

UNIVERSIDAD NACIONAL

Campus Omar Dengo

Instituto de Estudios del Trabajo

**Memorias del Seminario de Trabajo de Graduación
para optar por el grado de Licenciatura en
Administración con Énfasis en Gestión Financiera.**

Título:

**Acceso al Crédito de las PYMEX del Sector de Plantas
Ornamentales de la Provincia de Alajuela, Costa Rica.**

Sustentantes:

**Herrera Espinoza Ingrid
Jiménez Pérez Mauricio
Rodríguez Murillo Mario
Salazar Bonilla Eliécer**

Responsable Académico

MGCI. Christian Figueroa

Heredia, 2008

*Dedicamos esta investigación a
nuestras familias, a Dios y a
todas esas personas que de una u
otra manera nos contribuyeron en la
realización.*

Agradecemos a todas aquellas personas que nos apoyaron y nos dieron los ánimos para realizar este trabajo, además agradecemos a nuestras familias que a pesar de que se presentaron momentos donde se tenían que realizar reuniones para terminar el trabajo ellos siempre estuvieron ahí apoyándonos y siempre creyeron en que este trabajo llegaría a buen fin, muchas gracias a todos y a Dios por que nos ilumino para que en momentos de incertidumbre y oscuridad saliéramos adelante.

Resumen Ejecutivo

El trabajo final de graduación para optar por el grado de Licenciatura en Administración con Énfasis en Gestión Financiera, tuvo como objetivo general Determinar los factores que influyen en el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas exportadoras (PYMEX) del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela.

Por su parte los objetivos específicos del estudio estuvieron orientados a Indagar las principales condiciones empresariales de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela, para conocer su influencia en el acceso al crédito; así como Identificar la oferta crediticia dirigida a las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela ofrecida por los bancos: Banco Popular, Banco de Costa Rica, Banco Crédito Agrícola de Cartago y Banco Nacional de Costa Rica, y Comparar las condiciones empresariales de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela con las condiciones del acceso al crédito ofrecidas por los entes financieros.

Para alcanzar los resultados se hizo necesaria la aplicación de algunos instrumentos como la guía de entrevista dirigida a la población en estudio, también se utilizó otra guía de entrevista la cual estaba aplicada a los representantes de la banca Estatal, dentro de los cuales destacan: Banco Nacional de Costa Rica, Banco Crédito Agrícola de Cartago, Banco Popular y de Desarrollo Comunal y el Banco de Costa Rica.

Mediante el estudio en mención se logró determinar las principales condiciones de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela, éstas presentan poco crecimiento económico para el 2007, con respecto al año anterior, el Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela presenta poca cantidad de mano de obra, que le afecta la producción; se

observa que la cantidad y el volumen de las ventas no cubre los costos de operación de las empresas y esto se refleja en las bajas utilidades.

En relación al nivel de endeudamiento que presentan estas empresas les dificulta adquirir una nueva deuda, ya que su capacidad de enfrentar los pagos es muy reducida y por la naturaleza del sector, estas empresas manejan un inventario mínimo, puesto que la planta tiene que enviarse con un tamaño establecido con muy poco tiempo de haberse cortado.

Es evidente también que las empresas consultadas presentan activos fijos suficientes como garantía para un crédito bancario, sin embargo por falta de liquidez las posibilidades de un financiamiento son pocas.

Otro punto importante a destacar es que se logró determinar los aspectos relacionados con la oferta crediticia que tiene la Banca Estatal para los PYMEX, dentro de los principales puntos están que la banca estatal posee un financiamiento especial dirigido a las pequeñas y medianas empresas, además presenta créditos revolutivos especiales para este Sector y la variación que se identifica es en el plazo y las tasas de interés; con respecto a los montos de los créditos varían de un banco a otro, ya que esto depende de la evaluación que se le haga a la empresa solicitante y de la capacidad de pago; además las garantías que solicitan los bancos para otorgar un crédito en todos coinciden, ya que dependen de un ente regulador, por último los requisitos, se determina que todos los bancos presentan los mismos requisitos que tienen que ver con la regulación y algunos presentan requisitos adicionales para calificar el crédito y el que menos requisitos solicita es el Banco Crédito Agrícola de Cartago.

Tomando como base la investigación se realiza la comparación de los condiciones que tienen los PYMEX de Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela con la Oferta Crediticia de la Banca Estatal y se identifica que los tiempos para resolver una solicitud de crédito varía entre los bancos y se relaciona con la documentación completa o incompleta entregada por parte del solicitante.

Con respecto a la cantidad de sucursales con las que cuentan cada uno de los bancos estatales, el que presenta mayor número es el Banco de Costa Rica. La cantidad y el tipo de información que brinda la Banca Estatal a las PYMEX, no es suficiente para informar e indicar a éstos la oferta que tiene cada Entidad Financiera y no es clara para que las empresas expresen cual es la mejor opción para optar por un crédito.

Además tanto las empresas como la Banca Estatal coinciden en que los principales obstáculos que presentan las PYMEX para optar por un crédito es la cantidad de requisitos que solicita la Banca, transformándose estos en trámites engorrosos, que dificulta acceder al crédito, los conocimientos de los trámites por parte de las PYMEX es mínimo, pues indican estos que la banca estatal no tiene una divulgación amplia y clara de las ofertas crediticias.

Y un punto importante a destacar es que las garantías que poseen las PYMEX en cuanto a activos fijos les permite optar por un crédito, sin embargo su falta de liquidez no les permiten honrar la deuda.

TABLA DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
Resumen ejecutivo.....	iv
Índice de Tablas.....	x
Índice de Gráficos	xi
Índice de Esquemas.....	xii
INTRODUCCION	1
CAPITULO I	
1. ASPECTOS METODOLÓGICOS	
1.1 Planteamiento del problema.....	5
1.1.1 Descripción del problema.....	5
1.1.2 Interrogantes del problema.....	6
1.1.3. Justificación	7
1.2 Objetivos de la Investigación.....	9
1.2.1 Objetivo General	9
1.2.2 Objetivos Específicos	9
1.3 Modelo de Análisis	10
1.3.1 Conceptualización, Operacionalización e Instrumentalización.....	10
1.3.2 Relaciones e Interrelaciones	16
1.4 Estrategia de Investigación	19
1.4.1 Tipo de Investigación	19
1.4.2 Fuentes de Información.....	20
1.4.3 Población y Muestra.....	22
1.4.4. Recopilación de la Información	25
CAPITULO II	
2. MARCO DE REFERENCIA	
2. PYMEX DE SECTOR DE PLANTAS ORNAMENTALES.....	29
2.1 Identificación del sector.....	29
2.2 Participación de las pequeñas y medianas empresas –PYMES.....	30
2.3 PYMES en Costa Rica.	30
2.3.1 Las PYMES exportadoras	31
2.4 Factores que dificultan o potencian la exportación en las PYMES	33
2.4.1 Condiciones financieras	33
2.5 BANCA ESTATAL.....	37
2.5.1 BANCO NACIONAL	37
2.5.1.1 Reseña Histórica	37

2.5.2 BANCO DE COSTA RICA.....	40
2.5.2.1 Reseña Histórica.....	40
2.5.3 BANCO POPULAR.....	41
2.5.3.1 Reseña historia.....	41
2.6 ASPECTOS LEGALES.....	49
2.6.1 Leyes que afectan la investigación.....	49

CAPITULO III

3. MARCO TEORICO

3.1 DEFINICION PYMES.....	62
3.1.1 IMPORTANCIA DE PYMES.....	63
3.2 Expectativa Empresarial.....	67
3.2.1 Ventas.....	68
3.2.2 Utilidad.....	68
3.2.3 Endeudamiento.....	68
3.2.4 Activos.....	69
3.2.5 Inventario.....	71
3.3 Crédito.....	72
3.3.3 ASPECTOS QUE SE ANALIZAN AL OTORGAR CRÉDITOS.....	74
3.3.4 ASPECTOS BÁSICOS PARA SOLICITAR CRÉDITO:.....	75

CAPITULO IV

4. ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION

4.1 VARIABLE CONDICIONES EMPRESARIALES.....	79
4.1.1 Necesidades de la empresa.....	80
4.1.1.1 Crecimiento en la Producción.....	80
4.1.1.2 Cantidad de Mano de Obra.....	81
4.1.2 Solvencia Económica.....	83
4.1.2.1 Volumen de Ventas.....	83
4.1.2.2 Valor de Ventas.....	84
4.1.2.3 Utilidades Netas.....	85
4.1.2.4 Razón de Endeudamiento.....	86
4.1.2.5 Valor de los pasivos totales.....	88
4.1.2.6 Inventario de Plantas.....	90
4.1.3 Otras Condiciones.....	91
4.1.3.1 Valor de Activos Fijos.....	92
4.1.3.2 Cantidad de Activos Fijos.....	93
4.1.3.2 Valor estimado de los Activos Totales.....	94
4.2 VARIABLE OFERTA CREDITICIA.....	96
4.2.1 Condiciones Financieras.....	96
4.2.1.1 Tipos de créditos ofrecidos a las PYMEX.....	97

4.2.1.1.1 Tasa de interés	97
4.2.1.1.2 Plazos que otorgan los Bancos a los créditos para las PYMEX.....	99
4.2.1.1.3 Montos Máximos y mínimos de crédito.....	100
4.2.1.1.4 Tipos de garantía que solicitan los Bancos al momento de otorgar un crédito	102
4.2.1.2 Número de requisitos que solicitan los Bancos al momento de otorgar un crédito	102
4.2.1.3 Costo de las Transacciones	112
4.3 CONDICIONES DE ACCESO AL CRÉDITO.....	114
4.3.1 Procedimientos de la Banca Estatal	114
4.3.1.1 Tiempo que tardan los bancos en resolver una solicitud de crédito....	115
4.3.1.2 Cobertura	116
4.3.1.3 Información sobre créditos	117
4.3.2 Obstáculos	119
CAPITULO V	
5. CONCLUSIONES	123
BIBLIOGRAFIA	128
ANEXOS.....	131

Índice de Tablas

Tabla N°1 Problema, Objetivo General, Variables, Conceptualización e Indicadores	10
Tabla N° 2 Variables, Aspectos, Indicadores, Parámetros e Instrumentalización	11
TABLA N° 3 Lista de empresas PYMEX de Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela	23
Tabla No 4 Definición Oficial de PYME	63
Tabla N° 5 Fortalezas y Debilidades de las PYMES.....	65
Tabla N° 6 Las PYMES y la exportación	66
Tabla N° 7Crecimiento en la Producción para el año 2007	80
Tabla N° 8 Razón de endeudamiento de las PYMEX Año 2007.....	87
Tabla N° 9 Tasas de Interes según Banco 2008	98
Tabla N° 10 Plazos según Banco 2008.....	100
Tabla N° 11Comisiones de formalización según Banco 2008	112
Tabla N° 12Tiempo que tarda el banco en resolver un crédito 2008	115
Tabla N° 13Cantidad de Sucursales según Banco 2008	116
Tabla N° 14Cantidad de Información según Banco 2008	117
Tabla N° 15Factores que obstaculizan el acceso al crédito según Banco 2008	119

Índice de Gráficos

Grafico N° 1 Distribución de empresas privadas según tamaño	64
Grafico N° 2 ¿Cuál es el número de colaboradores que conforman la Empresa?	82
Grafico N° 3 ¿En promedio cuántas plantas se venden por año?	83
Grafico N° 4 Valor de Ventas de Empresas PYMEX año 2007	84
Grafico N° 5	85
Utilidades anuales de las PYMEX para el 2007	85
Grafico N° 6 Valor estimado de los Pasivos Totales.....	89
Grafico N° 7 Inventario promedio mensual de plantas.....	90
Grafico N° 8 Valor de Activos Fijos	92
Grafico N° 9 Cantidad de Activos Fijos	93
Grafico N° 10 Valor estimado de los Activos Totales.....	94
Gráfico N°. 11 Tasas de Interés según Banco	98

Índice de Esquemas

Esquema # 1 Modelo De Análisis.....	17
-------------------------------------	----

INTRODUCCION

El crecimiento económico, demográfico y tecnológico al que se enfrentan los países latinoamericanos ha permitido un desarrollo comercial acelerado, lo que ha llevado a que pequeños comerciantes con ideas innovadoras formen su propia empresa, algunos simplemente siguen la tradición familiar y mantienen el negocio que sus antecesores le dejaron, otros van más allá y luchan día con día para hacer más grande y competitivo su negocio, creando así lo que se conoce como la pequeña y mediana empresa.

Nuestro país no ha sido indiferente a este crecimiento y prueba de ello es la gran cantidad de pequeñas y medianas empresas que cada día y gracias a los aportes de los avances tecnológicos y del auge comercial se han constituido en una oportunidad importante para el desarrollo económico.

Sin embargo el sector de las PYMEX requiere un gran apoyo para poder desarrollarse con éxito en el mercado moderno y la creciente apertura comercial representa un reto mayor, a la vez expone cada vez más el mercado interno a la economía internacional.

La creación de la ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas " Ley N° 8262", ha permitido que hoy día la banca estatal haya incrementado la disponibilidad de fondos para atender a las PYMES, incluso otras instituciones como el Ministerio de Industria y Comercio a coordinado una red de apoyo que pretende articular y potenciar los servicios integrales que afecten este sector.

Uno de los principales problemas que enfrentan las PYMES para incorporarse o mantenerse en el mercado comercial es su capacidad económica, ya que la mayoría de estas empresas cuentan con recursos limitados para invertir en el desarrollo. Razón por la cual se ven en la necesidad de acudir a financiamientos bancarios.

La presente investigación hace un análisis a las condiciones empresariales que presentan algunas pequeñas y medianas empresas frente a la necesidad de un crédito bancario, por otro lado se analiza las oportunidades de financiamiento de parte de las principales entidades financieras públicas, como el Banco Popular, el Banco Nacional, Banco Crédito Agrícola de Cartago y el Banco de Costa Rica.

Un sector importante de las PYMES que presenta un claro problema con el acceso al financiamiento es el de Sector de Plantas Ornamentales, principalmente de las empresas exportadoras, ya que por su intención de colocar sus productos en los mercados internacionales, se hace más necesario un financiamiento que le genere condiciones para incorporarse en esos mercados competitivos.

En presente documento recopila información obtenida en la investigación realizada a las pequeñas y medianas empresas exportadoras del Sector de Plantas Ornamentales, específicamente en la Provincia de Alajuela, ordenada de la siguiente forma:

En el capítulo uno se detalla aspectos metodológicos, que comprenden el problema, sus principales interrogantes, la justificación, que ofrece al lector la comprensión de las razones de llevar a cabo la investigación. También se presentan los objetivos del estudio, modelo de análisis y la metodología empleada, tanto para la recopilación de datos, como para la forma de procesarlos.

El capítulo dos proporciona al lector la identificación de las PYMEX de las cuales se hace la investigación, mediante la exposición principalmente de sus orígenes y alguna caracterización de las mismas. Además hace referencia a los aspectos legales que intervienen en la investigación y que influyen en el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas.

En el capítulo tres se enmarca los parámetros teóricos que ayudan a comprender tanto el tema como las variables y los indicadores, con fundamentos claros y precisos que sirven de base para el análisis y la interpretación de los datos expuestos en el siguiente capítulo.

En el capítulo cuatro se hace un análisis a cada variable planteada, con base en la información recolectada a través de los instrumentos aplicados a las dos partes involucradas; principalmente: los Bancos Públicos y las Empresas PYMEX de Sector de Plantas Ornamentales, con el fin de responder a las interrogantes planteadas.

En el quinto y último capítulo se exponen las conclusiones obtenidas por el grupo investigador con respecto a los objetivos planteados, y de acuerdo al análisis de la información.

CAPITULO I
ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Descripción del problema

Dada la gran importancia que tienen las PYMES para el desarrollo económico de Costa Rica y la necesidad de las mismas en desarrollarse, es necesario que se le preste atención al acceso al crédito de este sector, como factor importante de apoyo por parte de las instituciones financieras a través de condiciones de crédito.

Una gran mayoría de pequeñas y medianas empresas son de carácter familiar, y en muchos casos son herencias de las generaciones anteriores, esto hace que las personas a cargo de estas empresas no conozcan con profundidad el contexto en el que se desarrolla una empresa como ésta y en otros casos por la tradición familiar de los anteriores no conocen o no han demostrado un interés importante por el entorno de las mismas y esto ha incurrido en escenario desconocido para algunos en la posibilidad de un crecimiento.

Por lo anterior, se puede decir que una gran cantidad de PYMES de Sector de Plantas Ornamentales principalmente de la Provincia de Alajuela poseen muy poca información sobre las oportunidades de acceso al crédito y todo el contexto que conlleva un financiamiento Bancario.

Además, según un estudio realizado por FUNDES sobre las dificultades que presentan las PYMES para su desarrollo, se evidencia que el problema fundamental que enfrenta en materia de recursos financieros, se relaciona más con la colocación de estos en las empresas, con la disponibilidad de instituciones financieras de atender el sector.

Así mismo FUNDES hace una caracterización de los principales obstáculos de las PIMES en cuanto al financiamiento, entre los cuales destaca: ausencia de definición de sujeto de crédito; requisitos y trámites excesivos, altos gastos de

formalización, modalidades limitadas (factores y leasing) y tasas de interés altas y plazos restringidos.

De esta manera se tiene como principal interrogante:

1.1.1.1 ¿Cuáles son los factores organizacionales de las pequeñas y medianas empresas exportadoras del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela que influyen en el acceso al crédito?

1.1.2 Interrogantes del problema

1.1.1.1 ¿Cuáles son las condiciones empresariales de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela para conocer su influencia en el acceso al crédito?

1.1.1.2 ¿Cuál es la oferta crediticia dirigida a las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la provincia del Alajuela ofrecida por parte del Banco Nacional de Costa Rica, Banco Popular, Banco Crédito Agrícola de Cartago y Banco de Costa Rica?

1.1.1.3 ¿Cuál es la relación entre las condiciones empresariales y las condiciones de la oferta crediticia con respecto al acceso al crédito de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de Alajuela?

1.1.3. Justificación

Las PYMES en Costa Rica representa aproximadamente un 95% del parque empresarial nacional, son las principales fuentes generadoras de empleo y con la puesta en marcha de la Ley 8262 (Ley Del fortalecimiento De Las Pequeñas y Medianas Empresas) se dieron muchas iniciativas para impulsar el crecimiento de este importante y significativo grupo de empresas. Por su parte las entidades financieras han destinado más recursos hacia el desarrollo de este sector.

“Las políticas dirigidas a las PYMEX deben buscar como principal objetivo, apoyar la competitividad empresarial y contribuir a la generación de empleo, ampliación del mercado y crecimiento de la economía” (Castillo y Chávez: 2001,4).

En la actualidad para poder ingresar al mercado tan competitivo, las PYMES requieren de financiamiento bancario para solucionar sus problemas de fortalecimiento.

Las PYMEX de Sector de Plantas Ornamentales en Alajuela, en su gran mayoría tienen recursos limitados, como ejemplo se puede mencionar que al ser una pequeña empresa, no cuenta con activos suficientes o grandes inversiones que le sirva como garantía para el otorgamiento de un crédito bancario.

Por su parte los bancos citados en este estudio así como los demás bancos privados, como parte de su política crediticia, la cual se ve afectada por la nueva normativa de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEFF) 1-05, establece nuevas restricciones en lo referente a las garantías dadas por los solicitantes de créditos bancarios.

Por otro lado, el Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010 presenta una meta importante en materia de exportación, en la cual se proyecta un crecimiento de

las exportaciones al 2010 de 18 mil millones de dólares. El responsable directo para cumplir esta meta es el Ministerio de Comercio Exterior, que dentro de sus principales acciones para lograrlo está el fortalecimiento de la competitividad.

Este fortalecimiento está dirigido entre otros sectores al sector plantas, flores y follajes. Uno de sus ejes de acción para el fortalecimiento de la competitividad de este sector es el sistema financiero nacional. Los requerimientos para el fortalecimiento son:

- Fondos para apoyo y ampliación de líneas de crédito (PYMES).
- Agilidad bancaria para el financiamiento.

El presente estudio tiene gran importancia para las PYMEX de Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela ya que aporta información valiosa que se puede considerar para hacer una revisión a lo interno de la empresa y analizar las posibilidades de acceder a un crédito bancario para lograr consolidar una posición importante entre las empresas del mismo sector.

Por otro lado, como todas las pequeñas y medianas empresas exportadoras del sector mencionado representan una entrada de flujos económicos para las personas que laboran en cada una de ellas, beneficiando a las familias que dependen de ellos. La presente investigación proporciona una herramienta importante para el desarrollo de las empresas y por ende de sus colaboradores.

1.1.4 Delimitación Temporal, Espacial o Empresarial

Este estudio se lleva a cabo en el ámbito de la administración financiera bajo el enfoque del financiamiento por parte de las principales entidades financieras públicas.

Se realiza en las pequeñas y medianas empresas exportadoras del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela, en un período comprendido entre el segundo semestre del año 2007 y el primer semestre del año 2008.

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1 Objetivo General

1.2.1.1 Determinar los factores que influyen en el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas exportadoras del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela.

1.2.2 Objetivos Específicos

1.2.2.1 Indagar las principales condiciones empresariales de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela, para conocer su influencia en el acceso al crédito.

1.2.2.2 Identificar la oferta crediticia dirigida a las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela ofrecida por los bancos: Banco Popular, Banco de Costa Rica, Banco Crédito Agrícola de Cartago y Banco Nacional de Costa Rica.

1.2.2.3 Comparar las condiciones empresariales de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela con las condiciones del acceso al crédito ofrecidas por los entes financieros.

1.3 Modelo de Análisis

1.3.1 Conceptualización, Operacionalización e Instrumentalización

Para realizar la conceptualización, operacionalización e instrumentalización se utiliza una tabla compuesta por elementos posteriormente definidos en el trabajo entre ellos: El problema de Estudio, Objetivo General, Variables, Conceptualización e Indicadores, lo que permite una mejor explicación y comprensión de las dimensiones del tema en estudio.

Tabla N°1

Problema, Objetivo General, Variables, Conceptualización e Indicadores

Problema	Objetivo General	Variables	Conceptualización	Indicadores
¿ Cuales son los factores que afectan el acceso al crédito de las PYMEX de Sector de Plantas Ornamentales de la provinca de Alajuela	Determinar los factores que influyen en el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas exportadoras del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela.	1.Condiciones Empresariales	Condiciones Empresariales : Factores que una empresa posee como ventaja competitiva	1. Expectativas 2. Ventas 3. Utilidades 4. Endeudamiento 5. Inventario 6. Activos
		2. Oferta Crediticia	Oferta Crediticia: Factores que presentan los bancos para otorgar un crédito	1. Tipos de Créditos 2. Número de Trámites para acceder al Crédito. 3. Costo de Transacciones
		3.Condiciones de Acceso al Crédito	Condiciones de Acceso al Crédito: Es la relación de las Condiciones Empresariales y las Condiciones de Acceso al Crédito	1. Tiempo 2. Cobertura 3. Información 4. Obstáculos 5. Conocimiento del Trámite 6. Garantías

Fuente: Investigación 2008
Elaboración: Investigadores

Tabla N°2

Variables, Aspectos, Indicadores, Parámetros e Instrumentalización

Variables	Aspectos	Indicadores	Parámetros	Instrumentalización
Condiciones Empresariales	1. Necesidades de la Empresa	1.1. Expectativas	1.1.1. Crecimiento en la Producción 1.1.2. Cantidad Mano de Obra	Se realizará por medio de una guía de entrevista
	2. Solvencia Económica	2.1. Ventas	2.1.1 Volumen de Ventas 2.1.2. Valor de las Ventas	
		2.2. Utilidades	2.2.1. Valor de utilidad Neta	
3. Otras Condiciones	3.1. Activos	2.3. Endeudamiento	2.3.1. Valor de los pasivos totales 2.3.2 Razón de Endeudamiento	
		2.4. Inventario	2.4.1. Número de Plantas	
Oferta Crediticia	1. Condiciones Financieras	3.1. Activos	3.1.1. Valor en Activo Fijo 3.1.2. Número de Activos Fijos 3.1.3. Valor de Activos Totales	
		1.1 Tipos de Créditos	1.1.1. Tasas de Interés 1.1.2. Plazos 1.1.3. Montos máximos y mínimos de crédito 1.1.4. Tipos de Garantía	
		1.2. Número de requisitos que solicita el Banco.	1.2.1 Número de requisitos.	
Condiciones de Acceso al Crédito	1. Procedimientos (Banco)	1.3. Costo de Transacciones	1.3.1. Comisiones de Formalización del Crédito	
		1.1. Tiempo	1.1.1. N° de Días	
		1.2. Cobertura	1.2.1. Número de Sucursales en el área de Alajuela	
		1.3. Información Sobre Créditos	1.3.1. Nivel de Información	

	2. Obstáculos	2.1 Obstáculos según Bancos 2.2 Obstáculos según PYMEX	Cantidad de obstáculos	Se realizará por medio de una guía de entrevista y por fichas bibliográficas
	3. Acceso a la Información	3.1. Conocimiento de Trámites	3.1.1. Nivel de Conocimiento	
	4. Garantías	4.1 Garantías solicitadas por Bancos 4.2 Garantías con que cuentan las PYMEX	Número de garantías	

Fuente: Investigación 2008
Elaboración: Investigadores

De acuerdo a lo mostrado en la tabla # 2 en este estudio se toman las siguientes variables

1.3.1.1 VARIABLE: CONDICIONES EMPRESARIALES

1.3.1.1.1 CONCEPTUALIZACION Y OPERACIONALIZACION

Se puede entender como los factores que una empresa posee como ventaja competitiva, para entender mejor esta variable se pueden citar los siguientes aspectos:

a) Necesidades Empresariales

Constituye uno de los factores más importantes para estudiar, el acceso al crédito; ya que toda empresa para requerir un financiamiento bancario tiene antes que identificar sus necesidades, tales como proyecciones a futuro,

expansión en la capacidad instalada, requerimientos futuros de mano de obra por nuevos proyectos, o por nuevas inversiones.

