

UNIVERSIDAD NACIONAL
ÁREA DE CIENCIAS SOCIALES
INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

Informe final del Seminario de Graduación

El financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en la Región Brunca, el caso de los microempresarios del cantón de Buenos Aires.

LEYLIN BONILLA VARGAS
MELISSA QUESADA SAENZ

Sede Regional Brunca
Pérez Zeledón, 2012

UNIVERSIDAD NACIONAL
ÁREA DE CIENCIAS SOCIALES
INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

Informe final de Seminario de Graduación, sometido a consideración del tribunal examinador como requisito parcial para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Empresas con Énfasis en Gestión Financiera

Tema:

El financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en la Región Brunca. El caso de los microempresarios del cantón de Buenos Aires

LEYLIN BONILLA VARGAS
MELISSA QUESADA SAENZ

Director de Seminario
Msc. Geovanny Abarca Jiménez

Sede Regional Brunca
Pérez Zeledón, 2012

**EL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN LA
REGION BRUNCA. EL CASO DE LOS MICROEMPRESARIOS DEL CANTON DE
BUENOS AIRES**

Leylin Bonilla Vargas
Melissa Quesada Saenz

APROBADO POR:

DIRECTOR TRABAJO FINAL

DE GRADUACION: _____

Msc. Geovanny Abarca Jiménez

LECTOR: _____

Licda. Digna Valverde Fallas

LECTOR: _____

Licda María Mora Picado

DECANO: _____

Msc. Geovanni Jiménez Núñez

REPRESENTANTE

UNIDAD ACADEMICA: _____

Msc José Luis Díaz Naranjo

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo a Dios, causa primera de todo lo que existe.

A nuestros hijos Ovidio, Samantha, Alejandro y Thamara fuente constante de inspiración y base de nuestro deseo de superación.

A nuestros padres, que sin condición alguna, siempre nos han dado su apoyo.

Melissa y Leylin.

AGRADECIMIENTO

A nuestros profesores por su comprensión, apoyo y guía, fueron la base que permitió la culminación de este trabajo.

Y todas las personas que de una u otra forma contribuyeron a la realización de este trabajo.

Melissa y Leylin.

TABLA DE CONTENIDOS

Portada	ii
Tribunal examinador.....	iii
Dedicatoria	iv
Agradecimiento	v
Tabla de contenidos	vi
Tabla de cuadros.....	xiii
Lista de gráficos	xvii
Lista de figuras.....	xviii
Lista de anexos	xix
Lista de acrónimos	xx
Resumen Gerencial.....	xxi
Capítulo I	1
1.1. Planteamiento del problema	2
1.1.1. Descripción del problema	2
1.1.2. Formulación del problema	14
1.1.3. Sistematización del Problema.....	14
1.1.4. Justificación de la investigación.....	15
1.1.5. Delimitación temporal y espacial	16
1.1.5.1. Delimitación temporal.....	16
1.2. Objetivos de la investigación	17
1.2.1. Objetivo General.....	17

1.2.2. Objetivos específicos	17
1.3. Modelo de análisis	17
1.3.1. Conceptualización, operacionalización e instrumentalización de las variables.....	18
1.3.1.1. Definición conceptual de la variable oferta de crédito para la MIPYMES.....	18
1.3.1.2. Operacionalización e instrumentalización de la variable oferta de crédito	18
1.3.1.3. Definición conceptual variable formalidad.....	22
1.3.1.4. Operacionalización e instrumentalización de la variable formalidad	22
1.3.1.5. Definición conceptual variable sistemas de información	24
1.3.1.6. Operacionalización e instrumentalización variable sistemas de información	24
1.3.1.7. Definición conceptual de la variable disponibilidad de garantía.....	26
1.3.1.8. Operacionalización e instrumentalización de la variable disponibilidad de garantía	26
1.3.1.9. Definición conceptual de la variable capacidad de pago.....	27
1.3.1.10. Operacionalización e instrumentalización de la variable capacidad de pago.....	27
1.3.1.11. Definición conceptual de la variable tipo de financiamiento	28

1.3.1.12. Operacionalización e instrumentalización de la variable tipo de financiamiento.....	29
1.3.1.13. Definición conceptual de la variable necesidad de financiamiento.....	31
1.3.1.14. Operacionalización e Instrumentalización de la variable necesidad de financiamiento	31
1.3.1.15. Definición conceptual de la variable percepción sobre el riesgo	32
1.3.1.16. Operacionalización e instrumentalización de la variable percepción sobre el riesgo	32
1.3.1.17. Definición conceptual de la variable conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPYMES	33
1.3.1.18. Operacionalización e instrumentalización de la variable conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPYMES	33
1.3.1.19. Definición conceptual de la variable percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos MIPYMES	35
1.3.1.20. Operacionalización e instrumentalización de la variable percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos MIPYMES.....	35
1.4. Estrategia de la investigación.....	38
1.4.1. Tipo de investigación	38
1.4.2. Fuentes de información	39

1.4.2.1. Fuentes primarias	39
1.4.2.2. Fuentes Secundarias	39
1.4.3. Población y muestra	40
1.4.3.1. Población	40
1.4.3.2. Tipo de muestra	40
1.4.4. Instrumentos.....	41
1.4.4.1. Cuestionarios	41
1.4.4.2. Entrevistas.....	42
1.4.5. Alcances y limitaciones.....	42
1.4.5.1. Alcances.....	42
1.4.5.2. Limitaciones	43
1.4.6. Análisis e interpretación de la información	44
Capítulo II	45
2.1 Generalidades del área geográfica, objeto de la investigación	46
2.2. Leyes que objetan la investigación.....	48
Capítulo III	51
3.1. Concepto de Desarrollo.....	52
3.1.2. Desarrollo Local.....	54
3.2. Importancia del Crédito en el desarrollo.....	54
3.2.1. Teoría del crédito.....	56
3.2.2. Concepto de crédito.....	58
3.2.3. Tipos de crédito	59
3.2.4. Oferta de crédito	60

3.2.5. Demanda de crédito	60
3.2.6. Sistema financiero	61
3.2.7. Factores que condicionan el sistema financiero	62
3.2.8. Políticas de crédito	63
3.2.9. Tasa de interés	63
3.2.10. Banca comercial	64
3.2.11. Banca de desarrollo	65
3.2.12. Entidades financieras	65
3.2.13. Regulación de los entes financieros	66
3.2.14. El financiamiento empresarial.....	68
3.2.15. Concepto de la micro, pequeña y mediana empresa.....	68
3.2.16. Fuentes de financiamiento empresarial	69
3.2.16.1. Según el plazo	69
3.2.16.2. Según la fuente	69
3.2.16.3. Según la exigibilidad	71
3.2.17. Efectos del financiamiento en la estructura financiera de la empresa	72
3.2.18. El apalancamiento financiero	73
3.2.19. Efecto del apalancamiento financiero en las razones de rentabilidad de la empresa	74
3.2.20. Las empresas como sujetos de crédito	74
3.2.21. Concepto de sujeto de crédito.....	75
3.2.22. Requisitos	75

3.2.23. Garantías	75
3.2.24. Capacidad de pago	76
3.2.25. Informes financieros	77
3.2.26. El proceso de formalización de un crédito.....	78
Capítulo IV.....	79
4.1. Oferta de crédito disponible para las micro, pequeñas y medianas empresas en el cantón de Buenos Aires	80
4.1.1. Líneas de crédito.....	81
4.1.2. Tasas de interés.....	82
4.1.3. Tipos de garantía	85
4.1.4. Costos de formalización	86
4.1.5. Requisitos y documentación solicitada.....	87
4.1.6. Montos y plazos	90
4.1.7. Tiempo promedio de formalización	92
4.1.8. Morosidad	92
4.1.9. Factores de no aplicación	93
4.2. Capacidad de los microempresarios (as) para ser sujetos de crédito por parte de las entidades financieras.....	93
4.2.1. Características de los microempresarios (as) entrevistados	93
4.2.2. Nivel de formalización	98
4.2.3. Sistemas de información	103
4.2.4. Disponibilidad de garantías	104
4.2.5. Capacidad de pago	113

4.3. Mecanismos que utilizan los microempresarios para financiar sus actividades comerciales	117
4.3.1. Tipo de financiamiento	117
4.3.2. Necesidades de financiamiento.....	125
4.4. Percepción sobre el riesgo	127
4.5. Nivel de información y percepción que tienen los microempresarios sobre los programas de créditos dirigidos a los micros, pequeños y medianos empresarios a nivel institucional	128
4.5.1. Conocimiento sobre programas de crédito.....	128
4.5.2. Percepción sobre ventajas y desventajas de los programas de crédito disponibles.....	133
Capítulo V	137
5.1. Conclusiones y recomendaciones	138
5.1.1. Conclusiones	138
5.1.2. Recomendaciones.....	144
Bibliografía	146

Tabla de Cuadros

Tabla #1 Cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) inscritas en el régimen de salud de la Caja Costarricense de Seguro Social. Costa Rica 2009.....	7
Tabla #2 Modelo de Análisis (Relaciones e Interrelaciones).....	37
Tabla #3, Distribución de la muestra según actividades de las microempresas del Cantón de Buenos Aires	41
Tabla #4, Características de los créditos para MIPYMES ofrecidos por las entidades Financieras en el cantón de Buenos Aires	80
Tabla #5, Tasa de interés según garantía ofrecida por el Banco Nacional	82
Tabla #6, Tasa de interés según garantía ofrecida por el Banco de Costa Rica (en ¢).	83
Tabla #7, Tasa de interés según garantía ofrecida por el Banco de Costa Rica (en \$)	83
Tabla #8, Tasa de interés según garantía ofrecidas por Coopealianza	84
Tabla #9, Tasa de Interés Promedio de las Entidades Financieras Cantón Buenos Aires	84
Tabla #10, Tipos de garantías aceptadas por las entidades financieras del cantón de Buenos Aires.....	85
Tabla #11, Porcentaje de Comisión y Capitalización cobrado por Coopealianza según desembolso	87
Tabla #12, Documentación y requisitos solicitados por entidades financieras del Cantón de Buenos Aires, para la formalización de créditos MIPYMES	88
Tabla #13, Cantón de Buenos Aires. Sector Empresarial al que pertenecen las micro empresas estudiadas.	94
Tabla #14, Cantón de Buenos Aires. Tiempo de funcionamiento de la microempresa.....	94
Tabla #15, Cantón de Buenos Aires. Sexo del propietario o administrador de las microempresas estudiadas	95

Tabla #16, Cantón de Buenos Aires. Cantidad de personas que trabajan en las microempresas encuestadas	97
Tabla #17, Cantón de Buenos Aires. Conformación del capital social de las microempresas encuestadas	97
Tabla #18, Cantón de Buenos Aires. Cómo está inscrita la empresa en Tributación Directa en relación con el Sector Empresarial	99
Tabla #19 Cantón de Buenos Aires. Empresa o microempresarios inscritos como patrono en la C.C.S.S. en relación con el Sector Empresarial (Cifras relativas)	101
Tabla #20 Cantón de Buenos Aires. Documentos que pueden presentar los microempresarios ante una Institución Financiera	103
Tabla #21, Cantón de Buenos Aires. Microempresas que poseen registros contables.	104
Tabla #22 Cantón de Buenos Aires. Microempresarios que cuenta con la tenencia de bienes inmuebles.	104
Tabla #23 Cantón de Buenos Aires. Relación entre los microempresarios que tienen bienes inmuebles y la posesión de gravámenes.....	105
Tabla #24, Cantón de Buenos Aires. Relación entre los microempresarios que tienen bienes inmuebles y la disposición de los microempresarios para utilizarlos como garantía.....	106
Tabla #25, Cantón de Buenos Aires. Tenencia de bienes muebles por parte de los microempresarios.	107
Tabla #26, Cantón de Buenos Aires. Relación entre los microempresarios que tienen bienes muebles y la posesión de gravámenes.....	107
Tabla #27 Cantón de Buenos Aires. Relación entre los microempresarios que tienen bienes muebles y la disposición para utilizarlos como garantía.	108
Tabla #28, Cantón de Buenos Aires. Relación entre la tenencia de bienes mueble con la tenencia de bienes inmuebles por parte de los microempresarios.	108

Tabla #29, Cantón de Buenos Aires. Valor de los bienes que poseen los microempresarios.....	109
Tabla #30, Cantón de Buenos Aires. Relación del valor de bienes de los microempresarios con el monto de préstamo solicitado.....	111
Tabla #31 Cantón de Buenos Aires. Relación de los microempresarios que cuenta con fiador e interés en tramitar préstamo para MIPYMES.	113
Tabla #32 Cantón de Buenos Aires. Utilidad mensual de los microempresarios.....	114
Tabla #33 Cantón de Buenos Aires. Relación entre utilidad mensual de los microempresarios y el sector empresarial.....	115
Tabla #34, Cantón de Buenos Aires. Relación Cuota/Ingreso de los microempresarios.....	115
Tabla #35, Cantón de Buenos Aires. Fuentes de financiamiento empleadas por los microempresarios.....	118
Tabla #36 Cantón de Buenos Aires. Relación entre la utilización de recursos propios como fuente de financiamiento con el sector empresarial por parte de los microempresarios.....	119
Tabla #37, Cantón de Buenos Aires. Relación entre las fuentes de financiamiento utilizadas por los microempresarios y el sector empresarial	120
Tabla #38, Cantón de Buenos Aires. Relación entre la utilización de créditos bancarios con el tiempo de operar de las microempresas.....	121
Tabla #39, Cantón de Buenos Aires. Uso dado por el microempresario a los créditos bancarios.....	123
Tabla #40 Cantón de Buenos Aires. Calificación por parte del microempresario del procedimiento del trámite de un crédito.	124
Tabla #41, Cantón de Buenos Aires. El microempresario fue asesorado o capacitado por la entidad financiera para otorgarle el préstamo.....	124
Tabla #42, Cantón de Buenos Aires. Uso que le dan los microempresarios al crédito	127

Tabla #43 Cantón de Buenos Aires. Percepción de los microempresarios sobre el riesgo de solicitar un crédito y el riesgo de las entidades financieras de otorgar créditos.	128
Tabla #44 Cantón de Buenos Aires. Relación entre el conocimiento sobre banca de desarrollo por los microempresarios con sector empresarial (valores absolutos)	129
Tabla #45 Cantón de Buenos Aires. Relación entre el conocimiento sobre banca de desarrollo y el grado académico de los microempresarios (valores relativos).....	130
Tabla #46 Cantón de Buenos Aires. Relación sobre el conocimiento que tienen los microempresarios de los créditos especializados para MIPYMES con el sector empresarial (valores absolutos).....	131
Tabla #47, Cantón de Buenos Aires. Relación entre la publicidad que realizan las entidades financieras sobre créditos MIPYMES con el sector empresarial (valores relativos)	132
Tabla #48, Cantón de Buenos Aires. Consideran los microempresarios que los fondos para MIPYMES son de fácil acceso en relación con el sector empresarial (valores relativos)	134
Tabla #49 Cantón de Buenos Aires. Relación entre el sector empresaria con la opinión de los microempresarios sobre la diferencia de los créditos MIPYMES y los otros créditos comunes (valores relativos)	135
Tabla #50 Cantón de Buenos Aires. Consideración de los microempresarios sobre las ventajas que poseen los créditos especializados en MIPYMES (valores relativos)	136

Tabla de gráficos

Gráfico #1. Cantón de Buenos Aires. Grado académico de los microempresarios estudiados.....	96
Gráfico #2. Cantón de Buenos Aires. Forma en qué está inscrita la empresa en Tributación Directa.	98
Gráfico #3. Cantón de Buenos Aires. Microempresarios inscritos como patronos en la C.C.S.S. (Cifras relativas).....	100
Gráfico #4. Cantón de Buenos Aires. Microempresas con patente municipal al día	101
Gráfico #5. Cantón de Buenos Aires. Bienes muebles e inmuebles de los microempresarios que poseen gravámenes.....	112
Gráfico #6 Cantón de Buenos Aires. Tipo de crédito utilizado por el microempresario para financiar su actividad comercial	122
Gráfico #7 Cantón de Buenos Aires. De existir una línea de crédito preferencial para Micro y pequeñas empresas, estaría usted interesado en tramitar un préstamo para invertirlo en su negocio	126

Lista de figuras

Figura #1 Mapa del Cantón de Buenos Aires.....	47
Figura # 2 Flujograma del Proceso de Crédito Bancario	78

Lista de Anexos

Anexo N°1 Cuestionario aplicado a los microempresarios	154
Anexo N°2 Entrevista estructurada a funcionarios entidades financieras	163

Lista de Acrónimos

BANHVI	Banco Hipotecario de la Vivienda.
BCR	Banco de Costa Rica.
CAFTA	Dominican Republic – Central America Free Trade Agreement (Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana)
C.C.S.S	Caja Costarricense del Seguro Social.
CENASA	Centro Nacional de Servicio Ambiental.
CIC	Centro de Información Crediticia.
CORFO	Corporación de fomento de la Producción. (Chile)
CREAPYME	Centros Regionales de Atención a las Pequeñas y Medianas Empresas.
FINADE	Fideicomiso Nacional para el Desarrollo.
FODEMIPYME	Fondo Especial para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas.
IDH	Índice de Desarrollo Humano
INA	Instituto Nacional de Aprendizaje
INFOCOOP	Instituto de Fomento Cooperativo
INS	Instituto Nacional de Seguros.
IPH	Índice de Pobreza Humana
MEIC:	Ministerio de Economía Industria y Comercio.
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
ONG	Organismos no Gubernamentales.
PROCOMER	Promotora de Comercio
SBD	Sistema de Banca para el Desarrollo
SEBRAE	Servicio Brasileño de Apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas. (Brasil)
SEPYME	Subsecretaria de la Pequeña y Mediana Empresa. (Argentina)
SUGEF	Superintendencia General de Entidades Financieras.
TLC	Tratados de Libre Comercio

RESUMEN GERENCIAL

Resumen Ejecutivo

Durante la historia de la humanidad la actividad mercantil ha venido variando notablemente la forma en que se realizan transacciones de compra –venta de productos, que van desde el cambio del trueque practicado por los indígenas americanos en el siglo XV, hasta llegar a lo que hoy se realiza, con la apertura de mercado y la competencia entre empresas, comercio electrónico, sólo por mencionar algunos; en una sociedad donde la oferta y demanda de bienes y servicios posee una diversidad como nunca antes se pudo haber imaginado.

A pesar de notorio de los problemas detectados en nuestro país y demás países de Centroamérica se han logrado importantes avances, sin embargo las medidas de apoyo dirigidas a las MIPYMES no constituyen una estrategia sistemática de fomento a las capacidades competitivas del sector con visión de mediano y largo plazo.

En nuestro país las MIPYMES son un gran pilar en la economía y por ende de la Región Brunca, las investigaciones realizadas tanto por instituciones gubernamentales o académicas sobre el tema se han limitado al Cantón de Pérez Zeledón, principalmente por ser el cantón de la región con un mayor índice de desarrollo, para efectos de este trabajo se toma como referencia el cantón de Buenos Aires, para determinar si son o no accesibles los créditos disponibles en las entidades financieras enfocados hacia las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES).

Las entidades financieras en el cantón de Buenos Aires con líneas de crédito enfocadas a las MIPYMES, es relativamente escasa, únicamente corresponde tres bancos estatales y a una cooperativa.

Los nombres de las líneas de crédito enfocadas al financiamiento para el desarrollo de la MIPYMES, varia de una entidad financiera a otra, adicionalmente las tasa de

crédito varía según la entidad y el tipo de garantía que ofrezca el solicitante de un crédito de este tipo; existe una gran variedad en cuanto a las garantías aceptadas.

