hora profesional.

III) **Honorarios mínimos de Peritajes Extrajudiciales y Arbitrajes.** Los honorarios que se originen en peritajes extrajudiciales asignados a Contadores Públicos Autorizados, solicitados por instituciones públicas, empresas privadas o particulares, para estudio o dictámenes especiales que impliquen la determinación de un valor económico, se regirán por las siguientes tarifas:

Monto del Peritaje:

Hasta ¢ 656.551,44	¢ 65.655,14
De ¢ 656.551,45 hasta ¢ 1.313.101,74	5% adicional
Sobre el exceso de ¢1.313.101,74	3% adicional

IV) **Honorarios mínimos en Certificaciones de Ingresos:** Los honorarios mínimos por Certificaciones de Ingresos se aplicarán con base a la siguiente escala:

- Certificación de ingresos brutos generados en relaciones laborales se aplicará la tarifa mínima de la siguiente manera:

Rango de ingreso mensual	Tarifa
Hasta ¢ 354.537,10	¢ 13.131,26
De ¢ 354.537,11 a ¢ 533.118,53	5% adicional
De ¢ 533.118,54 a ¢ 787.860,58	4% adicional
De ¢ 787.860,59 a ¢1.313.101,74	3% adicional
Sobre el exceso de ¢1.313.101,74	2% adicional

- Certificación o estudio de ingresos que implique verificación de productos, gastos, costos para establecer ingresos netos originados en operaciones comerciales, industriales, profesionales, certificaciones de lucro cesante; certificaciones de saldo deudor y otras no consideradas en el inciso siguiente, se aplicará la tarifa mínima de la siguiente forma:

Rango de ingresos netos mensuales	Tarifa
Hasta ¢ 459.586,01	10%
Más de ¢ 459.586,01	5% adicional

- Certificación o estudio de ingresos brutos relacionados con alquileres, intereses, pensiones, dividendos, comisiones que no provengan de relación laboral, la tarifa mínima será:

Rango de renta bruta mensual	Tarifa
Hasta ¢ 262.620,57	10%
Superior a ¢ 262.620,57	5% adicional

V) **Honorarios de Estudios de Pre-factibilidad, Factibilidad y Flujos de Efectivo.** La tarifa mínima para este tipo de Estudios será la siguiente:

- Se tomará como base de cálculo el monto total de la inversión inicial, entendiéndose como tal, el valor total del Proyecto que cubre los recursos propios y externos.
- La fijación de los honorarios se determinará utilizando los siguientes porcentajes:

Rango de inversión en colones	Tarifa
Hasta ¢ 52.524.051,40	1,5 %
Exceso de ¢ 52.524.051,40 hasta ¢ 76.627.546,30	1,0 %
Más de ¢ 76.627.546,30	0,50 %

VI) **Otros casos:**

- Al solicitar la actuación de un Contador Público Autorizado para que certifique los estados financieros de una empresa en marcha, en la cual sólo se requiere verificar la concordancia de los datos suministrados por la administración de la empresa con los registros formales de la misma, se aplicará una tarifa mínima de ¢

65.655,14 (sesenta y cinco mil seiscientos cincuenta y cinco colones con 14 céntimos).

- b. En los casos en que se requiera la actuación de un Contador Público Autorizado para certificar hechos concretos tales como: Certificaciones de Solvencia, de Capital Accionario, de Pasivos, de estados de cuentas corrientes y otros afines, en donde no se solicita la opinión acerca de la razonabilidad de los estados financieros, sino más bien, la entidad, contenido, registro, documentación o concordancia del hecho que habrá de hacerse constar en la certificación, se aplicará una tarifa mínima de ¢ 52.523,89 (cincuenta y dos mil quinientos veintitrés colones con 89 céntimos).
- c. En cuanto a las actuaciones que no tengan por objeto obtener la opinión formal del Contador Público Autorizado sobre la razonabilidad de los estados financieros de la empresa tomados en su conjunto, sino más bien referidas a los siguientes estudios especiales: revisiones, análisis o estudios especiales sobre determinadas cuentas, áreas o partes de un estado financiero, estudios o revisiones de los sistemas de control interno, estudios y análisis de carácter estadístico tendientes a plasmar la evolución económica o financiera de una empresa, o bien, de clasificación contable de estados financieros de una entidad la tarifa mínima para esta clase de servicios será de ¢ 7.878,53 (siete mil ochocientos setenta y ocho colones con 53 céntimos) hora profesional.
- d. En cualquier otra actuación profesional no considerada en los artículos anteriores se aplicará una tarifa mínima de ¢ 7.878,53 (siete mil ochocientos setenta y ocho colones con 53 céntimos) hora profesional.