Para efectos del presente estudio, para analizar la variable necesidades empresariales, se toma como indicador las expectativas, que a su vez contienen los siguientes parámetros: Porcentaje de Crecimiento en Producción y la Cantidad de Mano de Obra.

b) Solvencia económica

Para el acceso al crédito es importante que toda empresa cuente con solvencia económica, ya que a nivel de los bancos constituye uno de las condiciones a evaluar a la hora del otorgamiento de un crédito.

Para conocer sobre la solvencia económica de las PYMEX en estudio de toma los siguientes indicadores:

- Ventas: Es necesario conocer el nivel de ventas que posee una pequeña o mediana empresa, para saber si cumple con las condiciones para un financiamiento bancario y para ello se puede indagar sobre el volumen de ventas y el valor de las ventas.
- Utilidades: Se requiere saber también sobre las utilidades de la empresa, es necesario hacer la mención de cual utilidad se consulta, para este caso se toma en cuenta las utilidades antes de impuestos.
- Endeudamiento: Muy importante conocer el nivel de endeudamiento, y para ello se usan como parámetros; el número de acreedores, el valor estimado de activos y el valor de los pasivos totales.
- Inventario: Se utiliza como parámetro de Número de Plantas para conocer el inventario de las empresas en estudio.

c) Otras Condiciones:

Además de las citadas anteriormente se revisan otras condiciones de las empresas que pueden afectar de alguna manera el acceso al crédito, el indicador será el siguiente:

Activos: Para lo cual se consulta sobre los parámetros de: Valor de Activo Fijo, valor de Activo Circulante y el Número de Activos fijos que posea la Empresa.

1.3.1.1.2 INSTRUMENTALIZACION

Para la Variable Condiciones Empresariales, se realiza la Instrumentalización por medio de una guía de entrevista.

1.3.1.2 VARIABLE: OFERTA CREDITICIA

1.3.1.2.1 CONCEPTUALIZACION E OPERACIONALIZACION

Para efectos de esta investigación se entenderá Oferta Crediticia como: Factores que presentan los bancos para otorgar un crédito.

Otra variable importante de tomar en cuenta es la oferta crediticia, la cual para este caso está dada por los bancos públicos: El Banco Popular y de Desarrollo Comunal, Banco de Costa Rica, Banco Crédito Agrícola de Cartago y el Banco Nacional de Costa Rica, para entender mejor esta variable se consulta sobre el siguiente aspecto:

Condiciones Financieras: Para conocer las condiciones financieras de los entes bancarios tomados en cuenta en esta investigación, se toman los siguientes indicadores que permiten obtener la información necesaria:

1. Tipos de Crédito. Para este indicador se utilizarán los siguientes parámetros: Tasas de Interés, Plazos, Montos Máximos y Mínimos de Crédito y Tipos de Garantía.
2. Número de requisitos que solicita el banco: Para el estudio se usará el parámetro Número de requisitos.

3. Costo de Transacciones. Para este indicador se utilizará el parámetro de Comisiones de Formalizaciones del Crédito.

1.3.1.2.2 INSTRUMENTALIZACION

Para la Variable Condiciones Financieras, se utiliza como instrumento la guía de entrevista, que ayuda a ordenar las preguntas según sea las necesidades de la información y por fichas bibliográficas, en este caso tomadas de los bancos en estudio.

1.3.1.3 VARIABLE: CONDICIONES DE ACCESO AL CREDITO

1.3.1.3.1 CONCEPTUALIZACION E OPERACIONALIZACION

Para efectos de esta investigación se entenderá como Condiciones de Acceso al Crédito la relación de las Condiciones Empresariales y la Oferta Crediticia.

Para desarrollar mejor esta variable se toma como referencia los siguientes aspectos, que permiten una mejor comprensión de la comparación entre las condiciones empresariales y la oferta crediticia:

1. Obstáculos: Es necesario conocer la posición, tanto de las empresas como de las entidades bancarias, sobre los obstáculos que hay para solicitar un crédito bancario.
2. El Acceso a la Información. El acceso a la información se mide por medio del indicador Conocimiento que puedan tener los pequeños y medianos empresarios sobre el acceso al crédito, tomando en cuenta el parámetro de Nivel de Conocimiento.
3. Garantías: El tema de las garantías es variable y generalmente difiere entre lo que manifiesta el cliente y lo que consideran las empresas

como garantías, ya que las garantías que puedan ser tomadas para el otorgamiento de un crédito, son revisadas por el ente financiero, lo que provoca que el cliente tenga que esperar o revisar sus garantías.

1.3.1.3.2 INSTRUMENTALIZACION

Al igual que las variables anteriores, para esta variable se utiliza como instrumento la guía de entrevista, que permite un mayor orden a la hora de solicitar información a las partes involucradas, además de las fichas bibliográficas que sirven como complemento.

1.3.2 Relaciones e Interrelaciones (Grafico del Modelo)

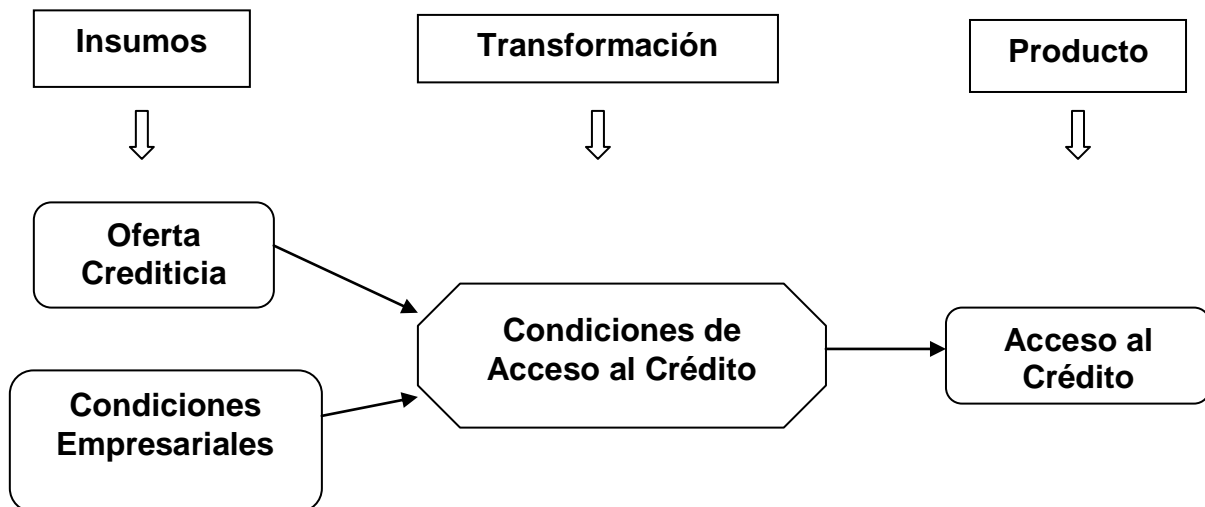
El acceso al crédito puede estar influenciado por tres factores principales como lo son: las condiciones empresariales que presentan las PYMEX, la oferta de crédito ofrecida por los Bancos Públicos: Banco Popular, Banco de Costa Rica, Banco Crédito Agrícola de Cartago y Banco Nacional, por la conjugación de las condiciones de la empresa con las condiciones del acceso al crédito ofrecida por los entes financieros.

La interrelación que se determina para este modelo de análisis lo comprende las variables oferta crediticia y condiciones empresariales representadas como los principales insumos para el proceso de transformación el cual está definido como la condiciones de acceso al crédito, en este proceso se da una comparación de las condiciones empresariales y la oferta crediticia con la finalidad de lograr el acceso al crédito visto como el producto final en el esquema.

En el esquema N° 1 se fundamenta esta relación en un enfoque sistémico, el cual está integrado por insumo, transformación y producto.

Esquema # 1

Modelo De Análisis



Fuente: Objetivos de la Investigación
Elaboración: Investigador

Enfoque Sistémico: El concepto de sistema arranca del problema de las partes y el todo, ya discutido en la antigüedad por Hesíodo (siglo VIII A.C) y Platón (siglo IV A.C.). Sin embargo, el estudio de los sistemas como tales no preocupa hasta la segunda guerra mundial, cuando se pone de relieve el interés del trabajo interdisciplinar y la existencia de analogías (isomorfismos) en el funcionamiento de sistemas biológicos y automáticos. Este estudio tomaría carta de naturaleza cuando, en los años cincuenta, L. Von Bertalanffy propone su teoría General de Sistemas.

La aparición del enfoque de sistemas tiene su origen en la incapacidad manifiesta de la ciencia para tratar problemas complejos. El método científico, basado en reduccionismo, repetitividad y refutación, fracasa ante fenómenos muy complejos por varios motivos:

- El número de variables que interactúan es mayor del que el científico puede controlar, por lo que no es posible realizar verdaderos experimentos.
- La posibilidad de que factores desconocidos influyan en las observaciones es mucho mayor.
- Como consecuencia, los modelos cuantitativos son muy vulnerables.

El problema de la complejidad es especialmente patente en las ciencias sociales, que deben tratar con un gran número de factores humanos, económicos, tecnológicos y naturales fuertemente interconectados. En este caso la dificultad se multiplica por la imposibilidad de llevar a cabo experimentos y por la propia intervención del hombre como sujeto y como objeto (racional y libre) de la investigación.

La mayor parte de los problemas con los que tratan las ciencias sociales son de gestión: organización, planificación, control, resolución de problemas, toma de decisiones,... En nuestros días estos problemas aparecen por todas partes: en la administración, la industria, la economía, la defensa, la sanidad, etc.

Así, el enfoque de sistemas aparece para abordar el problema de la complejidad a través de una forma de pensamiento basada en la totalidad y sus propiedades que complementa el reduccionismo científico.

(www.daedalus.es/AreasISEnfoque-E.php - 16k)

Para los efectos de este estudio los investigadores definen sistemas como un conjunto de partes en constante interrelación e interdependencia que trabajan en armonía con el propósito de alcanzar una serie de objetivos, tanto de la organización como de los participantes.

1.4 Estrategia de Investigación

1.4.1 Tipo de Investigación

Al considerar el acceso al crédito como consecuencia de un conjunto de factores que identifican a las PYMEX y su relación con las condiciones que ofrecen los Bancos, por la variedad de elementos a tomar en consideración en estudios de esta magnitud; se determina conveniente la aplicación de una investigación tipo descriptiva, explicativa y correlacional.

La primera:

“Trata de descubrir las principales modalidades de cambio, formación o estructuración de un fenómeno y sus relaciones con otros. Procura medir, compara resultados e interpretarlos para un mejor conocimiento de la situación”. (Venegas: 1996, 23)

En este estudio se considera que es descriptivo porque trata de identificar las condiciones en las cuales se encuentran los PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales, con el propósito de tener un mayor conocimiento de la situación real que enfrenta este sector. Y conocer la Oferta Crediticia del Banco Popular, Banco Nacional, Banco Crédito Agrícola de Cartago y Banco de Costa Rica.

Se entiende como investigación explicativa:

“Busca la causa del fenómeno a través de su explicación por medio de leyes” (Venegas: 1996,23)

Para esta investigación se aplicara el estudio explicativo porque busca las principales dificultades que enfrenta los PYMEX para la obtención de un crédito en la Banca Estatal.

Y por último la investigación correlacional según Baptista, Fernández y Hernández, la define como:

“Este tipo de estudio tiene como propósito evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables (en un contexto particular).

(Hernández; Fernández; Baptista, 2003:302).

La investigación es correlacional porque hace una relación entre las variables de Condiciones Empresariales y Oferta Crediticia para lograr determinar las posibilidades de acceso al crédito de las empresas que conforman el sector en función de los requisitos que solicitan los Bancos.

1.4.2 Fuentes de Información

Para la elaboración del estudio de investigación, es necesario contar con fuentes confiables que permitan validar la información recabada, entre estas fuentes se encuentran las Primarias y las Secundarias.

Se define como fuentes de información :

“Cualquier objeto, persona, situación o fenómeno cuyas características me permitan leer información en él, y procesarla como conocimiento acerca de un objeto de discernimiento o estudio”. (Helio:1998,p.59).

1.4.2.1 Fuentes Primarias

Las fuentes de información primarias, según Soriano (1985):

“Son aquellas que contienen información no abreviada y en su forma original. Son todos los conocimientos,

hechos o ideas estudiados bajo nuevos aspectos”
(Soriano: 1985,p.73).

Las fuentes primarias que se utiliza para la recopilación de la información son: personas entrevistadas de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela, principalmente los directivos o administrativos de las mismas.

Por otro lado se toma como fuentes primarias los bancos consultados en los diferentes temas presentes en este estudio.

Para la realización de la investigación, se utiliza como fuente primaria entrevistas a representantes del Banco Nacional, Banco Popular, Banco Crédito Agrícola de Cartago y Banco de Costa Rica y representantes de las PYMEX en estudio.

1.4.2.2 Fuentes Secundarias

Las fuentes secundarias según Soriano (1985):

“Son aquellas que contienen información abreviada y sirven como simple ayuda al investigador, preferentemente para suministrar información sobre documentos primarios.” (Soriano: 1985, p.73)

Las fuentes secundarias que se toman en cuenta para la recopilación de la información son las siguientes:

- Libros relacionados con la temática de estudio (PYMES).
- Revistas de Temas relacionados con el Trabajo de Investigación (Revista Tecnológica).
- Directorio de Exportadores e Importadores elaborado por PROCOMER, el mismo contiene la lista de las empresas que exportan sus productos.

- Tesis.

La información recopilada de las fuentes secundarias se va a procesar por medio de:

- **Fichas de Trabajo:** se realizaron con el fin de concentrar y resumir información contenida en fuentes documentales. Se utilizan para poder ordenar y clasificar el material recopilado en función de las variables e indicadores, o de los temas, que se estudiaron lo cual permite tener la información debidamente clasificada; facilitando de esta manera el trabajo de redacción ya que el manejo de la información es más rápido por estar sistematizado.
- **Cuadros de concentración de información:** sirven para recopilar información complementaria sobre el tema de investigación como lo es, información censal de la zona objeto de estudio, entre otros; facilitando de esta manera la sistematización de información la cual sirve de base para efectuar los análisis del tema en estudio.

1.4.3 Población y Muestra

a) Definición y caracterización de la población de estudio

La población en estudio está constituida por los PYMEX de la Provincia de Alajuela específicamente en Cantón Central, el número de empresas que pertenecen al Sector de Plantas Ornamentales son 27 empresas de acuerdo con el registro que presenta el Ministerio de Industria y Comercio.

TABLA N°3

Lista de empresas PYMEX de Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela

EMPRESA	
1. Agropecuaria Internacional CCH S.A.	
2. Agrobiotecnología de Costa Rica S.A.	
3. Agrícola Tierra Adentro S.A.	
4. Compañía san Alfonso S.A.	
5. Flores Tropicales del Zurki S.A.	
6. Cooperativa Agrícola Regional De Productores de Caña India R.L.	
7. Florica Farmas S. A.	
8. Follajes Ornamentales de Costa Rica	
9. Follaje Verde Ltda.	
10. Follajes Ticos S.A.	
11. Fresh Express S.A.	
12. Follajes Telón S.A.	
13. Horticultores profesionales de Costa Rica S.A.	
14. Inversiones y Contratos Huetar S.A.	
15. M y M Productores S.A.	
16. Nutrivital Ltda.	
17. Ornamentales de Altura S.A.	
18. Ornamentales Osiris S.A.	
19. Ornamentales Nicoya S.A.	
20. Plantas del Valle S.A.	
21. Plantas Tropicales mano Verde S.A.	
22. Orquídeas Costarricenses S.A.	
23. Sector de Plantas Ornamentales Capto S.A.	
24. Punta Catedral S.A.	
25. Primeros en Follajes S.A.	
26. Sol y Verde S.A.	
27. Sipaf Horticultores S.A.	
Total de empresas	27

Fuente PROCOMER

Elaboración: Investigadores

b) Diseño Muestral

La investigación sobre el Acceso al crédito de los PYMEX, del Sector de Plantas Ornamentales que se encuentren ubicadas específicamente en la Provincia de Alajuela.

La población total asciende a veintisiete empresas, las cuales se eligieron tomando las que son múltiplos de tres, quedando nueve PYMEX a entrevistar; que se aprecia anteriormente en la tabla número 3.

c) Técnicas, métodos e instrumentos utilizados para determinar el tamaño de la muestra

La muestra definida es realizada por conveniencia, esta puede ser entendida como:

“...Unidad de análisis o conjunto de personas, contextos, eventos o sucesos sobre el (la) cual se recolectan los datos sin que necesariamente sea representativo(a) del universo”. (Hernández; Fernández; Baptista, 2003: 302)

De las veintisiete empresas citadas anteriormente y seleccionadas por el sector mencionado del directorio de empresas exportadoras suministrado por PROCOMER, se destacan para la muestra las que corresponden al número tres y sus múltiplos, de esta manera se selecciona la empresa ubicada en la posición número tres, seis, nueve y sucesivamente en ese orden.

Se utiliza en la investigación el muestreo no probabilístico que se conoce como:

“...Subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad sino de las características de la investigación.”(Hernández; Fernández Baptista, 2003: 302)

Específicamente, el Muestreo no probabilístico tipo intencional o selectivo que Soriano en su Guía indica para realizar Investigaciones Sociales menciona:

“...Se utiliza cuando se requiere tener casos que puedan ser “representativos” de la población estudiada. La selección se hace de acuerdo al esquema de trabajo del investigador.” (Soriano: 1985: 73).

1.4.4. Recopilación de la Información

a) Métodos, técnicas e instrumentos utilizados

1. Método

El método utilizado para recolectar la información es el deductivo, debido a que se toma una parte de la población de estudio para determinar las principales dificultades que enfrentan las PYMEX para la obtención de un crédito.

“...El método deductivo es aquel que parte de los datos generales aceptados como verdaderos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir, parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlo a casos individuales y comprobar así su validez.” (Hernández; Fernández Baptista, 2004: 117)

2 Técnicas

Para la recopilación de la información se utiliza la entrevista estructurada y semi-estructurada, que se aplica a expertos que nos brinden aspectos que atañen directamente a la investigación.

- **Entrevistas Estructuradas:** esta técnica se aplica a personas claves, las entrevistas se realizan para el fortalecimiento del estudio y para conocer el criterio de expertos en la materia. (Según Soriano 1985:74).

- **Entrevistas Semi estructuradas:** Permite al entrevistado flexibilidad para exponer ideas o comentarios adicionales que no están contemplados en la entrevista estructurada. Según Investigadores.

Definición de Encuesta:

“Una encuesta es un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa de la población o instituciones, con el fin de conocer estados de opinión o hechos específicos.

Las encuestas tienen por objetivo obtener información estadística indefinida, mientras que los censos y registros vitales de población son de mayor alcance y extensión. Este tipo de estadísticas pocas veces otorga, en forma clara y precisa, la verdadera información que se requiere, de ahí que sea necesario realizar encuestas a esa población en estudio, para obtener los datos que se necesitan para un buen análisis. Este tipo de encuesta abarca generalmente el UNIVERSO de los individuos en cuestión”. (Hernández; Fernández Baptista, 2004: 281)

3. Instrumentos

Los instrumentos utilizados son: la guía de entrevista que se compone de preguntas estructuradas y semiestructuradas. El cuestionario cuyas preguntas están enfocadas a las variables que se miden en la investigación, se utilizan preguntas cerradas que contienen varias alternativas de respuestas que son elaboradas por los investigadores para cada una de las preguntas a aplicar, donde estos aplican el cuestionario a los entrevistados.

Definición de Cuestionario:

“Conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir.”

(Hernández; Fernández Baptista, 2003:285)

Proporciona información directa y actualizada sobre la percepción que tienen las diferentes empresas PYMES de los diferentes indicadores a indagar.

1.5 Alcances y limitaciones

La principal limitación que presenta este trabajo es la no colaboración para brindar información requerida para la investigación por parte de una de las empresas citadas en la muestra.

A pesar de que se manifiesta que es un estudio de carácter académico y confidencial, la empresa por sus políticas no suministra la información porque la considera como muy sensible.

Por otro lado en la banca estatal se presenta dificultades a la hora de solicitar la información a uno de los bancos, situación que dificulta la recolección de la información necesaria para el cumplimiento de los objetivos planteados.

CAPITULO II

MARCO DE REFERENCIA

2 PYMEX DE SECTOR DE PLANTAS ORNAMENTALES

2.1 Identificación del sector

Este sector está integrado por los productores y exportadores de plantas vivas, follajes cortados y flores cultivadas, lo conforman alrededor de 150 empresas, de las cuales 82 están organizadas alrededor de una Subcomisión específica en la Asociación Guatemalteca de Exportadores -AGEXPORT-.

Los productos que genera el sector están incluidos dentro del Sistema Arancelario Centroamericano -SAC- y el Sistema Armonizado -HTSUS-, utilizado en los Estados Unidos, en el capítulo 06: "Plantas Vivas y Productos de la Floricultura". Para efectos de exportación a los Estados Unidos, se incluyen los siguientes subcapítulos:

Subcapítulos

Clasificación	Descripción
0602	Plantas vivas, cortadas o en vástago, incluye esquejes sin enraizar.
0603	Plantas vivas, cortadas o en vástago, incluye esquejes sin enraizar. Flores cortadas, disponibles para bouquet o propósitos ornamentales.
0604	Follaje, ramas, gramas, musgos, etc. Para bouquet o propósitos ornamentales

Fuente: Fundes
Elaboración: Investigadores

2.2 Participación de las pequeñas y medianas empresas –PYMES

Se registra una activa participación de PYMES, lo que se refleja en la siguiente información sobre la participación relativa de las empresas en el sector, según criterios de clasificación de la Subcomisión:

- Pequeñas: se incluye el 70% de las empresas del sector, identificadas como las que tienen un área cultivada entre 0-3 hectáreas.
- Medianas: constituyen el 20% de las empresas del sector, identificada como las que tienen un área cultivada entre 4-10 hectáreas.
- Grandes: integran el 10% de las empresas del sector, con extensiones de más de 10 hectáreas. (Fundes)

Dentro del grupo de pequeñas empresas, se identifican las que solamente producen y proveen a empresas medianas y grandes, las que producen y exportan directamente. En todos los estratos, se registra la utilización de buenas prácticas agrícolas -BPA- y de material genético patentado. Dentro del sector, también se identifican PYMES como proveedoras de accesorios y servicios, principalmente de materiales, servicios y transporte.

2.3 PYMES en Costa Rica.

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 \$150,000.00. Se entiende como pequeñas empresas aquellas que tienen de 6 a 30 empleados, con activos cuyo valor es inferior a \$125,000.00 y las ventas no superan \$250,000.00. Se clasifica en medianas empresas a aquellas que tienen más de 100 empleados, con un valor de

activos superior a \$125,000.00 y ventas mayores a \$500,000.00. (*TEC Empresarial, Vol 1.*)

Desde el punto de vista cualitativo, en Costa Rica, se considera como PYMES aquella de propiedad familiar que representa esfuerzos de ahorro de pequeños agentes económicos, y que además hacen uso de mano de obra intensiva, usan tecnología local y utilizan materiales nacionales (*Camacho, 1994*).

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

2.3.1 Las PYMES exportadoras

El impulso del sector exportador, representa una medida enmarcada en el modelo de desarrollo económico que Costa Rica adoptó desde mediados de la década de los ochenta, desde entonces se han desarrollado esfuerzos en la búsqueda de una mayor apertura y penetración de nuevos mercados. La política comercial es promover, facilitar y consolidar la inserción del país en la economía internacional. Se han firmado tratados con México, República Dominicana, Chile, Canadá y Trinidad y Tobago.

Costa Rica exporta en promedio \$7000 millones al año y el mayor porcentaje son exportaciones del sector agrícola y hacia los Estados Unidos.

En el tema de los micro, pequeños y medianos empresarios exportadores, la institución responsable del apoyo en Costa Rica se denomina, Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), encargada de facilitar el desarrollo y fortalecer la capacidad exportadora de los sectores productivos del país.

a. Estadísticas generales de las PYMEX.

Del total de empleos que generan las empresas que exportan en Costa Rica, un 21% es aportado por las microempresas, un 59% pequeñas y medianas empresas y solo un 20% grandes empresas. Por otra parte las Mipymes representan el 16% del valor exportado.