Las entidades financieras cobran una comisión como parte de los gastos de formalización de los créditos, adicionalmente dentro de los requisitos se encuentra la formalización de la empresa, registro ante la administración tributaria local y nacional, como parte de los requisitos deben presentar certificaciones que no poseen pendientes de pago de tributos, lo que afecta los plazos de formalización de los créditos, debido a que depende de la agilidad con la que los microempresarios puedan cumplir con todos los requisitos para que la entidad financiera defina si otorga o no el crédito.

En el cantón de Buenos Aires hay presentes microempresas de todos los sectores, las cuales principalmente son negocios familiares, con una planilla de entre uno y cinco empleados, en su mayoría son relativamente nuevas de operar.

La mayor parte de las MIPYMES poseen un nivel de formalización, principalmente con la administración tributaria, por otro lado el sector artesanal tiene menor formalización de su actividad lucrativa, así mismo la mayor parte presenta sistemas de información rudimentarios, en su mayoría se limitan a estados financieros, elaborados por profesionales en contaduría.

Los microempresarios presentan mucha desinformación sobre las líneas de crédito existentes enfocadas a la MIPYMES, así como de los requisitos a presentar o las garantías que pueden presentar, plazos de financiamiento y formalización.

CAPITULO I

ASPECTOS METODOLOGICOS

1.1 Planteamiento del problema

El Financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) en la Región Brunca. El caso de los microempresarios del Cantón de Buenos Aires.

1.1.1 Descripción del Problema

A través de la historia son numerosos los ejemplos de cómo la actividad comercial se convirtió en el motor que ha movido a la humanidad, tanto económicamente como socialmente, por medio del intercambio de productos.

Asimismo, ha sido agente de intercambio político y cultural. La necesidad de vender y adquirir nuevos productos obligó a los comerciantes a desplazarse a lugares lejanos, propiciando intercambios en las costumbres y tradiciones de los pueblos. Esto sin duda es el principio de la apertura comercial y el establecimiento de nuevas actividades comerciales, y el surgimiento de centros comerciales de población. A lo largo de la historia la actividad mercantil ha sufrido modificaciones, que van desde el cambio del trueque practicado por los indígenas americanos en el siglo XV, hasta llegar a la apertura de mercados y la competencia entre empresas en una sociedad donde la oferta y demanda de bienes y servicios posee una diversidad como nunca antes se pudo haber imaginado.

Los pensadores económicos del siglo XIX, promovían el principio de que la oferta genera su propia demanda, es decir todo lo que se encuentre a la venta termina por venderse en una sociedad con una gran diversidad de gustos y preferencias. Con los adelantos tecnológicos esta situación varía, debido a que el aumento en las facilidades productivas derivadas de la revolución industrial, produjo que las empresas buscarán nuevos mercados donde vender el exceso de su producción, promoviendo actividades como marketing, el financiamiento e investigación, desarrollo y adecuación de sus productos y servicios a nuevos mercados.

Por la floración de los nuevos productos y mercados se hace necesario conocer el día a día del mercado para poder reaccionar de una manera ágil y eficaz, a fin de que las empresas eviten ser marginadas del mercado por la competencia o la obsolescencia de los productos ofertados.

Si bien de un modo aparente esto parece limitarse al ámbito de las grandes empresas nacionales o multinacionales, debemos tomar en cuenta que buena parte de la economía de los diferentes países incluyendo el nuestro se basa en las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). Estas, ya sea por su propia o directa actividad, como proveedores o contratistas de las grandes empresas están presentes en la economía de cada país, ellas constituyen una sólida base del volumen económico, incluso en países de economía muy desarrollada.

El concepto de Mipymes tiene diversos significados ya que depende del lugar del mundo en donde se aplique y explique. Son estas diferencias las que hacen que un país considere o no considere que una empresa sea o no Mipyme y se podría decir que existen tantos significados de Mipymes como países donde estas empresas funcionan.

A pesar de que vivimos en un mundo globalizado este término no se ha podido asociar a criterios globales, ya que la economía de los distintos países hace que el concepto cobre nuevas dimensiones dependiendo del país y la categoría donde se desarrolle.

En Costa Rica el Ministerio de Economía y Comercio (2002) Según la Ley de Fortalecimiento a la Pequeña y Mediana Empresa y su Reglamento (Ley 8262), define a una PYME como:

Toda unidad productiva de carácter permanente que dispone de recursos físicos estables y de recursos humanos; los maneja y opera, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios. Cap. I

La diferenciación entre la micro, pequeña y mediana empresa no sólo se determina en función a las actividades antes mencionadas, también influye el personal promedio de empleado, valor de ventas netas anuales, valor de activos fijos y totales de la empresa.

Las pequeñas empresas juegan un papel muy importante en el desarrollo de los países. La máster María Laura Latiff (2008) comenta que a finales de los años sesenta cuando prevalecía una estructura y modelo económico dirigido por las grandes empresas, para las cuales en esa época se encuentran en crisis, es cuando surge la necesidad de una producción más diversificada para satisfacer la demanda presentada, en ese momento las MIPYMES ven la oportunidad y logran responder a esas necesidades.

En la economía mundial hay una serie de empresas que llegaron a hacer un cambio importante, estas son las MIPYMES que con su aparición empezaron a ganar gran parte del mercado convirtiéndose en grandes pilares que sostienen la economía de sus países.

Grandes economías como la de Europa, Japón y Estados Unidos cuentan con la presencia de MIPYMES que conforman una parte muy importante de la economía. En el caso de Japón las MIPYMES constituyen el 99,7% de las empresas, (Aldo Moisan J, 2010). El éxito de la pequeña empresa es crucial para tener una economía robusta en Estados Unidos. El 99 por ciento de todas las empresas estadounidenses son MIPYMES; proveen aproximadamente el 75% de los empleos nuevos netos que se agregan cada año a la economía del país; representa el 99,7% de todos los empleadores; y emplea al 50,1% de la fuerza laboral privada, además aporta el 40,9% de las ventas privadas en el país. Otro panorama importante es el de Europa donde las MIPYMES representan el 99% del total de las empresas europeas (www.madrid,2009).

Estas pequeñas empresas logran abarcar gran parte de la fuerza laboral en muchos países y es por esta razón que ya son muchos los Gobiernos que han desarrollado tanto políticas como instituciones para fomentar la creación y consolidación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Entre estas instituciones podemos nombrar la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME) en Argentina, la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) en Chile y el Servicio Brasileño de Apoyo a las micro y pequeñas Empresas (SEBRAE) en Brasil; en Europa existe La Comisión Europea que está prestando especial atención a las pymes y presenta un conjunto integrado de medidas de apoyo financiero y de servicios con el fin de impulsar su sostenibilidad y crecimiento en la actual situación de crisis económica; en el 2003 se crea en Costa Rica la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Todas estas instituciones y leyes mencionadas buscan crear proyectos y programas para la promoción y fortalecimiento de las MIPYMES, en los diferentes países.

Importantes estudios realizados en distintos países de la región como lo son “Desarrollo de la MIPYME, políticas de apoyo CAFTA en América Central”(2006) y como “Los retos de las MIPYMES costarricenses”(2008) sobre retos y políticas dirigidas a las MIPYMES ponen en manifiesto que, a pesar de los esfuerzos realizados y de su historia relativamente corta, los resultados serían limitados. Las razones señaladas son de diverso tipo y naturaleza, entre estas se dejan ver aspectos vinculados al limitado conocimiento de las MIPYMES, la escasa coordinación entre instituciones públicas y privadas y ONG, nivel local, regional, nacional y centroamericano, la débil vinculación entre las instituciones intermedias y las empresas.

Estos estudios también saltan a la luz la limitada orientación de los programas a la demanda, el débil desarrollo de la infraestructura institucional para gestionar y acumular experiencia y aprendizaje.

El acceso limitado de las MIPYMES a servicios de desarrollo empresarial, así como financieros se debe a la presencia de fallas de mercado que impiden la interacción eficiente de agentes oferentes y demandantes de estos servicios.

Lo que respecta a servicios no financieros dirigidos a las MIPYMES (calidad, investigación y desarrollo) se identifican problemas que delimitan su potencial desarrollo, entre los cuales se pueden nombrar: una oferta de servicios poco diversificada y adecuada a las necesidades de las empresas, un bajo nivel de calificación de los proveedores de servicios y administradores de los programas, una baja calidad de los servicios brindados y un alto costo de los mismos, una limitada cobertura Geográfica de los servicios existentes concentrada por lo general en las capitales (a excepción de Guatemala), escasa divulgación de la oferta de servicios y sus alcances, poca disponibilidad de fuentes de financiamiento apropiadas para adquirir servicios, una plataforma de acceso a los servicios poco adecuada para el gran número de empresas informales que conforman el agregado de MIPYME. (Gloria Paniagua, 2006)

A pesar de los problemas detectados en nuestro país y demás países de Centroamérica se han logrado importantes avances, sin embargo las medidas de apoyo dirigidas a las MIPYMES no constituyen una estrategia sistemática de fomento a las capacidades competitivas del sector con visión de mediano y largo plazo.

Los estudios en general se han basado en analizar la calidad, productividad y competitividad de las MIPYMES, analizando aspectos cualitativos y cuantitativos de estos sectores.

En nuestro país el aporte de las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel económico y social es muy significativo, ya que el 98% de las empresas productivas son pymes. (Bolaños, 2010).

Según la Caja Costarricense de Seguro Social a Septiembre del 2009, la distribución de las empresas privadas según su tamaño es de un 71% para las micro, 23% la pequeña, el 4% mediana y un 2% para la grande. Los porcentajes de empresas privadas por actividad económica, según tamaño de empresas en el sector agropecuario las micro representan el 75,3%, las pequeñas 18,9%, las medianas conformas el 3,4% del total de estas y la empresa grande el 2,4%; en el sector industrial las micro con un 57,8%, un 30,5% para la pequeña, la mediana un 7,1% y el 4,6 para la grande. En el sector comercio las micro poseen el 71,5%, la pequeña empresa el 23,9%, la mediana con un 3,6% y la empresa grande con un 1% y en el sector servicios la micro con un 71,9%, pequeña un 22,1%, 4,3% la mediana y un 1,8% la grande.

Tabla #1

Cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) inscritas en el régimen de salud de la Caja Costarricense de Seguro Social. Costa Rica 2009

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total	Porcentaje
Agropecuario	4.920	1.236	225	157	6.538	11
Industria	2.713	1.432	333	214	4.692	8
Comercio	10.818	3.623	539	157	15.137	26
Servicios	23.016	7.080	1.365	568	32.029	55
Total	41.467	13.371	2.465	1.096	58.396	100

Fuente: www.pyme.go.cr

Tal y como lo muestra la tabla #1 sobre las MIPYMES registradas en el régimen de salud de la C.C.S.S para septiembre del 2009, según su distribución por actividad económica y tamaño el sector servicio cuenta con un 55% de empresas registradas, seguido por el comercial con 26%, un 11% el sector agropecuario, y el sector industrial representado con un 8%.

José Francisco Bolaños (2010) comenta que a pesar de que las MIPYMES son una fuerza muy importante dentro de la economía del país las mismas se enfrentan con una limitante que muchas veces se convierte en un obstáculo para poder seguir desarrollándose como empresa y son las ofertas crediticias para el sector de las

MIPYMES. Según el autor, el crédito oportuno es necesario, además de asesorías, asistencia técnica y capacitación en distintas áreas por parte de profesionales. También hace énfasis en que las Instituciones como las Universidades, el INA y otras instituciones deben Promover la creación de nuevas y buenas empresas, esto como parte de su responsabilidad social, todo esto con el fin de que los empresarios asuman estos retos con bases sólidas disminuyendo el riesgo y el fracaso que puedan presentarse en aquellas actividades donde decidan incursionar.

Arturo Gudiño, (2008). Comenta que según el diagnóstico sobre Pymes solamente alrededor del 6% de las MIPYMES del país utilizan las facilidades financieras que ofrecen organismos tanto estatales como internacionales. También el observatorio precisa que se hace necesaria la creación de un “ecosistema empresarial que promueva la competitividad sostenible de las MIPYMES”. También sugieren un diseño de soluciones financieras, aumentar la capacitación y promocionar la calidad, promover la empresariedad femenina y aprovechar las tecnologías de información y comunicación.

La mayoría de las MIPYMES se financian con el capital propio y tratan de evitar el tener que utilizar un crédito como medio para financiar algunas de sus actividades, las empresas medianas son las que más utilizan los préstamos como opción para el financiamiento, pero algunas de las micro y pequeñas empresas sí consideran que un apalancamiento para sus negocios los podría ayudar a mejorar y que han dejado de percibir oportunidades por falta de financiamiento para sus empresas.

Por otra parte muchas de estas empresas se abstienen de realizar financiamientos formales y buscan apalancarse por medio de créditos informales de más fácil acceso y trámites más rápidos.

Como se ha mencionado, las MIPYMES juegan un papel muy importante en la dinámica productiva de nuestro país, es por eso que en el año 2002 se aprueba la ley #8262 Ley para el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas; para el año 2004 Costa Rica puso en marcha varios programas de acción orientados al

fortalecimiento de este sector, también es importante mencionar que existen además otras leyes, decretos y reglamento relacionados con la Ley #8262.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) ha conformado una red de apoyo para estas empresas constituida por entidades educativas, financieras y otros tipos de asociaciones. Costa Rica muestra que se está haciendo un esfuerzo para ayudar a las MIPYMES.

Con el fin del fortalecimiento de las MIPYMES en el año 2004 se crea La Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) la cual tiene como objetivo formular políticas específicas de fomento, desarrollo y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas en Costa Rica.

La DIGEPYME tiene como objetivo fortalecer la competitividad de la PYME por medio del estímulo, la promoción y el apoyo a la modernización. Asimismo, facilita la ejecución de planes, programas, proyectos o acciones integrales orientados al fortalecimiento de áreas estratégicas de desarrollo.

En el año 2005 con el objetivo de asegurar que las PYME de las zonas rurales reciban los beneficios de las políticas de fomento, se abren los Centros Regionales de Atención PYME (CREAPYME). Las CREAPYME son unidades descentralizadas que buscan conocer las condiciones de la PYME regional, para atenderla con un enfoque de desarrollo local y con ello mejorar las condiciones socioeconómicas de Costa Rica.

En el año 2008 se da la creación del Sistema de Banca y para el Desarrollo como un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad social de los grupos objeto de esta Ley. El Artículo 7 de esta ley se refiere a los sectores prioritarios y se encuentran los proyectos viables y factibles promovidos por las MIPYMES.

Otra entidad que ayuda a las micro, pequeñas y medianas empresas a desarrollarse es PROCOMER la cual impulsa programas enfocados en apoyar e incrementar la capacidad exportadora de empresas que se encuentran ubicadas fuera del valle central, en la reducción de asimetrías de información, promoción de la exportaciones, monitoreo del entorno de negocios, también fomenta la construcción de cadenas productivas, todo esto ampliando su cobertura de servicios a nivel nacional para brindar asesorías a quienes lo requieran.

En general la nueva institucionalidad tiene como propósito la coordinación de la variada estructura de apoyos e incentivos a las MIPYMES existentes, así como también en ciertos casos el diseño y ejecución de propuestas específicas para el mejoramiento de la competitividad del sector.

Gracias a estas entidades es que las MIPYMES pueden ir solucionando esos problemas que se le presentan a la hora de realizar exportaciones.

La cantidad de MIPYMES que exportan y planean exportar hace urgente la necesidad de ampliar la promoción, asesoría, servicios e infraestructura para la exportación, con la respectiva consideración de las características de cada sector.

En síntesis las micro, pequeñas y medianas empresas no sólo generan empleo, exportaciones, otro aspecto importante es que no migran con facilidad, por lo que se vuelve una estrategia efectiva en el desarrollo del país. A partir de esto surge la necesidad de información y conocimiento sobre ellas, para que Costa Rica construya un ecosistema empresarial adecuado que les permita alcanzar competitividad sostenible.

Sin embargo, a pesar de su relevante papel en la economía y de los programas de apoyo, el sector no cuenta con el respaldo necesario para su fortalecimiento, situación por la cual la MIPYME opera dentro de un entorno que lejos de promocionar su desarrollo, limita sus oportunidades de crecimiento. Además con los

cambios experimentados en la economía en los últimos años, especialmente por efectos causados por los ajustes estructurales, la globalización, y sin dejar de lado los tan famosos TLC, esta situación se ha agravado sustancialmente, provocando que las MIPYMES se tengan que enfrentar a una ola de transformaciones sociales, políticas y económicas, estas condiciones en vez de mejorar su condición provocan un efecto contrario, el cual debilita aún más su condición dentro del mercado.

El cambio de una economía relativamente regulada a una economía cada vez más liberalizada, ha provocado que este tipo de empresas asuman nuevos desafíos que exigen cambios radicales en su gestión empresarial y en su capacidad productiva y tecnológica. Es de vital importancia mejorar las condiciones y oportunidades de las MIPYMES, a través de un proceso integrador y coordinado de promoción y fomento al sector, con el objetivo de fortalecer su productividad; se hace necesario brindarle apoyo a fin de crear una capacidad competitiva, que les permita insertarse en una economía globalizada en condiciones más favorables para su desenvolvimiento en el mercado.

Dentro de esta perspectiva cuáles realmente deben de ser las prioridades o retos que tienen que plantearse entes gubernamentales o privados, a fin de lograr un mejoramiento y desarrollo necesario para las MIPYMES.

Uno de los principales retos es desarrollar una cultura empresarial en nuestros habitantes, la cual se fomente desde la primera escuela del ser humano, o sea que esta sea fomentada desde el núcleo familiar, posteriormente incorporándolo claro está dentro del sistema educativo, medios de comunicación y políticas que promuevan este tipo de cultura, ya que se necesitan emprendedores que apuesten al crecimiento económico del país. Otra prioridad es la falta de asociatividad o inexistencia de alianzas entre MIPYMES, por lo que es necesario diseñar espacios para la construcción de redes empresariales que les permita trabajar de una manera más unida, brindándose apoyo y luchando por sus derechos.

Algo importante por destacar son los pocos estudios realizados que fundamenten cómo es que estas empresas pueden surgir, si la oferta financiera existente es muy limitada, la inexistencia de una banca de desarrollo enfocada a solventar este tipo de necesidad cierra el camino a muchos futuros emprendedores y limita a los que ya se encuentran en el mercado, porque el financiamiento necesario para impulsar su crecimiento se ve truncado por todas las trabas existentes en este núcleo, aparte de esto no se brinda la capacitación necesaria para hacer frente a toda la tramitología y requisitos previos para acceder a un crédito.

Según José Francisco Bolaños (2010), una de las limitaciones con las que cuentan las MIPYMES son las grandes restricciones para poder acceder a un crédito bancario esto por razones como que los empresarios no cuentan con las garantías reales que sirvan de respaldo.

A esto se une el desconocimiento por parte de los propietarios ya establecidos o en potencia, que aunque la oferta no es mucha realmente si la hay, ya que los entes encargados de estos no propician de una manera apropiada o publicitaria los servicios de los cuales pueden hacer uso, no buscan como llegar a quienes realmente necesitan de un financiamiento, o porque estos están vinculados a una serie de trámites burocráticos que las MIPYMES no desean realizar o por falta de capacitación no saben realizar.