2°—En lo no modificado aquí, se mantiene vigente el Decreto actual N° 32909-H-MEIC y su normativa.

3°—Rige a partir de su publicación en el diario oficial *La Gaceta*.

San José, 12 de noviembre del 2008.—Lic. José Manuel Castro Solano, Director Ejecutivo a. í.—1 vez.—(12908).

ANEXO N° 10

Decreto N° 26426-MEIC Define empresa para los efectos de la reconversión industrial

N° 26426-MEIC

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA
Y EL MINISTRO DE ECONOMIA INDUSTRIA Y COMERCIO

De conformidad con las atribuciones que les confieren los incisos 3) y 18) del artículo 140 de la Constitución Política, artículo 28.2 de la Ley General de la Administración Pública y el artículo 3 de la Ley 6054 del 7 de junio de 1977.

Considerando:

1°-Que mediante Decreto N° 24604-MEIC-COMEX del 10 de agosto de 1995, se crea el Sistema de Concertación para la Ejecución de la Política Industrial, el cual esta conformado por el Consejo Superior de Concertación de la Política Industrial, el Comité Técnico de Apoyo y por los Comités Sectoriales.

2°-Que mediante decreto N° 25480-H, publicado en "La Gaceta" N° 187 del martes 1° de octubre de 1996, se establece que los bancos privados que decidan acogerse a la opción prevista en el inciso ii) del artículo 59 de la Ley N° 1644, Ley del Sistema Bancario Nacional del 26 de setiembre de 1953 y sus reformas, deberán mantener un saldo equivalente, por lo menos, al diez por ciento (10%) de sus captaciones totales a plazos de treinta días o menos, en moneda local o extranjera, una vez deducido el encaje correspondiente, en créditos dirigidos a la reconversión productiva de la micro y pequeña empresa industrial, agropecuaria o de servicio.

3°-Que mediante decreto N° 25480-H, publicado en "La Gaceta" N° 187 del martes 1° de octubre de 1996, en su artículo 1° se establece que el Ministerio de Economía, Industria y Comercio definirá cuáles empresas quedan comprendidas en las categorías de servicio y pequeña empresa. **Por tanto,**

DECRETAN:

Artículo 1°—Para efectos de la reconversión productiva se entenderá por empresa, aquella unidad económica que abarca y controla, directa o indirectamente, todas las funciones necesarias para realizar sus actividades de producción.

Las empresas como unidades económicas se clasificarán en micro, pequeña, mediana y grande.

a- Se entenderá por microempresa aquella unidad económica que reúna las siguientes condiciones:

- i Conformada por entre uno y no más de diez empleados incluyendo al propietario.
 - ii Ventas anuales no mayores al equivalente en colones de ciento cincuenta mil dólares, (\$150.000.00).
- b- Se entenderá por pequeña empresa toda unidad económica que reúna dos de las siguientes condiciones:
 - i Conformada por entre seis y treinta empleados.
 - ii Inversión en maquinaria, equipo y herramientas no mayor al equivalente en colones de doscientos cincuenta mil dólares, (\$250.000.00)
 - iii Ventas anuales no mayores al equivalente en colones de quinientos mil dólares, (\$500.00.00)
- c- Se entenderá por mediana empresa toda unidad económica que reúna dos de las siguientes condiciones:
 - i Conformada por entre treinta y un y no más de cien empleados.
 - ii Inversión en maquinaria, equipo y herramientas no mayor al equivalente en colones de quinientos mil dólares, (\$500.000.00).
 - iii Ventas anuales no mayores el equivalente en colones de un millón de dólares, (\$1.000.000.00).
- d- Se entenderá por grande empresa toda unidad económica que reúna dos de las siguientes condiciones:
 - i Conformada por más de cien empleados.
 - ii Inversión en maquinaria, equipo y herramientas mayor al equivalente en colones de quinientos mil dólares, (500.000.00).
 - iii Ventas anuales mayores al equivalente en colones de un millón de dólares (\$1.000.000.00).

Las empresas se clasificarán de acuerdo a sus actividades económicas de producción, en las siguientes categorías: agroindustriales, industriales, comerciales y de servicio.

La clasificación de las empresas dentro de las categorías antes mencionadas se establecerá de acuerdo a la última revisión de la Clasificación Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU).

Artículo 2°—Rige a partir de su publicación.

Dado en la Presidencia de la República.- San José, a los seis días del mes de octubre de mil novecientos noventa y siete.

Publíquese.—JOSE MARIA FIGUERES OLSEN.—El Ministro de Economía, Industria y Comercio, José León Desanti.- 1 vez.- (Solicitud N° 2737).- C-5500.- (65323).

Publicado en La Gaceta N° 213 del 5 de noviembre de 1997.

ANEXO N° 11

CONSEJO NACIONAL DE SUPERVISIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO



ACUERDO SUGEF 1-05 **REGLAMENTO PARA LA CALIFICACIÓN** **DE DEUDORES**

Actualizado al 1° de marzo del 2007

APROBADO POR EL CONSEJO NACIONAL DE SUPERVISIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO, MEDIANTE ARTÍCULO 7, DEL ACTA DE LA SESIÓN 540-2005, CELEBRADA EL 24 DE NOVIEMBRE DEL 2005. PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL "LA GACETA" 238, DEL 9 DE DICIEMBRE DEL 2005.

Empezó a regir a partir del 9 de octubre del 2006

ACUERDO SUGEF 1-05

REGLAMENTO PARA LA CALIFICACIÓN DE DEUDORES

CAPÍTULO I

DISPOSICIONES GENERALES

Artículo 1. Objeto

Este Reglamento tiene por objeto cuantificar el riesgo de crédito de los deudores y constituir las estimaciones correspondientes con el fin de salvaguardar la estabilidad y solvencia de las entidades y conglomerados financieros.

Artículo 2. Alcance

Las disposiciones establecidas en este Reglamento son aplicables a las entidades supervisadas por la Superintendencia General de Entidades Financieras (en adelante SUGEF).

Artículo 3. Definiciones

Para los propósitos de estas disposiciones se entiende como:

- a) *Capacidad de pago: Situación financiera y capacidad del deudor para generar flujos de efectivo en el giro normal de su negocio o de la remuneración de su trabajo y retribución de su capital, que le permitan atender sus obligaciones financieras en las condiciones pactadas.*
- ¹b) *Comportamiento de pago histórico: Antecedentes crediticios del deudor en la atención de sus obligaciones financieras durante los últimos cuatro años, independientemente de si éstas se encuentran vigentes o extintas a la fecha de corte.*
- c) *Crédito revolutivo: Operación crediticia que faculta al deudor el uso de fondos hasta un límite preautorizado, en la cual cada pago aumenta la disponibilidad de fondos, tales como líneas de crédito, tarjetas de crédito, sobregiros, y otras operaciones crediticias similares.*
- d) *Deudor: Persona (o personas codeudoras) que recibe fondos o facilidades crediticias de la entidad en forma directa. Adicionalmente se considerará como tal al descontatario en caso de un contrato de descuento, el cedente en una cesión con recurso, el obligado a pagar un documento en una cesión sin recurso, o la persona a la que la entidad concede un aval o garantía.*
- e) *Expediente de crédito: Registro electrónico, documentación física y electrónica que la entidad mantiene sobre cada deudor.*
- f) *Morosidad: El mayor número de días de atraso en el pago de principal, intereses, otros productos y cuentas por cobrar asociados a la operación crediticia, contados a partir del primer día de atraso, que presenta el deudor en la atención de sus operaciones crediticias en la entidad a una fecha determinada según las condiciones contractuales de pago.*