El sector agrícola y el sector de electrónica generan la mayor parte de las exportaciones de las PYMES, 35% y 15% respectivamente, 5% plástico, 10% textiles, 9% química, cuero y calzado y el 26% restante en otros sectores. El 38% de las exportaciones que realizan las PYMES son hacia Estados Unidos, 5% a Panamá, 5% a Guatemala, 6% a Holanda, 6% a Nicaragua, y 40% a otros (*PROCOMER 2005*).

Las PYMES, representan el 95% de las empresas industriales y el 76% de la industria exportadora. El sector industrial de mayor exportación es el de química con un 30% de las exportaciones industriales realizadas por PYMES, seguido de la electrónica con un 24%, y el mercado de mayor movimiento es el de Estados Unidos con un 31%, seguido de Guatemala con el 12 % de las exportaciones.

b. Características de las PYMEX en Costa Rica

Las pequeñas y medianas empresas exportadoras pueden caracterizarse por algunos aspectos positivos y otros negativos.

Dentro de los elementos negativos de acuerdo a FUNDES, se encuentra:

- Asimetrías de información
- Tienen un limitado acceso al mercado de capitales
- Tienen una débil orientación externa
- Tienen altas tasas de mortalidad

Dentro de los elementos positivos de acuerdo a FUNDES, se encuentran:

- Son muy flexibles, desde el punto de vista estructural y organizativo
- Manejan montos bajos y tienen una imagen de buenos pagadores
- Tienen alta capacidad de innovación
- Mantienen una estrecha relación con los clientes
- Tienen facilidades para adaptarse al entorno.

Estas empresas con sus ventajas y desventajas deben enfrentarse al mercado internacional, fundamentalmente aprovechando las reducciones de los obstáculos en el comercio internacional ofrecidos por los tratados de libre comercio y aprovechando el progreso tecnológico en cuando al acceso a la información y las comunicaciones.

2.4 Factores que dificultan o potencian la exportación en las PYMES

Diversos autores a nivel mundial, han escrito en torno a las diferentes variables que afectan el desarrollo exportador de las pequeñas y medianas empresas, estos elementos funcionan en dos vías, de generarse en forma positiva potencian exitosamente las exportaciones de las organizaciones, pero de presentarse de manera negativa inhiben las actividades internacionales de las firmas. Se presenta a continuación una clasificación de estos factores considerando una división enmarcada en: habilidades gerenciales, estrategias de mercadotecnia, condiciones financieras, y factores generales.

2.4.1 Condiciones financieras

Para la incursión exitosa de las operaciones hacia mercados internacionales, la firma requiere de la inversión de cantidades importantes de recursos financieros, desde la exploración de mercados que incluirá posiblemente visitas y tratamiento de contactos, hasta la determinación de la estrategia de exportación y la competencia con los proveedores del mismo producto en el país de destino de las exportaciones.

Un grupo de ejecutivos creativos y emprendedores podría tener todas las mejores intenciones estratégicas de internacionalizar a la organización mediante el proceso de exportación, sin embargo si no disponen de los recursos económicos y además no son sujetos de crédito atractivos para las instituciones financieras, el éxito de su gestión internacional estaría seriamente amenazado.

Si bien es cierto lo más apropiado es iniciar las exportaciones hacia los países de mayor cercanía, el tema del transporte será siempre una variable de gran relevancia desde el punto de vista financiero, lo que se complica además si el país que presenta las mejores características para comercializar el producto de la empresa no es el más próximo.

Antes de la sacudida del sector de las micros, pequeñas y medianas empresas, con la puesta en marcha de la ley 8262 (Ley de fortalecimiento de la pequeñas y medianas empresas PYMES), se dieron muchas iniciativas para fortalecer este importante y significativo grupo de empresas que en Costa Rica representa entre el 75% y el 90% de nuestro parque empresarial.

Sin embargo, siempre se argumentó que la falta de instrumentos de política, hacía muy difícil para la anterior Dirección de Fomento del Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC), tener el control adecuado de las entidades y de los recursos financieros que disponía el país y de los recursos que entraban por cooperación internacional.

Un estudio que ha sido relevante en los últimos años, fue el presentado por FUNDES, denominado “PYMES: una oportunidad de desarrollo para Costa Rica”, en el cual se hace un esfuerzo por señalar con precisión las principales barreras que las afectan.

En el entorno actual, la Ley 8262 crea la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME), que tiene entre otras funciones realizar la coordinación y vinculación de largo plazo, que permita 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 las PYMES.

En la actualidad los bancos estatales han incrementado sus carteras crediticias para atender a las PYMES, incluso se ha formado recientemente una red de apoyo a las PYMES, bajo la coordinación del MEIC, que pretende articular y potenciar servicios integrales que impacten en este sector.

Todos estos esfuerzos son muy loables, sin embargo, se nota que las instituciones le siguen apostando al financiamiento como el principal obstáculo identificado y sobre el cual enfilan todas “las baterías”, aún cuando ya se ha indica (Mora, 2004, Banca de Desarrollo: un compromiso con la producción. - Rev. Industria año 16 #57, p 8-) de que la oferta de servicios a las PYMES también debería considerar los servicios de tipo no financiero, como la capacitación.

Un estudio reciente de CAATEC (Monge et al, 2005) sobre “Tecnologías de Información y Comunicaciones (TICS) para la Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua – Grado de preparación para las operaciones electrónicas y Capacitación electrónica”, menciona las dos principales razones por las cuales las PYMES no las utilizan, las cuales son:

- El desconocimiento sobre la importancia que las TICS pueden tener para incrementar su productividad.
- La falta de capacitación al interior de la empresa.

En ese mismo estudio, cuando se le consultó a las PYMES sobre la información a la que le gustaría tener acceso, para el desarrollo de su empresa, indicaron que las necesidades eran de mercadeo, publicidad, computación, estrategias de ventas, información de nuevos mercados, administración de empresas, atención al cliente, contabilidad, capacitación de personal, avances

tecnológicos, manufacturación tecnológica, producción, procesos productivos y exportaciones.

Todo lo anterior, emite muchas señales para los generadores y ejecutores de la política en Ciencia y Tecnología, en el sentido de que es claro, que una fuerte capacitación en TICS, podría potenciar a las PYMES para comercio electrónico, hacer vigilancia tecnológica y del comportamiento de los mercados mundiales, pero eso sería la consecuencia, lo que se debe revisar es la causa, qué es lo estructuralmente tiene maniatadas en las PYMES y que no las deja ver lo anterior, que pareciera ser tan obvio.

Desde nuestra perspectiva, falta la puesta en práctica de programas de gestión tecnológica de apoyo a las PYMES, es decir, acompañar a grupos de PYMES, para que realicen sus procesos de planeamiento estratégico (visión, misión, objetivos estratégicos), establecimiento de la estrategia de innovación de la empresa (nuevas líneas de productos, nuevos mercados, reducción o reutilización de desperdicios, reducción del costo de materia prima), de las capacidades tecnológicas (determinar cuáles son las capacidades tecnológicas que hay que desarrollar, la estrategia para adquirir esas capacidades y desarrollar innovaciones continuamente), estrategia tecnológica (desarrollo propio, licenciamiento, alianzas estratégicas, copia, asimilación y adaptación).

Con lo anterior aclarado, la empresa debería conocer sus tecnologías internas, cuáles de ellas son estratégicas, es decir, le confieren alguna ventaja y a partir de aquí, es que el uso de TICS deja de ser una moda y se usa y desarrolla, porque hay claridad en el beneficio que el uso de estas tecnología le representa a la empresa.

La generación de proyectos a partir de aquí, obedecería a una estrategia y no a una ocurrencia, el diseño de los proyectos estaría enfocado y la viabilidad sería mayor, la justificación ante un ente financiero sería más claro y la seguridad de éxito, se incrementaría, con lo que la operación para el ente financiero sería menos riesgosa, pues obedecería a un planeamiento integral.

El apoyo a la gestión tecnológica de las PYMES, se espera abordar parcialmente con los eventuales recursos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), pero no hay certeza de cuando se empezaría a intervenir nuestra actual realidad, ni en qué medida sería esa intervención, por lo que ésta es sin duda una línea de acción que el sector debería de iniciar, como un aporte concreto a la red de apoyo a las PYMES.

2.5 BANCA ESTATAL

Para efectos de la presente investigación se entiende como banca estatal el grupo de bancos que en alguna medida son regulados por el estado costarricense y hay cierta participación del estado, estos bancos son: El Banco Nacional de Costa Rica, El Banco De Costa Rica, El Banco Popular y De Desarrollo Comunal y el Banco Crédito Agrícola De Cartago, se detalla a continuación información referente a cada uno.

2.5.1 BANCO NACIONAL

2.5.1.1 Reseña Histórica

En el panorama histórico de nuestro país a principios y mediados del Siglo XIX, es difícil determinar qué política económica seguían nuestros gobernantes; lo que sí podemos afirmar es que: se preocuparon por el adelanto cultural, material y espiritual del país y que la forma patriarcal de gobierno nos ha hecho un pueblo pacífico.

Después de la independencia de 1821, se tenía una economía incipiente y desarticulada, de recursos ínfimos y basada esencialmente en cultivos de poco desarrollo, sin vías de comunicación adecuadas, población pobre y escasa (55.000 hbt. en 1820) y difícilmente se hacía comercio de exportación con productos de la tierra que apenas cubrían las escasas necesidades de la importación.

Sin embargo, el país sigue adelante cobrando gran auge con el aumento en la producción de café. Gracias a este cultivo y a las nuevas vías de comunicación se abren los mercados europeos. Durante casi todo el siglo XIX el país giró en torno al cultivo del café.

Primeros intentos para la creación de un Banco

A partir de 1847 se dan los primeros intentos para la creación de un Banco, y no es hasta 1863 que se funda el Banco Anglo Costarricense (BANANGLO); en 1877 se funda el Banco de la Unión (BANCO DE COSTA RICA); en 1905 se funda el Banco Comercial de Costa Rica y el Banco Mercantil, en 1914 se funda el Banco Internacional de Costa Rica (BANCO NACIONAL) y en 1918 se funda el Banco Crédito Agrícola de Cartago.

Fundación del Banco Internacional de Costa Rica

El Banco Internacional de Costa Rica fue fundado mediante decreto N#16 del 09 de octubre de 1914 por la administración de don Alfredo González Flores. Dentro de las causas de su fundación se citan dos muy importantes:

- La situación creada por la coyuntura económica del país a raíz de la 1era. Guerra Mundial, y la negativa de los Bancos Privados existente a esa fecha de concederle ₡ 2.000.000.00 al Gobierno de don Alfredo González Flores, que le ayudaría a solventar sus necesidades.

La filosofía reformista de la administración de don Alfredo González Flores, que significaba una ruptura ideológica con el liberalismo predominante en la época, pues consideraba que el estado debía tener un papel protagónico, enfatizando la función social que debía cumplir en la economía del país, principalmente en lo que se refiere al crédito rural que defendía al pequeño productor. (*Banco Nacional de Costa Rica: 2008*).

Bajo estas 2 premisas se fundó el Banco Internacional de Costa Rica con carácter público, es decir, el banco pertenecía al Estado, con una emisión de ¢4.000.000.00 garantizados con Bonos del Tesoro.

El nombre de Banco Internacional de Costa Rica fue puesto por casualidad, ya que en 1912 fue aprobada la apertura de un banco privado con ese nombre propiedad de los señores Lindo Brothers, pero como en 1914 no había empezado a funcionar a pesar de tener ya los billetes que circularían, el Gobierno aprovechó esta circunstancia para fundar un Banco Estatal con ese mismo nombre.

La fundación del Banco Internacional de Costa Rica en 1914, marca la transición del Sistema de Banca Privada dominante en el Siglo XIX a la etapa de Banca Mixta, significando un importantísimo paso en el proceso de participación directa del estado en el campo económico.

Una de las labores trascendentales asignadas al Banco Internacional de Costa Rica fue la creación y organización de las Juntas Rurales de Crédito Agrícola mediante decreto del 30 de diciembre de 1914.

El 8 de julio de 1921 el Banco Internacional de Costa Rica se convierte en el único ente emisor en el país, suprimiéndosele esa posibilidad a los bancos privados, por lo que se autoriza al Banco Internacional de Costa Rica a que realizará una emisión para recoger los billetes de los bancos privados con lo que se logra la unificación del billete en circulación.



2.5.1.2 Misión - Visión

Ofrecer eficientemente servicios financieros universales y estandarizados que sobrepasen las expectativas de sus clientes por medio de: atención especializada por segmentos, uso de canales electrónicos, el compromiso de integridad y espíritu de servicio de sus colaboradores, para coadyuvar en la alfabetización financiera y el desarrollo socioeconómico del país.

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 patrimonial adecuada. (*Banco Nacional de Costa Rica: 2008*).

2.5.2 BANCO DE COSTA RICA

2.5.2.1 Reseña Histórica

El Banco de Costa Rica fue fundado el 20 de abril de 1877 con el nombre de Banco de la Unión, el cual mantuvo hasta 1890, cuando lo varió por el actual. Nació con el propósito de ser una nueva opción bancaria entre las ya existentes y tuvo como funciones iniciales: el prestar dinero, llevar cuentas corrientes, recibir depósitos y efectuar cobranzas, entre otras. A sólo siete años de su fundación el Banco de Costa Rica se convirtió en el único emisor de dinero y el primer administrador de las rentas públicas, mediante un contrato que se denominó Soto-Ortuño y que tuvo vigencia hasta el año 1896.

Otros acontecimientos económicos fueron sucediendo con los años; hasta que en 1928 descentralizó sus servicios, con la creación de sus primeras sucursales en los puertos de Limón y Puntarenas.

En 1948 la Junta Fundadora de la Segunda República decretó la nacionalización de la banca, por lo tanto el Banco de Costa Rica se integró a ella hasta la fecha. Se define como institución autónoma, de acuerdo con el Artículo 189 de la Constitución Política de la República de Costa Rica, de 1949.

Durante los últimos años se ha preocupado adicionalmente por modernizar e innovar sus servicios y atención al público procurando mayor agilidad y comodidad, mediante el uso y aplicación de su moderna tecnología.

2.5.2.2 Misión / Visión

Ganar clientes con servicios de alta calidad y personal comprometido. Ser el mejor banco en servicio al cliente y en medios electrónicos, con personal orgulloso de trabajar para el BCR. (*Banco de Costa Rica: 2008*).

2.5.3 BANCO POPULAR

2.5.3.1 Reseña historia

Los orígenes inmediatos del Banco Popular es posible encontrarlos en el Comité Pro Fundación del Banco Obrero del año 1960, en el que se daban la mano sectores organizados de los trabajadores y de la socialdemocracia costarricense. En este sentido, un rol esencial recayó en la Confederación Costarricense de Trabajadores Rerum Novarum, con clara orientación socialdemócrata, lo mismo que en el entonces diputado Daniel Oduber Quirós, quien personificaba las posiciones reformistas del Partido Liberación Nacional y sus propuestas para crear condiciones con el fin de que la clase obrera incursionara en la actividad empresarial, cuyo ejemplo más elocuente lo constituían las cooperativas. En dicho Comité jugó un rol importante el

Ministerio de Trabajo y Bienestar Social, como representante de las nuevas políticas impulsadas por los gobiernos latinoamericanos en esta materia. Más allá se ubicaba, como co-gestor y creador de opinión pública, el Periódico “La República”, que en ese momento adhería las posiciones antes señaladas.

El 5 de mayo de 1966, el Licenciado Alfonso Carro Zúñiga, entonces Ministro de Trabajo y Bienestar Social, sometió a conocimiento de la Asamblea Legislativa un proyecto para la creación del “Fondo de Trabajo Capitalizado y Banco Obrero”. Esta propuesta era congruente con otros proyectos que en el área social había hecho realidad la cartera de Trabajo durante la gestión de Carro Zúñiga, como la nueva legislación de sociedades cooperativas cuyo proyecto se envió a la Asamblea Legislativa en 1964, y la creación del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), establecido en 1965 con base en un proyecto presentado por el Ministro.

Los objetivos del Banco Obrero eran la sustitución del régimen de auxilio de cesantía establecido en el Código de Trabajo, mediante la creación de un fondo proveniente de un ahorro forzoso del 2.5 % de los salarios que deberían pagar los patronos, más el 2% de esos mismos salarios como aporte de los trabajadores. Además se pretendía el establecimiento de un seguro de desempleo en la Caja Costarricense de Seguro Social, al tenor de lo dispuesto por la Constitución Política y en la propia Ley Constitutiva de la Caja. El seguro de desempleo proyectado debía ser financiado con el producto del fondo de trabajo capitalizado. El Banco Obrero debería ser de Derecho Público y formaría parte del Sistema Bancario Nacional.

El proceso de creación del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, encuentra en su última fase acogida y esfuerzos ineludibles de una mujer: la diputada Cecilia

González de Penrod. El proyecto, al sufrir los avatares de la aprobación por parte de las diversas fuerzas políticas, había calado hondo en dichos sectores y continuaba siendo propiciado por el gobierno Trejos Fernández. En un hábil movimiento político, el presidente José Joaquín Trejos decidió apoyar las iniciativas conducentes a la transformación del Monte Nacional de Piedad en primer banco de los trabajadores. De esta manera, el proyecto de Cecilia

González se granjeó el apoyo del gobierno, y se convirtió en la alternativa para hacer realidad la promesa asumida por el mandatario de establecer un banco obrero. El 25 de noviembre de 1966, La Gaceta nº 267 publica el proyecto de Ley firmado por la diputada Cecilia González de Penrod, en el cual propone la transformación del Monte Nacional de Piedad en Banco Obrero de Ahorro y Capitalización. A partir de ese momento la Comisión Permanente de Asuntos Sociales del Congreso, le dedicó al proyecto 12 de sus sesiones.

Por lo tanto, la administración Trejos concibió el papel del Banco Popular en el contexto de sus políticas de desarrollo y organización comunal, con el deseo de convertirlo en un eje de promoción de proyectos locales de desarrollo, y a la vez, en un mecanismo de participación de las comunidades en la solución de sus problemas. En este punto empieza a jugar un rol sustantivo el Ministro de Gobernación, Cristian Tattenbach, entusiasta impulsor del desarrollo comunal.

2.5.3.1 Misión / Visión

Misión

Fortalecer el desarrollo económico y social de los trabajadores, sus empresas y organizaciones sociales, para lo cual el Banco debe ser líder en la prestación de servicios financieros, en Banca de Personas, Banca de Desarrollo y Banca Corporativa, basado en su solidez, rentabilidad, eficiencia y eficacia.

Visión

Brindar servicios financieros accesibles, asequibles y de calidad, para que los trabajadores, las empresas y las organizaciones sociales satisfagan sus necesidades sociales y económicas. (*Banco Popular: 2008*).

2.5.3.2 Valores corporativos

Honestidad

Es realizar el trabajo con el mayor esfuerzo, aprovechando los recursos del Banco racionalmente y garantizando la integridad de la Institución y de los funcionarios.

Lealtad

Es asumir el compromiso de construir y defender la Institución como propia
Solidaridad

Es la actitud y disposición permanente para colaborar en el trabajo con nuestros compañeros y en la solución de problemas para el beneficio de la Institución y de los clientes.

Justicia

Es administrar y ser administrado, buscando que la toma de decisiones se realice con equidad, para lograr el desarrollo personal, el de la Institución y el de los clientes.

Mística

Es el sentimiento y vivencia que nos mueve a realizar el trabajo aportando lo mejor de nosotros para la Institución, los compañeros y los usuarios.

Respeto

Es la forma en que aceptamos las virtudes y limitaciones, tanto laborales como personales, de nuestros compañeros. (*Banco Popular: 2008*)

2.5.3.3 Actitudes corporativas**Pertenencia**

Es la identificación que cada empleado desarrolla, producto de la participación y motivación que le genere el Banco.

Responsabilidad

Es el cumplimiento cabal de los deberes y obligaciones que cada trabajador debe asumir para su desarrollo personal y el de la Institución.

Compromiso

Es la entrega que debe tener el trabajador en el desempeño de sus funciones, para satisfacer al cliente y beneficiar a la Institución.

Liderazgo

Es el carisma de atraer, motivar y convencer a los demás con el propósito de realizar metas comunes.

Trabajo en equipo

Es la disposición de aportar y recibir ideas para planificar y organizar el esfuerzo colectivo en el logro de metas comunes.

Apertura al cambio

Es una condición para asimilar la dinámica de cambios constantes en beneficio del desarrollo personal e institucional.

Servicio al cliente

Es la disposición de cada empleado para atender sus deberes de la manera más eficiente y a los clientes de la manera más amable, con el fin de que estos se sientan satisfechos. (*Banco Popular: 2008*).

2.5.4 BANCO CRÉDITO AGRÍCOLA DE CARTAGO

2.5.4.1 Historia

Bancrédito, es la institución financiera "más joven" de los tres Bancos Comerciales del Estado Costarricense.

Bancrédito, en sus orígenes fue una casa bancaria de carácter regional, fundada para promover el desarrollo de la Provincia de Cartago, mediante el impulso de la agricultura, tradicionalmente la actividad económica por excelencia en las fértiles tierras cartaginesas.

Precisamente, a raíz de las dificultades económicas de la época, varios bancos josefinos que tenían oficinas en Cartago decidieron retirarse, lo que afectó aún más a la economía local.

Fue entonces cuando un grupo de ciudadanos cartagineses toma entonces la iniciativa de unir sus capitales para crear un banco dedicado, de manera exclusiva, a promover el desarrollo de la Provincia.

Nace así, el primero de junio de 1918, el Banco Crédito Agrícola de Cartago, (Bancrédito) que abre sus puertas al público el 16 de setiembre del mismo año. Las leyes bancarias de 1936, le permitieron adecuar su escritura social a la evolución del negocio bancario y ampliar sus actividades. En 1938 Bancrédito abrió uno de los primeros almacenes de depósito del país, el Depósito Agrícola de Cartago S.A., y así entró de lleno al financiamiento de la agricultura mediante la pignoración y custodia de las cosechas.

En 1948 la Junta de Gobierno nacionalizó la banca particular en Costa Rica. Esto significó para Bancrédito el paso a una nueva época, en el tanto, su ámbito de acción deja de ser la Provincia de Cartago para abarcar el país, con toda la gama de servicios de la banca moderna.

En 1976 participó con los otros bancos comerciales del Estado en la apertura del Banco Internacional de Costa Rica, un banco privado domiciliado en Panamá.

Hoy Bancrédito, es una institución financiera consolidada, cuyo objetivo es mantener los niveles de eficiencia de la banca moderna y conservar el trato personalizado que sus clientes tanto han apreciado a lo largo de estos años. *(Banco Crédito Agrícola de Cartago: 2008).*

2.5.4.2 Misión / Visión

Misión

Somos un banco comercial estatal que brinda productos universales con tecnología avanzada, para contribuir con el desarrollo económico y social del país, con énfasis en las medianas, pequeñas y micro empresas, personal motivado y vocación de servicio integral, donde el cliente es nuestra razón de ser.

Visión

Seremos la entidad financiera que mejor satisfaga las necesidades integrales del cliente, brindando opciones viables para el desarrollo productivo y social del país, con énfasis en las medianas, pequeñas y micro empresas, de manera eficiente y rentable. (*Banco Crédito Agrícola de Cartago: 2008*).

2.5.4.3 VALORES INSTITUCIONALES

Asumiendo el compromiso de ser efectivos trabajando juntos con el firme propósito de brindar un servicio seguro, ágil y oportuno a nuestros clientes, buscando a través de la excelencia operativa adoptar las mejores prácticas del mercado, para una adecuada administración del riesgo operativo y apegados a los principios de transparencia, justicia, confiabilidad y respeto, lograremos la permanencia y el crecimiento económico financiero de nuestro banco, con un alto impacto en la comunidad y un alto beneficio para nuestros clientes y colaboradores.

Calidad en el servicio al cliente

Es brindar un servicio acorde a las necesidades del cliente, competente, ágil y oportuno.

Integridad

Es actuar congruentemente con los principios de transparencia, justicia y

confiabilidad.

Excelencia operativa

Es adoptar las mejores prácticas operativas del mercado con mejoramiento continuo, para una adecuada administración del riesgo operativo.

Respeto

Es la actitud de los colaboradores de considerar a sus compañeros y clientes como iguales, con un trato justo.

Trabajo en equipo

Es el compromiso de ser efectivos trabajando juntos, para lograr los objetivos organizacionales.

Orientación a resultados

Es lograr la permanencia y crecimiento de nuestra empresa, buscando su beneficio, así como el de sus clientes, colaboradores y comunidad.

BANCREDITO aspira a ser la primera Institución del sector público que con la Administración por Valores, estructure una forma diferente de administración, mediante la cual se cumplan los objetivos, involucrando en el proceso a todas las instancias del Banco e incorporando en ese concepto a los clientes, proveedores y comunidad cartaginesa. (*Banco Crédito Agrícola de Cartago: 2008*).