A nivel de la Región Brunca un estudio realizado por Flores, Madrigal, Padilla, Leitón, como parte de su Tesis de graduación sobre las “Limitaciones que enfrentan los microempresarios al solicitar créditos en Entidades Financieras del Distrito de San Isidro de El General, del Cantón de Pérez Zeledón” concluye que la capacidad de pago es uno de los obstáculos para los dueños de microempresas para acceder a un crédito, otra limitante es la de contar con record crediticio limpio. La investigación también les arroja otros datos importantes sobre el tema del financiamiento como es el 53% de los microempresarios encuestados utilizan líneas de crédito personales

como modo de apalancamiento, así como tiempo de duración que existe desde que se realiza la tramitología del crédito hasta su aprobación o rechazo. (2008)

Un dato que tiene mucha importancia y al cual las entidades financieras deben de tener cuidado es que el 50% de los entrevistados respondieron que no volverían a realizar créditos por estar disconformes con el servicio, por la lentitud en la gestión y el exceso de requisitos solicitados.

Otro estudio realizado en la Región Brunca es el de Geovanny Abarca y Roxana Godínez en el año 2006 sobre el uso de las TICS en las MIPYMES, esta investigación arroja datos interesantes indican que de la información que recolectan sobre la cantidad de MIPYMES en la Región Brunca de las empresas inscritas un 88% son micro y pequeñas, un 11% son medianas y grandes empresas un 1%.

Dentro de las variable que son analizadas en la investigación está la valoración crediticia la cual en la tabulación de la información recolectada tiene la mayor calificación pero se hace la observación de que este porcentaje puede disminuir ya que algunas de las empresarios encuestados prefieren trabajar con fondos propios o no conocían las oportunidades de crédito que ofrece el sistema bancario nacional.

Debido a que las MIPYMES son un gran pilar en la economía de Costa Rica así como de la Región Brunca, los pocos estudios que se han realizado en la zona se limitan al Cantón de Pérez Zeledón, por los problemas de acceso al crédito que enfrentan los micro, pequeños y medianos empresarios de la Región, se hace necesario un análisis más detallado que abarque los cantones de la Región Brunca, por lo que para efectos de este trabajo se toma como objeto de investigación a las instituciones financieras y microempresarios del cantón de Buenos Aires, por lo que se hace necesario responder las siguientes interrogantes.

1.1.2 Formulación del Problema

¿Son accesibles los créditos disponibles en las entidades financieras para los micro, pequeños y medianos empresarios (MIPYMES) de la región Brunca y específicamente en el cantón de Buenos Aires de Puntarenas?

1.1.3 Sistematización del Problema

1 ¿Cuál es la oferta de crédito para el financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa en el Cantón de Buenos Aires?

2 ¿Cumplen las y los microempresarios con los requisitos para ser sujetos de crédito por parte de los entes financieros cantonales?

3 ¿Qué tipo de apalancamiento utilizan las y los microempresarios para el financiamiento de sus operaciones comerciales?

4 ¿Qué información tienen las y los microempresarios sobre la posibilidad de financiamiento disponibles a nivel cantonal?

5 ¿Qué percepción tienen las y los microempresarios sobre el riesgo de contraer deudas para financiar sus operaciones comerciales?

1.1.4 Justificación de la investigación

Sin duda en la actualidad una de las principales formas de desarrollo comercial y crecimiento económico de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYME) a nivel nacional han sido las fuentes de financiamiento, tanto para la creación de nuevos negocios, así como capital de trabajo para las ya existentes.

Principalmente con el apoyo brindado por el gobierno central, así establecido en el Plan Nacional de Desarrollo 2006 -2010, en su capítulo 3, Eje de Política Productiva

mediante el incremento del apoyo técnico y financiero a éstas para potencializar su desarrollo y participación en la distribución de la riqueza, generando fuentes de empleo directo e indirecto y su inserción en el mercado global mediante las exportaciones.

Ahora bien la Región Brunca o Zona Sur del territorio nacional, zona geográfica en la que se ubica la presente investigación, tiene como objeto generador obtener información suficiente que nos permita conocer más a fondo los resultados de esas políticas de apoyo impulsadas por el gobierno de la República, a partir de los modelos dictados por las normas creadas para estos efectos.

El Estudio se realizará en el Cantón de Buenos Aires, región que cuenta con MIPYMES pero su desarrollo va de la mano con la transnacional PINDECO ubicada en esta región siendo importante conocer cómo se desarrollan las MIPYMES de Buenos Aires y si existe el financiamiento necesario en la región para hacer de una micro, pequeña o mediana empresa un negocio exitoso.

Para ello nos enfocaremos en los resultados que ha producido esta normativa, tanto en el acceso a las fuentes de financiamiento público y privado que operan en la zona, así como la asesoría técnica brindada por estos entes a la MIPYMES en pro de su desarrollo y mayor aprovechamiento del capital financiado, la capacidad de estas para cumplir con los requerimientos establecidos y hacer frente a las obligaciones financieras y tributarias que contraen.

Analizando de manera crítica los modelos de información, promoción y divulgación que utilizan las entidades financieras no solamente para llegar a los empresarios con las ofertas de crédito, sino también el servicio posterior al financiamiento, como lo son la asesoría técnica brindada, facilidades de pagos, plazos, periodos de financiamiento y gracia, sin dejar de lado la asesoría y capacitación en trámites de exportación, importación y comercialización de los bienes y servicios que producen.

También dicha investigación nos va a brindar a los estudiantes de la Carrera de Administración de empresas el conocimiento acerca del entorno que ofrece la Región Brunca para el desempeño laboral tanto como futuros empresarios de una MIPYME como posibles funcionarios de una entidad financiera de la región.

La investigación además de ser útil para las entidades financieras como para los estudiantes de administración tiene un valor agregado para la Universidad Nacional Sede Región Brunca con el objetivo de que sea posible diseñar programas de extensión e investigación en el campo de la oferta crediticia que ofrece la región a las micro, pequeñas y medianas empresas.

1.1.5 Delimitación temporal y espacial

1.1.5.1 Delimitación Temporal

El siguiente estudio se realizará en un lapso temporal que comprende los meses entre marzo del 2010 a noviembre del 2010. Para la recolección de la información se utilizó como referencia la Región Brunca, específicamente el cantón de Buenos Aires, Puntarenas.

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1 Objetivo General

1.2.1.1 Investigar la accesibilidad que tienen los micro, pequeños y medianos empresarios del Cantón de Buenos Aires a los créditos disponibles en las entidades financieras.

1.2.2 Objetivos Específicos

1.2.2.1 Analizar la oferta de crédito disponible para el financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa del Cantón de Buenos Aires.

1.2.2.2 Determinar la capacidad de los microempresarios para ser sujetas de crédito por parte de los entes financieros cantonales.

1.2.2.3 Identificar la forma en que financian sus operaciones comerciales los microempresarios.

1.2.2.4 Evaluar la percepción de los microempresarios sobre el riesgo de contraer deudas para financiar sus operaciones comerciales.

1.2.2.5 Determinar el nivel de información que tienen los microempresarios sobre la oferta créditos disponibles en el mercado financiero para este tipo de empresas.

1.3 Modelo de Análisis

El modelo de análisis permite conceptualizar, operacionalizar, e instrumentalizar cada variable de la investigación. Donde cada variable se defina con el fin de que cada una se pueda operacionalizar para lograr obtener todas aquellas relaciones necesarias para medir cada variable, y la instrumentalización es el medio utilizado para recolectar la información necesaria, la cual va a ser indispensable para el desarrollo y los resultados de la investigación.

1.3.1 Conceptualización, Operacionalización e Instrumentalización de las variables.

1.3.1.1 Definición conceptual de la variable oferta de crédito para MIPYMES

La oferta de crédito se conceptualiza como la cantidad de recursos financieros disponibles en el mercado financiero del cantón de Buenos Aires tanto público como privado, esto con el fin de que las MIPYMES puedan analizar las opciones de

financiamiento ofrecidas y puedan elegir o acceder al que mejor se ajuste a sus capacidades y necesidades.

1.3.1.2 Operacionalización e Instrumentalización de la variable oferta de crédito

Para efectos de esta variable los indicadores a utilizar son:

a) Entes Financieros, se define como todas las organizaciones dedicadas a la administración de activos y pasivos financieros, como ahorros, cambios monetarios, créditos, entre otros, así como servir de intermediario al canalizar los ahorros de los individuos, empresas dentro de las cuales se encuentran las MIPYMES y gobiernos hacia préstamos e inversiones. En la cual se investigará en diferentes entes financieros como los son Bancos públicos, privados y otras entidades privadas ubicadas en el cantón de Buenos Aires.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

b) Líneas de crédito, son los programas especializados dirigidos a las micros, pequeñas y medianas empresas, ofrecidos tanto por entidades públicas y privadas del sector financiero en el cantón de Buenos Aires.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras

c) Tasa de interés, se puede decir que las tasas de interés son la compensación que el prestatario de los fondos paga a su prestamista y desde el punto de vista del prestatario, es el costo por obtener fondos prestados, esta puede variar dependiendo el plazo, tipo de crédito o según la clase de tasa de interés a utilizar.

Para nuestro caso se analizarán la tasa nominal, entendida esta como la tasa de interés establecida por el ente financiero para los créditos de las MIPYMES, y la tasa real como la tasa nominal más todos aquellos gastos adicionales en los que incurre el micro y pequeño empresario en el momento de formalizar el crédito.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

- d) Garantías**, son todos los medios que respaldan en forma real o aseguran el pago o reembolso de los créditos otorgados, a la vez son uno de los principales requisitos exigidos por el banco o cualquier entidad financiera para el otorgamiento de un crédito con el fin de asegurarse que en caso de que la factibilidad en la utilización de los fondos a invertir o el proyecto sea fallida y exista la posibilidad de incumplimiento de la deuda, estos puedan recuperar el monto del crédito otorgado ya sea a mediano o largo plazo. En este caso podemos considerar: la cobertura, fiduciaria, prendaria, hipotecaria u otras.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

- e) Costos de formalización**, son los costos incurridos por el micro, pequeño y mediano empresario en el momento de asumir en un crédito, los cuales son establecidos por la entidad Financiera, y a su vez estos costos son deducidos del monto otorgado en el crédito. Puede contemplar, comisiones, avalúos, capitalizaciones, o adelantos.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

- f) Documentos solicitados**, se define como los documentos que la entidad financiera solicita al microempresario para realizar el estudio y análisis para el otorgamiento del crédito y conocer el proyecto de inversión o destino de los

fondos que solicita. Para efectos de estudio de este indicador se revisarán: planes de inversión, estados financieros, certificaciones.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

- g) Montos**, entiéndase como las cantidades o sumas de dinero que las entidades financieras están dispuestas a prestar en nuestro caso de estudio a los propietarios de la MIPYMES, esto dependiendo de la capacidad de pago que tenga el prestatario, o según la suma de los saldos que el deudor deba a las entidades financieras, de acuerdo a lo determinado por la SUGEF. Los definiremos como montos máximos o mínimos.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

- h) Plazos**, es el tiempo máximo otorgado por la entidad financiera para redimir o saldar una determinada cantidad de dinero adeudado a razón de un crédito. Dentro de los cuales encontramos corto plazo entendido este como menos de 12 meses, mediano plazo de 2 a 5 años y largo plazo de más de 5 años.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

- i) Tiempo de formalización**, es el tiempo que transcurre desde que micro, pequeño y mediano empresario se hacen presentes ante la entidad financiera para presentar la solicitud de un crédito, hasta el momento que éste es aprobado y otorgado por la misma entidad. Para nuestro trabajo de investigación tomaremos como referencia el número de días.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

- j) Factores de no aplicación,** son los factores que impiden a un microempresario ser sujeto de crédito por falta de la presentación o no tenencia de la documentación necesaria solicitada por los entes financieros a sus clientes para que estos puedan acceder a un crédito.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

- k) Colocaciones,** podemos definirlo como la cantidad de créditos otorgados por las entidades financieras, los cuales a su vez deben ser de los fondos que éstas tienen designados para impulsar, promover y financiar proyectos de inversión a las MIPYMES. Se van a medir según el número de operaciones y el monto de colocaciones.

Para la obtención de la información se realizará una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras.

1.3.1.3 Definición conceptual Variable Formalidad

Formalidad se entiende por el cumplimiento de todas aquellas obligaciones ante las instituciones encargadas de mantener bajo el marco legal a una empresa, para que estas cuenten con todos los derechos y beneficios que están intrínsecos al estar constituidos como una empresa formal.

1.3.1.4 Operacionalización e Instrumentalización de Variable Formalidad

Para efectos de la formalización se han contemplado los siguientes indicadores

a) Organización Jurídica, es la forma y constitución en que se encuentra una MIPYME inscrita en el registro Público para obtener tanto sus derechos como responsabilidades según el marco jurídico mediante el cual fue establecida.

Para efectos de la investigación se clasificará la organización jurídica en Sociedad Anónima o Persona Física.

Con el indicador de la organización jurídica se conocerá cómo se encuentra inscrita la empresa en tributación directa.

Para la recolección de esta información se utiliza la pregunta 6 del cuestionario que se aplicara a los microempresarios ¿Como está inscrita la empresa o el microempresario en tributación directa? La misma puede estar inscrita dentro de las siguientes opciones:” Persona Física con actividades lucrativas, Sociedad Anónima, Régimen de tributación simplificada, No está inscrita”

b) Obligaciones Laborales, son todos aquellos deberes de tipo laboral con los que debe contar la empresa tanto en seguros sociales como en pólizas para la empresa como para los trabajadores.

Para la investigación las obligaciones laborales se clasificarán en los deberes que tienen las empresas con la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) y el Instituto Nacional de Seguros (INS).

Para la conocer esta información se utilizará la pregunta 9 la cual busca saber si el empresario o la empresa están inscritos como patrono en la CCSS. y la pregunta 22 ¿En caso de necesitar tramitar un crédito, cuál de los siguientes documentos podría aportar o tramitar de forma inmediata?. Esta pregunta es de respuesta múltiple y entre sus opciones está la de presentar una constancia de estar al día con la CCSS

c) Obligaciones Fiscales, se definirán como los compromisos tributarios que tiene una MIPYME con la Dirección General de Tributación.

Estas obligaciones se especificaran en impuestos de venta y renta para efectos de la investigación.

Para recolectar esta información se utiliza la pregunta 22 del cuestionario la cual trata sobre los documentos que se pueden presentar de forma inmediata para el trámite de un crédito, como opción de respuesta se encuentra la de declaraciones de impuestos (tributarios) personales y de la empresa.

d) Obligaciones municipales, se especificarán como aquellas deudas derivadas de las obligaciones tributarias municipales que tienen que asumir las MIPYMES. Las obligaciones municipales se detallarán en patentes e impuestos.

Esta información se instrumentalizará en la pregunta 10 del cuestionario la cual formula ¿Tiene el negocio patente municipal al día? y la pregunta 22 se fundamenta en los documentos que podría presentar forma inmediata para tramitar un crédito. Esta pregunta es de respuesta múltiple entre sus opciones está la de presentar los comprobantes de pago de impuestos municipales al día.

e) Participación en organizaciones empresariales, se comprende como pertenencia de las MIPYMES a diferentes organizaciones que pueden tener relación con la actividad que ellos desarrollan. Se clasificarán estas organizaciones en cámaras, cooperativas y otras.

Para obtener estos datos se utiliza la pregunta 8 del cuestionario ¿La empresa está asociada o agremiada a? y entre las opciones de respuesta está, cámara, fundación, asociación, ninguna u otro.

f) **Tiempo de operación**, se refiere al lapso de existencia que tiene la empresa de estar funcionando en el mercado.

Para la investigación el tiempo de operación se va a definir por los años.

El tiempo de operación se obtendrá con la pregunta 3 del cuestionario ¿Cuántos años tiene de estar operando su empresa.

1.3.1.5 Definición conceptual Variable Sistemas de información

Son el conjunto de datos que procesados y analizados prevén a los microempresarios la información importante para la toma de decisiones Para efectos de los sistemas de información se utilizarán las siguientes variables.

1.3.1.6 Operacionalización e Instrumentalización Variable Sistemas de información

Para efectos de la formalización se han contemplado los siguientes indicadores:

a) **Sistemas contables**, son los tipos de sistemas o mecanismos que utilizan las MIPYMES para procesar la información contable.

Para efectos de la investigación se enfatizará en el tipo de sistema que utilizan las MIPYMES.

Para la recolección de esta información se utiliza la pregunta 12 del cuestionario que busca conocer si la empresa posee registros contables y la pregunta 22 que busca conocer si el microempresario cuenta con registros de entradas y salidas preparados por el microempresario.

b) Informes Financieros, son el conjunto de reportes que se obtienen como resultado del procesamiento y análisis de la información contable de la mipyme.

Se clasificarán estos informes en Balance General y Estado de Resultados.

Con el fin de recolectar esta información la pregunta 22 del cuestionario busca con su respuesta conocer si la empresa tiene Estados Financieros preparados por un contador.

c) Plan de Negocios, es un documento en el cual los microempresarios de forma anticipada se proponen una serie de metas y objetivos a cumplir a corto, mediano y largo plazo, dicho plan puede incluir un flujo de caja donde se proyecte tanto los gastos como los ingresos del negocio.

Para identificar si la empresa cuenta con plan de negocios la pregunta 22 del cuestionario busca conocer si el microempresario al tramitar un crédito puede aportar un plan de inversión de los recursos solicitados.

1.3.1.7 Definición conceptual de la Variable Disponibilidad de Garantía

Es la capacidad que tiene una microempresa de disponer de un bien o medio para ser presentado ante un ente financiero como garantía de que dicha empresa se compromete a hacer frente a la obligación que está adquiriendo.

1.3.1.8 Operacionalización e Instrumentalización de la Variable Disponibilidad de garantía

Para obtener el resultado de la disponibilidad de garantía se enfatizará en los siguientes indicadores:

- a) **Bienes Muebles**, son todos aquellos bienes con que cuenta una mipyme para el desarrollo de las actividades propias de la misma. Se clasificarán estos bienes en equipo y vehículos.

Para instrumentalizar este indicador se logrará con la pregunta 19 del cuestionario con la que se conocerá la tenencia de bienes muebles del negocio que están debidamente inscritos en el registro público de la propiedad. La pregunta 20 busca saber si el microempresario utilizaría estos bienes como garantía en el momento de tramitar un crédito.

- b) **Bienes Inmuebles**, son los bienes que posee la empresa que no pueden ser movidos o trasladados. Los bienes inmuebles se clasifican en terreno y edificio para efectos de la investigación.

Esta información se recolecta con la pregunta 19 del cuestionario sobre los bienes muebles e inmuebles que posee el negocio o propietario que estén debidamente inscritos en el registro público de la propiedad. La pregunta 20 se utilizará para saber si está dispuesto el microempresario a utilizar estos bienes como garantía en caso de necesitarlo.

- c) **Fiadores**, son las personas físicas o jurídicas que aceptan hacerse responsable del pago de la deuda si el deudor no cumple con la cancelación de la obligación. Para analizar los fiadores estos se clasificaran en familiares u otros.

Para recolectar esta información se utiliza la pregunta 21 del cuestionario la cual indica ¿Usted tiene alguna persona que lo pueda fiar en algún préstamo?

1.3.1.9 Definición conceptual de la Variable Capacidad de Pago

Es la posibilidad tanto financiera como operativa que deben tener los microempresarios para poder ser responsables con las cargas financieras.

1.3.1.10 Operacionalización e Instrumentalización de la Variable Capacidad de Pago

Para efectos de la capacidad de pago se analizarán las siguientes variables.

a) **Ventas**, son por lo general la principal fuente de ingresos y se definen como el valor total de lo recibido por la mercadería o servicios que se brindan a los clientes.