¹ Modificado por el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero, mediante Artículo 11, del Acta de la Sesión 607-2006, celebrada el 12 de octubre del 2006. Publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" 200, del 19 de octubre del 2006.

- g) *Operación back to back: Operación crediticia cuyo saldo total adeudado se encuentra totalmente cubierto mediante un contrato entre la entidad acreedora y el deudor, en el que ambos acuerdan expresamente que en caso de incumplimiento de las condiciones pactadas, la entidad acreedora de manera incondicional, inmediata e irrevocable realizará la compensación del saldo total adeudado de la operación crediticia contra las sumas de dinero en efectivo que le han sido entregadas o contra instrumentos de deuda emitidos por ella misma que se encuentran en su poder y traspasados a favor de la entidad al amparo de dicho contrato, produciéndose con tal compensación la extinción de las deudas compensadas y liberándose tanto al deudor como a la entidad de cualquier obligación producto de dicha operación.*
- h) *Operación crediticia: Toda operación, cualquiera que sea la modalidad de instrumentación o documentación, excepto inversiones en valores, mediante la cual - asumiendo un riesgo de crédito- una entidad provee o se obliga a proveer fondos o facilidades crediticias, adquiere derechos de cobro o garantiza frente a terceros el cumplimiento de obligaciones.*
- ²i) *Operación crediticia que por sus condiciones contractuales de pago pueda ser utilizada para evitar la mora o que por las modificaciones a sus condiciones contractuales de pago puedan estar ocultando la mora de la operación.*

Entre otras, son operaciones especiales las siguientes:

1. *la operación crediticia comprada excepto aquella comprada a una entidad supervisada por la SUGEF y excepto aquella con menos de un mes de haber sido desembolsada al deudor;*
2. *la operación crediticia modificada más de una vez en un periodo de 24 meses mediante readecuación, prórroga, refinanciamiento o una combinación de estas modificaciones;*
3. *el crédito revolutivo, excepto los siguientes casos:*
 - i) *aquel destinado exclusivamente para la emisión de avales, garantías de cumplimiento y garantías de participación,*
 - ii) *aquel destinado al financiamiento de ciclos definidos de negocio cuyos desembolsos no sean readecuados, prorrogados o refinanciados, excepto capital de trabajo,*
 - iii) *aquel destinado al financiamiento de capital de trabajo, cuyo saldo total desembolsado, sea reducido a cero durante un periodo no menor de dos semanas por lo menos una vez cada doce meses, y*
 - iv) *las operaciones de tarjeta de crédito,*
4. *la operación de pago único de principal a la fecha de vencimiento con un plazo mayor a seis meses y la operación de pago único de principal e intereses a la fecha de vencimiento con un plazo mayor a tres meses;*
5. *la operación que a juicio de la entidad califique como operación crediticia especial;*
y
6. *la operación crediticia que a juicio de la SUGEF está siendo utilizada para evitar la mora o, por las modificaciones que ha sufrido, está ocultando la mora de la operación.*

Se excluye la operación Back to Back, las operaciones contingentes, la operación de pago único de principal a la fecha de vencimiento con un plazo mayor a seis meses y menor a un año, cuyo destino sea exclusivamente el sector agrícola, para los cultivos que

² **Modificado por acuerdo del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero, mediante literal B, inciso a, Artículo 11, del Acta de la Sesión 627-2007, celebrada el 1º de febrero del 2007. Publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" 30, del 12 de febrero del 2007.**

a juicio de la SUGEF presenten usualmente un flujo de caja que hace necesario una operación crediticia de pago único de principal a la fecha de vencimiento. Estos cultivos deben ser definidos por la SUGEF en los Lineamientos Generales.