2.6 ASPECTOS LEGALES

2.6.1 Leyes que afectan la investigación

Como marco legal relacionado directamente con la presente investigación se puede citar en primera instancia la LEY 8202 (LEY DE FORTALECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS), y entre los artículos que hace referencia este texto están:

Artículo 3º

“Para todos los efectos de esta Ley y de las políticas y los programas estatales o de instituciones públicas de apoyo a las PYMES, se entiende por pequeña y mediana empresa (PYME) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de recursos físicos estables y de recursos humanos, los maneje y opere, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios. Mediante reglamento, previa recomendación del Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa, se definirán otras características cuantitativas de las PYMES, que contemplen los elementos propios y las particularidades de los distintos sectores económicos, tomando como variables, al menos, el número de trabajadores, los activos y las ventas. Todas las PYMES que quieran aprovechar los beneficios de la presente Ley, deberán satisfacer al menos dos de los siguientes requisitos:

- a) El pago de cargas sociales*
- b) El cumplimiento de obligaciones tributarias*
- c) El cumplimiento de obligaciones laborales”.*

En el Artículo 3º de la Ley 8202, la definición principal de la Pymes, así como la caracterización fundamental, permite la diferenciación de una empresa normal.

Artículo 7º

“Los bancos del Estado y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal podrán promover y fomentar programas de crédito diferenciados dirigidos al sector de las micros, pequeñas y medianas empresas. La definición de los programas específicos deberá ser comunicada al MEIC para la debida coordinación. Anualmente los bancos elaborarán y remitirán al MEIC un informe con los resultados de la gestión de crédito realizada en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas”.

En el Artículo 7º de la Ley 8202, se hace mención a los programas de apoyo a la PYMES que deben tener los Bancos Estatales. También estipula un informe anual Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), sobre los resultados de ese programa.

Artículo 8º

“Créase, en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), que tendrá como fin contribuir al logro de los propósitos establecidos en los artículos 2 y 34 de la Ley Orgánica del Banco.

El objetivo de este Fondo será fomentar y fortalecer el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, y de las empresas de la economía social económicamente

viabiles y generadoras de puestos de trabajo; podrá ejercer todas las funciones, las facultades y los deberes que le corresponden de acuerdo con esta Ley, la naturaleza de su finalidad y sus objetivos, incluso las actividades de banca de inversión.

Los recursos del FODEMIPYME se destinarán a:

a) Conceder avales o garantías a las micro, pequeñas y medianas empresas, en condiciones y proporciones especialmente favorables al adecuado desarrollo de sus actividades, cuando estas no puedan ser sujetos de los servicios de crédito de los bancos públicos, conforme a los criterios y las disposiciones de la Superintendencia General de Entidades Financieras.

b) Conceder créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas con el propósito de financiar proyectos o programas que, a solicitud de estas, requieran para capacitación o asistencia técnica, desarrollo tecnológico, transferencia tecnológica, conocimiento, investigación, desarrollo de potencial humano, formación técnica profesional, y procesos de innovación y cambio tecnológico. Dichos créditos se concederán en condiciones adecuadas a los requerimientos de cada proyecto para consolidarse. La viabilidad de estos proyectos deberá documentarse en un estudio técnico que satisfaga al FODEMIPYME.

c) Transferir recursos a entidades públicas, como contrapartida, para apoyar el desarrollo de programas o proyectos financiados por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, tendientes a fortalecer y desarrollar las micro, pequeñas y medianas empresas, en áreas tales como capacitación, asistencia técnica, innovación,

investigación y transferencia tecnológica; asimismo, promover y facilitar la formación de micro, pequeñas y medianas empresas, y realizar investigaciones en diferentes actividades productivas y sociales tendientes a diseñar un sector empresarial eficiente y competitivo. Para la transferencia de recursos a entidades públicas se requerirá el voto de al menos cinco miembros de la Junta Directiva Nacional; al menos tres de ellos deberán ser representantes de los trabajadores”.

En el artículo 8º de la Ley 8202, se define una responsabilidad especial al Banco Popular, pues se crea un fondo especial a beneficio de las Pymes. También define los principales usos para lo que está destinado este fondo.

2.6.2 ACUERDO SUGEF 1-05 / REGLAMENTO PARA LA CALIFICACIÓN DE DEUDORES

Artículo 14. Garantías

Las garantías y el porcentaje máximo de su valor que puede considerarse para el cálculo de las estimaciones (porcentaje de aceptación máximo) son los siguientes:

Hipoteca sobre terrenos y edificaciones: El 80% del valor del avalúo menos el saldo de los gravámenes de mayor prelación.

Cédula hipotecaria constituida sobre bienes inmuebles: El menor valor que resulte entre i) el valor facial del total de la serie en poder de la entidad y ii) el 80% del valor de avalúo del bien menos el valor facial de las series de mayor prelación.

Prenda o pignoración sobre bienes muebles, excepto instrumentos financieros, e hipoteca sobre maquinaria fijada permanentemente al terreno: El 65% del valor del

avalúo menos el saldo de los gravámenes de mayor prelación.

Bono de prenda emitido por un almacén general de depósito: El menor valor que resulte entre i) el valor facial de los bonos en poder de la entidad y ii) el 65% del valor del avalúo del bien menos el saldo de cualquier gravamen de mayor prelación.

Depósitos o instrumentos financieros que respaldan operaciones “back to back”: 100% de su valor contable.

Instrumento de deuda debidamente inscrito en una bolsa de valores autorizada o emitido por el Banco Central de Costa Rica o el Gobierno de Costa Rica: 85% del precio de mercado cuando la categoría de riesgo es 3 o mejor, 80% del precio de mercado cuando la categoría de riesgo es 4 y el 75% del precio de mercado cuando la categoría de riesgo es 5, todo según el Anexo 3.

Instrumento de deuda emitido por una entidad supervisada por la SUGEF sin calificación pública otorgada por una agencia calificadora: El 70% del valor facial o el precio de mercado, el que sea menor.

Instrumento de capital debidamente inscrito en una bolsa de valores autorizada: 70% del precio de mercado cuando la categoría de riesgo es 3 o mejor, 60% del precio de mercado cuando la categoría de riesgo es 4 y el 50% del precio de mercado cuando la categoría de riesgo es 5, todo según el Anexo 3. No se incluye el instrumento de capital de ninguna de las empresas que integran el grupo o conglomerado financiero de la entidad acreedora.

Participación en un fondo de inversión abierto debidamente inscrito en la plaza correspondiente: 70% del valor de la participación cuando la categoría de riesgo del fondo es 3 o mejor, 60% del valor de la participación cuando la categoría de riesgo es 4 y el 50%

del valor de la participación cuando la categoría de riesgo es 5, todo según el Anexo 3.

Participación en un fondo de inversión cerrado debidamente inscrito en una bolsa de valores autorizada: 70% del precio de mercado cuando la categoría de riesgo del fondo es 3 o mejor; 60% del precio de mercado cuando la categoría de riesgo es 4 y el 50% del precio de mercado cuando la categoría de riesgo es 5, todo según el Anexo 3.

Operación crediticia otorgada por una entidad supervisada por SUGEF: 90% del saldo de principal neto de la estimación registrada en la entidad cedente, todo con corte al mes anterior. El deudor de la operación crediticia debe haber estado calificado el mes anterior en la categoría de riesgo A1 o B1 según este Reglamento y la garantía de dicha operación debe estar debidamente inscrita en el Registro Público cuando corresponda.

Aval o fianza solidaria emitidos por una institución del sector público costarricense: El menor valor que resulte entre i) el 80% del monto avalado o afianzado y ii) el 80% del saldo total adeudado de la operación crediticia. Debe cumplir las condiciones que impone el marco legal del ente público y la capacidad efectiva de pago debe estar debidamente comprobada.

Aval o fianza solidaria emitidos por una persona jurídica del sector privado calificada en categoría de riesgo 4 o mejor según el Anexo 3 o no calificada con un patrimonio igual o mayor a 10 millones de dólares, cuyo análisis como deudor del Grupo 1 resulta en una calificación de categoría de riesgo A1 según este Reglamento: El menor valor que resulte entre i) el 80% del monto avalado o afianzado y ii) el 80% del saldo total adeudado de la operación crediticia.

Aval o fianza solidaria emitida por una persona física asalariada que haya autorizado a la entidad a hacer la deducción de los pagos mediante el sistema de deducción de planilla: El menor valor que resulte entre i) el 40% del monto avalado o afianzado y ii) el 40% del saldo total adeudado de la operación crediticia cuando este saldo sea igual o menor al monto que fije el Superintendente mediante resolución razonada. La condición de asalariado del fiador o avalista debe estar vigente y el servicio de la deuda debe ser igual o menor al 30% del salario del fiador, neto de cargas sociales.

Factura con su respectiva cesión con recurso a favor de la entidad: 80% del valor facial de la factura si el obligado (pagador de la factura) está calificado en categoría de riesgo 4 o mejor; 70% del valor facial de la factura si el obligado está calificado en categoría de riesgo 5, todo según el Anexo 3, o se califica en categoría de riesgo A1 según este Reglamento, 60% si el obligado se califica en categoría de riesgo A2 según este Reglamento y el 50% del valor facial de la factura si el obligado se encuentra calificado en Nivel 1 de comportamiento de pago histórico en el Centro de Información Crediticia de la SUGEF.

Documentos que amparan una carta de crédito de importación confirmada e irrevocable debidamente consignados a favor de la entidad (por ejemplo, conocimiento de embarque): 60% del valor facial del documento.

Carta de crédito de exportación emitida por un intermediario financiero del extranjero: 90% del valor facial del documento si la entidad está calificada en categoría de riesgo 3 o mejor y el 80% si la entidad está calificada en categoría de riesgo 4, todo según el Anexo 3. La carta de crédito de exportación debe ser

confirmada, irrevocable, incondicional, de pago a la vista y no puede haber sido emitida por una entidad integrante del grupo vinculado a la entidad que concede el crédito.

Cartas de crédito stand-by emitida por una intermediario financiero: 100% del valor facial del documento si la entidad está calificada en categoría de riesgo 3 o mejor, el 90% si la entidad está calificada en categoría de riesgo 4 y 80% si la entidad está calificada en categoría de riesgo 5, todo según el Anexo 3, y 60% si la entidad es supervisada por SUGEF. La carta de crédito stand-by debe ser irrevocable, incondicional, de pago inmediato y no puede haber sido emitida por una entidad integrante del grupo vinculado a la entidad que concede el crédito.

Fideicomiso de garantía: De acuerdo con la naturaleza del bien según los incisos anteriores, menos los gravámenes de mayor prelación que no están a favor del fideicomiso.

La garantía que respalda más de una operación crediticia debe considerarse según el porcentaje de responsabilidad establecido en el contrato de crédito para el cálculo del valor ajustado de la garantía correspondiente a cada operación crediticia. En el caso de no estar establecido el porcentaje de responsabilidad, la cobertura de la garantía se calcula en forma proporcional a los saldos totales adeudados de las operaciones crediticias garantizadas.

En los Lineamientos Generales se establecen las condiciones de las garantías que disminuyen su calidad mitigadora de riesgo y su porcentaje máximo de aceptación.

Artículo 15. Uso de calificaciones

Se aceptan para efectos de este Reglamento las calificaciones públicas de riesgo emitidas bajo criterio internacional por Standard & Poors, Moody's y Fitch, y las calificaciones de las agencias calificadoras autorizadas por la SUGEVAL, las cuales deberán encontrarse dentro de su periodo de vigencia. En el caso de los títulos valores emitidos por el Banco Central de Costa Rica se debe utilizar la calificación soberana de Costa Rica por tipo de moneda. Las calificaciones de las agencias calificadoras autorizadas por la SUGEVAL deben ser homologadas a las calificaciones de las agencias internacionales según la metodología que se define en los Lineamientos Generales.

Debe utilizarse la calificación de largo plazo para todas las operaciones crediticias. Cuando el garante solo cuente con una calificación de corto plazo, ésta solo puede utilizarse para las operaciones crediticias cuya fecha de vencimiento esté dentro del plazo que abarca la calificación de corto plazo. Cuando existan dos calificaciones de dos agencias calificadoras, se aplicará la de mayor riesgo. Cuando existan más de dos calificaciones de diferentes agencias calificadoras, se considerará la segunda de mayor riesgo. En caso de que la emisión tenga una calificación de riesgo propia, debe usarse esta calificación y no la del emisor.

Artículo 16. Condiciones generales de la garantía

Las garantías deben cumplir con las siguientes condiciones generales:

a. *El valor del avalúo de las garantías debe ser igual a su valor de mercado estimado (precio estimado de venta). Cuando a juicio de la SUGEF, debidamente fundamentado, y como resultado de una supervisión in situ el valor del avalúo sobrepasa en más de un 10% el valor de mercado de la garantía, el valor de la garantía tiene un valor de cero para efectos del cálculo de la estimación según el Artículo 12 hasta tanto la entidad no realice un segundo avalúo por otro valuador o empresa valuadora. Si en una misma supervisión in situ se determina que en 5 o más casos en la misma entidad el valor del avalúo realizado por un mismo valuador (persona física) sobrepasa en más de un 10% el valor de mercado de las garantías, todas las garantías valuadas por ese valuador y su empresa valuadora tienen un valor de cero para efectos del cálculo de la estimación según el Artículo 12 hasta tanto la entidad no realice un segundo avalúo por otro valuador o empresa valuadora. En todo caso la SUGEF debe tomar en cuenta en la aplicación de este inciso la posibilidad de que el valor de mercado haya disminuido a causa de factores que se hayan dado en el intervalo de tiempo entre el avalúo o la visita de seguimiento y la supervisión in situ y que sean de difícil detección por parte de la entidad en forma oportuna. Asimismo se consideran los avalúos de bienes con idénticas características y realizados en una misma fecha, como un único avalúo para efectos de determinar los casos en los que el valor del avalúo sobrepasa el valor de mercado de la garantía.*

La entidad debe contar con un registro de todos los avalúos que haya realizado cada valuador, indicando el nombre completo del valuador, su número de identificación y el nombre de la empresa valuadora, así

como los números de las operaciones crediticias para las cuales se hayan efectuado avalúos y el número de identificación de las garantías valoradas.

- b. El valor del avalúo debe expresarse en colones costarricenses. El valor de los avalúos de terrenos y edificaciones pueden revaluarse, como máximo, según el porcentaje de inflación calculado con el Índice de Precios al Consumidor o el porcentaje de devaluación del colón costarricense con respecto al dólar estadounidense, el que resulte menor en cada periodo. El valor de todos los avalúos debe depreciarse con el porcentaje indicado en los Lineamientos Generales. La periodicidad de la revaluación y de la depreciación del valor del avalúo es semestral contado a partir de la fecha del último avalúo. La periodicidad de los avalúos, los porcentajes de depreciación y la metodología de actualización del valor del avalúo se definen en los Lineamientos Generales.*
- c. La condición de asalariado que debe ostentar el fiador o avalista según el Artículo 14, inciso n) y su salario neto de cargas sociales debe ser verificado por la entidad al menos cada doce meses. Cuando como resultado de una supervisión in situ en 10 o más operaciones de crédito de una muestra aleatoria de 40 operaciones con más de doce meses de haber sido formalizadas se determine que la condición de asalariado y el salario neto de cargas sociales del fiador o avalista no fue verificado por la entidad en los últimos doce meses, no se considera la garantía según el Artículo 14, inciso n) en ninguna operación crediticia de la entidad por un periodo de doce meses contados a partir de la comunicación del resultado de esta verificación.*

d. Existe certeza jurídica sobre la cobrabilidad de las garantías, mediante la valoración de al menos los siguientes aspectos contractuales:

i. Se encuentran legalmente perfeccionados, incluyendo entre otros aspectos la inscripción en el registro público correspondiente;

ii. El mecanismo jurídico de entrega, transferencia, apropiación, adjudicación y liquidación del activo en garantía corresponde a su naturaleza y

iii. Es exigible legalmente de manera incondicional ante un evento claro de incumplimiento de las obligaciones crediticias.

Para el caso de fideicomisos de garantía, la entidad debe asegurarse de la correcta aplicación de las disposiciones establecidas en este Artículo por parte del fiduciario.

Esta normativa, busca básicamente establecer los parámetros sobre los cuales se deben basar las entidades financieras a la hora de calificar a los deudores, además hace referencia a las condiciones o requisitos que deben cumplir las garantías de los deudores para respaldar un crédito.

CAPITULO III
MARCO TEORICO

3 MARCO TEORICO

Costa Rica es un país de pequeñas y medianas empresas, siempre lo ha sido. Su historia está marcada por pequeños propietarios de tierras y el trabajo como fuentes de sus ingresos.

La actual estructura empresarial, casi sin importar la actividad económica de que se trate, está abrumadoramente constituida por una gama de pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas microempresas familiares. Esto constituye el futuro de un país que busca nuevas y justas incisiones en un mundo globalizado.

3.1 DEFINICION PYMES

De modo general, en los países desarrollados y las economías en desarrollo se utilizan criterios diferentes para la clasificación de las empresas según su tamaño. En algunos casos, se parte de criterios que solo consideran el número de trabajadores para su clasificación y en otros se emplean criterios mixtos, es decir, se usan tanto indicadores del número de empleados como información sobre el volumen de ventas anuales, o la inversión en capital.

Para el caso costarricense en particular, la definición oficial la establece el Ministerio de Economía Industria y Comercio, y está incluida en el Decreto Ejecutivo No 26.426-MEIC del 06 de Octubre de 1997 (publicado en el Diario Oficial La Gaceta No 213 del 05 de Noviembre de 1997, Página 11), la cual define a las PYMES según la Tabla No 4:

Tabla No 4
Definición Oficial de PYMES

Tamaño	Requisitos	Valores
Pequeña Empresa	Número de empleados. Inversiones en maquinaria, equipo y herramientas. Ventas anuales.	6-30 Hasta \$250,000 Hasta \$500,000
Mediana Empresa	Número de empleados. Inversiones en maquinaria, equipo y herramientas. Ventas anuales.	31-100 Hasta \$500,000 Hasta \$1,000,000
PYMES	Número de empleados. Inversiones en maquinaria, equipo y herramientas. Ventas anuales.	6-100 Hasta \$500,000 Hasta \$1,000,000

Fuente: Decreto Ejecutivo No 26.426-MEIC del 06 de Octubre de 1997
Elaboración: Investigadores

3.1.1 IMPORTANCIA DE PYMES

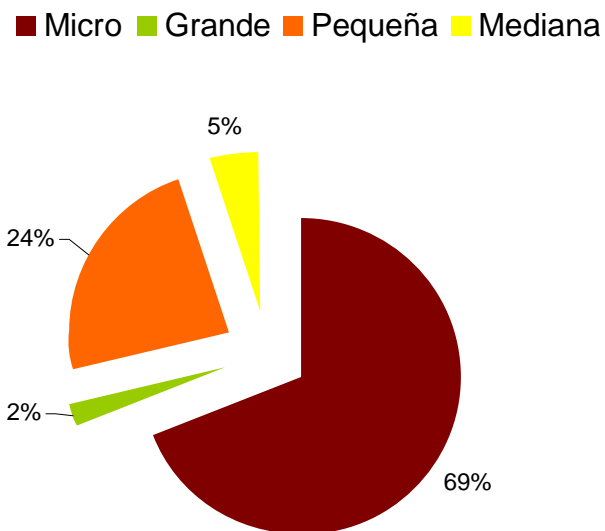
Cuando se trata de determinar la importancia de las PYMES en Costa Rica, hay una carencia de fuentes de información estadísticas confiables y actualizadas. Todos los documentos que se conocen sobre el tema, realizan estimaciones sobre la estimación del sector y su impacto sobre la economía, ha generado gran cantidad de información no comparable.

Según la Caja Costarricense del Seguro Social, el 97,9% de las empresas privadas, al mes de junio del 2006, registradas en el Régimen de Salud de CCSS, son PYMES. También señalan que la mayor cantidad de empleo de la PYMES se concentra en los sectores de comercio y servicios.

Además las PYMES ayudan a generar empleo (un porcentaje del 54%, según el BID); contribuyen a democratizar la economía y al crecimiento económico (Cámara de industria de Costa Rica, 2006).

Grafico # 1

Distribución de empresas privadas según tamaño



Fuente: Caja Costarricense del Seguro Social
Elaboración: Investigadores

3.1.2 Fortalezas y debilidades de las PYMES

Tabla N° 5

Fortalezas y Debilidades de las PYMES

Fortalezas:	Debilidades
Especialización	Bajo poder de negociación
Conocimiento de sus clientes directos	No aprovechamiento de economías de escala
Flexibilidad	Poco acceso a mercados
Innovación y creatividad	“Retraso” tecnológico Baja delegación y poca Capacitación
	Debilidad en el manejo de información

Fuente: INCAE
Elaboración: Investigadores

La tabla N° 5 muestra algunas fortalezas y debilidades que poseen las Pymes, lo anterior según el INCAE.

Como fortaleza se tiene la especialización, ya que las Pymes por su tamaño permiten un mayor control sobre un producto determinado.

Otra fortaleza que tienen las Pymes es el conocimiento de sus clientes directos, pues estas empresas se desarrollan en un entorno pequeño y esto les permite tener un pleno conocimiento del mercado.

Una de las características propias de las Pymes, es la flexibilidad que tienen para adaptarse a nuevos mercados y esto les permite ser creativos e innovadores, lo que constituye una fortaleza importante para estas.

Las Pymes también presentan muchas debilidades, entre las más importantes se pueden citar las siguientes:

Bajo poder de negociación, pues como la mayoría de empresas son de origen familiar, estas se basan en lineamientos más tradicionales, que no le permiten tener una capacidad de negociación, para que obtengan mayores ventajas competitivas y por ende, poco acceso a los mercados.

Por la limitación económica que presentan las PYMES, estas se enfrentan a tecnologías que día a día están en constante cambio, sin embargo estas pueden adaptarse plenamente a lo que la tecnología les exige, lo cual también constituye una muy poca capacitación y un limitado manejo de información.

3.1.3 Las PYMES y la exportación

Las PYMES costarricenses participan en el mercado externo:

- 80% del número de exportadores en 2005 son micro, pequeñas o medianas empresas.
- Representan el 16% del valor exportado.
- Exportadoras indirectas: encadenamiento con empresas exportadoras.

Fuente: Cámara de Industrias de Costa Rica, Noviembre 2006

Tabla N° 6

Las PYMES y la exportación

POR MERCADO		POR SECTOR	
Destino	Porcentaje	Sector	Porcentaje
Estados Unidos	38%	Agrícola	35%
Holanda	6%	Eléctrica y electrónica	15%
Nicaragua	6%	Textiles, cuero, calzado	10%
Guatemala	6%	Química	9%
Panamá	6%	Plástico	5%
Otros	40%	Otros	26%

Fuente Cámara de Industrias de Costa Rica, Noviembre 2006
Elaboración: Investigadores

Para la investigación interesa conocer algunos términos teóricos básicos que permitan una mayor comprensión de la temática a desarrollar.

Entre los principales términos destacan:

3.2 Expectativa Empresarial

Aquella previsión o suposición sobre el futuro que afecta el comportamiento presente. Las decisiones económicas raramente se toman sobre la base exclusiva de los datos del presente: todo agente tiene, por lo general, alguna idea de cómo evolucionarán los precios en el futuro, y de acuerdo a ella decide su conducta. Sobre la base de las expectativas es que se realiza la especulación, se efectúan inversiones, se solicitan y otorgan préstamos, se desarrollan muchas otras acciones básicas de la vida económica.

Las expectativas, por otra parte, no deben ser entendidas como una previsión científica deducible a partir de una ley, sino como estimaciones que tratan de reducir en lo posible el nivel de incertidumbre propio de toda actividad económica: el hecho de que un agente económico tenga expectativas definidas no es suficiente para determinar por completo el curso de acción que se seguirá; es preciso tener en cuenta que los otros agentes con los que el primero interactúa también tienen expectativas, por lo que la resultante puede ser diferente según tales expectativas coincidan o discrepen en mayor o menor proporción.

Las expectativas se llaman adaptativas, cuando la previsión consiste simplemente en proyectar hacia el futuro las tendencias y magnitudes presentes:

“Se denominan racionales cuando intentan hacer el uso más sistemático y científico posible de la información disponible”. (Sabino: 1991: 131).

3.2.1 Ventas

“Transacción por la cual una persona o empresa, denominada vendedor, cede a otra -el comprador- bienes o servicios a cambio de dinero” (Sabino: 1991: 257).

Las ventas pueden ser a crédito o al contado. Las empresas suelen poseer departamentos o gerencias de venta que se encargan de las variadas actividades que implica la oferta concreta de productos y que resultan parte esencial de la comercialización.

3.2.2 Utilidad

Es un aumento neto de la riqueza o capital o poder adquisitivo o recurso financiero.

“Si utilizamos la ecuación del balance en que el activo es igual al pasivo y el patrimonio, la utilidad o ganancia será un aumento en el patrimonio de los accionistas”.
(Escoto: 1994: 26).

3.2.3 Endeudamiento

Utilización de recursos de terceros obtenidos vía deuda, para financiar una actividad y aumentar la capacidad operativa, es decir indica la cantidad de dinero de otras personas que se han estado utilizando para generar ganancias. Para demostrar mejor las deudas de una empresa se utiliza la razón de deuda, la cual se puede definir como:

“la razón de deuda mide la proporción de activos totales financiados por los acreedores de la empresa. Cuanto más alta es esta razón, mayor es la cantidad de dinero de otras personas que se está usando para generar ganancias”
(Guitman L: 2003: 54).