Para efectos de la investigación las ventas se van a valorar como un monto anual. Para la obtención de estos datos se usa la pregunta 24 de cuestionario ¿Cuál es el monto promedio de ventas o ingresos de su negocio por mes?, con esta información se busca conocer cuál es el monto anual promedio de ventas.

b) **Margen de Utilidad**, es el porcentaje de ganancia que una empresa obtiene por las ventas realizadas, ya sea que se calcule de manera mensual o anual.

Para analizar el margen de utilidad se utilizará como referente la utilidad neta sobre ventas.

c) **Utilidades**, son las ganancias que obtiene una empresa después de cubrir sus gastos operativos y los gastos de impuestos.

El monto de utilidades mensuales será el dato que se utilizará para los objetivos de la investigación.

Esta información se conocerá mediante la pregunta 23 del cuestionario ¿Cuánto dinero le queda mensualmente de su microempresa después de pagar todos los gastos del negocio? Las respuestas para esta pregunta están enfocadas en los diferentes rangos de montos de las utilidades.

d) Otros ingresos, se consideran otros ingresos a las entradas que tiene una empresa proveniente de las operaciones que no forman parte del accionar diario de la misma. Para efectos de la investigación se clasificara en otras fuentes.

Con esta información se pretende conocer si el microempresario obtiene ingresos de otras fuentes, para esto se crea la pregunta 25 del cuestionario ¿Recibe usted otros ingresos aparte de su microempresa? Entre las opciones de respuesta están salarios, alquileres, pensiones, intereses, otros o no tiene.

1.3.1.11 Definición conceptual de la Variable Tipo de Financiamiento

Es la forma o decisión mediante la cual los microempresarios buscan las opciones más aptas que ofrecen para captar los recursos necesarios para hacer crecer sus negocios.

1.3.1.12 Operacionalización e instrumentalización de la Variable Tipos de Financiamiento

Para efectos de estudiar el tipo de financiamiento se van a contemplar los siguientes indicadores.

a) Fuente, la fuente es el origen de donde el microempresario obtiene los recursos para financiar ya sean sus actividades diarias, posibles inversiones, inyecciones de capital o alguna otra utilización.

Para la investigación las fuentes se van a clasificar en capital propio, créditos bancarios, créditos de proveedores u otras fuentes.

En la pregunta 13 del cuestionario aplicado al microempresario ¿Qué fuentes de financiamientos ha empleado en su negocio?, donde el microempresario podrá responder varias opciones “Recursos propios (re inversión de utilidades), créditos

Bancarios, créditos de proveedores, créditos de otras personas y otros programas”. Esto con el fin de conocer con anterioridad si ya han sido sujetos de crédito.

- b) Tipo**, se refiere a la variedad de créditos que el micro y pequeño empresario ha utilizado para financiar su empresa. Para análisis del indicador Tipo utilizaremos las modalidades de crédito personal, comercial o de inversión.

Se formuló la pregunta 14 aplicada al microempresario. “Si usted ha empleado créditos de algún ente financiero para financiar sus negocios. ¿Qué tipo de crédito utilizó?”: con esta pregunta se logra conocer cual tipo de crédito ha sido más utilizado por el microempresario.

También aplicaremos la pregunta 28 del cuestionario. . De existir una línea de crédito preferencial para Micro y pequeñas empresas, estaría usted interesado en tramitar un préstamo para invertirlo en su negocio? Aquí el microempresario podrá responder “si o no” y de responder no deberá explicar la razón de su respuesta. Esta pregunta nos permitirá saber qué porcentaje de los microempresarios encuestados estarían dispuestos a obtener un crédito preferencial para su negocio.

- c) Destino**, es la asignación que el micro, pequeño y mediano empresario le dio a los fondos obtenidos por un crédito en el pasado.

Para analizar el destino se clasificará en compra de activos fijos, compra de inventario, capital de trabajo o reestructuración de deudas.

Con el indicador de **Destino** utilizado en esta variable podremos conocer cuál fue el uso de los montos por financiamientos anteriores.

Para la medición de este indicador utilizaremos la pregunta 15 cuál fue el uso que se le dio a esos recursos. Donde encontrará como opciones de respuesta.

“Capital de trabajo, compra de inventarios, pagar y reestructurar deudas, para realizar ampliaciones y nuevas inversiones y otros”

d) Historial crediticio, es la experiencia con la que cuenta el micro y pequeño empresario en el uso del financiamiento externo. El historial de crédito se clasifica en números de créditos, morosidad.

e) Para el indicador de **Historial crediticio** analizaremos dos modalidades: número de crédito y morosidad.

Con respecto a la morosidad emplearemos la pregunta 18. “En algún momento tuvo algún problema de liquidez en su negocio o de otra índole que provocara algún atraso en el pago de sus obligaciones crediticias por más de 15 días”. ,”Si, No, N/R, es una pregunta cerrada y es uno de los aspectos importantes que una entidad financiera analiza a la hora de otorgar un crédito, por lo que es importante conocer qué porcentaje de los microempresarios encuestados ha tenido algún tipo de morosidad en créditos obtenidos anteriormente.

1.3.1.13 Definición conceptual de la Variable Necesidad de financiamiento

Es la urgencia en la que se encuentran los micro, pequeños y medianos empresarios en hacer uso de créditos dirigidos para solventar las diversas necesidades que tienen sus empresas.

1.3.1.14 Operacionalización e Instrumentalización de la variable Necesidad de Financiamiento

Para nuestro caso en estudio analizaremos los siguientes indicadores: Monto y Destino.

- a) **Monto**, es la cantidad de dinero que necesita un micro, pequeño o mediano empresario para financiar su empresa. Con respecto al monto se analizará la cantidad de recursos.

Para obtener esta información se utiliza la pregunta del cuestionario número 30 ¿Si usted está interesado en tramitar un crédito por qué monto lo solicitaría? Esta pregunta es de tipo abierta con el fin de conocer las cantidades que ocupan los microempresarios para financiarse

- b) **Destino**, es la utilización que le daría un micro o pequeño empresario a los recursos si los obtuviera mediante el financiamiento.

El destino podremos medirlo en la pregunta 29 del cuestionario. ¿Para qué necesita el crédito? (capital de trabajo, activos, inventarios, etc.), esta es una pregunta abierta, donde el microempresario podrá responder varias opciones según sea la necesidad que tenga su empresa para optar por un crédito.

1.3.1.15 Definición conceptual de la Variable Percepción sobre el riesgo

Es el efecto que produce en los microempresarios la idea de tener que buscar financiamiento para su empresa. La percepción sobre el riesgo se detallará como el temor de asumir deudas.

Con esta variable se logra medir cuál es la percepción sobre la incertidumbre que tienen los empresarios a la hora de tomar la decisión de asumir una deuda, ya sea por desconocimiento, por el simple riesgo inherente de asumir un costo financiero del que no se ha incurrido antes, o dependiendo de la situación de la empresa.

1.3.1.16 Operacionalización e Instrumentalización de la variable Percepción sobre el Riesgo

Para efectos de la formalización se han contemplado los siguientes indicadores

a) Temor de asumir deudas, es el miedo que enfrentan los microempresarios por motivo de utilizar financiamiento externo para apalancar sus empresas.

Para esta variable analizaremos el indicador Temor de asumir deudas, el cual lo mediremos con la pregunta 41. "Considera que para usted solicitar un crédito es:

41.1 () Muy riesgoso

41.2 () Riesgoso

41.3 () Poco riesgoso

41.4 () Ningún Riesgo

¿Por qué _____.

A partir de esta pregunta podremos conocer que percepción tiene el empresario sobre asumir un crédito, razón que puede determinar si lo solicitan o no a una entidad financiera.

1.3.1.17 Definición conceptual de la Variable Conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPYMES

Evaluar qué conocimientos tienen los microempresarios sobre los programas de financiamiento que ofrecen el gobierno y los entes financieros para buscar capital para sus empresas.

El conocimiento sobre programas de financiamiento a Pymes, se clasificará el conocimiento que tienen sobre Banca de Desarrollo, Entes Financieros y el Fondo de Garantías.

1.3.1.18 Operacionalización e Instrumentalización de la Variable Conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPYMES

Para esta variable operacionalizan las respuestas afirmativas, si el rango se encuentra entre un 1% al 25% del total se considera un nivel de conocimiento muy bajo, si las respuestas afirmativas son del 26% al 50% se considera bajo, entre un 51% al 75% se considera alto y si las respuestas van de un 76% al 100% del total se considera muy alto.

a) Banca de Desarrollo, valorar el conocimiento que tienen los micro y pequeños empresarios sobre las instituciones financieras que canalizan recursos públicos para el financiamiento y la promoción de proyectos para las micro, pequeñas y medianas empresas.

Para este indicador se formuló la pregunta ¿Considera que los fondos para financiamiento de MIPYMES de las instituciones gubernamentales costarricenses sean de fácil acceso? Y la pregunta 40 ¿Sabe qué es la banca de desarrollo?

b) Entes financieros, evaluar qué conocimiento tienen los micro y pequeños empresarios del cantón de Buenos Aires con respecto a las organizaciones públicas o privadas que se dedican a administrar activos y pasivos financieros.

El conocimiento sobre estos entes se evaluará mediante la pregunta 31 del cuestionario ¿ha escuchado hablar de los créditos especializados para MIPYMES que se ofrecen en el sistema bancario nacional?, la pregunta 33 ¿Considera usted que las instituciones que ofrecen financiamiento tradicional para MIPYMES en Costa Rica hacen suficiente publicidad para dar a conocer sus productos al mercado? La pregunta 35 ¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias de país se diferencien significativamente de un crédito común? Esta información se recolecta con el fin de conocer el conocimiento que tienen los microempresarios sobre los entes financieros.

c) Fondo de Garantías, medir el conocimiento que tienen los micro y pequeños empresarios sobre el fondo de garantía que tiene como finalidad la de conceder avales a las MIPYMES, cuando éstas por ciertas condiciones no pueden ser sujetas de crédito de los bancos públicos por no poseer garantías para respaldar la solicitud de créditos.

Para conocer esta información se referencia la pregunta 34 del cuestionario ¿Sabe usted qué es el fondo de avales y garantías?

1.3.1.19 Definición Conceptual de la Variable Percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos MIPYMES

Es la apreciación que tienen los microempresarios sobre los beneficios o desventajas que sus empresas pueden obtener en el momento en que utilizan los créditos para PYMES ofrecidos por las financieras.

1.3.1.20 Operacionalización e Instrumentalización de la Variable Percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos MIPYMES

Para esta variable operacionalizan las respuestas afirmativas, si el rango se encuentra entre un 1% al 25% del total se considera un nivel de conocimiento muy bajo, si las respuestas afirmativas son del 26% al 50% se considera bajo, entre un 51% al 75% se considera alto y si las respuestas van de un 76% al 100% del total se considera muy alto.

Para efectos de estudiar dicha percepción se contemplan los siguientes indicadores

a) Tasa de interés, es la percepción que tienen los micros y pequeños empresarios sobre el porcentaje que los deudores deben pagar por trabajar con capital ajeno.

Con el fin de conocer la percepción de los microempresarios sobre las tasas de interés se formula la pregunta 37 del cuestionario ¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias de país sean más ventajosos en cuanto a mejores tasas de interés?

- b) Trámites**, es la percepción de los micro y pequeños empresarios con respecto a los pasos y procesos ya establecidos a seguir por una institución financiera para el otorgamiento de un crédito.

La pregunta 36 ¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias de país sean más fáciles de obtener que un crédito común?

- c) Garantía**, es la percepción de los microempresarios sobre el respaldo que tiene que presentar un cliente a una institución financiera como compromiso de pago de la deuda que ha adquirido con la entidad.

Para la recolección de esta información se utiliza la pregunta 38 del cuestionario ¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias de país sean más ventajosos en cuanto a requisitos y garantías?

- d) Plazos**, es la apreciación de los microempresarios por el tiempo que fijan tanto el cliente y la entidad financiera como límite para que se realice la cancelación de la deuda. También podemos conceptualizar por plazo la percepción sobre el tiempo que se demora en ser aprobado o negado un crédito después de la presentación de los requisitos y de realizar los trámites correspondientes.

Para obtener los datos sobre las percepciones de los microempresarios sobre los plazos se formula la pregunta 39 del cuestionario ¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a velocidad de aprobación?

Tabla #2
Modelo de Análisis
(Relaciones e Interrelaciones)

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	INSTRUMENTOS
1. Analizar la oferta de crédito disponible para el financiamiento de la micro, pequeña y mediana empresa de la Región Brunca.	1.1 Oferta de crédito para MIPYMES	1.1.1 Entes financieros	Entrevista estructurada
		1.1.2 Líneas de crédito	Entrevista estructurada
		1.1.3 Tasa interés	Entrevista estructurada
		1.1.4 Garantías	Entrevista estructurada
		1.1.5 Costos de formalización	Entrevista estructurada
		1.1.6 Documentos solicitados	Entrevista estructurada
		1.1.7 Montos	Entrevista estructurada
		1.1.8 Plazos	Entrevista estructurada
		1.1.9 Tiempo de formalización	Entrevista estructurada
		1.1.10 Factores de no aplicación	Entrevista estructurada
		1.1.11 Colocaciones	Entrevista estructurada
2. Determinar la capacidad de las micro, pequeñas y medianas empresas para ser sujetas de crédito por parte de los entes financieros regionales.	2.1 Formalización	2.1.1 Organización jurídica	Cuestionario
		2.1.2 Obligaciones laborales	Cuestionario
		2.1.3 Obligaciones fiscales	Cuestionario
		2.1.4 Obligaciones municipales	Cuestionario
		2.1.5 Participación en organizaciones empresariales	Cuestionario
		2.1.6 Tiempo de operación	Cuestionario
	2.2 Sistemas de información	2.2.1 Sistema contable	Cuestionario
		2.2.2 Informes financieros	Cuestionario
		2.2.3 Plan de negocios	Cuestionario
	2.3 Disponibilidad de garantías	2.3.1 Bienes muebles	Cuestionario
		2.3.2 Bienes inmuebles	Cuestionario
		2.3.3 Fiadores	Cuestionario
	2.4 Capacidad de pago	2.4.1 Ventas	Cuestionario
2.4.2 Margen de utilidad		Cuestionario	
2.4.3 Utilidades		Cuestionario	
2.4.4 Otros ingresos		Cuestionario	
3. Identificar la forma en que financian sus operaciones comerciales las micro, pequeñas y medianas empresas	3.1 Tipo financiamiento	3.1.1 Fuente	Cuestionario
		3.1.2 Tipo	Cuestionario
		3.1.3 Destino	Cuestionario
		3.1.4 Historial crediticio	Cuestionario
	3.2 Necesidad de Financiamiento	3.2.1 Monto	Cuestionario
		3.2.2 Destino	Cuestionario
4. Evaluar la percepción de los micro, pequeños y mediano empresarios sobre el riesgo de contraer deudas para financiar sus operaciones comerciales.	4.1 Percepción sobre el riesgo.	4.1.1 Temor de asumir deudas	Cuestionario
5. Determinar el nivel de información que tienen los micro, pequeños y medianos empresarios sobre la oferta de créditos disponibles en el mercado financiero para este tipo de empresas	5.1 Conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPYMES	5.1.1 Banca Desarrollo	Cuestionario
		5.1.2 Entes financieros	Cuestionario
		5.1.3 Fondo de garantías	Cuestionario
	5.2 Percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos MIPYMES	5.2.1 Tasas de interés	Cuestionario

1.4 Estrategia de investigación

1.4.1 Tipo de investigación.

En el presente capítulo se hará una descripción del método empleado para el desarrollo de la presente investigación. Se explicarán algunos conceptos técnicos propios del estudio realizado, así como su justificación y diseño; además se identifican los sujetos y las diferentes fuentes de información consultados para llevar a cabo el estudio. También, se describen las técnicas e instrumentos que se utilizaron para la recolección de información en la investigación.

Tal y como se ha comentado anteriormente, mediante esta investigación se pretende analizar el acceso que tienen a fuentes de financiamiento las MIPYMES, en la Región Brunca específicamente el Cantón de Buenos Aires, así como su capacidad de ser sujetos de crédito en el sistema financiero nacional. Para lograrlo es preciso señalar que este trabajo se ubica dentro de los parámetros de la investigación descriptiva, cuyo principal objetivo es: "...especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis". Hernández, Fernández y Baptista,(2010), pág.80.

Al hacer referencia al tipo de investigación descriptiva se señala que "...medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o variables a las que se refieren..." Hernández, Fernández y Baptista, (2010), pág. 80.

Aspectos similares se analizan en esta investigación para lograr el objetivo general, la investigación permite conocer aspectos claves sobre las condiciones a las que son sometidas las micro, pequeñas y medianas empresas a la hora de buscar una fuente de financiamiento, así como su opinión sobre la oferta financiera en el mercado, y cuál es su expectativa y capacidad de ser sujeto de financiamiento para el desarrollo de sus actividades comerciales.

1.4.2. Fuentes de Información

1.4.2.1 Fuentes primarias

Las fuentes primarias son los propietarios o representantes de las microempresas ubicadas en el cantón de Buenos Aires de Puntarenas a los que se les aplicó el cuestionario con el fin de conocer la información concerniente a las posibilidades, capacidades, percepciones que tienen estos microempresarios para acceder a los créditos para MIPYMES que ofrecen los entes financieros del cantón.

Otra de las fuentes primarias para la recolección de la información son los directores o titulares subordinados de las entidades financieras ubicadas en el cantón de Buenos Aires con los que se buscara obtener la información necesaria por medio de una entrevista estructurada con la que se quiere conocer las ofertas de crédito que tienen los entes financieros ubicados en el cantón para las MIPYMES del lugar.

1.4.2.2 Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias son todas aquellas fuentes de información materiales que se utilizarán para recolectar datos que puedan aportar conocimiento a la investigación, tales como:

1. Estudios ya realizados, por publicaciones o estudios hechos anteriormente, por centros de investigación.
2. Trabajos Académicos.
3. Libros referidos al financiamiento y desarrollo de las MIPYMES.
4. Documentos archivados y custodiados en Bibliotecas y entidades financieras.
5. Libros o revistas referidos al financiamiento y otorgamiento de créditos empresariales.
6. Libros sobre Evaluación de Proyectos.

7. Libros de Investigación de Mercados.
8. Internet.
9. Tesis y trabajos académicos.
10. Leyes y reglamentos, publicaciones en la Gaceta.

1.4.3. Población y muestra

1.4.3.1 Población

La población meta del estudio, que serían en este caso todas las microempresas establecidas en el cantón de Buenos Aires, que para este caso corresponden según lo consultado a los personeros del Departamento de Patentes de la municipalidad de este cantón son aproximadamente cuatrocientos patentados.

1.4.3.2 Tipo de muestra

Se plantea tomar una muestra por conveniencia de cincuenta microempresas del cantón de Buenos Aires, distribuidas por el método de cuotas según el sector económico en el que se encuentren ubicadas con el fin de abarcar en la muestra los diferentes sectores económicos que se localicen en el Cantón de Buenos Aires. Para realizar la distribución de las cincuenta MIPYMES se utilizó como base la clasificación por actividad de las micro, pequeñas y medianas empresas inscritas en la base de datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) de la oficina en Pérez Zeledón.

Tabla #3
Distribución de la muestra según actividades de las microempresas del Cantón Buenos Aires

Sector Económico	Cantidad de MIPYMES a encuestar	Porcentaje
Agroindustrial	1	2%
Artesanal	2	4%
Comercial	21	42%
Industrial	9	18%
Servicios	17	34%
Total	50	100%

Fuente: Elaboración Propia

Las microempresas se seleccionaron por conveniencia, se aplicaron los cuestionarios a los primeros 50 microempresarios del cantón de Buenos Aires que colaboraron y facilitaron la información concerniente.