- j) *Operación prorrogada: Operación crediticia en la que por lo menos un pago total o parcial de principal o intereses ha sido postergado a una fecha futura en relación con las condiciones contractuales vigentes.*
- ³k) *Operación readecuada: Operación crediticia en la que por lo menos una de las condiciones de pago contractuales vigentes ha sido modificada, excepto la modificación por prórroga, la modificación por pagos adicionales a los pactados en la tabla de pagos de la operación, la modificación por pagos adicionales con el propósito de disminuir el monto de las cuotas y el cambio en el tipo de moneda respetando la fecha pactada de vencimiento.*
- l) *Operación refinanciada: Operación crediticia con al menos un pago de principal o intereses efectuado total o parcialmente con el producto de otra operación crediticia otorgada por el mismo intermediario financiero o cualquier otra empresa del mismo grupo o conglomerado financiero al deudor o a una persona de su grupo de interés económico. En caso de la cancelación total de la operación crediticia, la nueva operación crediticia es considerada como refinanciada. En el caso de una cancelación parcial, tanto la operación crediticia nueva como la ya existente son consideradas como refinanciadas.*
- m) *Riesgo de crédito: Posibilidad a que está expuesta la entidad de que el deudor incumpla con sus obligaciones en los términos pactados en el contrato de crédito.*
- n) *Saldo total adeudado: Suma de saldo de principal directo o contingente, intereses, otros productos y cuentas por cobrar asociados a una operación crediticia.*
- o) *Valor ajustado de la garantía: Valor que se obtiene al multiplicar el valor (del avalúo, de mercado o facial, según corresponda) de la garantía por el porcentaje de aceptación, todo según el Artículo 14 de este Reglamento y los respectivos Lineamientos Generales.*

Artículo 4. Clasificación del deudor

La entidad debe clasificar a sus deudores en dos grupos de la siguiente forma:

- a) Grupo 1: Deudores cuya suma de los saldos totales adeudados a la entidad es mayor al límite que fije el Superintendente General de Entidades Financieras (en adelante "el Superintendente") mediante resolución razonada.
- b) Grupo 2: Deudores cuya suma de los saldos totales adeudados a la entidad es menor o igual al límite que fije el Superintendente mediante resolución razonada.

Para efectos de clasificación del deudor, en el cálculo de la suma de los saldos totales adeudados a la entidad, debe considerarse lo siguiente:

- a) se excluyen los saldos de las operaciones back to back y la parte cubierta con depósito previo de las siguientes operaciones: garantías, avales y cartas de crédito; y
- b) el saldo de principal contingente debe considerarse por su equivalente de crédito según el Artículo 13.

Artículo 5. Categorías de riesgo

La entidad debe calificar individualmente a los deudores en una de las ocho categorías

³ Modificado por acuerdo del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero, mediante literal B, inciso b, Artículo 11, del Acta de la Sesión 627-2007, celebrada el 1º de febrero del 2007. Publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" 30, del 12 de febrero del 2007.

de riesgo, las cuales se identifican con A1, A2, B1, B2, C1, C2, D y E, correspondiendo la categoría de riesgo A1 a la de menor riesgo de crédito y la categoría E a la de mayor riesgo de crédito.

Artículo 6. Lineamientos Generales

Mediante acuerdo y de conformidad con lo dispuesto en este Reglamento, el Superintendente debe emitir los Lineamientos Generales necesarios para la aplicación de esta normativa. Estos lineamientos generales pueden ser modificados por el Superintendente cuando identifique elementos adicionales que puedan poner en riesgo a las entidades.