3.2.4 Activos

De acuerdo a Meigs y Meigs, Better, Whittington, pág. 48,1998, definen los activos como:

“Recursos económicos de propiedades de una empresa y que se espera beneficien las operaciones futuras. Los activos pueden tener forma física definida como los edificios, la maquinaria o las mercancías. De otra parte, algunos activos no existen en forma física o tangible, pero si en forma de títulos valores o derechos legales, como por ejemplo las sumas adeudadas por los clientes, las inversiones en bonos del gobierno y los derechos de patentes.” (Meigs y Meigs: 1998: 48).

Además se puede decir que el activo se compone de recursos económicos de una empresa, de las cuales se espera que generen beneficios en el futuro. Algunos ejemplos son:

3.2.4.1 Efectivo: Es un activo circulante, es el de mayor liquidez con que cuenta una Organización para cubrir sus inmediatas obligaciones.

Se considera como efectivo las partidas del activo circulante que se mencionan a continuación:

- *Dinero de curso legal, propiedad de la Empresa, es decir, dinero de obligatoria aceptación en el país, con las limitaciones que la Ley impone, de acuerdo a lo especificado en la Ley del Banco Central y la Ley General de Bancos y Otras Instituciones Financieras.*
- *Depósitos realizados en Bancos, en las Cuentas Corrientes y de Ahorros, a favor de la Empresa.*

- *Instrumentos de crédito de cobranza inmediata: cheques ordinarios, cheques de gerencia, cheques de viajeros, giros postales y telegráficos y otros instrumentos de crédito de cobro inmediato, aceptados por los bancos, que legalmente posea la Empresa.*
- *Divisas o monedas extranjeras de libre cotización en la Banca Nacional. (Meigs y Meigs:1998):*

No se considera efectivo a aquellas partidas del activo que, a pesar de estar conformadas por dinero de curso legal, no sean de inmediata disponibilidad, tales como: depósitos dados en garantía, coberturas de reserva de capital y/o fondos de reserva legal, prestaciones sociales, depósitos bancarios congelados por intervención de la institución financiera u otros motivos, depósitos a plazo fijo, cheques devueltos por falta de fondos, estampillas postales o fiscales, adelantos para viáticos u otros gastos, vales en caja o cheques con fechas adelantadas.

3.2.4.2 Inversiones a Corto Plazo: Denominadas también transitorias o temporales, son las realizadas con carácter eventual en valores de gran seguridad y de fácil convertibilidad en efectivo. En el Balance General, las inversiones transitorias se incluirán dentro del grupo activo circulante o corriente y se pueden considerar como efectivo disponible a corto plazo.

3.2.4.3 Cuentas por Cobrar: Están constituidas por créditos a favor de las empresas, correspondientes a las ventas, prestación de servicios y demás operaciones normales, incluyendo cuentas de clientes no garantizadas, efectos o documentos por cobrar, aceptaciones de clientes y montos acumulados o no facturados por los cuales pueden expedirse o no facturadas con posterioridad.

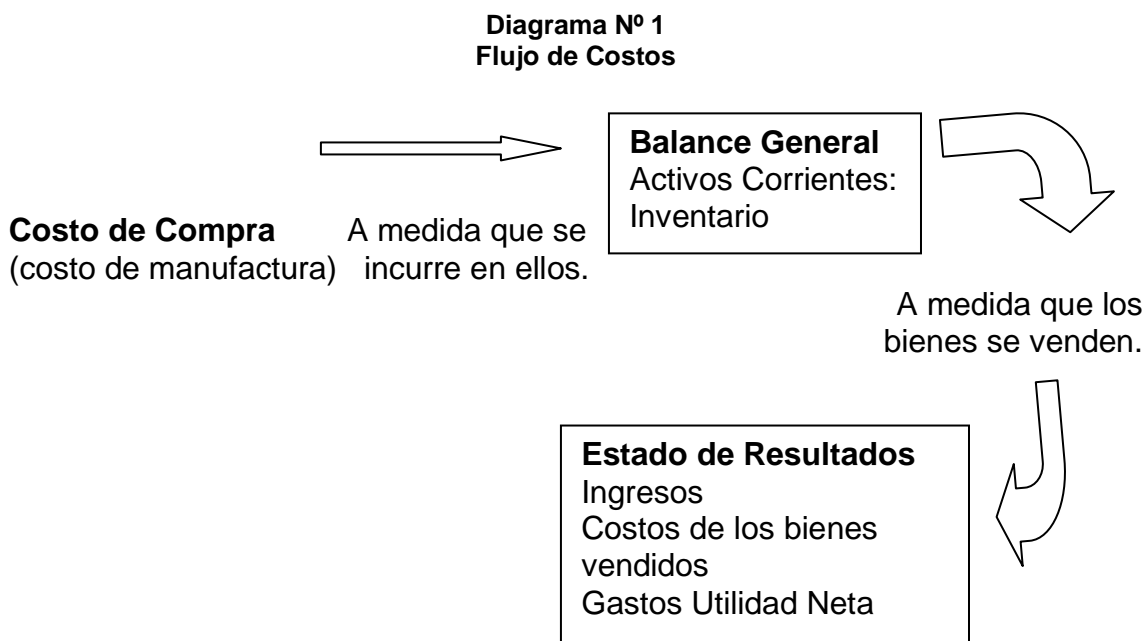
3.2.5 Inventario

Representa la existencia de bienes muebles e inmuebles que tiene la empresa para comerciar con ellos, comprándolos y vendiéndolos tal cual o procesándolos primero antes de venderlos, en un período económico determinado.

El inventario consta de todos los bienes propios y disponibles para la venta a los clientes. El inventario se convierte en efectivo dentro del ciclo operacional de la compañía y por consiguiente, se considera como un activo corriente. En el balance general, el inventario se relaciona inmediatamente después de las cuentas por cobrar, porque es solo un paso más en la conversión a efectivo luego de los efectos por cobrar de los clientes.

“El inventario es un activo y al igual que otros activos generalmente se presentan en el Balance General de costos. A medida que se venden artículos de este inventario sus costos se retiran del Balance general y se transfieren al costo de los bienes vendidos, el cual se compensa contra el ingreso de ventas en el estado de resultados” (Meigs, William, Haka, Better: 2000).

Este flujo de costos se ilustra en el siguiente diagrama:



Fuente: Contabilidad La base para las decisiones gerenciales; Meigs,William, Haka,Better:2000
Elaboración: Investigadores

3.3 Crédito

El término crédito deriva del **latin creditum de credere**, que supone la existencia de una situación de confianza de “creer en”, es por esta razón que lo definen como “la confianza que una persona concede a otra en una operación de cambio”.

Respecto a esta forma de definir el concepto en cuestión, muchos autores coinciden en definir que el crédito es una extensión del cambio, pues señalan que en el cambio se entrega una cosa por otra o por su equivalente en dinero, pero contemporáneamente esto es, la transacción se opera en forma inmediata; mientras el crédito implica un progreso dentro de esta forma de actuar, puesto que con él se introduce el porvenir en la esfera de los cambios.

“Se deduce que existen dos ideas básicas... para entender que es el crédito... toda relación de cambio en la que se trascurre en un cierto intervalo de tiempo en la prestación y contraprestación... (o sea, el cambio de riqueza presente por riqueza futura), y la confianza, es un elemento que se deriva de la misma etimología de la palabra crédito, que viene de la voz latina credere (creer, confiar) : pues para que este se dé es necesario confiar(y creer) que la persona a quien se concede “satisfecerá puntualmente los compromisos adquiridos”. (Benavides, 1991: 101 y 102).

3.3.1 Tipos de Créditos

Para efectos de esta investigación se toman las siguientes definiciones de los tipos de créditos dadas por los investigadores.

- **Hipotecarios:** es aquel préstamo que se otorga cuando el solicitante pone como garantía real un gravamen sobre la propiedad (*Investigadores 2008*)
- **Prendario:** es el préstamo en donde el banco solicita como garantía una prenda esta puede ser un vehículo, o un equipo electrónico. (*Investigadores 2008*)
- **Fiduciario:** es aquel donde existe una fianza y es respaldado por un documento legal. (*Investigadores 2008*)

- **Back to Back:** es un préstamo que otorga el banco cuando se tiene un depósito a plazo y este es dado en garantía cuyo LTV (porcentaje pignorado) sea igual a un 100%. (*Investigadores 2008*)

3.3.2 Número de requisitos para acceder al crédito

Se consideran dentro de estos, todos aquellos requisitos que debe cumplir la empresa a la hora de solicitar un crédito.

Como indicador de estos requisitos, se utilizan los diferentes documentos que se solicitan a las PYMEX.

3.3.3 ASPECTOS QUE SE ANALIZAN AL OTORGAR CRÉDITOS

El Banco solicita diferente tipo de información para evaluar a los solicitantes. Los requerimientos pueden variar entre una institución y otra.

Estos son algunos de los aspectos comunes que analiza el Banco antes de conceder un crédito:

3.3.3.1 Capacidad de Pago:

- Evaluar rentabilidad.
- Utilidad operativa (ventas-costos-gastos) de al menos uno a uno sobre la línea de crédito.

3.3.3.2 Capacidad de Pago proyectada.

- Evaluar flujos de efectivo

3.3.3.3 Liquidez mayor a uno (Activo Circulante entre Pasivo Circulante).

3.3.3.4 Capacidad de endeudamiento:

- Apalancamiento menor a 1.5 (Pasivo Total/Capital Contable).

- 3.3.3.5 Historia de Crédito Positiva
- 3.3.3.6 Se evalúa la solvencia moral y económica del principal accionista.
- 3.3.3.7 Sector económico al que pertenece la empresa (hay actividades excluidas, dependiendo del ente que financia).
- 3.3.3.8 Cartera de clientes y proveedores (evitar concentración).
- 3.3.3.9 Tipo de empresa, formal, informal, familiar, institucional,
- 3.3.3.10 Paquete de garantías ofrecidas.

Fuente: Cámara de Industria de Costa Rica

No existe un procedimiento perfecto o adecuado en materia de crédito. Hay muchos factores que debemos considerar: tamaño de la empresa, estructura financiera, giro, plazos, destino de los recursos, intermediario financiero, tipo de crédito, entre otros.

3.3.4 ASPECTOS BÁSICOS PARA SOLICITAR CRÉDITO:

- 3.3.4.1 Dos años de actividad comprobada en el ramo para el que se solicita el crédito.
- 3.3.4.2 Principal accionista menor a 70 años y mayor a 25
- 3.3.4.3 Historia de crédito positiva.
- 3.3.4.4 Comprobar ingresos (a través de declaración de impuestos, estados financieros, ó estados de cuenta)
- 3.3.4.5 Definir qué tipo de crédito se desea: colones, dólares (si la empresa genera dólares), tasa fija o variable.

3.3.4.6 Definir destino del crédito y plazo. Ejemplo: no financiar maquinaria con un crédito de corto plazo.

3.3.4.7 Garantías disponibles a ofrecer.

3.3.4.8 No pedir más de lo que pueda pagar. Por regla general, en créditos para capital de trabajo, la empresa debe generar utilidades de al menos tres a uno el monto de la amortización del crédito.

3.3.4.9 Principal accionista debe tener alguna referencia crediticia.

3.3.4.10 Contar con la declaración anual de impuestos

Fuente: Cámara de Industria de Costa Rica

3.3.5 Costo de Transacción

Costo:

“Erogaciones o causaciones de obligaciones ciertas, relacionadas directamente con los procesos de producción de bienes o prestación de servicios, que se recuperan en desarrollo de la actividad de enajenación. Para determinar el costo de producción y venta de los bienes o servicios, deben implementarse métodos de costeo que se ajusten a los respectivos procesos, con el fin de lograr una acumulación razonable de costos frente al total de ingresos generados en el desarrollo de la actividad principal”. (Cultural S.AI Diccionario Contable: 1999).

Transacción: Operación que se presenta debidamente soportada y que conduce al registro contable afectando cuentas de diferente naturaleza.

Para efectos de esta investigación se define el costo de transacción como Gasto en que incurre la empresa al solicitar una transacción bancaria o por pago de comisiones bancarias.

3.4 Tiempo: indica el lapso que transcurre desde el momento en que la empresa presenta la solicitud de crédito en determinado ente financiero, hasta el momento en que el dinero este a su disposición. *(Investigadores 2008)*

3.5 Cobertura: Número de sucursales que las entidades bancarias poseen en el área geográfica cercana al sector de estudio. *(Investigadores 2008)*

3.6 Información: El grado de acceso al crédito está relacionado con el nivel de información que tenga la empresa sobre:

La existencia de instituciones o personas que otorguen crédito.

Las condiciones que establece cada entidad para otorgar créditos. *(Investigadores 2008)*

3.7 Conocimiento de Trámites: Se entiende, como el nivel de conocimiento sobre las opciones ofertadas por los entes financieros. Entre más fuentes de financiamiento se conozcan y mejor noción se tenga sobre los requisitos exigidos por los Bancos para el otorgamiento de un crédito, mayor capacidad se tendrá para escoger aquella fuente en que sea más factible obtener dicho crédito. *(Investigadores 2008)*

CAPITULO IV
ANALISIS E INTERPRETACION DE LA
INFORMACION

4. ANALISIS DE LA INFORMACION

Este capítulo contiene el análisis de los resultados obtenidos luego de haber aplicado el instrumento de la entrevista. Esta se realizó a las dos partes involucradas en la investigación, las cuales son: Las PYMEX de Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela y la Banca Estatal (Banco Nacional, Banco De Costa Rica, Banco Popular y Banco Crédito Agrícola de Cartago).

Para las empresas, se elaboró una guía de entrevista cuyo objetivo es responder sobre las principales condiciones empresariales que tiene la misma.

Por otro lado, se confeccionó otra guía de entrevista dirigida específicamente a la banca estatal, con el propósito de conocer la oferta crediticia dirigida a las PYMEX.

Posteriormente se hace la comparación entre las condiciones de las PYMEX y la oferta crediticia de la banca estatal.

Este análisis está estructurado de acuerdo a la tabla de variables N° 2, donde por cada variable se explica en detalle la información obtenida según el instrumento aplicado desglosado en parámetros e indicadores que ayudan a comprender la relación con los objetivos planteados.

4.1 VARIABLE CONDICIONES EMPRESARIALES

La variable condiciones empresariales se explica en primera instancia mediante el análisis de las necesidades de la empresa y para ello se consulta sobre las expectativas, que presentan las empresas, luego se analiza la solvencia económica por medio de las ventas, las utilidades, el endeudamiento, el inventario y por último, en esta variable se analizan otras

condiciones empresariales que pueden ayudar a responder las interrogantes planteadas en esta investigación.

4.1.1 Necesidades de la empresa

Para conocer sobre las necesidades de la empresa se toma en cuenta el indicador expectativas, de la cual se consulta sobre Crecimiento en Producción y Cantidad de Mano de Obras.

4.1.1.1 Crecimiento en la Producción

Se indaga sobre el crecimiento en la producción que presentan las PYMEX de la muestra como una condición empresarial, para así determinar cuáles de estas empresas han presentado crecimiento para el año 2007 con respecto al año 2006. Establecer un punto de comparación entre las empresas en estudio y por ende conocer si esto constituye una necesidad para la empresa.

Tabla N° 7

Crecimiento en la Producción para el año 2007

Empresas con Crecimiento	3
Empresas sin Crecimiento	5
TOTAL	8

Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

Como se puede apreciar en la tabla anterior, las 3 empresas que han presentado un crecimiento en la producción para el año 2007, con respecto al año 2006, podría obedecer a que estas empresas han hecho inversiones en el último año, es decir, compras de terrenos o fincas que le proporcionen más espacio para sembrar plantas. También podría ser porque tienen mayor

experiencia en la actividad y son más eficaces y eficientes en el proceso productivo.

Por otro lado, las 5 empresas que no presentan crecimiento manifiestan que han tenido dificultades con las exigencias en el mercado en cuanto a la calidad del producto de exportación, enfrentan problemas con la rotación de los administradores de las fincas. Otro problema podría ser, las condiciones climáticas y de plagas que han afectado el proceso productivo.

Otras dificultades que presentan las empresas PYMEX según las entrevistas a las empresas, que podrían repercutir en el crecimiento de la producción son:

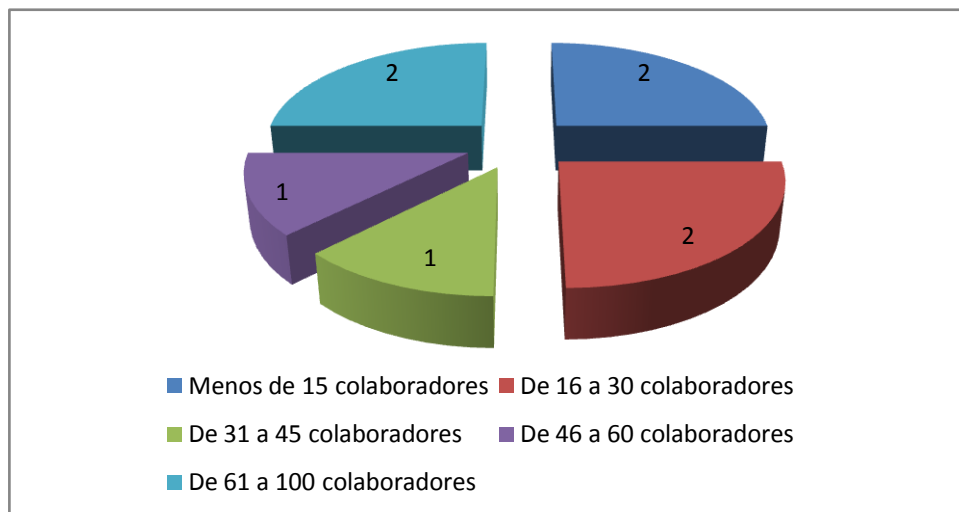
Períodos muy largos (entre 2 y 3 meses) para recibir el pago por el producto exportado, de manera que al atrasar los pagos se atrasan con las obligaciones como el pago de planilla, pago de servicios básicos, pago de proveedores y por ende les impide invertir en beneficio del crecimiento de la producción.

4.1.1.2 Cantidad de Mano de Obra

Se indaga sobre la cantidad de mano de obra que presentan las PYMEX como una condición empresarial, con el propósito de ubicar las empresas según la clasificación de PYMES establecida en el Decreto Ejecutivo N° 26.426-MEIC del 06 de octubre de 1997, y con ello se relaciona el número de empleados que poseen las mismas con el crecimiento en la producción de las PYMEX.

Grafico N° 2

¿Cuál es el número de colaboradores que conforman la Empresa?



Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

Según el gráfico N°2, se puede decir que las cuatro empresas que se ubican en el rango de menos de 30 empleados (dos empresas con menos de 15 y dos empresas con entre 16 y 30 empleados) fueron las que indicaron que no han mostrado crecimiento en su producción, esto se podría relacionar con la disminución del personal. Lo anterior indica que es por la falta de capacidad de la empresa para mantener las planillas actuales.

Las empresas que están por encima de la categoría de treinta y un empleados son las que manifiestan que han tenido un crecimiento en su producción o se han mantenido. Por lo que se deduce que el crecimiento en la producción está relacionado con la cantidad de empleados que poseen las empresas, con esto, si la empresa mantiene o aumenta su producción, así va a mantener o aumentar el número de empleados que requiere, por el contrario si la producción decrece, el principal factor a reducir sería la planilla.

4.1.2 Solvencia Económica

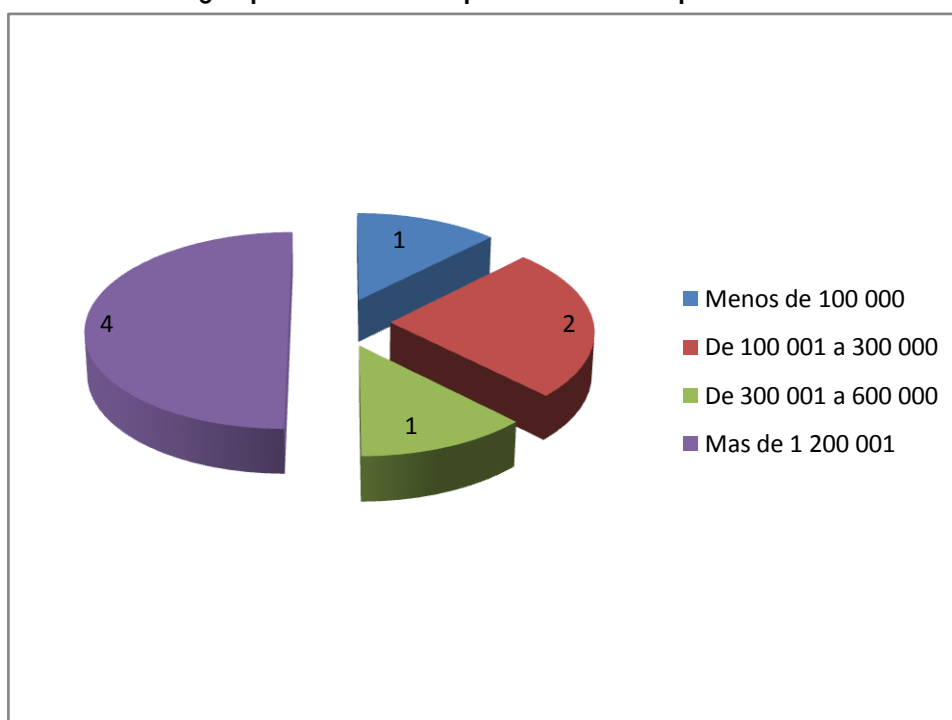
Dentro de la variable condiciones empresariales se analiza la solvencia económica. Para conocer sobre ésta, se toma en cuenta los indicadores de Ventas, Utilidades Netas, endeudamiento e inventario. Dentro de estos indicadores se analiza el volumen de ventas, el valor de las ventas, el valor de las utilidades netas, el número de acreedores, el valor de los pasivos totales y el número de plantas como inventario.

4.1.2.1 Volumen de Ventas

Se indaga sobre el volumen de ventas que presentan las PYMEX como una condición empresarial y es necesario conocer el promedio anual de unidades vendidas, para verificar si esto representa solvencia económica y su relación con el crecimiento en la producción.

Grafico N° 3

¿En promedio cuántas plantas se venden por año?



Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

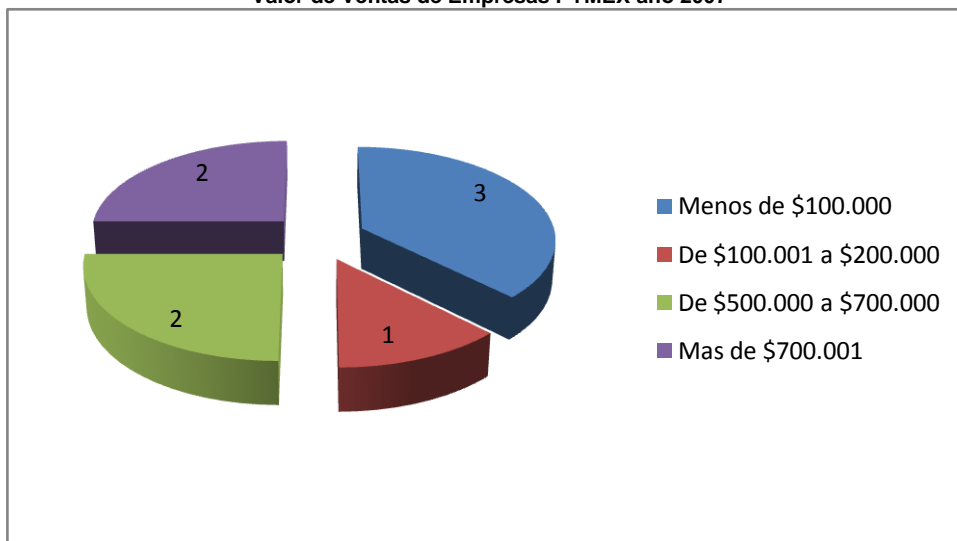
De acuerdo a la gráfica anterior tres empresas entrevistadas se ubican en un rango de ventas de menos de trescientas mil unidades. Lo que se puede relacionar con los datos obtenidos en las entrevistas aplicadas a las PYMEX, donde claramente se evidencia que estas empresas tienen menos de 30 empleados y además afirman que presentan problemas en la producción.

Por su parte, hay cuatro empresas que anualmente venden más de un millón doscientos unidades y se deduce que son las empresas que tienen mayor cantidad de colaboradores, lo anterior en base a los resultados de las entrevistas.

4.1.2.2 Valor de Ventas

Además del volumen de ventas, se consulta sobre el valor de las ventas anuales como una condición empresarial, que permita una explicación mayor sobre la solvencia económica de cada una de las empresas.

Grafico N° 4
Valor de Ventas de Empresas PYMEX año 2007



Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

Como se muestra en el gráfico N° 4 del total de empresas entrevistadas, tres de ellas ubican sus ventas anuales en menos de cien mil dólares y de acuerdo a la entrevista, son las que expresaron no tener crecimiento de la producción para el año 2007, además son las empresas que venden menor cantidad de plantas por año.