Dado que la muestra se realizó mediante el método por cuotas se seleccionó a todas las microempresas que empleen de 1 a 5 colaboradores que estuvieron anuentes a responder el cuestionario y pertenezcan al sector respectivo; independientemente del carácter de formalidad o informalidad de las mismas.

1.4.4. Instrumentos

1.4.4.1 Cuestionarios

Se realizó una encuesta para medir la accesibilidad con la que cuentan las microempresas, para el acceso a fuentes de financiamiento, así como las condiciones impuestas por las entidades financieras para lograr ser sujetos de crédito, adicionalmente cuáles son las fuentes de financiamiento utilizadas para sus operaciones comerciales. El cuestionario que se aplicó a los microempresarios

consta de cuarenta y dos preguntas, donde la mayoría son de respuesta cerrada y previamente categorizadas. (Ver anexo 1)

1.4.4.2 Entrevistas

Asimismo, se aplicó una entrevista estructurada a los funcionarios de las entidades financieras sobre la oferta de crédito disponible para el financiamiento de las micro, pequeña y mediana empresa, así como los requisitos legales y administrativos solicitados para que éstas puedan optar por un financiamiento.

1.4.5 Alcances y Limitaciones

1.4.5.1 Alcances

La investigación llevó a realizar un recorrido por diferentes lugares del cantón de Buenos Aires de Puntarenas, sin embargo para lograr la recolección de la información, la mayor parte de la muestra seleccionada fue de MIPYMES localizadas en el centro de este cantón, ya que es el sector donde se desarrolla mayor crecimiento comercial, por otro lado las condiciones geográficas, sociales y productivas ha hecho que se concentre con mayor fuerza el comercio y la industria, en la cabecera del cantón.

Se logró recopilar información de todos los sectores productivos que se plantearon como parte de la investigación, sin embargo la escasa representación de algunos sectores permite observar cuales son las actividades comerciales que más dan en esta clase de empresas.

Por otra parte se logró determinar la existencia de créditos especializados para el sector productivo, dentro de las líneas de crédito de las principales entidades financieras de la zona, siendo que de la investigación se desprenden los requisitos

establecidos por esas entidades y las condiciones que deben cumplir los microempresarios para acceder a un crédito de este tipo.

De igual manera se logró determinar el nivel de conocimiento que tienen los microempresarios sobre lo que es Banca de Desarrollo, además de las líneas de crédito especiales y dirigidas hacia ellos, así como su disposición y la posibilidad de acceder a un crédito para las microempresas.

1.4.5.2 Limitaciones

A pesar de que mucho se escuchó en el anterior Gobierno de la República, sobre la banca de desarrollo y el apoyo a las MIPYMES, de la investigación realizada se logra desprender que es muy poco lo que realmente se ha logrado avanzar en este campo, además del poco conocimiento que existe por parte de los sectores interesados sobre este término, así como el reducido apoyo que se recibe por las diferentes entidades gubernamentales e instituciones involucradas en los diversos sectores productivos.

Siendo que una de las principales limitaciones a las que se tuvo que enfrentar fue la poca información que existe al respecto sobre las empresas de esta clase que existe en el país, ya que ni siquiera las instituciones estatales encargadas de velar por su desarrollo como lo son el Ministerio de Economía Industria y Comercio, Ministerio de Hacienda y/o Municipalidades poseen registros fiables de las MIPYMES existentes en este cantón de Buenos Aires o la Zona Sur.

Otra limitante del presente estudio es que no se tomó en cuenta al sector Agropecuario debido a las características y condiciones laborales de este sector

La distancia del cantón en estudio, así como su extensión geográfica y la distribución de sus distritos, hizo difícil la recopilación de la información para que la muestra seleccionada abarcara todos los distritos del cantón de Buenos Aires.

1.4.6 Análisis e Interpretación de la Información

Una vez recolectada la información por medio de las entrevistas aplicadas a los funcionarios de los entes Financieros, así como las encuestas a los microempresarios del cantón de Buenos Aires, se continuó con el proceso de tabulación de la información para un mejor análisis e interpretación de la información ya obtenida.

Para la tabulación, análisis e interpretación de la información de esta investigación se hizo uso del sistema SPSS 15.0 el cual consiste en un sistema global para el análisis de los datos, esta herramienta permite realizar un análisis complejo de forma simple y eficaz.

CAPITULO II

MARCO DE REFERENCIA

2.1 Generalidades del Área Geográfica, objeto de la investigación

Buenos Aires es el nombre del tercer cantón de la provincia Puntarenense. Es conocido por ser un importante crisol cultural con lengua y tradiciones propias y por estar en medio de la historia costarricense. En este cantón se ubican pueblos indígenas como lo son el Bribri, Cabécar, Borucas y Teribes.

El Cantón de Buenos Aires está conformado por los siguientes Distritos: Buenos Aires, Bioley, Volcán, Potrero Grande, Boruca, Pilas, Colinas, Chánguena y Brunca. Geográficamente Buenos Aires se ubica al sur del territorio nacional limita al norte con el cantón Talamanca, al este con la República de Panamá, al sur con los cantones Osa, Golfito y Corredores, al oeste con el cantón Pérez Zeledón.

Según el Instituto Geográfico Nacional tiene una extensión de 2384 Km² siendo el tercer cantón más grande del país, datos proporcionados por el INEC para el año 2007 indican que el total de la población del cantón es de 46 837 habitantes, la densidad de habitantes por kilómetro cuadrado es de 19,6. Su población urbana es un 25.6% y la rural es un 74,4%. La población según el sexo del cantón de Buenos Aires es de un 52,4% los hombres y 47,6% mujeres. (Gamboa Malforita, 2008)

Figura #1
Mapa del Cantón de Buenos Aires



El Atlas de Desarrollo Humano Cantonal del año 2007 indica que el cantón de Buenos Aires posee un índice de alfabetismo es de 89,4% y el analfabetismo es de un 10,1%. Con respecto a la Población Ocupada por Rama el sector con mayor porcentaje es el de la Agricultura con un 75,8%.

Según el Atlas del Desarrollo Humano Cantonal del año 2007, el cantón de Buenos Aires para el año 2005 ocupa la posición N° 77 con un 65,9% respecto al Índice de Desarrollo Humano (IDH), y la posición N° 78 en Índices de Pobreza Humana (IPH) y con una esperanza de vida al nacer es de 81 años aproximadamente.

En Buenos Aires se cultiva productos como café, frijoles, arroz, caña de azúcar, papaya, así como actividades de granja y la apicultura, pero la actividad económica más importante del cantón es la relacionada con la siembra de Piña por la empresa llamada Pindeco. Con respecto al sector comercio solamente una pequeña parte se dedica a esta actividad que se realiza en el distrito central y segundo. (Gilbert González Maroto, 2010)

2.2 Leyes que objetan la investigación

Costa Rica cuenta con un marco legal reciente enfocado a fortalecer las micro, pequeñas y medianas empresas. Cuenta con la ley 8262 y a raíz de ello se crean una serie de reglamentos y decretos entre ellos están, el Reglamento del Fondo de Garantías y la ley de Banca de Desarrollo.

La ley 8262 se crea el 17 de mayo del 2002. Esta ley tiene como objetivo:

Crear un marco normativo que promueva un sistema estratégico integrado de desarrollo de largo plazo, el cual permita el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas, en adelante PYMES, y posicione a este sector como protagónico, cuyo dinamismo contribuya al proceso de desarrollo económico y social del país, mediante la generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones productivas y de acceso a la riqueza. MEIC (2002)

Dentro de la ley 8262 el capítulo III va dirigido al financiamiento de las Pymes, el artículo número siete va enfocado propiamente a promover y fomentar programas de crédito dirigidos a el sector de las MIPYMES, dentro de las entidades están los Bancos del Estado, el Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

El artículo 8 se orienta a la creación del Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), y el fondo tiene como objetivo

Fomentar y fortalecer el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, y de las empresas de la economía social económicamente viables y generadoras de puestos de trabajo; podrá ejercer todas las funciones, las facultades y los deberes que le corresponden de acuerdo con esta Ley, la naturaleza de su finalidad y sus objetivos, incluso las actividades de banca de inversión. MEIC (2002)

Los recursos del FODEMIPYME se destinarán a:

- a) Conceder avales o garantías a las micros, pequeñas y medianas empresas.
- b) Conceder créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas con el propósito de financiar proyectos.
- 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.

El artículo nueve, el FODEMIPYME contará con dos fondos.

El fondo de garantía, este tiene como fin conceder avales a las micro, pequeñas y medianas empresas, y a las empresas de la economía social en condiciones y proporciones especialmente favorables al adecuado desarrollo de sus actividades, cuando éstas no puedan ser sujeto de los servicios de crédito de los bancos públicos por carencia de garantías para los mismos.

Dentro de sus beneficiarios están las personas físicas y jurídicas que posean unidad productiva de carácter permanente y cuya viabilidad de éxito esté sustentada en un proyecto de factibilidad técnicamente realizado, de conformidad con las mediciones de mercado, financieras, económicas y de logística, que se aplican en esta materia y cuya única condición para acceder crédito en los bancos públicos es la falta de garantía requerida por el sistema financiero costarricense para ese tipo de operaciones.

La ley 8634 establece el sistema de Banca para el Desarrollo (SBD). Esta ley se crea como un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables y

factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad social de los grupos objeto de esta Ley.

El Sistema de Banco para el Desarrollo estará integrado por todos los intermediarios financieros públicos, el Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), las instituciones públicas prestadoras de servicios no financieros y de desarrollo empresarial, y las instituciones u organizaciones estatales y no estatales que canalicen recursos públicos para el financiamiento y la promoción de proyectos productivos, de acuerdo con lo establecido en esta Ley. Queda excluido de esta disposición el Banco Hipotecario de la Vivienda (BANHVI). Podrán participar los intermediarios financieros privados fiscalizados por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), así como las instituciones y organizaciones privadas prestadoras de servicios no financieros y de desarrollo empresarial, según las condiciones indicadas en esta Ley.

El artículo siete menciona los sectores prioritarios de la ley, dentro de los que tendrán un tratamiento preferencial se encuentran los proyectos viables y factibles promovidos por las micro, pequeñas y medianas empresas, impulsadas por mujeres, minorías étnicas, personas con discapacidad, jóvenes emprendedores, asociaciones de desarrollo, cooperativas, así como los proyectos que se ajusten a los parámetros de esta Ley, promovidos en zonas de menor desarrollo relativo. Asimismo, tendrán tratamiento preferencial los proyectos viables y factibles que incorporen o promuevan el concepto de producción más limpia, entendiéndose como una estrategia preventiva integrada que se aplica a los procesos, productos y servicios, a fin de aumentar la eficiencia y reducir los riesgos para los seres humanos y el ambiente

Estas leyes van de la mano con las alternativas que tiene la Banca para el financiamiento para las MIPYMES en nuestro país.

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO

3.1 Concepto de Desarrollo

El concepto de desarrollo es muy amplio, depende de la finalidad para el cual se va a utilizar o el ámbito sobre el cual se vaya a trabajar. Este concepto puede ser utilizado por diferentes campos como la economía, política, filosofía o ecología, en fin por la amplitud del mismo la orientación depende mucho del enfoque y el contexto que se le requiera dar a este significado. Este concepto va muy ligado a la ideología del autor.

Por la variedad de este concepto también se puede relacionar con las necesidades básicas humanas, crecimiento económico, pobreza y desigualdad dependiendo del enfoque que dicho término quiera utilizar. Además de este mismo se desprenden otros conceptos que van de la mano con el desarrollo pero que toman su especialidad con respecto al área para el cual se necesita.

Tamames y Gallego (2000).definen el desarrollo como el

Proceso de crecimiento de una economía, a lo largo del cual se aplican nuevas tecnologías y se producen transformaciones sociales, con la consecuencia de una mejor distribución de la riqueza y de la renta. El nivel de desarrollo se mide convencionalmente con el PIB per cápita, sin bien cada vez más se emplean medidas del tipo de bienestar económico neto. Las diferentes gradaciones permiten hablar de países desarrollados o (países industriales) y países menos desarrollados, o más eufemísticamente, en vías de desarrollo. (pág. 152)

Por la diversidad del concepto de desarrollo abarcaremos diferentes términos relacionados con el desarrollo pero de una forma más específica.

El término de desarrollo económico va asociado a un proceso de crecimiento ya sea de ingresos, riqueza, de producción; puede ser para un país o una región. Actualmente el concepto de “desarrollo económico” forma parte del de “desarrollo sostenible”. El proceso de desarrollo económico es realizado por una nación o

comunidad si este va de la mano con el desarrollo humano, social o ambiental.
Gestiopolis, (2010)

Algunos analistas consideran que el desarrollo económico tiene dos dimensiones el crecimiento económico y calidad de vida.

El Banco Mundial define el desarrollo económico como “El cambio cualitativo y la reestructuración de la economía de un país en relación con el progreso tecnológico y social. El desarrollo económico está estrechamente vinculado al crecimiento económico.” Bussinescol. (2010)

Ignacio Aguilar (2008) define el desarrollo económico como

El resultado de esfuerzos continuados por analizar y aprovechar eficazmente todos los recursos disponibles, para producir más y mejores bienes y servicios, con el fin de garantizar más bienestar a toda la población. (pag.13)

El desarrollo puede ser visto desde dos dimensiones, una cualitativa dirigida a satisfacer las necesidades humanas y culturales de la sociedad; y la dimensión cuantitativa que se direcciona a todos los aspectos materiales, en el cual se puede identificar el desarrollo económico.

Este concepto de desarrollo evidencia la amplitud del término y la importancia de comprender cómo lograr captar todas las dimensiones que el mismo implica.

En la actualidad es notorio que las MIPYMES juegan un papel importante en el desarrollo, ya que concentran las dimensiones cuantitativas y cualitativas del concepto, aportando tanto a la economía de una región como a la calidad de vida de sus habitantes.

3.1.2 Desarrollo local

El desarrollo local surge como respuesta a crisis macroeconómicas. El Banco Mundial (1975) expone una definición de Desarrollo Local que es entendido como:

Un fenómeno relacionado con personas trabajando juntas para alcanzar un crecimiento económico sustentable que traiga beneficios económicos y mejoras en calidad de vida para todas en la comunidad. La comunidad se define aquí como una ciudad, pueblo, área metropolitana o región subnacional. Padilla Yuderquis, (2010)

Este concepto abarca el desarrollo de una región que incluye tanto el desarrollo de las comunidades como de la sociedad, el ambiente y las instituciones esto con el fin del bienestar general de la población.

Como parte del desarrollo local, se encuentra el desarrollo económico local que se refiere a como la sociedad por medio de procesos puede mejorar la calidad de vida de las personas de una región mediante la creación de empleos y logrando que la economía sea más dinámica. Las MIPYMES son un pilar del desarrollo económico local, ya que por los beneficios que traen a las regiones en que se ubican mejoran la calidad de vida de los pobladores. Otro concepto que se complementa tanto con el desarrollo económico local como con las MIPYMES es el desarrollo local integral que lo que busca es el aprovechamiento de los recursos de la zona, mediante la creación de más y mejores empleos y la dinamización de la economía, lo que facilita a la región económica emprender de manera independiente iniciativas conjuntas orientadas al desarrollo económico y al posicionamiento estratégico lo cual permite una mejora en las ventajas competitivas.

3.2 Importancia del crédito en el desarrollo

Para nuestros efectos la importancia del crédito radica en la necesidad de las pequeñas y medianas empresas de adquirir capital de trabajo ya sea para su apertura o como parte del desarrollo tanto financiero como empresarial, ya que estas

por su condición propia necesitan de fuentes de financiamiento para lograr ese salto necesario para posicionarse en el mercado meta e inclusive crear nuevos nichos de mercado en otras ubicaciones geográficas, produciendo un desarrollo económico y social de la localidad.

La inversión es una de las medidas utilizadas por los países para crecer, el sistema bancario con sus fondos es un pilar fundamental para que la economía de un país se desarrolle.

Un indicador para observar la calidad de una economía es por medio de la calidad de su sistema financiero y de los servicios crediticios que dichas empresas ofrecen al público.

Los créditos son bases para el desarrollo, progreso, innovación, creación y crecimiento. Si en un mercado existe un faltante crediticio es un problema ya que se necesita que la economía esté dinamizada y esto nos va a causar un estancamiento en la economía. Por el contrario una economía con abundancia de créditos es un símbolo de madurez socio-económica.

Para la economía y las empresas el crédito permite hacer equilibrios sociales, es un instrumento de reactivación económica, se puede impulsar el desarrollo de una economía y obtener metas de una forma más eficaz y efectiva.

El crédito si bien es un gran componente del desarrollo económico, también tiene una gran importancia en el desarrollo humano ya que este medio es una forma para que las personas accedan a bienes. Un crédito bien utilizado es una herramienta poderosa para el desarrollo.

La importancia del crédito radica en la necesidad de que las micro, pequeñas y medianas empresas necesitan de capital de trabajo ya sea para su apertura o como parte del desarrollo tanto financiero como empresarial, ya que éstas por su condición

propia necesitan de fuentes de financiamiento para lograr ese salto necesario para posicionarse en el mercado meta e inclusive crear nuevos nichos de mercado en otras ubicaciones geográficas, produciendo un desarrollo económico y social de la localidad.

Situación que produce que deba realizar un análisis más profundo y de manera conceptual en los diferentes sistemas de crédito de los cuales las PYME, pueden optar para su desarrollo

Uno de los conceptos en los que se puede hacer énfasis es el microcrédito, ya que es importante para que todos aquellos microempresarios tengan una oportunidad de financiamiento que les permita solventar sus necesidades, donde no sólo se vean limitados a contar con su propio capital para invertir en su negocio, si no también que puedan tener acceso a un crédito sin grandes costos adicionales.

Soto (2009) cita a Martínez (2007) quien afirma que:

El microcrédito permite a la micro empresa cubrir los costos de un financiamiento sin necesidad de recurrir a los agiotistas, a los subsidios o a los mini préstamos caros. El acceso al microcrédito no sólo es sencillo, sino productivo e incide directamente en la economía de las comunidades, tanto en zonas marginadas de las grandes ciudades como en las zonas rurales. (pág. 29)

3.2.1 Teoría del crédito

El crédito es la forma en que las empresas o personas obtienen a cambio de un compromiso de pago (pagaré, letra de cambio. Hipoteca, etc) con un adicional de interés según se pacte con el acreedor, dinero que para nuestro caso puede y debe servir como forma de apalancamiento o para realizar inversiones de capital que no pueden ser cubiertas con los ingresos propios del local, o con los ahorros para dar

inicio y apertura a un proyecto de establecimiento de un negocio de producción o comercialización de bienes o servicios.

A través de la historia el crédito ha servido como una forma de desarrollar negocios, intervenciones militares, adquisición de bienes y servicios que proporcionan no sólo una fuente de obtención de dinero para cubrir estos costos, sino que también han servido como fuente de desarrollo económico y social de las comunidades, anteriormente feudales y actualmente las empresas logran obtener créditos cuya variación de tasas y condiciones según la necesidad de la empresas o su nivel de rendimiento y/o endeudamiento.

La palabra crédito tiene un amplio significado. Su origen se encuentra en el vocablo creer, dar fe a alguien, confiar, ofrecer.