CAPÍTULO II CALIFICACIÓN DE LOS DEUDORES

Artículo 7. Análisis de la capacidad de pago

La entidad debe definir los mecanismos adecuados para determinar la capacidad de pago de los deudores del Grupo 1. Según se trate de personas físicas o jurídicas, estos mecanismos deben permitir la valoración de los siguientes aspectos:

- a) *Situación financiera y flujos de efectivo esperados:* Análisis de la estabilidad y continuidad de las fuentes principales de ingresos. La efectividad del análisis depende de la calidad y oportunidad de la información.
- b) *Experiencia en el giro del negocio y calidad de la administración:* Análisis de la capacidad de la administración para conducir el negocio, con controles apropiados y un adecuado apoyo por parte de los propietarios.
- c) *Entorno empresarial:* Análisis de las principales variables del sector que afectan la capacidad de pago del deudor.
- d) *Vulnerabilidad a cambios en la tasa de interés y el tipo de cambio:* Análisis de la capacidad del deudor para enfrentar cambios adversos inesperados en la tasa de interés y el tipo de cambio.
- e) *Otros factores:* Análisis de otros factores que incidan sobre la capacidad de pago del deudor. En el caso de personas jurídicas, los aspectos que pueden evaluarse, pero no limitados a éstos, son los ambientales, tecnológicos, patentes y permisos de explotación, representación de productos o casas extranjeras, relación con clientes y proveedores significativos, contratos de venta, riesgos legales y riesgo país (este último en el caso de deudores domiciliados en el extranjero). En el caso de personas físicas, pueden considerarse las siguientes características del deudor: estado civil, edad, escolaridad, profesión y género, entre otros.

Cuando el deudor cuente con una calificación de riesgo de una agencia calificadora, ésta debe considerarse como un elemento adicional en la evaluación de la capacidad de pago del deudor. Para el uso de las calificaciones rige lo dispuesto al respecto en el Artículo 15.

La entidad debe clasificar la capacidad de pago del deudor en 4 niveles: (Nivel 1) tiene capacidad de pago, (Nivel 2) presenta debilidades leves en la capacidad de pago, (Nivel 3) presenta debilidades graves en la capacidad de pago y (Nivel 4) no tiene capacidad de pago.

Para el deudor cuya suma de los saldos totales adeudados en la entidad es mayor al límite que fije el Superintendente, la presentación de estados financieros auditados individuales es un requisito indispensable para calificar su capacidad de pago en el Nivel 1.

En los Lineamientos Generales se definen los aspectos mínimos que debe analizar la entidad en sus evaluaciones de la capacidad de pago.

Artículo 8. *Análisis del comportamiento de pago histórico*

La entidad debe determinar el comportamiento de pago histórico del deudor con base en el nivel de comportamiento de pago histórico asignado al deudor por el Centro de Información Crediticia de la SUGEF. La entidad puede complementar lo anterior con referencias crediticias, comerciales o ambas. Estas referencias pueden ser generadas por la misma entidad, su grupo o conglomerado financiero o suministradas por otras entidades financieras, centrales de crédito u otros proveedores de información crediticia y comercial costarricenses o extranjeros.

La entidad debe clasificar el comportamiento de pago histórico en 3 niveles: (Nivel 1) el comportamiento de pago histórico es bueno, (Nivel 2) el comportamiento de pago histórico es aceptable y (Nivel 3) el comportamiento de pago histórico es deficiente. En todo caso el nivel asignado por la entidad no puede ser un nivel de riesgo menor al nivel de comportamiento de pago histórico asignado al deudor por el Centro de Información Crediticia de la SUGEF.

En los Lineamientos Generales se detalla la metodología para calcular el nivel de comportamiento de pago histórico de los deudores utilizada por el Centro de Información Crediticia de la SUGEF.

Artículo 9. *Documentación mínima*

La entidad debe mantener en el expediente de crédito de cada deudor la información que justifica la calificación del deudor y el monto de estimación de cada una de sus operaciones, así como los documentos y registros que evidencian el seguimiento que se le ha dado al deudor. En los Lineamientos Generales se detalla la información mínima que debe mantener la entidad en el expediente de crédito de cada deudor y la definición de deudor generador de moneda extranjera.