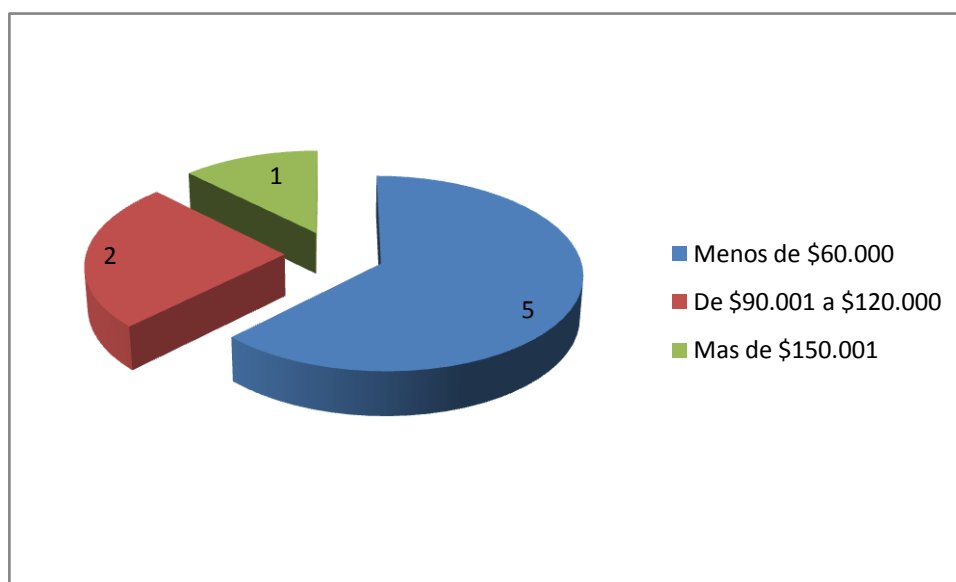
Según la entrevista, cuatro empresas tienen ventas en más de quinientos mil dólares y de acuerdo al gráfico N° 3 son las que más plantas venden por año y corresponden a las que han tenido mayor crecimiento en producción, tal y como se muestra en la tabla N° 7.

A pesar de esto, se puede indicar que las ventas no son suficientes, ya que las mismas empresas manifiestan no tener el volumen de ventas necesarias que les permitan tener mayor liquidez y optar por un financiamiento.

4.1.2.3 Utilidades Netas

Por otro lado, se analizan las utilidades netas que presentan las empresas con el fin de conocer si esta condición empresarial evidencia solvencia económica, y permita relacionarlo con otras condiciones analizadas en los puntos anteriores, para considerar la posibilidad y capacidad de optar por un crédito.

Grafico N° 5
Utilidades anuales de las PYMEX para el 2007



Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

De acuerdo a los datos arrojados por las entrevistas aplicadas, se tienen cinco empresas con utilidades anuales menores a sesenta mil dólares, entre las que se ubica empresas con crecimiento o sin crecimiento en la producción para el año 2007, lo que nos lleva a decir que este grupo de PYMEX han presentado problemas tales como elevados costos de producción, problemas climáticos, cambios bruscos en los precios de venta por el mercado inestable, falta de incentivos para fomentar el desarrollo de este sector.

Existe una empresa que también se encuentra en el rango de menos de sesenta mil dólares anuales en utilidades, que a diferencia de las otras, si mostró crecimiento, pero sin embargo es una empresa que ubica sus ventas anuales en más de ciento cincuenta mil dólares, lo que indica que esta empresa a pesar de que tuvo crecimiento en la producción no recibió ingresos que generaran incrementos en las utilidades.

Por otra parte, las empresas con utilidades más bajas presentan menos de treinta colaboradores de acuerdo al gráfico N° 2, analizado antes.

Las PYMEX que muestran utilidades de más de noventa mil dólares, podría obedecer a que estas empresas presenten ventas anuales mayores a los quinientos mil dólares, y podrían ser las empresas que tengan más estabilidad o más solidez económica, es decir las utilidades representan un 18 por ciento de las ventas.

4.1.2.4 Razón de Endeudamiento

Una de las principales condiciones empresariales es el endeudamiento, por ello con base en la información suministrada por las empresas, se toman los datos de total de activo y total de pasivos para realizar los cálculos respectivos y obtener la razón de endeudamiento, para determinar si la empresa califica para un financiamiento en la Banca Estatal.

La información de la tabla siguiente corresponde a datos aproximados suministrados por los representantes de las empresas, ya que no hubo acceso a los estados financieros para corroborar los datos exactos.

Por otro lado por razones de confidencialidad no se menciona el nombre de las empresas, se utiliza en su lugar un número que representa a cada una de ellas.

Tabla N° 8

Razón de endeudamiento de las PYMEX

Año 2007

Nombre Empresa	Valor de activos	Valor de Pasivos	Razón de Endeudamiento
Empresa 1	1.000.000,00	0,00	0,00
Empresa 2	2.000.000,00	0,00	0,00
Empresa 3	1.000.000,00	400.000,00	0,40
Empresa 4	400.000,00	0.00	0,00
Empresa 5	400.000,00	80.000,00	0,20
Empresa 6	400.000,00	100.000,00	0,25
Empresa 7	9.500.000,00	8.800.000,00	0,93
Empresa 8	600.000,00	400.000,00	0,67

Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

De acuerdo a la razón de endeudamiento, las empresas 1,2 y 4 presentan una razón de cero, esto indica que estas empresas no presentan deudas, por lo que no tienen sus activos comprometidos por deudas, sin embargo y de acuerdo a la entrevista, manifiestan que a pesar de lo anterior no pueden optar por un crédito porque no tienen la capacidad de hacer los pagos correspondientes. Sin embargo la empresa 4 manifiesta en la entrevista que no cuenta con activos suficientes para obtener un préstamo y la producción no constituye garantía, también son las que manifiestan no haber tenido crecimiento en la producción.

A su vez las empresas 5 y 6 presentan una razón de endeudamiento de 0.20 y 0.25, lo que indica que estas empresas tienen aproximadamente una cuarta parte de sus activos comprometidos, a la vez estas empresas disponen de un 0.75 y 0.80 de activos para un futuro financiamiento.

La empresa 3 presenta una razón de endeudamiento de un 0.40, y de acuerdo a las respuestas de las entrevistas éstas ya poseen préstamos con bancos, lo cual le resta posibilidades de endeudarse.

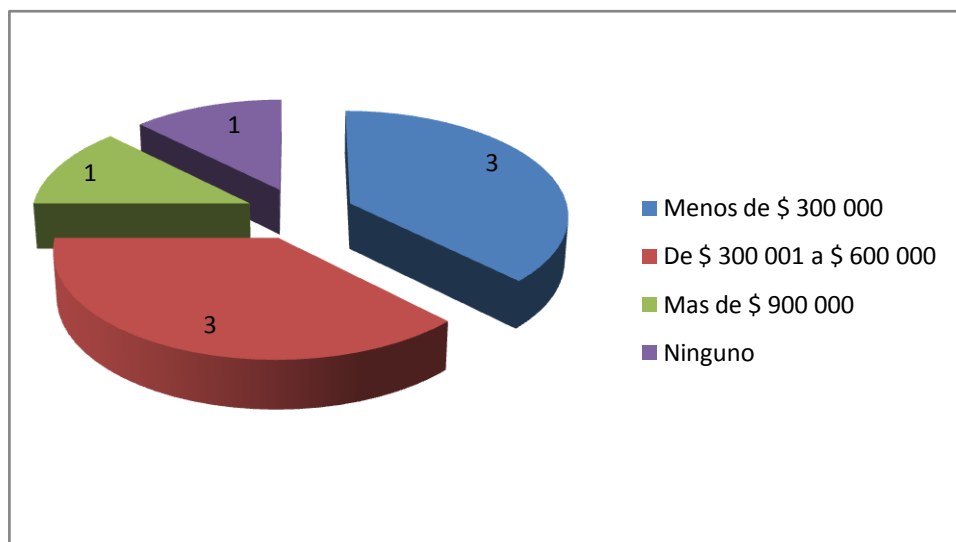
Las empresas 7 y 8 muestran una razón de deuda más alta que las demás empresas (0.67 y 0.93), esto obedece a que son las empresas que más activos poseen, mas deudas y de ahí que su productividad es la más alta y por tanto tienen más solvencia económica.

4.1.2.5 Valor de los pasivos totales

Se consulta sobre el valor de los pasivos totales para conocer si esta condición empresarial se relaciona con la solvencia económica, porque el valor de los pasivos determina el nivel de endeudamiento que posee la empresa y que incide en el otorgamiento de un crédito por parte de la banca estatal.

Grafico N° 6

Valor estimado de los Pasivos Totales



Fuente: Entrevistas

Elaboración: Investigadores 2008

Del gráfico anterior, se puede deducir que hay tres empresas que manejan muy poco pasivos totales ya que se ubican en el rango de menos de trescientos mil dólares y de acuerdo a las respuestas de las entrevistas son las empresas que no poseen ningún financiamiento bancario, porque no tienen capacidad de pago o bienes que le puedan servir de garantías reales para financiar nuevas inversiones. Además son las empresas que presentan menos utilidades y por su parte menos ventas anuales.

Por otro lado, se destacan tres empresas con rangos entre los trescientos mil y seiscientos mil dólares y éstas podrían ser las que manifiestan tener más de un millón en activos, por lo que si podrían tener algún financiamiento para nuevas inversiones y además podrían tener capacidad para más endeudamiento y por ende podrían tener más crecimiento que las anteriores.

También en el gráfico anterior se evidencia una empresa que dice no tener pasivos y un indicador fundamental de este podría ser que no ha tenido ningún financiamiento. De acuerdo a las respuestas de los representantes de las empresas, se deduce que operan según administración empírica, en otras palabras que van saliendo día con día con las deudas conforme lo que vayan ganando, por lo tanto no tienen una planificación a futuro que implique en

alguna medida algún tipo de endeudamiento y por ello se constituye en una empresa que no muestra crecimiento, según lo expuesto en la tabla N° 7.

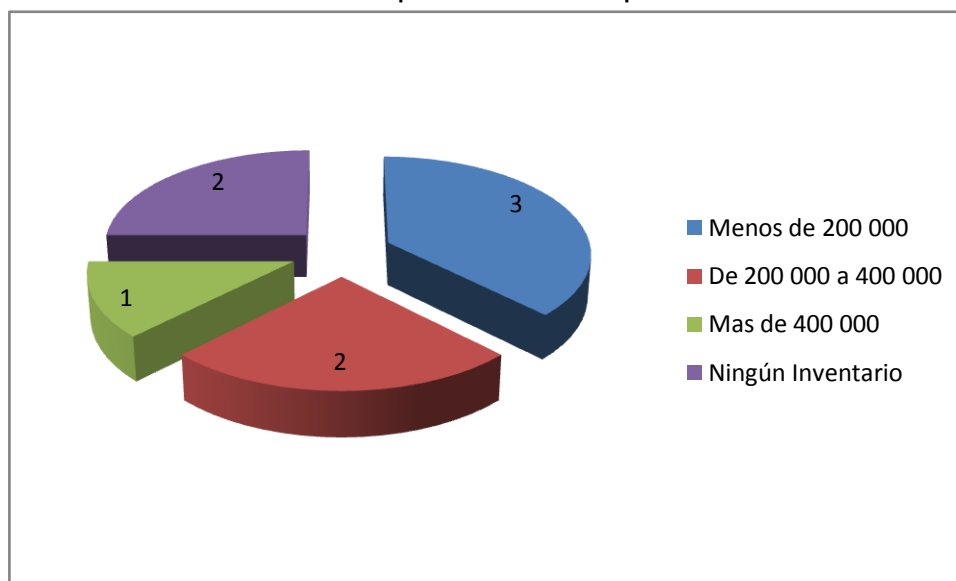
A su vez el gráfico N° 6 muestra una empresa que supera los novecientos mil dólares en pasivos totales, la misma posee un crecimiento en su producción, sus ventas anuales superan los setecientos mil dólares y sus utilidades anuales superan los ciento cincuenta mil dólares, de lo que se podría deducir que esta empresa tiene suficiente liquidez para poder honrar sus deudas y así aumentar sus ingresos a futuro; lo que evidencia que es una empresa muy sólida y con mucha capacidad de producción.

4.1.2.6 Inventario de Plantas

Se indaga sobre el inventario promedio mensual de las plantas que tienen estas empresas, para conocer si esta condición influye en la solvencia económica de las mismas.

Grafico N° 7

Inventario promedio mensual de plantas



Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

Por la naturaleza del sector en que se ubican este grupo de empresas, es común observar que no manejan un fuerte inventario, dado que las Sector de Plantas Ornamentales generalmente se deben exportar recién cortadas y esto se demuestra en el gráfico anterior.

Incluso existen dos empresas que indican no manejar existencias en inventario, puesto que el tipo de planta que producen no les permiten ningún rango de tiempo en almacenamiento, sino, más bien estas plantas se deben enviar a exportación inmediatamente después de cortadas y preparadas.

Sin embargo, cabe destacar que entre las empresas que manejan inventario, este varía porque todas producen varios tipos de plantas y para diferentes usos; así dependiendo de ello es el inventario que se maneja.

Otra razón para que manejen inventario podría ser, porque las empresas no exportan el cien por ciento de su producción, por cuestiones de defectos en el producto.

4.1.3 Otras Condiciones

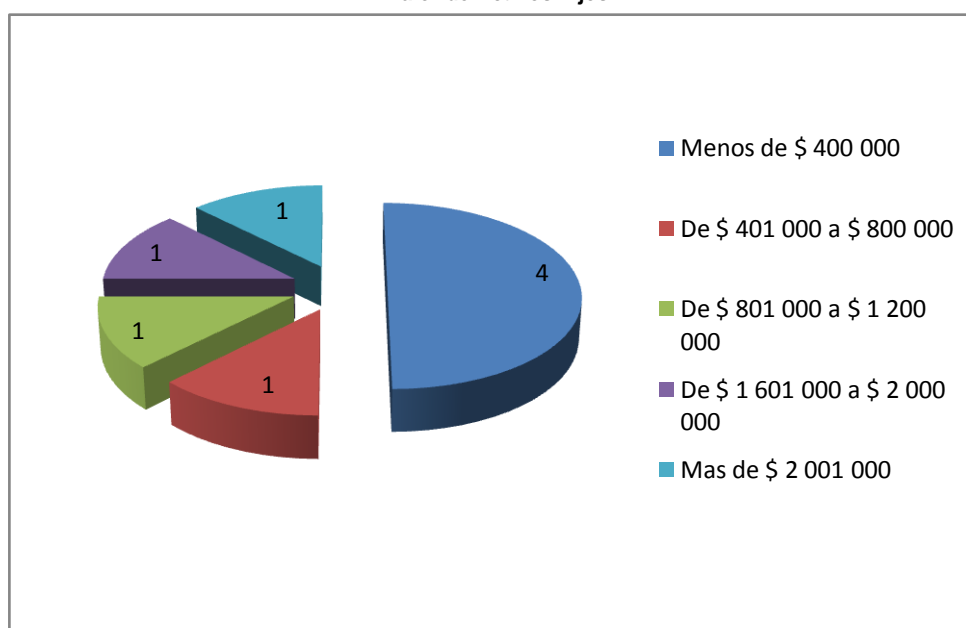
Dentro de la Variable Condiciones Empresariales se estudia Otras Condición, tales como el Valor de los Activos Fijos, el número de Activos Fijos y el Valor de Activos Totales que poseen las empresas, para conocer las garantías reales que les permite a las empresa el acceso a un crédito en la Banca Estatal.

4.1.3.1 Valor de Activos Fijos

Uno de los requisitos fundamentales que solicita la Banca Estatal para otorgar un crédito es el Valor de los Activos Fijos que posea una empresa, ya que determina el monto a financiar (se analiza en la Variable Oferta Crediticia). Se consulta sobre el valor de los activos de cada una de las empresas en estudio y determinar si con esta condición puede ser sujeta a crédito.

Grafico N° 8

Valor de Activos Fijos



Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

De acuerdo al gráfico N° 8, cuatro compañías expresan que poseen activos fijos valorados en menos de cuatrocientos mil dólares, por lo que se podría deducir que estas empresas podrían tener dificultades a la hora de solicitar un crédito, ya que no cuentan con garantías suficientes para respaldar el financiamiento, esto se demuestra con las respuestas obtenidas de las entrevistas realizadas.

Por otro lado, estas empresas que tienen menos activos podrían ser las empresas que según datos anteriores muestran menor capacidad productiva, menores ventas y menores utilidades.

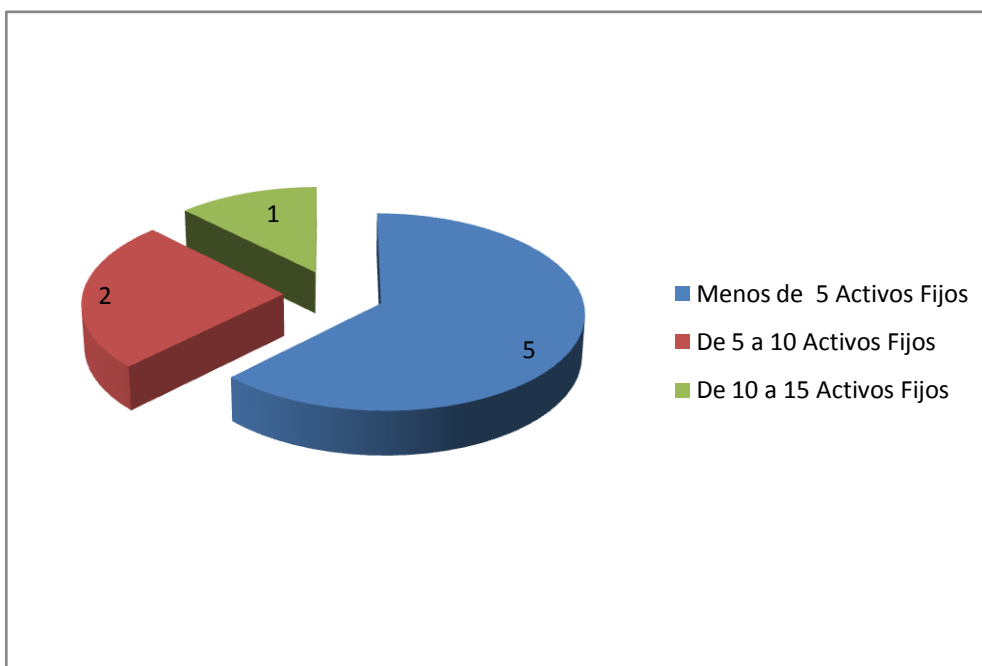
Cabe mencionar que muchas de las empresas PYMEX investigadas registran como activos fijos de la empresa los activos familiares y esto los lleva a que cuando tengan que solicitar un crédito para el desarrollo de la empresa, comprometan estos activos para cumplir con las garantías que exigen los bancos. Este tema que se analizará más adelante.

4.1.3.2 Cantidad de Activos Fijos

Se indaga sobre el número de activos fijos que posean las empresas, con el fin de determinar la disponibilidad de bienes inmuebles que posean estas, para que en un eventual financiamiento puedan ser dados en garantías.

Grafico N° 9

Cantidad de Activos Fijos



Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

En el gráfico N° 9 se muestra un total de cinco empresas con menos de cinco propiedades registradas dentro de sus activos fijos, de lo que se podría decir que estas empresas cuentan con menores garantías reales para optar por un crédito en la Banca Estatal.

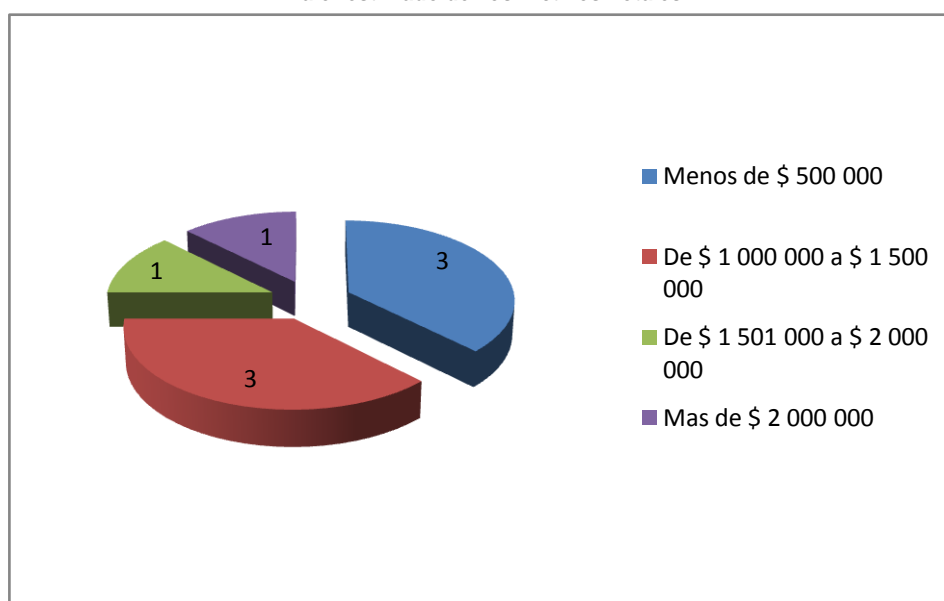
En cambio las demás empresas si presentan más propiedades, que les podría facilitar el acceso al crédito, ya que al tener varias propiedades y dependiendo del monto que requieran para endeudarse, no comprometerían la totalidad de sus activos fijos, sino solo las propiedades que cubran el monto solicitado para un crédito.

4.1.3.2 Valor estimado de los Activos Totales

Se indaga sobre el Valor estimado de los Activos Totales como Otras Condiciones, para mostrar en un dato global la disponibilidad en Activos para responder a financiamiento.

Grafico N° 10

Valor estimado de los Activos Totales



Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

Como se muestra en el gráfico N°10, y después de revisar las respuestas dadas por las empresas, tres empresas presentan activos con valores por debajo de los quinientos mil dólares, son las que tienen menor capacidad productiva y por ello presentan menor volumen de ventas anuales, y también se relaciona con la baja utilidad que presentan.

Según la información suministrada en la entrevista, existen otras tres empresas cuyos activos están valorados entre un millón y un millón y medio de dólares, éstas presentan mayor volumen de ventas, mayor utilidades y además son las empresas con mayor número de colaboradores.

Asimismo hay una empresa que se ubica en el rango entre el millón y medio y los dos millones; la misma presenta el menor rango en ventas y en utilidades, a su vez no presentó crecimiento para el año 2007, esto podría ser porque se esté contabilizando los activos familiares o personales como parte de los activos de la empresa y de esto se podría argumentar que tiene activos suficientes para mejorar su operación, sin embargo, las cifras de las utilidades demuestran que no es así.

La empresa que tiene más de dos millones de activos, es la que tiene mayores ventas anuales, mayores utilidades y ha mostrado crecimiento en su producción, esto podría ser por su alta eficiencia en su operación y en el uso de los recursos disponibles. Si bien es cierto los activos son importantes porque sirven como una garantía real para el acceso a un financiamiento, hay dos empresas que manifiestan que a pesar de tener suficiente garantía (más de un millón y medio de dólares) afirman que no tienen la capacidad productiva para enfrentar los pagos de un crédito en la Banca Estatal.

Con la Variable Condiciones Empresariales se responde al primer objetivo de la investigación, el cual está enfocado a indagar las principales condiciones empresariales de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela, para conocer su influencia en el acceso al crédito.

4.2 VARIABLE OFERTA CREDITICIA

La variable oferta Crediticia se explica con las Condiciones Financieras, la cual tiene como indicadores los tipos de créditos que van dirigidos a los PYMES y son ofrecidos por la Banca Estatal y el Costo de las Transacciones.

En el análisis de los tipos de crédito se consulta sobre algunos parámetros importantes que engloban este indicador, los cuales son: las tasas de interés, plazos, montos máximos y mínimos de crédito y los tipos de garantía que solicitan los Bancos a la hora de otorgar un crédito.

Por otro lado, el costo de las transacciones está asociado a las comisiones de formalización del crédito que cobran los bancos.

4.2.1 Condiciones Financieras

Se puede decir que según la entrevista aplicada a los diferentes bancos que conforman la banca estatal todos ellos cuentan con un financiamiento especial dirigido a las PYMEX. Situación que responde a lo estipulado en el artículo 7 de la Ley 8202 (Ley de Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas), donde claramente define que los bancos del estado (Banco de Costa Rica, Banco Nacional de Costa Rica, Banco Crédito Agrícola de Cartago y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal), podrán promover y fomentar programas de crédito diferenciados dirigidos al sector de la micro, pequeña y mediana empresa.

Para entender la oferta crediticia brindada por la banca estatal se indaga sobre las condiciones financieras en donde el primer indicador que define esta variable es el tipo de crédito.

4.2.1.1 Tipos de créditos ofrecidos a las PYMEX

De acuerdo al indicador tipos de créditos se consulta sobre los tipos de crédito que ofrece la banca estatal a los PYMEX con el propósito de conocer las opciones que existen actualmente en la banca estatal y que pueden ser accedidos por las PYMEX. Se refleja que los principales créditos ofrecidos son el crédito directo y los créditos revolutivo.

Según la entrevista realizada a los Bancos, se entiende por parte de la banca estatal que un crédito directo es: “Un producto que está dirigido a las micro, pequeñas y medianas empresas que requieren financiamiento para cubrir las necesidades de un proyecto específico, puede ser una compra de algún bien. Este tipo de crédito es solo un desembolso por un monto definido para un fin determinado”.