Soto (2009) cita a Cassel (1914) citado en Forstmann (1960). “Señala que el crédito, en su esencia íntima, se funda en los bienes reales y sólo significa una transferencia de bienes de capital con el fin de que sean explotados.” pág. 2

Por otra parte Soto (2009) cita a Hahn (1928) citado en Forstmann, (1960) pág. 2

Opina para la comprensión de los fenómenos crediticios que son típicos de la economía monetaria y que encuentran su expresión en el fenómeno que suele llamarse “crédito adicional”, que es necesario dedicar especial atención al crédito en su forma monetaria sin olvidar su carácter real, que lo vincula estrechamente a los bienes. En vista de los efectos que produce dicho crédito “adicional”, es denominado también “crédito inflacionario”.

Al referirse al problema del dinero y del crédito, Albrecht Forstmann en su libro Dinero y crédito (1960) señaló que el crédito, según su esencia verdadera, es de carácter real y, según su forma de carácter monetario, el análisis del mismo presupone, por un lado, un examen de sus fundamentos económicos reales, y, por el otro, la comprensión de las relaciones monetarias que determinan su estructura.

Para Añez, M (2006) un término que ha evolucionado es el de riesgo crediticio y las empresas financieras a lo largo del tiempo han utilizado los diferentes informes financieros para identificar la capacidad de pago que tiene el acreedor del crédito.

3.2.2 Concepto del crédito

Crédito es la forma mediante la cual dos partes un acreedor o prestamista, suministra una cantidad de dinero en efectivo, bonos, cheques a un beneficiario, sujeto de crédito o deudor, de acuerdo a esta investigación una entidad financiera y un empresario o propietario de PYME, para lo cual llegan a un acuerdo entre ellos de las condiciones de pago, tasas de interés, periodos de gracia, cuotas y plazos, para ello se busca que tanto el acreedor posea la garantía de pago para que con la rentabilidad de este financie otras empresas, y el deudor posea la capacidad de pago suficiente a fin de que pueda cubrir no solo la carga financiera que esto genera, sino también el flujo de caja suficiente para lograr cubrir con sus gastos de operación y desarrollo.

El crédito es considerado el préstamo de un bien o dinero y que el mismo implica una promesa futura de pago. El crédito es un medio que buscan las empresas para financiarse ya sea para nuevos proyectos o buscando inyectar capital a sus negocios. Los créditos son una forma que tienen las MIPYMES para trabajar con capital ajeno.

Escoto (2001) define el crédito como

Operación por medio de la cual una institución financiera (el prestamista) se compromete a prestar una suma de dinero a un prestatario por un plazo definido, para recibir a cambio el capital más un interés por el costo del dinero en ese tiempo.....Por crédito se entiende toda operación que implica una prestación presente contra una prestación futura. Tiene la función de impulsar o estancar la economía, ser el proveedor que permita la inversión de las empresas y la producción nacional. Los créditos son una inyección de capital que le da flexibilidad al sistema económico. (pág.77)

3.2.3 Tipos de crédito

Los créditos ofrecidos en el mercado financiero poseen algunos nombres de acuerdo a las necesidades que pretenden cubrir los clientes, para ello las condiciones propias de los créditos varía de un crédito a otro, sin embargo aquí nos abocaremos principalmente a los créditos para capital de trabajo o para el desarrollo de las PYME, según las condiciones establecidas en la ley de Banca para el Desarrollo, vigente en nuestro país.

Dentro del mercado financiero se pueden encontrar diferentes tipos de créditos que se distinguen por su plazo, monto, bienes ofrecidos como garantía. También los diversos créditos surgen como respuestas a problemas en algún sector determinado por atención a sectores de la sociedad.

Los Tipos de crédito son clasificados según Wikipedia (2010) de la siguiente manera:

- Crédito Tradicional: Préstamo que contempla un pie y un número de cuotas a convenir. Habitualmente estas cuotas incluyen seguros ante cualquier siniestro involuntario.
- Crédito de Consumo: Préstamo a corto o mediano plazo (1 a 4 años) que sirve para adquirir bienes o cubrir pago de servicios.
- Crédito Comercial: Préstamo que se realiza a empresas de indistinto tamaño para la adquisición de bienes, pago de servicios de la empresa o para refinanciar deudas con otras instituciones y proveedores de corto plazo.
- Crédito Hipotecario: Dinero que entrega el banco o financiera para adquirir una propiedad ya construida, un terreno, la construcción de viviendas, oficinas y otros bienes raíces, con la garantía de la hipoteca sobre el bien adquirido o construido; normalmente es pactado para ser pagado en el mediano o largo plazo (8 a 40 años, aunque lo habitual son 20 años).

- **Crédito Consolidado:** Es un préstamo que añade todos los otros préstamos que usted tiene en curso, en uno único y nuevo crédito. Reunificar todos sus préstamos le permite bajar la tasa de interés de los créditos a corto plazo y pagar menos al mes.

La variedad en los créditos hace que sea posible que cada persona o empresa pueda adquirir el que mejor se adapte a sus necesidades y posibilidades.

3.2.4 Oferta de crédito

La oferta de crédito corresponde a la cantidad de créditos y recursos financieros disponibles por las instituciones del sistema bancario nacional, con el propósito que las MIPYMES puedan obtener los créditos necesarios para cumplir sus fines, esta oferta tiene también como objetivo que las microempresas analicen las propuestas y condiciones crediticias de cada entidad financiera y elijan la mejor opción que cubra sus requerimientos.

Para Parkin, Michael y Esquivel, Gerardo (2001) la oferta se refiere a la relación completa entre la cantidad ofrecida y el precio de bien.

Al no existir un concepto de oferta de crédito se aplicara el término de oferta al sector crediticio, lo que se refiere a que la oferta de crédito es la relación que existe entre la cantidad de crédito que se ofrece en el mercado y los intereses que se pagan por dichos créditos.

3.2.5 Demanda de crédito

Se puede considerar como la cantidad de PYMES que necesitan el financiamiento u optar por un crédito para desarrollarse comercialmente, de acuerdo a su ubicación geográfica (cantón de Buenos Aires), para los cuales el gobierno de Costa Rica mediante la promulgación de leyes impulsa, para ello las PYMES cuentan con una

amplia gama de empresas del mercado financiero nacional para obtener el financiamiento requerido, de acuerdo a las políticas de cada ente financiero.

Según Kinnear/Taylor, (2005) la demanda de mercado es el “Volumen total de un producto que compraría un determinado grupo de clientes en un periodo de tiempo y en un área geográfica definida, dados un entorno y un programa de marketing”. (pág. 834)

Para efectos de comprensión de la demanda de crédito lo analizaremos partiendo del concepto de demanda de mercados. Se puede decir que la demanda de crédito es el volumen de créditos en los que incurriría un microempresario en un periodo de tiempo y área geográfica definida, en relación con el entorno y los programas de marketing.

3.2.6 Sistema financiero

Nuestro país, dentro de una economía mundial, cada vez más globalizada, existe un sistema mediante el cual operan las finanzas, y que sirve como regulador entre el mercado de capital y la oferta monetaria. Dentro de este mismo sistema financiero se encuentran todos los bancos públicos y privados, así como organizaciones de capital social, casas de cambio y financieras, que son supervisadas por la SUGEF, y que operan de acuerdo a las políticas monetarias emitidas por el Banco Central de Costa Rica.

El sistema financiero se puede definir como el conjunto de instituciones cuyo objetivo es canalizar el excedente que generan las unidades de gasto con superávit para encauzarlos hacia las unidades que tienen déficit. Fmoyac (2010)

Según Escoto (2001) el sistema financiero es el

Conjunto de instituciones que efectúan y se interrelacionan bajo un marco jurídico, normativo, político y social en común. El sistema financiero tiene como objetivo movilizar y canalizar los ahorros de las unidades superavitarias

(ahorrantes) de la economía hacia la inversión, con el fin de cubrir las necesidades de las unidades deficitarias (inversionistas). (pág.47)

3.2.7 Factores que condiciona el sistema financiero

El sistema financiero costarricense es afectado por múltiples factores, tanto externos como internos, que hacen que este sufra desequilibrios que afectan la economía de los hogares y de las empresas en general. Factores externos como las guerras, las exportaciones e importaciones, hacen que se busquen políticas monetarias y fiscales con la finalidad de lograr un equilibrio estable y duradero, que logre una disminución en la inflación y mejore las condiciones socio –económicas presentes en el país.

Para Escoto (2001) el Sistema Financiero debe cumplir con algunos requisitos para que tenga un buen funcionamiento

- a. Desarrollo Institucional: El Sistema Financiero debe promover la creación de una amplia gama de instituciones financieras que fomenten la especialización, aspecto fundamental para el desarrollo financiero y económico del país.
- b. Sistema de regulación y supervisión: Se requiere de un detallado sistema de regulación y un pormenorizado procedimiento de supervisión, lo cual hace referencia a leyes, reglamentos, estatutos y la presencia de entes capacitados para supervisar exhaustivamente las instituciones financieras con el fin de brindar confianza al público. Esta constituye la base fundamental del sistema financiero.
- c. Formación de recursos humanos: La eficiencia y prosperidad de las empresas depende, en gran medida, de la calidad de las funciones desarrolladas por las personas que estén a su cargo; por lo tanto, se debe profesionalizar a los individuos y actualizar los cambios tecnológicos que se presentan en la sociedad.

- d. Flujo de información: Es necesario proporcionar información oportuna y de buena calidad con el fin de dar protección al inversionista y propiciar la competencia entre las diversas entidades.
- e. Cambio tecnológico: El Sistema Financiero debe caracterizarse por un mejoramiento sostenido en el aspecto informático, el cual es consecuencia del desarrollo y la incorporación de nuevas tecnologías.
- f. Políticas macroeconómicas adecuadas: Es necesaria la presencia de estas políticas para impedir la incertidumbre exagerada, las fluctuaciones marcadas y el riesgo desmedido. (pág.48)

3.2.8 Políticas de crédito

Corresponden a las regulaciones establecidas primeramente por el Banco Central para evitar los desequilibrios financieros, y posteriormente cada ente financiero que opera en nuestro país o región para garantizar el logro de sus fines, que en primera instancia son la captación de capital por medio de las inversiones de sus clientes, y el otorgamiento de créditos para lograr el rendimiento necesario que les permita a estos entes operar con dividendos cada vez mayores y con un alto índice de rentabilidad para los inversionistas o estado.

Las políticas de crédito son todos los lineamientos técnicos que utiliza el gerente financiero de una empresa, con la finalidad de otorgar facilidades de pago a un determinado cliente. La misma que implica la determinación de la selección de crédito, las normas de crédito y las condiciones de crédito. Calderón (2010)

3.2.9 Tasa de interés

Es el porcentaje de incremento que otorgan las instituciones financieras principalmente, como parte de su operación, ya sea tanto tasas de interés pasivas (bonos o certificados) como parte de su captación de inversiones, como las activas

(créditos) incluidas dentro de su oferta o cartera crediticia, que sirven principalmente para la generación de utilidades para la empresa financiera o banco, para seguir en desarrollo, expansión, o la incursión en otros servicios financieros tanto a nivel local como internacional.

La tasa de interés es el porcentaje al que está invertido un capital en una unidad de tiempo, determinando lo que se refiere como "el precio del dinero en el mercado financiero. Wikipedia (2010)

Según Rodríguez (2009)

la tasa activa es la que cobran los bancos comerciales e instituciones financieras por los préstamos que realizan, la tasa pasiva es la que se paga por los préstamos recibidos y la diferencia entre ambas se denomina "spread", y constituye en principio el componente de ganancia de los bancos.

3.2.10 Banca comercial

Se refiere al conjunto de bancos, cooperativas, financieras u otras organizaciones existentes en nuestro país dedicadas a la venta de servicios financieros a terceros, mediante la captación de ahorros y el otorgamiento de créditos por medio de sus diferentes líneas, para lo cual cobran y pagan tasas de interés a sus clientes y ahorrantes, cobran comisiones, se pagan servicios públicos y privados, se hacen transacciones internacionales, cambio de moneda, entre otros servicios ofrecidos.

Según Escoto (2001)

Las entidades que nacen de la intermediación pública de recursos financieros que es su actividad específica y habitual; y aunque tal definición también puede ser aplicada a otras entidades financieras, establecer una definición conceptual de banco como entidad financiera claramente diferenciada de otras entidades financieras no es factible, sin embargo en el caso de Costa Rica el nombre de banco comercial es aquel que recibe depósito en cuenta corriente. (pág.32)

La banca comercial tiene un ligamen con el mercado monetario, y tiene como primordial objetivo el de realizar operaciones de Descuento comercial y crédito a corto plazo. Es por estas razones que la banca comercial surge como un comerciante de dinero. Las operaciones de la banca comercial se efectúan como las operaciones de crédito por los general son de corto plazo, el dar servicios financieros se realiza a mediano plazo esto buscando el aumentar las utilidades.

3.2.11 Banca de desarrollo

En nuestro país la Asamblea legislativa y la presidencia de la república promovieron una ley y reforma de otras para la creación de una especie de subsistema bancario, que promoviera principalmente el otorgamiento de créditos en especial a empresas como las PYMES, para apoyar, financiar, crear y asesorar a éstas, como un incentivo al aumento de la producción, generación de fuentes de empleo y al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la nación, bajo los preceptos que constitucionalmente están establecidos como parte de la responsabilidad inherente del gobierno y la administración pública de nuestro país.

Para Escoto (2001) el objetivo de la banca de desarrollo es:

Procurar el desarrollo de empresas concediéndoles crédito para que les permita lograr una buena rentabilidad en su negocio y puedan retribuirle al Banco de Desarrollo tasas de interés de mercado o más altas, o más bien, el fin buscado, es de desarrollo social y no el lucro propiamente.(pág.44)

3.2.12 Entidades Financieras

Son todas las organizaciones dedicadas a la administración de activos y pasivos financieros, como ahorros, cabios monetarios, créditos, entre otros, que a pesar de que existen por todo el mundo, enfocamos a las que se encuentran operando en el cantón de Buenos Aires de Puntarenas, marco geográfico donde se encuentra

ubicada la investigación, que tiene como objeto analizar los entes públicos y privados que participan del modelo banca del desarrollo para el financiamiento de las PYMES.

Gitman, Lawrence J (2003) definen que las Instituciones Financieras

Sirven como intermediarios al canalizar los ahorros de los individuos, empresas, y gobiernos hacia préstamos e inversiones. Muchas instituciones financiera para intereses directa o indirectamente a los ahorradores sobre los fondos depositados, otros proporcionan servicios por una comisión (por ejemplo, las cuentas de cheques, por las cuales los clientes pagan los cargos del servicio). Algunas instituciones financieras aceptan depósitos de ahorros de los clientes y prestan este dinero a otros clientes o empresas, otras invierten los ahorros de los clientes en activos productivos como bienes raíces o acciones y bonos, o en los dos. Los gobiernos exigen a las instituciones financieras que operen dentro de las guías y normativas establecidas. (pág. 19)

Escoto (2001) define así los bancos privados y estatales:

Los bancos privados son aquellos cuyo capital está, totalmente, en manos del sector privado. Los bancos privados pueden ser cooperativos o no cooperativos. Los Bancos Estatales son bancos del estado, en ellos el capital social es totalmente del Estado. (pág.46, 47)

3.2.13 Regulación de los entes financieros

Son todo el conjunto de normas o bloque de legalidad dentro del cual tienen que operar las instituciones financieras públicas y privadas dentro del límite de nuestra nación, así mismo la legislación internacional que es aplicable a la materia financiera, incluyendo los acuerdos comerciales bilaterales o multilaterales que nuestro estado contraiga con otros países, con la finalidad de la participación activa y regulada en un mercado de oferta y demanda de productos financieros estable, que garantice seguridad tanto a las mismas instituciones como a sus clientes, así mismo esta normativa regula la economía de la nación promoviendo su estabilización y crecimiento económico.

Los entes Financieros en Costa Rica son regulados por la SUGEF (Superintendencia General de Entes Financieros) y su objetivo es:

Velar por la estabilidad, la solidez y el funcionamiento eficiente del sistema financiero nacional, con estricto apego a las disposiciones legales y reglamentarias y de conformidad con las normas, directrices y resoluciones que dicte la propia institución, todo en salvaguarda del interés de la colectividad.

Las funciones de la SUGEF son:

1. Velar por la estabilidad, la solidez y el funcionamiento eficiente del sistema financiero nacional.
2. Fiscalizar las operaciones y actividades de las entidades bajo su control.
3. Dictar las normas generales que sean necesarias para el establecimiento de prácticas bancarias sanas.
4. Establecer categorías de intermediarios financieros en función del tipo, tamaño y grado de riesgo.
5. Fiscalizar las operaciones de los entes autorizados por el Banco Central de Costa Rica a participar en el mercado cambiario.
6. Dictar las normas generales y directrices que estime necesarias para promover la estabilidad, solvencia y transparencia de las operaciones de las entidades fiscalizadas.
7. Presentar informes de sus actividades de supervisión y fiscalización al Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero.

8. Cumplir con cualesquiera otras funciones y atributos que le correspondan, de acuerdo con las leyes, reglamentos y demás disposiciones atinentes.
Disponible en (www.SUGEF.fi.cr)

3.2.14 El financiamiento empresarial

Se refiere a la obtención por parte de las empresas de recursos financieros con la finalidad de promover, desarrollar o aumentar su capital, en pro de la búsqueda de nuevas formas de comercializar sus productos. Para ello las empresas recurren a formas de financiamiento que van desde la venta de acciones o aportes de capital de sus propietarios, hasta la búsqueda de créditos mayormente en la banca comercial local.

3.2.15 Concepto de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES)

Las MIPYMES se refiere a un tipo de empresa de tamaño medio hacia abajo, principalmente formada de economía familiar, que se dedica a la compra venta de bienes y servicios, para un mercado pequeño o local, este tipo de empresas son las de mayor presencia en nuestras economías, la principal forma de medir su tamaño es por medio de monto de ingresos de sus ventas.

El MEIC (2002) según la Ley de Fortalecimiento a la Pequeña y Mediana Empresa y su Reglamento (Ley 8262), define a una PYME “Como toda unidad productiva de carácter permanente que dispone de recursos físicos estables y de recursos humanos; los maneja y opera, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios”.

Cabe mencionar que no existe un concepto único para describir la micro, pequeña y mediana empresa, ésta se puede definir según el número de colaboradores con los que cuentan o dependiendo de los ingresos y utilidades que generen.

La microempresa se puede definir como una empresa de carácter familiar que cuenta con un máximo de 1 a 5 colaboradores, la pequeña empresa es la que emplea de 6 a 30 personas, y la mediana empresa concentra una mano de obra de 31 a 100 colaboradores.

3.2.16 Fuentes de financiamiento empresarial

Las empresas para lograr el cumplimiento de sus fines deben obtener el financiamiento de estos, para lo cual pueden no solamente brindar capital de parte de sus propietarios o socios, sino que también pueden recurrir a sus recursos internos o los ingresos por ventas, la otra opción de financiamiento es por medio de la adquisición de productos financieros, como lo son los créditos con la finalidad de lograr el aumento de su actividad productiva, estos recursos deben de ser empleados de la manera más eficiente para maximizar sus beneficios, y lograr en la medida de lo posible el cumplimiento de las metas y objetivos planteados por la empresa.

3.2.16.1 Según el plazo

Los creditos son una cuenta directa a los pasivos, para lo cual estos son clasificados como cuentas por pagar a corto plazo (de un mes a cinco años) o a largo plazo (de cinco años a diez años o más), así mismo según el grado de significancia que represente para el patrimonio de la empresa éstas deben analizar el plazo mínimo o máximo con el cual contraigan el financiamiento, ya que de esto dependerá que puedan tener el efectivo necesario para cubrir todos sus gastos. Para Gamboa, R (2001) “el pasivo a corto plazo, es el pasivo exigible en un periodo de tiempo inferior a un año y el pasivo a largo plazo es el pasivo exigible en un periodo de tiempo mayor a un año” (pág.125)

Los empresarios deben considerar el plazo del financiamiento tomando en cuenta las características del producto financiero que adquieren, con el objetivo de que la empresa pueda cumplir con el pago del crédito sin comprometer la liquidez que la misma pueda tener.