Artículo 10. *Calificación del deudor*

El deudor clasificado en el Grupo 1 debe ser calificado por la entidad de acuerdo con los parámetros de evaluación de morosidad, comportamiento de pago histórico y capacidad de pago; el deudor clasificado en el Grupo 2 debe ser calificado de acuerdo con los parámetros de morosidad y comportamiento de pago histórico, todo según el

⁴ Modificado por acuerdo del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero mediante numeral 1, Artículo 7, del Acta de la Sesión 617-2006, celebrada el 30 de noviembre del 2006. Publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" 234, del 6 de diciembre del 2006. *Rige a partir del 30 de noviembre del 2006*

Modificado por acuerdo del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero, mediante literal B, inciso c, Artículo 11, del Acta de la Sesión 627-2007, celebrada el 1° de febrero del 2007. Publicado en el Diario Oficial "La Gaceta" 30, del 12 de febrero del 2007.

siguiente cuadro:

Categoría de riesgo	Morosidad	Comportamiento de pago histórico	Capacidad de pago
A1	igual o menor a 30 días	Nivel 1	Nivel 1
A2	igual o menor a 30 días	Nivel 2	Nivel 1
B1	igual o menor a 60 días	Nivel 1	Nivel 1 o Nivel 2
B2	igual o menor a 60 días	Nivel 2	Nivel 1 o Nivel 2
C1	igual o menor a 90 días	Nivel 1	Nivel 1 o Nivel 2
C2	igual o menor a 90 días	Nivel 1 o Nivel 2	Nivel 1, Nivel 2 o Nivel 3
D	igual o menor a 120 días	Nivel 1 o Nivel 2	Nivel 1, Nivel 2 o Nivel 3

El deudor puede ser calificado por la entidad en la categoría de menor riesgo para la cual éste cumpla con las condiciones de todos los parámetros de evaluación correspondientes a su Grupo o en cualquier otra categoría de mayor riesgo.

Para todos los efectos, el deudor que no mantenga una autorización vigente para que se consulte su información crediticia en el Centro de Información Crediticia (CIC) de la SUGEF, no puede ser calificado en las categorías de riesgo de la A1 hasta la B2. La citada autorización aplica únicamente para los deudores que a partir de la entrada en vigencia de este Reglamento constituyan una operación crediticia nueva en el sistema financiero, renueven o modifiquen una línea de crédito existente o, en el caso de tarjetas de crédito, cuando se dé el cambio físico de la tarjeta, pero en este último caso, debe aplicarse a más tardar 4 años después de la entrada en vigencia de este Reglamento.

La restricción en cuanto a la calificación de riesgo a que se refiere este Artículo se aplicará trascurrido un mes respecto del último periodo para el cual la SUGEF comunicó el requerimiento de autorización.

Se exige del requerimiento de autorización para consultar la información crediticia en el Centro de Información Crediticia de la SUGEF, a las operaciones crediticias que realicen los bancos privados con los bancos comerciales del Estado, en cumplimiento del inciso i) del Artículo 59 de la Ley 1644 Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional y a las realizadas con bancos extranjeros.

Asimismo, el deudor con al menos una operación crediticia comprada a un intermediario financiero domiciliado en Costa Rica y supervisado por la SUGEF debe ser calificado por lo menos durante un mes en la categoría de mayor riesgo entre la calificación asignada por la entidad vendedora y la asignada por la entidad compradora al momento de la compra.

Adicionalmente, cuando el deudor tenga al menos una operación crediticia especial, su calificación queda sujeta a las restricciones del Artículo 18.

Artículo 11. Calificación directa en categoría de riesgo E

La entidad debe calificar en categoría de riesgo E al deudor que no cumple con las condiciones para poder ser calificado en alguna de las categorías de riesgo definidas en el Artículo anterior, se encuentre en estado de quiebra, en concurso de acreedores, en administración por intervención judicial, esté intervenido administrativamente o que la entidad juzgue que debe calificarse en esta categoría de riesgo.