El crédito revolutivo es aquel que se solicita para capital de trabajo, garantía de participación y cumplimiento, apertura y refinanciamiento de garantía de participación y cumplimiento. Este tipo de crédito se otorga por medio de una línea de crédito por un monto previamente aprobado, se desembolsa de cuando el cliente lo requiera y el límite de monto es el disponible en la línea aprobada”.

La diferencia entre uno y otro básicamente radica en el plazo, ya que, el primero por la naturaleza del crédito es a un mediano o largo plazo, mientras que el segundo como es para financiar las operaciones normales de la empresa es a corto plazo.

4.2.1.1.1 Tasa de interés

Para identificar las diferentes tasas de interés que ofrece la banca estatal se consultó las diferentes tasas de interés que tiene cada uno de los Bancos. Con el fin de hacer un análisis comparativo de las misma e identificar las mejores

opciones ofertadas por la banca estatal. Y debido a que difieren de un banco a otro, se muestran de forma individual en el siguiente cuadro.

Tabla N° 9

Tasas de Interes según Banco 2008

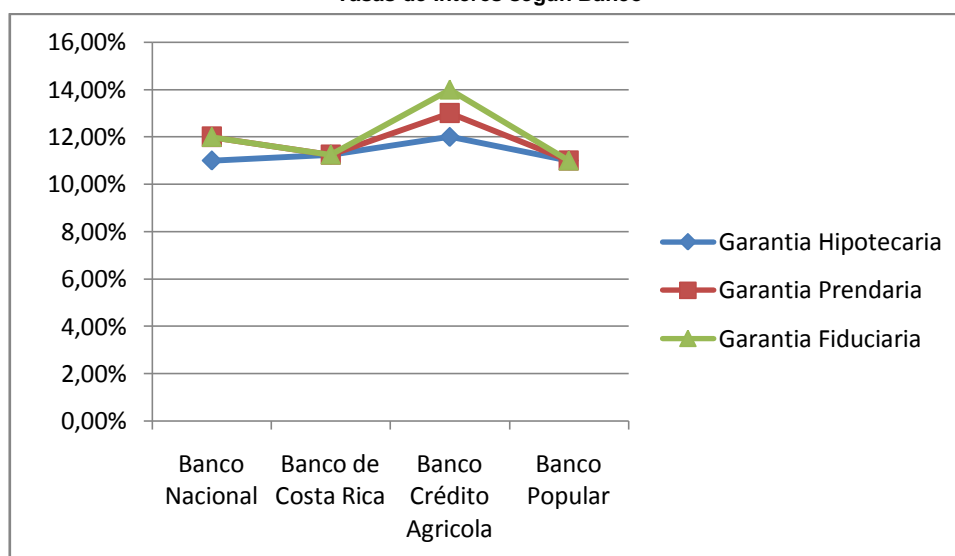
Bancos / Tipos de tasas de interés	Banco Nacional	Banco Crédito Agrícola de Cartago	Banco de Costa Rica	Banco Popular de Costa Rica
Garantía Hipotecaria	11%	11.25%	12%	11%
Garantía Prendaria	12%	11.25%	13%	11%
Garantía Fiduciaria	12%	11.25%	14%	11%

Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

Para apreciar bien la dispersión de las tasas de acuerdo con el banco que las ofrece, se presenta el siguiente gráfico:

Gráfico N°. 11

Tasas de Interés según Banco



Fuente: Entrevistas
Elaboración: Investigadores 2008

Se puede decir que de acuerdo a la tabla y el gráfico anterior, el banco Crédito Agrícola es el que mantiene más baja y uniforme en los tipos de Garantía con los que trabaja. También se puede apreciar que el Banco Popular maneja la tasa más alta en relación con los demás bancos con un 7% por encima de la tasa más alta que tienen los otros Bancos.

Uno de los puntos que se podría tomar en cuenta a la hora de solicitar un crédito por parte de las PYMEX, son las tasas de interés que maneja cada uno de los bancos. Situación que lograría inclinar la balanza a la hora de decir cuál es la mejor opción para la empresa.

A la hora de ofrecer créditos los bancos fijan la tasa para un determinado crédito, tomando en cuenta el comportamiento de las tasas en el mercado, por lo que si la tasa de mercado aumenta el banco debe ajustar estas tasas.

4.2.1.1.2 Plazos que otorgan los Bancos a los créditos para las PYMEX

Otro de los parámetros investigados son los plazos que se otorgan a cada uno de los tipos de créditos que brinda la Banca Estatal al sector PYMEX. Para establecer una comparación de los plazos ofrecidos y tomando en cuenta el tipo de crédito que solicita y el banco que lo ofrece, se muestra en la siguiente tabla:

Tabla N° 10

Plazos según Banco 2008

Bancos / Plazos	Banco Nacional	Banco Crédito Agrícola de Cartago	Banco de Costa Rica	Banco Popular de Costa Rica *
Garantía Hipotecaria	30 años	15 años	10 años	3 a 6 años
Garantía Prendaria	6 años	6 años	7 años	3 a 6 años
Garantía Fianza			5 años	3 a 6 años
Otro tipo de Garantía		4 años		
Para Capital de Trabajo	1 año	1 año	1 año	Hasta 1 año

Fuente: Entrevistas

Elaboración: Investigadores 2008

* Nota: Para el Banco Popular el plazo del préstamo, 3 años para mediana empresa y 6 para pequeña empresa.

Los plazos varían de un banco a otro, puesto que estos establecen sus plazos de acuerdo al tipo de crédito que se maneje y esto se relaciona con la garantía que solicita el banco, así por ejemplo los créditos con garantías reales es decir hipotecarios y prendarios, presentan mayor plazo, mientras que los de capital de trabajo presentan menor plazo, los cuales van desde los 3 meses hasta el año.

4.2.1.1.3 Montos Máximos y mínimos de crédito

Se pregunta sobre los montos máximos y mínimos de créditos para PYMEX con el propósito de establecer una comparación entre cada de los entes financieros consultados, y determinar así si existen diferencias en los montos entre los bancos.

De acuerdo a la entrevista, los entes financieros manejan montos máximos y mínimos para cada una de sus líneas de crédito y se detalla a continuación de acuerdo a cada banco.

Banco Nacional Costa Rica

El Banco Nacional establece los montos para los créditos a las PYMES de acuerdo al proyecto que se pretende financiar, así por ejemplo establece un monto máximo para la mediana empresa hasta los 200 millones. Sin embargo el monto no depende del tipo de empresa, si no de la viabilidad y factibilidad del proyecto que se requiere financiar, esto según la entrevista realizada al Gerente de la Banca de Desarrollo.

Banco Crédito Agrícola de Cartago

- Mediana empresa hasta ¢ 250 000 000
- Pequeña empresa hasta ¢ 75 000 000

Banco de Costa Rica

Mediana Empresa

- Monto Mínimo ¢ 2 500 000
- Monto Máximo depende de la capacidad de pago de la empresa.

Pequeña empresa

- Monto Mínimo ¢ 500 000.
- Monto Máximo depende de la capacidad de pago de la empresa.

Banco Popular y de Desarrollo Comunal

- Mediana empresa hasta ¢ 19 500 000.
- Pequeña empresa hasta ¢ 9 750 000.

Como se aprecia en los datos anteriores y de acuerdo a las entrevistas realizadas a los bancos, con respecto a los montos mínimos y máximo, estos varían de un banco a otro, ya que cada uno tiene su propio criterio para establecer los montos a financiar y no se podría encasillar en rangos que permita realizar análisis general de ellos.

4.2.1.1.4 Tipos de garantía que solicitan los Bancos al momento de otorgar un crédito

Se indaga sobre los tipos de garantía que solicitan los Bancos para establecer un parámetro de comparación y nivel de flexibilidad que presenta cada uno de los bancos entrevistados.

Todos los bancos coinciden en que las garantías que solicitadas a los PYMEX son:

- Hipotecaria
- Prendaria
- Fiduciaria

Todos los bancos estatales al coincidir con el tipo de garantía solicitada, indica que este comportamiento se debe a que responde a una misma regulación que es emitida por la SUGEF y no es a criterio de cada uno de los bancos.

4.2.1.2 Número de requisitos que solicitan los Bancos al momento de otorgar un crédito

Se pregunta a los bancos sobre los requisitos que solicitan a las empresas en el momento de otorgar un crédito. Para establecer un comparativo entre cuántos y cuáles son los requisitos que solicitan cada uno los entes financieros y que tan homogéneos son estos requisitos entre la banca estatal.

Según la información recopilada a través de la entrevista, todos los bancos estatales establecen distintos requisitos los cuales pueden coincidir en algunos casos, sin embargo la mayoría de estos requisitos difieren de un banco a otro. A continuación se describen detalladamente los requisitos que se piden en la Banca Estatal al momento de otorgar un crédito sea este Hipotecario, Fiduciario, o Prendario.

4.2.1.2.1 Banco Crédito Agrícola de Cartago

Crédito Revolutivo

Persona Física

1. Copia de cedula de identidad del deudor, con un aumento de 150%.
2. Personas con ingresos propios deben presenta certificación de ingresos emitida por un contador público autorizado y hoja de trabajo. Se debe indicar ingreso bruto, ingreso neto, origen de los ingresos y egresos, periodo de análisis (1año) que se indique que no pesan gravámenes. Además aportar documentación probativa de la actividad (facturas, recibos, estados de cuenta corriente o de ahorros contratados, declaración de renta, registros contables u otros).
3. Llenar los formularios de datos personales, declaración jurada de deudas, autorización de referencia de SUGEF y grupo de interés económico.
4. Aportar documentos legales del negocio si existen, patentes, permisos sanitarios, permisos de funcionamiento.
5. Copia de recibo de servicios públicos que contengan la dirección del negocio y de su casa, en caso de alquiler adjuntar contrato de arrendamiento.
6. Copia del último pago de impuestos de la renta.
7. Flujo de caja elaborado a un año en forma mensual, para el resto de periodos en forma anual, por el plazo de la operación, con sus respectivos supuestos de elaboración (este puede ser elaborado en su negocio por el gestor encargado).
8. Información cualitativa del cliente o perfil, donde indique fundación, actividad, historia, número de empleados, condiciones de compra y venta, clientes, proveedores, referencias comerciales, producto, competencia, etc.

Otros Requisitos de ser necesarios:

1. Para cancelación de pasivos deberá presentar el último recibo de las operaciones a cancelar y previo a la formalización las respectivas constancias con el monto a cancelar.

Crédito Revolutivo

Persona Jurídica

1. Fotocopia de la escritura de constitución y sus reformas si las hubiera. Certificación de la personería actualizada, fotocopia de la cédula jurídica y del representante legal.
2. Completar el formulario de datos” Conozca a su cliente”. Formulario grupo de interés económico (Formula suministrada por el banco). Autorizaciones para referencias SUGEF (formulario suministrado por el banco).
3. Aportar fotocopia de los documentos legales del negocio, permiso de funcionamiento, sanitarios, patentes, declaraciones de renta.
4. Estados financieros de los 3 últimos periodos fiscales y un corte reciente (no mayor a 90 días) con sus respectivos timbres de ley, firmados por el contador y el representante legal. El estado de resultados debe ser detallado. Incluir detalle de las principales cuentas, cédula de antigüedad de saldos.
5. El flujo de efectivo elaborado a un año en forma mensual, para el resto del períodos en forma anual proyectado al plazo de vigencia del crédito, con especificación de los supuestos sobre los cuales se está realizando la proyección (si el solicitante no cuenta con contabilidad formal y el monto no supera los \$ 50 000 dólares el flujo de caja puede ser elaborado en su negocio por el colaborador del banco.
6. Recibo de cancelación cuota obrero patronal.
7. Fotocopia de recibo de servicios públicos, agua, luz o teléfono que contenga la dirección actual de los participantes.
8. Copia de la última declaración de la renta.
9. Información cualitativa del cliente o perfil donde se indique fundación, actividad, historia, número de empleados, condición de compra y venta, clientes, proveedores, referencias comerciales, producto, competencia, etc., contratos de servicios, con base en el diagnostico del cliente debidamente lleno.

Otros requisitos de ser necesarios

1. Para cancelación de pasivos deberá presentar el último recibo de las operaciones a cancelar y la constancia respectiva previa a la formalización.
2. Cuando el caso lo amerite se debe presentar el contrato de arrendamiento autenticado.
3. Copia del plano catastrado a dar en garantía.
4. Constancia de estar al día en el impuesto territorial de la propiedad a brindar como garantía.

Banco Crédito Agrícola de Cartago

Crédito Directo

Persona Física

1. Copia de cedula de identidad del deudor.
2. Personas con ingresos propios deben presenta certificación de ingresos emitida por un contador público autorizado y hoja de trabajo. Se debe indicar ingreso bruto, ingreso neto, origen de los ingresos y egresos, periodo de análisis (1año) que se indique que no pesan gravámenes. Además aportar documentación probativa de la actividad(facturas, recibos, estados de cuenta corriente o de ahorros contratados, declaración de renta, registros contables u otros).
3. Llenar los formularios de datos personales, declaración jurada de deudas, autorización de referencia de SUGEF y grupo de interés económico.
4. Aportar documentos legales del negocio si existen, patentes, permisos sanitarios, permisos de funcionamiento.
5. Copia de recibo de servicios públicos que contengan la dirección del negocio y de su casa, en caso de alquiler adjuntar contrato de arrendamiento.
6. Copia del último pago de impuestos de la renta.
7. Flujo de caja elaborado a un año en forma mensual, para el resto de periodos en forma anual, por el plazo de la operación, con sus

respectivos supuestos de elaboración (este puede ser elaborado en su negocio por el gestor encargado).

8. Información cualitativa del cliente o perfil, donde indique fundación, actividad, historia, número de empleados, condiciones de compra y venta, clientes, proveedores, referencias comerciales, producto, competencia, etc.
9. Estar al día en las cuotas obrero patronales.

Otros Requisitos de ser necesarios:

1. Para cancelación de pasivos deberá presentar el último recibo de las operaciones a cancelar y previo a la formalización las respectivas constancias con el monto a cancelar.

Crédito Directo

Persona Jurídica

1. Fotocopia de la escritura de constitución y sus reformas si las hubiera. Certificación de la personería actualizada, fotocopia de la cédula jurídica y del representante legal.
2. Completar el formulario de datos "Conozca a su cliente". Formulario grupo de interés económico (Formula suministrada por el banco). Autorizaciones para referencias SUGEF (formulario suministrado por el banco).
3. Aportar fotocopia de los documentos legales del negocio, permiso de funcionamiento, sanitarios, patentes, declaraciones de renta.
4. Estados financieros auditados cuando corresponda de los 3 últimos periodos fiscales y un corte reciente (no mayor a 90 días) con sus respectivos timbres de ley, firmados por el contador y el representante legal. El estado de resultados debe ser detallado. Incluir detalle de las principales cuentas, cédula de antigüedad de saldos.

5. Flujo de efectivo al plazo de vigencia del crédito, con especificación de los supuestos sobre los cuales se está realizando la proyección, primer año en forma mensual para el resto de los períodos en forma anual (si el solicitante no cuenta con contabilidad formal y el monto no supera los \$ 50 000 dólares el flujo de caja puede ser elaborado en su negocio por el colaborador del banco).
6. Recibo de cancelación cuota obrero patronal.
7. Fotocopia de recibo de servicios públicos, agua, luz o teléfono que contenga la dirección actual de los participantes.
8. Información cualitativa del cliente o perfil donde se indique fundación, actividad, historia, número de empleados, condición de compra y venta, clientes, proveedores, referencias comerciales, producto, competencia, etc., contratos de servicios, con base en el diagnóstico del cliente debidamente lleno.
9. Copia de la última declaración de la renta.

Otros requisitos de ser necesarios

1. Para construcción de edificaciones: se debe aportar plano catastrado y de construcción a ante- proyecto, presupuesto de obra firmada por el personal responsable y el respectivo permiso de construcción.
2. Para la adquisición de inmueble, maquinaria, equipo o vehículo se debe presentar la opción de compra- venta o factura pro forma correspondiente.
3. Copia del plano catastrado de la propiedad a dar en garantía.
4. Constancia de estar al día en el impuesto territorial de la propiedad a brindar como garantía.
5. Cuando el caso lo amerite se debe presentar el contrato de arrendamiento autenticado.
6. Constancia de las deudas que se pretende cancelar con el producto de este crédito.

4.2.1.2.2 Banco Nacional de Costa Rica

Lista Oficial de Requisitos

Para el trámite de un crédito hipotecario

Del Cliente

1. Copia de Cédula, cédula de residencia y/o pasaporte para el caso de extranjeros, en caso de sociedades se debe aportar copia de la cédula jurídica, estudio mercantil con los apoderados,
2. Copia de un recibo de servicios públicos (luz, agua o teléfono),
3. Original de constancia salarial (asalariados públicos o privados), certificación de ingresos realizada por contador público para trabajador independiente (nacionales o residentes), con un máximo de 90 días de antigüedad,
4. Copia certificada de W.2 y Tax Form de los 2 últimos años para el caso de norteamericanos (residentes o no residentes) y certificación de ingresos certificada por cónsul y refrendada por cancillería en extranjeros no residentes de otras nacionalidades,
5. Copia de un recibo de servicios públicos (luz, agua o teléfono),
6. Original de credit report (transUnión, Equifax, Experian) para el caso de norteamericanos y referencias de protectoras de crédito para el caso de otras nacionalidades.

Del Plan de Inversión a Ejecutar

1. Opción de compra-venta con 60 días de vigencia en caso de compras de lotes, casas, apartamentos, villas, quintas, etc.
2. Planos visados, presupuestos y permisos en caso de construcciones.
3. Certificación de deuda o recibo de pago de deuda en caso de compra de saldos y liberaciones de hipotecas a favor de terceros.

De la Garantía ofrecida

1. Copia de planos catastrados de la propiedad en garantía.
2. Copia de escritura con citas de inscripción registral legibles.

Lista Oficial de Requisitos

Para el trámite de un crédito Fideicomiso

1. Deben de tener un fin determinado.
2. Separación absoluta entre los bienes del Fiduciario y el Fideicomitente.
3. Se realiza mediante un contrato formal.
4. Patrimonio Autónomo.
5. Manejo contable del Fideicomiso.
6. Rendición de cuentas.
7. Control y seguridad del cumplimiento de los fines fideicometidos.
8. Administración profesional y calificada para el manejo.

9. El Fiduciario debe fungir con la debida diligencia el encargo.
10. Patrimonio conformado por bienes muebles e inmuebles.

4.2.1.2.3 Banco de Costa Rica

Lista de Requisitos

Para el trámite de crédito para pequeña empresa:

1. El postulante para este crédito debe ser calificado de previo como Micro o Pequeña Empresa de acuerdo al clasificador de Pymes.
2. Créditos iguales o inferiores a cincuenta millones, se podrán analizar en las plataformas con los documentos de respaldo que el cliente presente, realizando un breve resumen en el informe.
3. El análisis del crédito se realizará a partir de una certificación de ingresos, el reporte de las deudas del cliente, el histórico de pago del cliente, un análisis de la garantía y capacidad de pago para PYMES.
4. Créditos superiores o acumulados de ¢50.000.000, son analizados con información financiera participando el área de Análisis de Crédito.
5. Tener al menos seis meses de desarrollar la actividad.

6. Llenar formularios del BCR y del MEIC necesarios para contar con información acerca de su actividad económica.
7. Todo estudio de crédito debe ir acompañado de un estudio técnico para verificar la información de la MyPymes, capacidad de pago y del plan de inversión.

Lista de Requisitos

Para el trámite de crédito para mediana empresa:

1. El postulante para este crédito debe ser calificado de previo como Micro o Pequeña Empresa de acuerdo al clasificador de Pymes.
2. Créditos iguales o inferiores a ¢50.000 mills. se podrán analizar en las plataformas con los documentos de respaldo que el cliente presente, realizando un breve resumen en el informe.
3. El análisis del crédito se realizará a partir de una certificación de ingresos, el reporte de las deudas del cliente, el histórico de pago del cliente, un análisis de la garantía y capacidad de pago para Pymes.
4. Créditos superiores o acumulados de ¢50.000.000, son analizados con información financiera participando el área de Análisis de Crédito.
5. Tener al menos seis meses de desarrollar la actividad.
6. Llenar formularios del BCR y del MEIC necesarios para contar con información acerca de su actividad económica.
7. Todo estudio de crédito debe ir acompañado de un estudio técnico para verificar la información de la MyPymes, capacidad de pago y del plan de inversión.

4.2.1.2.4 Banco Popular y de Desarrollo Comunal

Lista de Requisitos

Para el trámite de crédito para pequeña y mediana empresa:

1. Solicitud de crédito, debidamente firmada por el cliente o representante legal.
2. Fotocopia de documentos de identificación:
3. Para personas físicas: Cédula de identidad, cédula residencia ó carné de refugiado.
4. Para persona jurídica: Cédula personería jurídica de la empresa, cédula de identidad del representante legal y acuerdo del órgano superior para contraer deuda.
5. Documento que valide la dirección del domicilio del solicitante.
6. Autorización expresa y vigente del deudor para que se consulte su información crediticia en el Centro de Información Crediticia de la SUGEF.
7. Formulario de Grupo de Interés Económico y/o Grupo Vinculado a la Entidad cuando corresponda.
8. Información Financiera del Deudor.
9. Persona Física: Original, según sea el caso: Constancia de Ingresos(CPI), Certificación de Ingresos(CPA), Constancia Salarial, Orden Patronal, Flujo de Caja (preparado por un profesional competente o por un ejecutivo de Banca de desarrollo del Banco Popular), Estudio de Ingresos u otros a consideración del analista.
10. Persona Jurídica: Flujo de Caja y supuestos (proyección mensual para los primeros 12 meses. Estados Financieros internos de los últimos dos periodos fiscales.

Requisitos específicos:

1. En el caso de proyectos nuevos, se deberá solicitar estudios, que demuestren la viabilidad del proyecto, los cuales podrán ser preparados por una organización especializada en apoyo al sector.

2. Queda a criterio del analista, solicitar otra documentación considerando el tipo de actividad y sus características

De la lista de requisitos y tramites que requieren los bancos para un financiamiento, se desprende que el Banco Popular es el que más requisitos solicita, sin embargo cabe destacar que todos los bancos presentan requisitos diferentes y van de acuerdo a al programa de financiamiento solicitado.

4.2.1.3 Costo de las Transacciones

Otro indicador a considerar dentro de las condiciones financieras es el costo de las transacciones cuyo parámetro son las comisiones que cobran las entidades financieras para otorgar un crédito.

La finalidad de identificar estas comisiones es ver cual banco estatal cobra el menor porcentaje. A continuación se desglosan los datos recopilados.

Tabla N° 11

Comisiones de formalización según Banco 2008

Bancos	Comisiones de formalización
Banco Nacional de Costa Rica	1%
Banco Crédito Agrícola	2%
Banco de Costa Rica	1.5 %
Banco Popular y de desarrollo Comunal	2%

Fuente : Entrevistas
Elaboración: Encuestadores 2008

En la tabla anterior, se puede notar el que cobra menos porcentaje de formalización de un crédito es el Banco Nacional de Costa Rica el cual cobra un 1%. Aspecto que podría beneficiar a las PYMEX a la hora de solicitar un crédito puesto que pagaría menos por el crédito que va a solicitar.

Después de describir los requisitos que solicitan los Bancos Estatales para acceder a un crédito se visualiza que hay diferencias entre los requisitos que se solicitan en uno u otro banco. Lo cual no presenta una uniformidad a pesar de que todos pertenecen a la banca estatal.

De la investigación se indica, que el número de requisitos al ser muy variados y diferentes puede influir de manera negativa en aquellas empresas que deseen solicitar un crédito. El cual podría ser utilizado para algún plan de inversión, capital de trabajo, adquisición de nuevos activos fijos llámese terrenos, maquinaria, vehículos, entre otros.

Con la variable Oferta Crediticia se responde al segundo objetivo de la investigación el cual es Identificar la oferta crediticia dirigida a las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela ofrecida por los bancos: Banco Popular, Banco de Costa Rica, Banco Crédito Agrícola de Cartago y Banco Nacional de Costa Rica

4.3 CONDICIONES DE ACCESO AL CRÉDITO

Para analizar la variable Condiciones de Acceso al Crédito se utilizan dos aspectos, el primero es Procedimientos que se subdivide en los indicadores de Tiempo, Cobertura e Información. Con estos indicadores se pretende dar respuesta a elementos que son estrictamente vinculados con la Banca Estatal. Entre los cuales destacan el Número de días que se tardan en otorgar un crédito, el número de sucursales en la Provincia de Alajuela y el nivel de información que se otorga a los PYMEX.

El segundo aspecto son los Obstáculos, los cuales se analizan los bancos según las PYMEX. Se pretende responder sobre la cantidad de obstáculos en el momento en que se solicita un crédito.

El tercer aspecto es el acceso a la información y se estudia el conocimiento de trámites. Se pretende responder sobre el nivel de Conocimiento que poseen las PYMEX en el momento en que solicitan un crédito.

El cuarto aspecto son las garantías, en este se estudian los tipos de garantías solicitadas por los Bancos Estatales y las garantías con que cuentan las PYMEX. Se pretende responder sobre el Número de garantías en el momento en que se solicita un crédito.