3.2.16.2 Según la fuente.

Las fuentes de financiamiento pueden ser internas o externas, internas como el financiamiento con el capital propio de la empresa o sus propietarios, o por medio de la emisión y venta de acciones, apertura a la inclusión de nuevos socios, o por medio del endeudamiento ante entidades del sistema bancario nacional.

Lo razonable de una empresa es que exista una clara previsibilidad de sus entradas de efectivo con el cual pueda cubrir las operaciones normales de la empresa, como lo son pagar salarios, adquirir inventario, en general cubrir todos los costos, gastos que tenga, ya sea a corto o largo plazo. Pero en caso de no contar con la liquidez suficiente poder contar con fuentes de financiamiento tanto dentro como fuera de la empresa, según Gitman (2003) algunas fuentes de financiamiento pueden ser:

1. **Préstamos a corto plazo garantizados.** Generalmente se obtienen de entidades financieras y en su lugar se dejan otros activos (menos líquidos) en garantía.
2. **Cartas de crédito.** Es una carta expedida por un banco a un proveedor garantizando el pago de la cantidad facturada si se cumplen todos los acuerdos subyacentes.
3. **Los valores negociables** son de los activos más líquidos. No obstante, en algún momento puede servir de garantía colateral para un préstamo rápido o mediante una recompra obtener los recursos sin deshacerse del valor. Tipos: Títulos valores, fondos de inversión, certificados de depósito a plazo fijo.
4. **Factoraje.** Es la venta de cuentas por cobrar a un precio de descuento a otra institución financiera. Esta es otra forma de financiamiento a corto plazo, si

una empresa lo utiliza de forma continua y sistemáticamente puede incluso desprenderse del departamento de crédito y cobranza.

5. **Líneas de crédito:** es un contrato entre un banco comercial y una empresa, en el que se especifica la cantidad del préstamo no garantizado a corto plazo que el banco facilitará a la empresa durante un periodo dado.
6. **Crédito comercial:** son créditos a corto plazo que la empresa incurre con los proveedores, por medio de una cuenta abierta con los mismos, donde se definen plazos, modos de pago, y otras condiciones que se estipulan en los contratos.
7. **Arrendamiento financiero (leasing):** Mecanismo de financiamiento para la adquisición de activos fijos a través de un contrato de arrendamiento con opción de compra. Se establece el pago de cuotas periódicas que pueden producir incentivos fiscales más importantes que financiar la compra del bien por medio de deuda.
8. **Con acciones preferentes:** Este tipo de financiamiento forma parte del capital contable y representa un tipo especial de participación de los accionistas en la propiedad de la empresa con derecho a recibir dividendos establecidos antes que las utilidades sean distribuidas.
9. **Mediante acciones comunes:** Este tipo de financiamiento también forma parte del capital contable. En este caso el costo de emitir y vender acciones comunes se determina por la tasa a la que los inversionistas descuentan los dividendos esperados de la empresa para determinar su valor en acciones.
10. **Mediante las utilidades retenidas:** El costo de este tipo de financiamiento es igual al costo de una emisión equivalente completamente suscrita de acciones

comunes adicionales, que equivale al costo del capital contable en acciones comunes. (pág. 535)

3.2.16.3 Según la exigibilidad

El financiamiento incluye una serie de compromisos a la hora de adquirirlos por el deudor dentro de los cuales se contempla la exigencia de ser cubiertos con garantías, plazos, interés u otros que pueden ser o hacerse efectivos por parte del acreedor ya sea por incumplimiento o porque la empresa no pueda hacer frente a la carga financiera y amortizaciones que esto le genere.

La exigibilidad puede ser dividida en dos tipos la técnica, que es sobre el capital y la jurídica que se presenta en las deudas que conforman el pasivo.

Para Salas, Tarcisio (2005) la exigibilidad jurídica nace de la obligación contractual y legal con un acreedor. Y la exigibilidad técnica se deriva de la necesidad de generar ganancias que justifiquen la inversión de los socios. (pág. 63)

3.2.17 Efectos del financiamiento en la estructura financiera de la empresa

El financiamiento en las empresas produce un efecto en su estructura financiera que se pueden notar tanto en el balance General como en el Estado de Resultados., en la rentabilidad y en la solvencia.

Si se utiliza un préstamo para apalancar un negocio las cuentas de activos y pasivos van a aumentar y si el apalancamiento es utilizado para aumentar las operaciones de la empresa este va a ser representado tanto en un aumento de ventas como de costos.

Salas Tarcisio (2005) lo desglosa así:

El endeudamiento constituye una fuente de financiamiento para los activos y tiene un costo para la empresa. La utilización de estos activos genera ventas que producen utilidad de operación. Si el rendimiento obtenido de los activos supera el costo de la deuda, será beneficioso endeudarse, ya que la diferencia positiva entre el rendimiento y la tasa de interés origina un aumento en la utilidad neta que eleva la rentabilidad sobre el capital. Pero un rendimiento en los activos inferior a la tasa de interés causa un efecto desfavorable, porque el margen negativo entre el rendimiento y el costo de la deuda hará disminuir la utilidad neta y reducirá la rentabilidad sobre el capital. (pág. 68)

Las empresas al utilizar financiamiento pueden tener efectos positivos o negativos dentro de la estructura financiera. Si la utilización del financiamiento afecta positivamente a la empresa éste se refleja en el Estado de Resultados así como en el Balance General, ya que si los ingresos aumentan lo mismo ocurre con las utilidades, si por el contrario la empresa es afectada negativamente y los ingresos no aumentan, las utilidades se verán afectadas por el incremento dado con el gasto financiero y el Balance General se afectará tanto por las utilidades como por las amortizaciones al pasivo que se deben realizar.

3.2.18 El apalancamiento financiero

El apalancamiento financiero es el grado de endeudamiento utilizado por la empresa, corresponde a la mezcla inmersa en la estructura de capital, la cual combina la deuda y el capital a largo plazo mantenida por las empresas, para con ello generar rentabilidad tanto operativa como financiera en determinado periodo.

Según Gitman, Lawrence J 2003 el apalancamiento es

El resultado del uso de activos o fondos de costo fijo para aumentar los rendimientos para los dueños de la empresa. En general los incrementos de apalancamiento dan como resultado el incremento del rendimiento y el riesgo, mientras que las reducciones de apalancamiento dan como resultado la reducción del rendimiento y el riesgo. La cantidad de apalancamiento en la estructura de capital de la empresa, la combinación de deuda a largo plazo y

el capital mantenida por la empresa puede afectar de manera significativa su valor por afectar el rendimiento y el riesgo. (pág.422)

Gamboa, Ramiro. (1994) define el apalancamiento financiero como la utilización de la deuda con el fin de incrementar la rentabilidad esperada del capital propio.

3.2.19 Efecto del apalancamiento financiero en las razones de rentabilidad de la empresa

El efecto que tiene el apalancamiento financiero con las razones de rentabilidad está ligado con la posibilidad de que el apalancamiento utilizado genere o no un aumento en los ingresos de la empresa. Si se genera un aumento en los ingresos la rentabilidad se afectará positivamente por el aprovechamiento y explotación que se le está dando al capital financiado, si es de forma inversa el financiamiento no se logra aprovechar o no se aumenta significativamente los ingresos la rentabilidad se afecta de manera negativa ya que la carga financiera produce una disminución en las utilidades de la empresa lo que por consiguiente disminuye la rentabilidad de la misma.

Los microempresarios deben tener claro el proyecto o destino que tienen para el apalancamiento logrando aprovechar al máximo los beneficios que este financiamiento puede traer a su empresa y tratar de minimizar el riesgo de afectar la rentabilidad del negocio que puede acarrear una mala decisión de financiamiento.

Según Salas, Tarcisio (2005)

La rentabilidad proviene de la combinación del rendimiento de explotación y el apalancamiento financiero. La diferencia entre estos representa un margen de beneficio o perjuicio al rendimiento del capital.

Si la diferencia es positiva el nivel de endeudamiento actúa como un factor que aumenta la rentabilidad sobre el capital, pero si fuese negativa significa que el endeudamiento le resta valor al rendimiento sobre el capital. (pág. 70)

3.2.20 Las empresas como sujetos de crédito

Las empresas pueden optar por el financiamiento mediante un crédito en el sistema financiero nacional, para lo cual deben cumplir con una serie de requisitos legalmente establecidos para estos efectos, para ello las entidades financieras analizan aspectos de la operación, rentabilidad, proyecciones a futuro, garantías, entre otros aspectos.

3.2.21 Concepto de sujeto de crédito

Sujeto de crédito lo podemos determinar como aquella persona física o jurídica que previo estudio y cumplimiento de los requisitos, puede optar por un crédito, en el sistema financiero nacional o internacional, ya sea para consumo, producción o capital de trabajo para sí mismo o su empresa.

Para Celderi (2010)

La persona natural o jurídica que reúne los requisitos para ser evaluado y posteriormente ser favorecido con el otorgamiento de un crédito, en efectivo o venta de un artículo con facilidades de pago. Estos requisitos están comprendidos en la política de créditos de la empresa que otorga dicho crédito.

3.2.22 Requisitos

Una serie de condiciones o requerimientos legales u organizacionales establecidos por las entidades financieras para que los sujetos de crédito puedan obtener un crédito, para ello en su gran mayoría las empresas publican y mantienen actualizados estos requerimientos documentales para obtener toda la información necesaria de sus acreedores, para con ello garantizar dentro de todo lo posible contar con los parámetros suficientes para aprobar un crédito, sin importar el tipo o línea a financiar.

3.2.23 Garantías

Corresponden a uno de los requisitos indispensables que solicitan las entidades financieras, ya que esta corresponde a la forma en que esta se garantiza el pago oportuno o la recuperación del dinero financiado, esta garantía es analizada principalmente por su valor y liquidez. Ya que de esto depende que en un eventual incumplimiento del deudor puedan obtener una recuperación en el corto y mediano plazo.

Tamames y Gallego (2000) definen la garantía

Como persona o cosa que responderá del buen fin de una operación en un lugar de, en nombre de, después o al lado de otro. Puede ser personal, hipotecario, etc. Puede ser real, cuando se compromete un bien en concreto, como es el caso en la prenda, la hipoteca o la anticresis, o personal como es el caso del aval y la fianza. (pág. 222)

Para Escoto (2001) las garantías son el respaldo que poseen los bancos para asegurar la recuperación de los créditos colocados cuando la factibilidad por proyecto falla por completo. (pág. 94)

3.2.24 Capacidad de pago

Es la capacidad financiera y operativa que poseen los sujetos de crédito a hacerle frente a la carga financiera que conlleva, no solamente para cubrir los intereses, sino también para cubrir las amortizaciones en los plazos y cuotas pactadas a la hora de formalizar un crédito.

Para Salas, Tarcisio (2005)

La solvencia corriente efectúa una relación entre el activo circulante y el pasivo de corto plazo. Esta solvencia responde a la capacidad que tiene la empresa para cubrir y hacer frente a las deudas de corto plazo con los bienes líquidos de transformación corriente (pág.125)

La capacidad de pago que tiene una empresa está ligada tanto a las utilidades como al pago del endeudamiento, un uso eficiente en los recursos obtenidos mediante el financiamiento genera ingresos que aumenten las utilidades con las que la empresa puede hacer frente a las obligaciones financieras adquiridas.

3.2.25 Informe financieros

Son una serie de documentos o reportes generados a partir de la operación de la empresa, los cuales son como una radiografía de esta, donde la información que estos aportan sirve para la toma de decisiones oportunas para el buen funcionamiento y desarrollo de la misma. Además los estados financieros son un respaldo para la empresa en el momento de querer contraer algún tipo de crédito, de modo que estos informes puedan evidenciar tanto la solvencia como la capacidad de la empresa para responder por la deuda.

Los Estados Financieros están constituidos por los diferentes informes que son el resultado de la recolección de la información.

Para Loaiza, C (1994) los más importantes informes son los siguientes:

Estado de Pérdidas y Ganancias, es el encargado de informar acerca del resultado de las operaciones del negocio en un periodo en particular. Sirve para determinar la utilidad del negocio. En dicho estado aparece una relación de los ingresos ganados y de los gastos incurridos durante el periodo.

Balance General muestra con qué quedó un negocio al finalizar un periodo; es decir, todos los recursos o derechos de que dispone, materializados en los activos, las obligaciones que tiene para con terceros, o sea los pasivos, y las obligaciones que tiene para con sus dueños, o sea el patrimonio.

Estado del Flujo de Efectivo, muestra cual ha sido el movimiento de efectivo en el negocio durante el periodo.

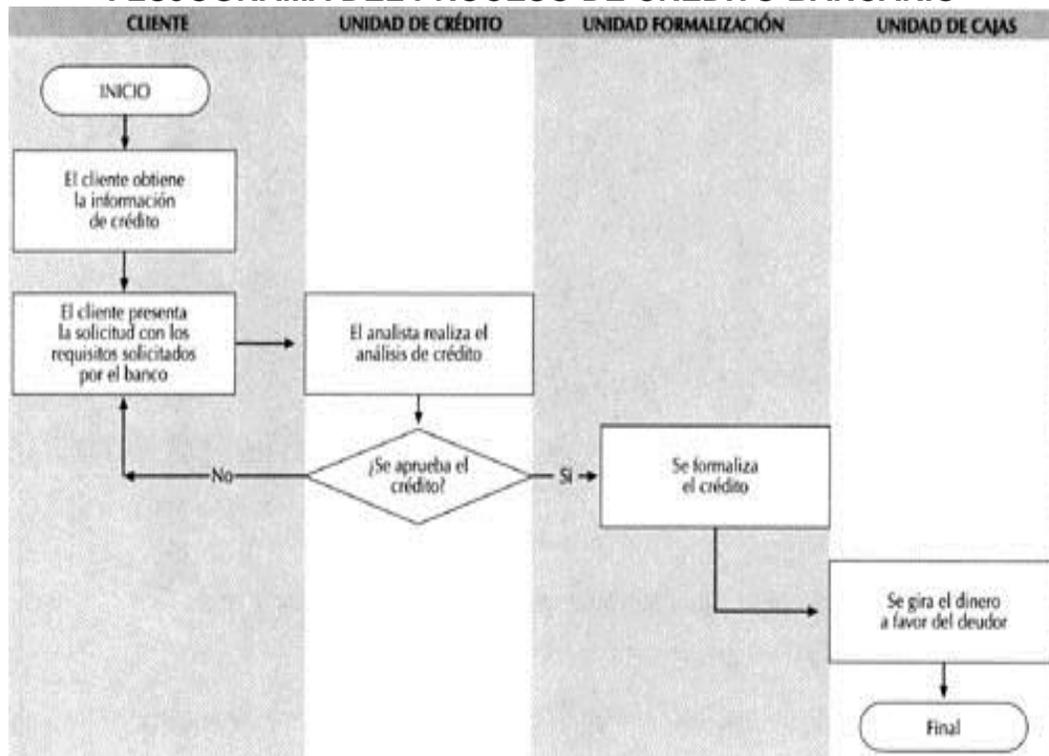
Estado de Fuentes y Aplicación de Fondos, es el encargado de mostrar como el negocio ha adquirido sus recursos y en qué los ha utilizado. En otras palabras muestra cómo ha financiado los recursos y en que los ha invertido.

Todos los estados financieros son de vital importancia que las empresas los desarrollen, ya que no sólo son necesarios para los análisis de la información financiera de la empresa tanto en el pasado como para una proyección a futuro que pueda realizar, sino que constituyen también un requisito fundamental solicitado por los entes financieros a la hora de adquirir un crédito para la empresa.

3.2.26 El Proceso de Formalización de un Crédito.

Este proceso da inicio cuando el cliente decide realizar la solicitud de un crédito y escoge la financiera con la que lo quiere tramitar, lo primero es obtener la información correspondiente sobre el crédito y los trámites que se deben seguir, luego se debe presentar la solicitud y los requisitos que el ente financiero solicita. La financiera se encarga de analizar la solicitud y decidir la aprobación o negación del crédito y por último si el crédito es aprobado se procede a la formalización y se gira el monto del préstamo a favor del deudor.

Figura N° 2
FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE CRÉDITO BANCARIO



Fuente: Escoto, Roxana (2001)

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

4.1 Oferta de crédito disponible para las micro, pequeñas y medianas empresas en el Cantón de Buenos Aires.

La oferta de crédito para los microempresarios en el cantón de Buenos Aires es relativamente baja, sólo se cuenta con cuatro entidades financieras de las cuales tres son estatales, como lo son el Banco de Costa Rica, Banco Nacional y el Banco Popular. En el Cantón no se ubican sucursales de ninguna entidad financiera privada y la oferta de otros entes financiera se limita a solamente una cooperativa, como lo es Coopealianza R.L.

Tabla #4
Características de los créditos para MIPYMES ofrecidos por las entidades Financieras en el cantón de Buenos Aires

Entidad Financiera	Banco Nacional		Banco de Costa Rica		Coopealianza	
Moneda	Colones		Colones		Colones	
Monto Mínimo	-		500.000		-	
Monto Máximo	-		250.000.000		5.000.000	
Tasa de interés según garantía	Prendaria	12.30%	Prendaria	13.05%	Prendaria o mixta	25.2%
	Hipotecaria	11.30%	Hipotecaria	12.05%	Hipotecaria	22.2%
	Fiduciaria	12.30%	Fiduciaria	14.05%	Fiduciaria	27%
			Títulos valores	12.05%	Aval Fideicomiso	22.8%
Relación cuota ingreso	30%		30%		30%	
Plazo máximo	Según actividad		Según garantía		3 años	
	Inventario	18 meses	Fiduciaria	5 años		
	Construcción	15 años	Prendaria	7 años		
	Turismo	20 años	Hipotecaria	15 años		
	Vehículo	5 años	Hipoteca abierta	30 años		
Comisión	Según programa		1.50% por formalización		1.85%	
	BN	1%				
	Desarrollo					
	Banca Mujer	0.50%				

Fuente: entrevista aplicada a funcionarios de las Entidades Financieras, Agosto 2010

Como lo muestra la tabla #4 solamente el Banco Nacional, el Banco de Costa Rica y Coopealianza ofrecen programas de créditos especializados para microempresas en este cantón, también muestra en forma muy general algunas de las condiciones o requisitos para este tipo de programas de crédito ofrecidas a las MIPYMES.

Seguidamente haremos mayor referencias sobre las principales condiciones de crédito ofrecidas en estas entidades financieras.

4.1.1 Líneas de Créditos

El Banco Nacional desarrolla dos programas de crédito, el BN Desarrollo y Banca mujer, el programa BN Desarrollo abarca todos los sectores del mercado donde se desenvuelven los microempresarios, ofreciendo soluciones de financiamiento según sea la necesidad de la microempresa, dentro de los que pueden ser innovación y crecimiento; mientras el programa Banca Mujer solamente está orientado a mujeres empresarias o interesadas a incursionar en un nuevo negocio.

En el Banco de Costa Rica se ofrece el programa de Desarrollo y Crecimiento Empresarial dirigido a microempresarios que deseen desarrollar o incursionar en nuevos proyectos, cuando requieran de financiamiento para capital de trabajo o capital de inversión.

Este tipo de programa se divide en dos: Criterio 1 SUGEF 01-05 y Criterio 2 SUGEF 01-05, donde la diferencia que prevalece va a ser los montos máximos y mínimos a prestar por la entidad.