4.3.1 Procedimientos de la Banca Estatal

Este aspecto va dirigido a cada uno de los bancos que conforman la banca estatal. Para destacar indicadores que dan respuesta a la variable condiciones de Acceso al Crédito. Los cuales se van a ir explicando seguidamente.

4.3.1.1 Tiempo que tardan los bancos en resolver una solicitud de crédito

Se consulta sobre el número de días que la Banca Estatal dura en la resolución de las solicitudes de créditos, para determinar el tiempo efectivo que tiene que esperar la empresa que solicita el crédito, y máxime si estas empresas lo requieren para financiar su capital de trabajo.

Tabla N° 12

Tiempo que tarda el banco en resolver un crédito 2008

Banca Estatal	Tiempo para resolver una solicitud de crédito
Banco Nacional de Costa Rica	Depende de la documentación que entregue la empresa.
Banco Crédito Agrícola de Cartago	1 mes
Banco de Costa Rica	Hipotecario: 22 días a 1 mes. Fiduciario : 1 semana a 15 días
Banco Popular y de Desarrollo Comunal	3 semanas, si la documentación está completa.

Fuente: Entrevista

Elaboración: Investigadores 2008

De acuerdo con la tabla anterior, se puede ver que el tiempo que se tardan los bancos para resolver una solicitud de crédito no es uniforme. Además los bancos afirman que de no cumplirse estrictamente con los requisitos que ellos establecen el tiempo para resolver los créditos se extendería.

Por otro lado, las empresas manifiestan que esta situación les afecta a la hora de iniciar un proyecto por la incertidumbre de no conocer la fecha exacta en que se va a resolver el este y que muchas veces la finalidad con la que se solicito el crédito no se cumple, debido a que cuando les es aprobado el crédito ha pasado mucho tiempo.

Cabe destacar según la entrevista aplicada a los bancos, que la agilidad en el procedimiento para resolver una solicitud de crédito, depende de la

documentación solicitada al cliente, la cual debe cumplir con lo estipulado en las políticas del banco.

4.3.1.2 Cobertura

Para conocer la cobertura que presentan los bancos investigados se pregunta sobre el número de sucursales que tienen los diferentes bancos estatales, disponibles en la Provincia de Alajuela, para relacionarlo con la cobertura que ofrecen éstos a las PYMEX.

Tabla N° 13

Cantidad de Sucursales según Banco 2008

Banca Estatal	Número de Sucursales
Banco Nacional de Costa Rica	15
Banco Crédito Agrícola de Cartago	1
Banco de Costa Rica	18
Banco Popular y de Desarrollo Comunal	10

Fuente: Entrevista

Elaboración: Investigadores 2008

La finalidad de conocer la cantidad de sucursales presentes en la Provincia de Alajuela es ver la cobertura se tienen los bancos estatales. De la cual se verían beneficiados las PYMEX que deseen informarse sobre las diferentes formas de financiamiento que tienen a su disposición para realizar sus actividades.

Al haber mayor número de sucursales podría disminuir los costos y el tiempo en que incurrirían las PYMEX si por el contrario tuvieran que trasladarse a las Oficinas Centrales de los diferentes bancos ubicadas en su mayoría en la provincia de San José.

También al tener tantas sucursales los bancos se ven beneficiados por que pueden aumentar su cartera de clientes y llegar a su mercado meta.

Según la tabla anterior, el banco que tiene una mayor cobertura con 18 oficinas disponibles en la Provincia de Alajuela es el Banco de Costa Rica. Y el que presenta menor número de sucursales es el Banco Crédito Agrícola de Cartago con una sucursal.

4.3.1.3 Información sobre créditos

Se pregunta sobre el nivel de información que le es brindado a los PYMEX con la finalidad de establecer cuál de estos bancos brinda mayor información acerca de las diferentes opciones de crédito.

Para efectos de la investigación, se utiliza un rango de carácter cualitativo, como lo muestra la siguiente tabla:

Tabla N° 14

Cantidad de Información según Banco 2008

Banca Estatal	Cantidad de información brindada según bancos	Tipo de Información dirigida a PYMEX
Banco Nacional de Costa Rica	Mucha	Información personalizada van a las empresas directamente
Banco Crédito Agrícola de Cartago	Muy poca	Se da información en ferias y expo construcción
Banco de Costa Rica	Suficiente	De acuerdo al nivel de escolaridad de la persona se le da la información.
Banco Popular y de Desarrollo Comunal	Suficiente	Información publicitaria

Fuente: Entrevista

Elaboración: Investigadores 2008

La cantidad y la calidad de la información que se le brinda a los PYMEX son muy importantes debido a que entre más clara tengan ellas todos los temas relacionados a la hora de solicitar un crédito. Se facilitará la obtención del

mismo. Por el hecho de que se reduciría el tiempo en que se invierte corrigiendo y anexando información mal suministrada.

En este sentido se aprecia que el banco que brinda un mayor nivel de información es el Banco Nacional de Costa Rica, que tiene una asistencia personalizada con visitas a las empresas que deseen solicitar un crédito. La cantidad y calidad de información que brindan los bancos estatales podrían estar relacionada con problemas de acceso al crédito que tienen las PYMEX, es decir, que por falta de información y en otros casos de interpretación de la misma, algunas empresas no califican a la hora de solicitar un crédito.

4.3.2 Obstáculos

Se realiza un comparación de los obstáculos que perciben las PYMEX del Sector de Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela y los obstáculos que considera la Banca Estatal que enfrentan éstas empresas, a la hora de solicitar financiamiento, lo anterior según entrevistas realizadas a Empresas y Bancos.

Tabla N° 15

Factores que obstaculizan el acceso al crédito según Banco 2008

Obstáculos según la Banca Estatal	Obstáculos según las Empresas
Las empresas no están muy enteradas sobre los requisitos que solicitan estos	Muchos requisitos, garantías.
Las PYMEX al presentarse a entregar los papeles para el otorgamiento de un crédito, no traen todos los requisitos exigidos por éstos, atrasando el otorgamiento a tiempo del financiamiento.	Falta de capacitación del personal en información sobre PYMEX.
Leyes regulatorias.	
Falta de Banca de Desarrollo	Las garantías, el producto que se vende no es una garantía real para el banco
Claridad en las especificaciones del proyecto	Cantidad de requisitos, burocracia, no hay buena comunicación e información del banco, tardan mucho en otorgar el préstamo y gastos legales
	Muy engorroso el trámite

Fuente: Entrevista
Elaboración: Investigadores 2008

4.3.3 Acceso a la Información

Es importante conocer sobre el nivel de información que se tiene para solicitar un crédito, por parte de las empresas en estudio y cuál es la posición de las empresas.

4.3.3.1 Conocimiento de Trámites

Se indaga sobre el conocimiento que tienen las PYMEX sobre trámites que deben de realizar a la hora de solicitar un crédito y se analiza la forma de cómo ellos se enteran de los créditos que ofrecen los Bancos Estatales

Según la entrevista realizada a las empresas, las mismas afirman que el acceso a la información es poca, pues los Bancos no tienen una divulgación adecuada de los planes de financiamiento que ofrecen

Por otro lado, se pregunta a las empresas que han solicitado créditos en la Banca Estatal, que como fue la forma en que se enteraron del financiamiento y manifiestan la gran mayoría de las PYMEX que fue por terceras personas, pues los bancos nunca los visitaron para ayudarles y asesorarlos. Es importante señalar que una empresa entrevistada señaló que el Banco los visitó, con el fin de explicarles cuales eran los servicios que ofrecen sobre financiamiento.

Sin embargo, se puede visualizar en la tabla N° 14, que los bancos afirman que la información que brinda a sus clientes es satisfactoria y comparando con las respuestas de las de las empresas entrevistadas, la afirmación de los bancos es contradictoria, puesto que un obstáculo para el acceso al crédito de las PYMEX es la gran cantidad de trámites que deben enfrentar estas empresas cuando solicitar un crédito en la banca estatal. Esto podría influir en la decisión de realizar el crédito por parte de las empresas interesadas.

4.3.4 Garantías

4.3.4.1 Tipos de Garantías Solicitadas por los Bancos

En este punto se agrupa las garantías que solicitan los Bancos Estatales a las PYMEX, para optar por un crédito, las cuales y de acuerdo a las entrevistas son: hipotecario, fiduciario y prendario, depende mucho del tipo de crédito que soliciten y del análisis que le hacen a cada solicitante.

Específicamente para el Banco Nacional, lo que interesa más, a la hora de solicitar un crédito es la capacidad de endeudamiento que tenga la empresa y el estudio de viabilidad técnica del proyecto a financiar.

Los bancos prestan mucha atención y cuidado a la hora de otorgar un crédito, pues estos y de acuerdo a las entrevistas, afirman que se debe a que éstos están sujetos a las regulaciones impuestas por la SUGEFF, como lo es la normativa 1-05, la cual establece condiciones más rigurosas para las garantías de los créditos bancarios, así, las estimaciones bancarias están en función de las condiciones y características de las garantías tomadas.

4.3.4.2 Garantías con que cuentan las PYMEX

En este apartado se estudia sobre las garantías que poseen las empresas como respaldo para un crédito, para así responder a la variable de Condiciones de Acceso al Crédito.

Según las entrevistas, las empresas afirman que poseen terrenos que podrías ser utilizados como una garantía real para optar por un financiamiento, sin embargo, manifiestan que el principal problema que tienen es la falta de liquidez con que cuentan las mismas, es decir, que estas empresas por sus terrenos o fincas si son sujetos de crédito, pero ellos no lo solicitan, debido a su incapacidad de honrar la deuda.

Lo anterior se debe, según las entrevistas realizadas a las PYMEX, a que algunas no han tenido un crecimiento en su producción, por que el precio del mercado se ha mantenido constante, pero sus costos de operación aumentan periódicamente, lo cual los deja en una encrucijada difícil, pues estas empresas para subsistir ocupan capital de trabajo, el cual no lo consiguen pues las mismas no son sujetos a créditos, por lo anteriormente dicho.

Con la variable Condiciones de Acceso al Crédito se responde al tercer objetivo de la investigación el cual es Comparar las condiciones empresariales de las PYMES exportadoras del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela con las condiciones del acceso al crédito ofrecidas por los entes financieros.

CAPITULO V

CONCLUSIONES

5 CONCLUSIONES

Con base en los objetivos planteados en la investigación y de acuerdo al análisis de los datos obtenidos mediante los instrumentos aplicados, el grupo investigador llega a las siguientes conclusiones.

De acuerdo al objetivo general el cual es determinar los factores que influyen en el acceso al crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas exportadoras del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela. Se determina que los principales factores que influyen en el acceso al crédito están relacionados con las Condiciones Empresariales que poseen las Empresas del Sector Plantas Ornamentales, estas presentan poco crecimiento, baja cantidad de mano de obra, poca liquidez para honrar las deudas, entre otras. Por su parte otros factores que influyen en el acceso al crédito es que la Oferta crediticia de la Banca Estatal no es muy difundida entre las Empresas de Plantas Ornamentales y los Trámites que tienen que cumplir dichas Empresas son muy muchos y engorrosos.

Las conclusiones específicamente se expresan a continuación.

5.1 Condiciones empresariales

Con respecto al objetivo específico sobre Indagar las principales condiciones empresariales de las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela, para conocer su influencia en el acceso al crédito, se concluye que las empresas investigadas presentan las siguientes condiciones empresariales:

- 1 Las empresas investigadas, presentan poco crecimiento económico para el 2007, con respecto al año anterior.

- 2 El Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela presenta poca cantidad de mano de obra, que le afecta la producción.
- 3 Se observó que la cantidad y el volumen de las ventas no cubre los costos de operación de las empresas y esto se refleja en las bajas utilidades.
- 4 El nivel de endeudamiento que presentan estas empresas les dificulta adquirir una nueva deuda, ya que su capacidad de enfrentar los pagos es muy reducida.
- 5 Por la naturaleza del Sector, estas empresas manejan un inventario mínimo, puesto que la planta tiene que enviarse con un tamaño establecido, un muy poco tiempo de haberse cortado.
- 6 Las empresas consultadas presentan activos fijos suficientes como garantía para un crédito bancario, sin embargo por falta de liquidez las posibilidades de un financiamiento son pocas.

5.2 Oferta crediticia

Con respecto al objetivo específico sobre Identificar la oferta crediticia dirigida a las PYMEX del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela ofrecida por los bancos: Banco Popular, Banco de Costa Rica, banco Crédito Agrícola de Cartago y Banco Nacional de Costa Rica, se tiene las siguientes conclusiones:

1. La Banca Estatal posee un financiamiento especial dirigido a las pequeñas y medianas empresas.
2. La Banca Estatal presenta créditos revolutivos especiales para este sector y la variación que se identifica es en el plazo, y las tasas de interés.

3. Los montos de los créditos varían de un banco a otro, dado que esto depende de la evaluación que se le haga a la empresa solicitante y de la capacidad de pago.
4. Las garantías que solicitan los bancos para otorgar un crédito coinciden, ya que dependen de un ente regulador.
5. Con respecto a los requisitos, se determina que todos los bancos presentan los mismos requisitos que tienen que ver con la regulación, y algunos presentan requisitos adicionales para calificar el crédito y el que menos requisitos solicita es el Banco Crédito Agrícola de Cartago.
6. Con respecto a la comisión por formalización, se concluye que el Banco Nacional es el que cobra la comisión más baja.

5.3 Condiciones de acceso al crédito

De acuerdo a lo planteado en el tercer objetivo sobre comparar las condiciones empresariales de las PYMEX exportadoras del Sector de Plantas Ornamentales de la Provincia de Alajuela con las condiciones del acceso al crédito ofrecidas por los entes financieros, se tienen las siguientes conclusiones:

- 1 Los tiempos para resolver una solicitud de crédito varía entre los bancos y se relaciona con la documentación completa o incompleta entregada por parte del solicitante.
- 2 Con respecto a la cantidad de sucursales con las que cuentan cada uno de los Bancos Estatales, el que presenta mayor número es el Banco de Costa Rica.
- 3 La cantidad y el tipo de información que brinda la Banca Estatal a las PYMEX, no es suficiente para informar e indicar a éstos la oferta que

tiene cada banca y no es clara para las empresas expresen cual es la mejor opción para optar por un crédito.

- 4 Tanto las empresas como la Banca Estatal coinciden en que los principales obstáculos que presentan las PYMEX para optar por un crédito, es la cantidad de requisitos que solicitó el Banco, transformándose estos en trámites engorrosos, que dificulta acceder a crédito.
- 5 Los conocimientos de los trámites por parte de las PYMEX es mínimo, pues indican estos que la Banca Estatal no tiene una divulgación amplia y clara de las ofertas crediticias que ofrecen.
- 6 Las garantías que poseen las PYMEX en cuanto a activos fijos les permite optar por un crédito, sin embargo su falta de liquidez no les permite honrar la deuda.

BIBLIOGRAFIA

Libros

Arellano, J. (1981). ELEMENTOS DE INVESTIGACIÓN. San José: UNED.

Berenson, M. y Levine, D. (1988) ESTADÍSTICA PARA ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA. CONCEPTOS Y APLICACIONES, Mexico: Interamericana

Gallardo, H. (1998) ELEMENTOS DE INVESTIGACIÓN ACADÉMICA. San José: EUNED

Gonzalez, Lucio. (1996) METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. Buenos Aires, Argentina: Belgrado.

Gomez, M. (1999) ELEMENTOS DE ESTADÍSTICA. San José: UNED.

Williams, M. y Bettner, H. (2005) CONTABILIDAD LA BASE PARA LAS DECISIONES GERENCIALES. Mexico: Mc Graw Hill.

Escoto, Roxana. (1994) EL PROCESO CONTABLE. San José: UNED.

Horngren, Ch. Harrison, L. y Smith B. (2003) CONTABILIDAD. Mexico: Pearson Educación.

Shim J. y Siegel J. (2004) DIRECCIÓN FINANCIERA. Mexico: Mc Graw Hill.

Castillo, J. y Chaves, L. (2001) PYMES: UNA OPORTUNIDAD DE DESARROLLO PARA COSTA RICA. San Jose: A.B.C. Ediciones

Hernandez, S. Fernandez, R. y Baptista, L. (1991) METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN. Mexico: Mc Graw Hill.

Venegas, Pedro. (1986) ALGUNOS ELEMENTOS DE INVESTIGACIÓN. San José: EUNED.

Sabino, Carlos. (1986) GUIA PARA LA ELABORACIÓN Y REDACCIÓN DE TRABAJOS. Buenos Aires, Argentina: H. Vmanitas.

Block, S. y Hirt, J. (2001) **FUNDAMENTOS DE GERENCIA FINANCIERA.** Mexico: Mc Graw Hill.

Pérez, Jorge. (2002) **CONTABILIDAD BANCARIA.** Mexico: Mc Graw Hill.

Guajardo, Gerardo. (2002) **CONTABILIDAD FINANCIERA.** Mexico: Mc Graw Hill.

Romero, Javier. (2000) **CONTABILIDAD SUPERIOR.** Mexico: Mc Graw Hill.

Van Horne, James. (1996) **ADMINISTRACION FINANCIERA.** Madrid España: Prentice Hall.

Frank, J. Modigliani, F. y Ferry, M. (1996) **MERCADO E INSTITUCIONES FINANCIERAS.** Madrid España: Prentice Hall.

Ramirez, Hernesto. (2001) **MONEDA, BANCA Y MERCADOS FINANCIEROS.** Madrid España: Prentice Hall.

Tacsan, R. Acevedo, R. (1997) **TECNICAS Y PROCEDIMIENTOS BANCARIOS 1.** San José: UNED.

Rodriguez, Alfredo. (1993) **TECNICAS Y ORGANIZACIONES BANCARIAS.** Mexico: Ediciones Marchi.

Gonzalez, C. Camacho, E. (1994) **REGULACION, COMPETENCIA Y EFICIENCIA DE LA BANCA COSTARRICENSE.** San Jose: Academia Centroamericana.

Gitman, Lawrence. (2003) **PRINCIPIOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA.** Mexico: Pearson Educación

Diccionarios

Diccionario de Contabilidad y Finanzas (1999) Madrid España: Cultural S.A

Leyes

Costa Rica / Leyes / Asamblea Legislativa. **LEY 8262: LEY DEL FORTALECIMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

Revistas

Banco Popular, **FORO Y BANCA DE DESARROLLO, NECESIDADES Y POSIBILIDADES DE UNA BANCA DE DESARROLLO.**

ANEXOS

ANEXO 1

ESTUDIO SOBRE EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PIMEX DE PLANTAS ORNAMENTALES DE ALAJUELA

ENTREVISTA A LAS PYMEX

Estimado (a) señor (a) el presente cuestionario corresponde a un estudio sobre el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas del sector plantas ornamentales de la provincia de Alajuela, que realiza nuestro grupo para optar por el grado de Licenciatura en Administración con Énfasis en Gestión Financiera en la **UNIVERSIDAD NACIONAL**, razón por la cual solicitamos su colaboración contestando las siguientes preguntas de la manera más objetiva posible. La información suministrada es **TOTALMENTE CONFIDENCIAL Y SERÁ ANALIZADA DE MANERA GLOBAL Y NO PARA EVALUAR RESPUESTAS INDIVIDUALES**. Agradecemos de antemano su colaboración.

INSTRUCCIONES GENERALES

- 1 Lea cada pregunta con atención y marque con una "X" la alternativa que mejor represente su criterio a la situación planteada.
- 2 En caso de que requiera corregir la respuesta a una pregunta, favor hacerlo marcando un " * " , y luego marque la opción correcta.
- 3 Por favor no deje respuestas en blanco

a) DATOS GENERALES

1.Cuál es el nombre de la empresa?

2. Es una empresa familiar?

SI ()

NO ()

NR ()

3. Cuál es la antigüedad de la empresa?

() Menos de 5 años

() Entre 5 y 10 años

() Entre 10 y 15 años

() Entre 15 y 20 años

() Más de 20 años

4. Cuál es la número de colaboradores que conforman la Empresa?

—

5. La empresa exporta sus productos?

SI ()

NO ()

NR ()

Si responde No: Por qué no exporta?

6. La empresa ha solicitado créditos a la banca estatal?

SI ()

NO ()

NR ()

Si: Con qué fin?

No: Por qué no ha solicitado créditos?

7. La empresa presenta dificultades al solicitar un préstamo en la Banco Estatal?

NO (), Pase a la pregunta N° 9.

SI (),
Cuáles? _____

8. A su criterio cuáles podrían ser posibles soluciones para subsanar este problema?

b) CONDICIONES EMPRESARIALES

9. Ha tenido la empresa un crecimiento en la producción para el año 2007 con respecto al año anterior?

SI () NO () NR ()

Si: A qué considera ud que se debe el crecimiento?

No: Cuál considera ud que es la causa de que no haya crecimiento?

10. Valor de Ventas. En cual de los siguientes rangos ubica sus ventas anuales.?

- () Menos de \$100.000
- () De \$100.001 a \$200.000
- () De \$200.001 a \$500.000
- () De \$500.000 a \$700.000

() Mas de \$700.001

11. **Volumen de Ventas:** En promedio cuántas plantas se venden por año?

12. **Utilidades de la Empresa:** En cual de los siguientes rangos ubica sus utilidades anuales?

- () Menos de \$60.000
- () De \$60.001 a \$90.000
- () De \$90.001 a \$120.000
- () De \$120.001 a \$150.000
- () Mas de \$150.001

13. **Número de Acreedores.** En cual de los siguientes rangos ubica su cantidad de acreedores?

- () Menos de 15 acreedores
- () De 15 a 25 acreedores
- () De 25 a 35 acreedores
- () De 35 a 45 acreedores
- () Mas de 45 acreedores

14. **Cuál es el valor estimado de los activos:**

NR ()

15. **Cual es el valor de los activos fijos?**

16. **Cuál es el valor de los pasivos?**

18. Cuál es el valor de los pasivos circulantes?

19. Cuál es el número de Activos Fijos que posee la Empresa?

16. Cuál es el Inventario Promedio mensual con que cuenta su empresa?

Firma del Entrevistado: _____

Fecha: _____

Hora Final de la Entrevista: _____

ANEXO 2

ESTUDIO SOBRE EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS PIMEX DE PLANTAS ORNAMENTALES DE ALAJUELA

ENTREVISTA A LOS BANCOS

Estimado (a) señor (a) el presente cuestionario corresponde a un estudio sobre el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas del sector plantas ornamentales de la provincia de Alajuela, que realiza nuestro grupo para optar por el grado de Licenciatura en Administración con Énfasis en Gestión Financiera en la **UNIVERSIDAD NACIONAL**, razón por la cual solicitamos su colaboración contestando las siguientes preguntas de la manera más objetiva posible. La información suministrada es **TOTALMENTE CONFIDENCIAL Y SERÁ ANALIZADA DE MANERA GLOBAL Y NO PARA EVALUAR RESPUESTAS INDIVIDUALES**. Agradecemos de antemano su colaboración.

INSTRUCCIONES GENERALES

- 4 Lea cada pregunta con atención y marque con una "X" la alternativa que mejor represente su criterio a la situación planteada.
- 5 En caso de que requiera corregir la respuesta a una pregunta, favor hacerlo marcando un " * " , y luego marque la opción correcta.
- 6 Por favor no deje respuestas en blanco

a) DATOS GENERALES

1. Nombre del Banco:

2. El Banco ofrece opciones de Financiamiento para las Pymes?

Si(), Cuales?: _____

No, Por que?: _____

3. Cuenta el Banco con un Programa de Fincanciamiento especial para las Pymes?

Si _____ (_____),
Cuál?: _____

No(),Por que?: _____

4. Cuáles son los tipos de Crédito que ofrecen a las Pymes?

5. Cuáles son las tasas de interés ofrecidas para Créditos a las Pymes?

6. Cuáles son los plazos (tiempo en años) de los créditos dirigidos a las Pymes?

7. Cuenta el Banco con un tope de montos máximos y mínimos, para el otorgamiento de créditos para Pymes?

Sí(), Cuáles?:_____

No(),Por qué?: _____

8. Cuáles son los tipos de garantías solicitadas a las Pymes, para el otorgamiento de un préstamo?

9. Cuáles son los requisitos que solicita el Banco, a las Pymes para un préstamo?

10. Cuál es el procedimiento que debe seguir una PYME para acceder al crédito.

11. Cobra el Banco alguna comisión de formalización a los créditos dirigidos a las Pymes?

Sí () Cuál es el monto o Porcentaje? _____ No ()

12. Desde el momento que el cliente hace entrega de todos los requisitos exigidos por el Banco, para el otorgamiento del crédito. Cuanto tiempo tarda el Banco en resolver la solicitud?

13. Cuántas sucursales tiene el Banco en la Provincia de Alajuela, así como su ubicación?

14. Cuánta información se le dan a las Pymes para el acceso a un crédito?

Mucha () Suficiente () Poca () Muy Poca () Nada ()

15. Que tipo de información le ofrece el Banco a sus Clientes, en relación a créditos para las Pymes?

16. Cuáles cree Usted que son los factores del sistema financiero nacional que más obstaculiza el acceso de las Pymes a financiamiento.

Firma del Entrevistado: _____

Fecha: _____

Hora Final de la Entrevista: _____