Con respecto a Coopealianza, ésta posee dos líneas de crédito dirigidas a la parte de Desarrollo Empresarial como son MIPYMES Productivo y MIPYMES Comercio.

La línea de MIPYMES Productivo es utilizada para financiar actividades productivas, entendiéndose las mismas como toda aquella actividad donde se produce el bien o servicio para la venta; por otra parte la línea de Mipymes Comercio es dirigida a financiar actividades comerciales aplicando a toda aquella actividad donde se compran y se venden bienes y servicios a diferentes usuarios o consumidores.

4.1.2 Tasas de Interés

Las tasas de interés para BN Desarrollo se establecen con respecto a la tasa básica pasiva, la cual para efectos de este estudio tomaremos como referencia un 8.05% promedio de la Tasa Básica Pasiva del Banco Central del 1 de enero al 31 de octubre del 2010; más un porcentaje, donde el mismo se define según sea el tipo de garantía a responder por el microempresario.

Tabla #5
Tasa de interés según garantía ofrecida por el Banco Nacional

Tipo de garantía	Tasa de interés (TBP + %)
Hipotecaria	11.30%
Fiduciaria	12.30%
Prendaria	12.30%

Fuente: entrevista aplicada a funcionarios del Banco Nacional, Agosto 2010

Para el programa de Banca Mujer del mismo banco antes mencionado la tasa de interés se establece según la tasa básica pasiva más un 3.25%, donde la misma quedaría en 11.30%

Para el Banco de Costa Rica las tasas de interés también se establecen dependiendo del tipo de garantía a presentar por el microempresario así como lo muestra la tabla #6, y según las dos categorías de la línea de Desarrollo y Crecimiento Empresarial que ofrece esta entidad.

Tabla #6
Tasa de interés según garantía ofrecida por el Banco de Costa Rica
(en ¢)

Garantía	Criterio1 SUGEF 01-05		Criterio2 SUGEF 01-05	
	Colones	Tasa Piso	Colones	Tasa Piso
Fianza	14.05%	14%	14.05%	11%
Prenda	13.05%	13%	13.05%	10%
Hipoteca / Hipoteca Abierta	12.05%	12%	12.05%	9%
Títulos valores	12.05%	12%	12.05%	9%

Fuente: entrevista aplicada a funcionarios del Banco Costa Rica, Agosto 2010

En la tabla #7 se muestra la tasa de interés en dólares ofrecida por el Banco de Costa Rica, pero en nuestro estudio estamos enfocados solo en microempresarios, por lo que ninguno de ellos podría acceder a un crédito en dólares de los que ofrece el Banco de Costa Rica, ya que los mismos sólo son ofrecidos para generadores de este tipo de divisas que califique como mediana empresa.

Tabla #7
Tasa de interés según garantía ofrecida por el Banco de Costa Rica (en \$)

Garantía	Criterio1 SUGEF 01-05		Criterio2 SUGEF 01-05	
	Dólares	Tasa Piso	Dólares	Tasa Piso
Fianza		9.75%		10%
Prenda		8.75%		9%
Hipoteca / Hipoteca abierta		7.75%		8%
Títulos valores		7.75%		8%

Fuente: entrevista aplicada a funcionarios del Banco Costa Rica, Agosto 2010

Al igual que en el Banco Nacional la Tasa Básica Pasiva se tomará como referencia en un 8.05% y la Tasa Prime se establece, en esta entidad si determina una tasa de interés piso, pero no así una tasa techo.

En el Banco de Costa Rica cuando el microempresario requiere la utilización de más de un tipo de garantía, la tasa de interés se define en función de la garantía porcentualmente más representativa, en caso de igualdad aplican las condiciones de

la garantía más débil, en orden, fianza, prenda, hipoteca, títulos valores, y si el microempresario utilizara avales del FINADE aplican las condiciones de la hipoteca.

El porcentaje de la tasa de interés para los títulos valores antes inscrita en la tabla sólo aplica cuando el mismo cubre el 100% del monto solicitado por el microempresario de lo contrario, se aplicará el mismo criterio de las otras garantías.

Las tasas de interés para líneas de crédito MIPYMES Productivo y MIPYMES Comercial que ofrece la cooperativa Coopealianza son fluctuantes, las mismas son ajustables diariamente, definidas por la administración y aprobadas por el Consejo de Administración de la cooperativa.

Tabla #8
Tasa de interés según garantías ofrecidas por Coopealianza

Tipo de garantía	Tasa de interés
Hipotecaria	1.85% Mensual sobre saldo
Fiduciaria	2.25% Mensual sobre saldo
Prendaría o Mixta	2.10% Mensual sobre saldo
Aval Fideicomiso Alianza	1.90% Mensual

Fuente: entrevista aplicada a funcionarios de Coopealianza, Agosto 2010

Según lo expuesto en la tabla #9 podemos ver que las tasas de interés más accesibles para los microempresarias del cantón de Buenos Aires son ofrecidas por el Banco Nacional, aunque su diferencia no supera ni el 1% con respecto a la tasa promedio ofrecida por el Banco de Costa Rica.

Tabla #9
Tasa de Interés Promedio de las Entidades Financieras
Cantón Buenos Aires

Entidades Financieras	Tasa de Interés Promedio
Banco Nacional	11.97%
Banco de Costa Rica	12.8%
Coopealianza	24.3%

Fuente: entrevista aplicada a funcionarios de las Entidades Financieras, Agosto 2010

Sin embargo no podemos dejar de mencionar que las tasas de interés que ofrecen las entidades financieras en líneas de crédito dirigidas para los microempresarios del cantón de Buenos Aires, no se diferencian significativamente de las tasas de interés ofrecidas por estas mismas entidades en otras líneas de crédito abiertas a los usuarios.

4.1.3 Tipos de Garantías

Según muestra la tabla #10 las tres entidades financieras que ofrecen financiamiento en el cantón de Buenos Aires, prácticamente trabajan con los mismos tipos de garantías como lo son la hipotecaria, prendaria y fiduciaria, adicionalmente el Banco de Costa Rica trabaja con garantía sobre títulos valores y Coopealianza acepta como garantía el Aval Fideicomisos Alianza.

Tabla #10
Tipos de garantías aceptadas por las entidades financieras del Cantón de Buenos Aires

Garantía	Banco Nacional	Banco de Costa Rica	Coopealianza
Fiduciaria	X	X	X
Hipotecaria	X	X	X
Hipoteca Abierta	X	X	
Prendaria	X	X	X
Títulos Valores		X	
Aval Fideicomisos Alianza			X
FINADE	X	X	

Fuente: entrevista aplicada a funcionarios de las Entidades Financieras, Agosto 2010

En el Banco Nacional las mismas pueden tener cobertura de hasta un 100% sobre el monto solicitado y si una no fuera suficiente puede combinarse con otro tipo de garantía.

Igualmente en esta entidad los microempresarios que no cuentan con garantías propias para responder por el financiamiento, pueden respaldarse mediante programas que ofrece el IMAS y FINADE por medio de fideicomisos que van desde un 75% hasta un 100% de cobertura.

En el caso del Banco de Costa Rica las garantías hipotecaria, fiduciaria y de títulos valores tienen una cobertura de hasta un 100% exceptuando la prendaria que solo tiene cobertura de un 75%, la cual requiere adicionar un aval del FINADE o un fiador que cubra el 25% restante.

Para Coopealianza el monto que será prestado al microempresario es de un 80% del valor de la garantía según el monto del avalúo que el perito aplicará a la misma.

Para los microempresarios la opción más ventajosa en cobertura de garantías es ofrecida por el Banco Nacional, ya que todas tanto de manera individual como mixtas tienen una cobertura hasta 100% del monto solicitado.

4.1.4 Costos de Formalización

Referente a los costos de formalización se cobra un 1% para los programas de BN Desarrollo y para Banca Mujer un 0,5%, para tramitar créditos especializados para microempresa en el Banco Nacional no es requisito pagar adelantos ni capitalizaciones.

Para el Banco de Costa Rica los costos de formalización son de un 1.5% sobre el monto a prestar al microempresario y de 2% anual si se trabaja con avales del FINADE, adicionalmente se debe cubrir el pago del avalúo en caso de que el crédito sea con garantía prendaria o hipotecaria.

Los costos en los que incurre el microempresario al solicitar un financiamiento en Coopealianza mediante las líneas de crédito de tipo de Desarrollo Empresarial será de costos por comisión, esto por la realización de una inspección o avalúo, este monto o porcentaje no es fijo ya que el mismo se cobrará según el valor y lugar en que se realice la inspección, también deberá cancelar otros costos por papelería y se cobrará una comisión por capitalización en cada desembolso que se realice, esto de acuerdo al plazo del crédito.

Tabla #11
Porcentaje de Comisión y Capitalización cobrado por Coopealianza según desembolso

Comisión	Capitalización
1,85%	2%

Fuente: entrevista aplicada a funcionarios de Coopealianza, Agosto 2010

En cuanto a costos de formalización el Banco Nacional ofrece más ventajas para el microempresario, ya que el porcentaje a cobrar es inferior al de las otras entidades financieras, además no cobra ningún tipo de comisión por capitalización o costos de avalúos.

4.1.5 Requisitos y documentación solicitada

El microempresario antes de cumplir con los requisitos o documentos solicitados por las entidades financieras, el postulante para créditos a MIPYMES debe ser calificado de previo como micro, pequeña y mediana empresa de conformidad con lo ya establecido en las Leyes 8262 y 8634, y todo estudio de crédito debe ir acompañado de adicionales estudios para verificar la información de las mipymes en cuanto a capacidad de pago y plan de inversión.

Como lo muestra la tabla #12 las entidades financieras solicitan una serie de documentos y requisitos a los microempresarios para que estos puedan ser tomados en consideración como sujetos de crédito.

Tabla #12
Documentación y requisitos solicitados por entidades financieras del Cantón de Buenos Aires, para la formalización de créditos MIPYMES

Requisitos	Banco Nacional	Banco de Costa Rica	Coopealianza
Fotocopia de identificación	X	X	X
Fotocopia de orden patronal	X	X	X
Recibo de servicio público	X	X	X
Certificación de estado civil		X	
Certificación de estatus migratorio	X	X	X
Personería jurídica (cuando corresponda)	X	X	X
Certificado de estar al día con la C.C.S.S	X	X	X
Patente municipal al día	X	X	X
Constancia municipal de impuestos al día	X	X	X
Estados financieros	X	X	X
Flujo de caja proyectado del negocio	X	X	X
Estudio de mercado			X
Permiso del Ministerio de Salud	X	X	X
Otros permisos de funcionamiento dependiendo la actividad	X	X	X
Otros (según garantía)	X	X	X

Fuente: entrevista aplicada a funcionarios de entidades financieras, Agosto 2010

Aparte de los ya mencionados en la tabla # 12, el postulante para créditos a MIPYMES debe ser calificado de previo como micro, pequeña y mediana empresa de conformidad con lo ya establecido en las Leyes 8262 y 8634, y todo estudio de crédito debe ir acompañado de adicionales estudios para verificar la información de las mipymes en cuanto a capacidad de pago y plan de inversión.

Las tres entidades financieras solicitan además otros permisos de funcionamiento dependiendo de la actividad económica a la que se dedique la empresa, como por ejemplo los permisos de CENASA, o bien en el caso del sector lechero se le solicita al microempresario estar afiliado a una cooperativa de productores de leche.

Adicionalmente si la garantía a portar por el microempresario es prendaria o hipotecaria deben presentar ante las entidades financieras otra serie de documentos como lo son el certificado del pago de avalúos, copias certificadas del plano catastrado, informe registral del bien en garantía; si la garantía pertenece a una persona jurídica y existe un único apoderado de la empresa deberá aportar el acta de asamblea de socios debidamente protocolizada, por la cual autorizan a constituir el crédito.

En el caso del Banco Nacional si la empresa aun no está constituida como tal, no es necesario presentar información financiera, y la misma entidad se encargará de realizar un flujo de caja proyectado de la actividad a financiar para analizar su factibilidad.

En el caso del Banco de Costa Rica y Coopealianza si la empresa o el microempresario en forma personal no cuentan con estados financieros preparados por un contador, se les solicita un plan de negocios elaborado de manera conjunta por un profesional en la materia.

Analizando lo antes expuesto, se puede dejar ver que la diferencia es mínima en cuanto a requisitos entre las entidades financieras que ofrecen los créditos para las microempresas, y que no son más ventajosos en relación a otras líneas de crédito ofrecidas por estas mismas u otras entidades financieras localizadas tanto en el cantón de Buenos Aires como a nivel nacional.

4.1.6 Montos y Plazos

En el Banco Nacional, para ambos programas de crédito enfocados a las MIPYMES, tanto los montos a prestar así como los plazos no se definen ni como máximos o mínimos, más bien se establecen según la actividad de la microempresa o la capacidad de pago con la que cuente el microempresario, aunque el plazo máximo es de 30 años si la garantía es por hipoteca abierta.

Para el Banco de Costa Rica los montos a prestar van a depender del criterio con el que se trabaje.

En el caso del Criterio 1 SUGEF 01-05 el monto mínimo a prestar es de ¢65.000.000 o su equivalente en dólares el máximo es de ¢250.000.000 o \$500.000 para el Criterio 2 SUGEF 01-05 el monto mínimo es de ¢500.000 o de \$1000 y el máximo ¢17.000.000.

Los plazos se determinan según la garantía, que va hasta un máximo de cinco años para la garantía fiduciaria, siete años para la prendaria y un máximo de quince años para la garantía hipotecaria, en el caso que la garantía sea con hipoteca abierta el plazo se extiende a 30 años plazo.

Con garantía avales del FINADE o combinación de otras garantías los plazos se definen de la misma manera que el caso de la tasas de interés, en función de la garantía porcentualmente más representativa y en caso de igualdad aplican las condiciones de la garantía más débil, según el orden ya antes mencionado.

En Coopealianza el monto máximo a otorgar estará en función del proyecto a financiar, la capacidad de pago del asociado y su comportamiento de pago histórico emitido por el CIC (Centro de Información Crediticia), más aún las oficinas de Coopealianza en el Cantón de Buenos Aires no pueden otorgar créditos con un monto mayor a los cinco millones, de requerirse un monto que ascienda a esta cifra

el crédito debe tramitarse en las oficinas centrales de la Cooperativa en Pérez Zeledón, y para las líneas de crédito que se ofrecen los plazos máximos son de 3 años.

Analizando la anterior información obtenida por medio de la entrevista aplicada a los funcionarios de las entidades financieras, se puede ver que entre el Banco de Costa Rica y el Nacional no hay grandes diferencias, a pesar de que el Banco Nacional no da cifras exactas de los montos a prestar como lo hace el Banco de Costa Rica, ambas van a estar condicionadas al tipo de proyecto, garantía o capacidad de pago que tenga el microempresario.

Por lo que el microempresario no va a obtener mayor beneficio entre los anteriores bancos ubicados en el cantón de Buenos Aires en cuanto a montos y plazos si el mismo tomara la decisión de adquirir un crédito para su negocio, pero en comparación con la otra entidad financiera ubicada en el cantón como lo es Coopealianza, la diferencia si es significativa, ya que el monto máximo a prestar no supera los cinco millones, al igual el plazo máximo para las líneas de crédito que ofrece.

Los pagos a realizar por parte del microempresario en las tres entidades financieras que ofrecen créditos en el cantón de Buenos Aires, se estiman de manera preferible que las cuotas sean mensuales, donde las mismas cubran tanto el capital como los intereses.

Donde se toma como excepción solamente los casos en que la actividad del microempresario y por determinación del estudio técnico convenga una forma de pago diferente, por ejemplo en la actividad agropecuaria cuando se depende de un periodo de cosecha, mientras que los nuevos plazos de pago no excedan los periodos establecidos por la SUGEF, en la normativa 1.05.

4.1.7 Tiempo promedio de formalización

Tanto en la sucursal del Banco Nacional como en la del Banco de Costa Rica del cantón de Buenos Aires el tiempo de formalización de un crédito de la línea de MIPYMES es de aproximadamente quince días después de que los documentos solicitados por la entidad son entregados por el microempresario.

Por parte de Coopealianza no hay definido un plazo promedio, ya que en la sucursal ubicada en el cantón de Buenos Aires (cantón en estudio) nunca se ha otorgado un crédito para microempresas.

Este lapso de tiempo puede variar un poco para los créditos en los cuales la garantía será hipotecaria o prendaria, ya que hay que sumar el periodo de tiempo en el cual el perito visitará al microempresario para realizar el avalúo de dichas garantías.

Además de esto, según lo manifestado por los funcionarios de las entidades financieras entrevistadas, los demás días de retraso se dan porque los microempresarios no presentan todos los documentos solicitados o bien ante cualquier modificación que deba registrarse en el Registro Público cuando la garantía es hipotecaria, por lo cual el periodo de formalización del crédito puede tardar más.

4.1.8 Morosidad

El Banco de Nacional tiene una colocación aproximada de 15 créditos de la línea de la microempresa por mes para un total de 180 anualmente en el Cantón de Buenos Aires.

La tasa de morosidad del Banco Nacional en estas líneas de crédito es de un 3%, el Banco de Costa Rica tiene una tasa de morosidad de un 2.5% en la línea de Desarrollo y Crecimiento Empresarial.

En el caso de la cooperativa Coopealianza por el momento no se maneja ninguna tasa de morosidad, ya que en estas oficinas ubicadas en el cantón de Buenos Aires no se ha dado la colocación de ningún financiamiento para microempresarios.

4.1.9 Factores de no aplicación

Tanto para el Banco Nacional como para el de Costa Rica los créditos que son rechazados se dan como consecuencia de que el microempresario no cuente con la capacidad de pago necesaria para cubrir las cuotas de un crédito, no posea las garantías para hacer frente al monto solicitado, o bien tener el record crediticio como categoría deudor manchado según lo establecido por la SUGEF.

Pero según lo manifestado por estas entidades financieras lo más común es que los microempresarios son rechazados inicialmente porque ni siquiera cuentan con la formalización adecuada de funcionamiento como empresa, coincidiendo que la mayor parte de tiempo es la capacidad de pago o no contar con una garantía que los pueda respaldar, esto impide la aprobación del crédito.

4.2 Capacidad de los microempresarios (as) para ser sujetos de crédito por parte de las entidades financieras.

4.2.1 Características de los microempresarios (as) entrevistados.

Para analizar con determinación los datos suministrados por los empresarios del cantón de Buenos Aires es interesante poder observar las principales características que tienen los microempresarios de esta zona.

De la muestra seleccionada como lo detalla la tabla #13 se puede observar que de las empresas visitadas en el cantón de Buenos Aires, el 42% que corresponde a 21 pertenecen al sector comercial, seguida por el 34% en el sector servicios, siendo éstas 17 microempresas, convirtiéndose las mismas en las de mayor relevancia,

esto debido a que los sectores agroindustrial, industrial y artesanal representan el 24% del total de los microempresarios encuestados.

Tabla #13
Cantón de Buenos Aires. Sector Empresarial al que pertenecen las micro empresas estudiadas.

Sector	Frecuencia	Porcentaje
Industrial	9	18.0
Artesanal	2	4.0
Comercial	21	42.0
Agroindustrial	1	2.0
Servicios	17	34.0
Total	50	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Un factor destacable dentro del proceso investigativo es que de la recolección de la información se logra determinar que la mayoría de los establecimientos comerciales 25, poseen más de cinco años de operar tal como lo muestra la tabla #14, lo que permite deducir que existe una relativa estabilidad operativa de las microempresas en el cantón de Buenos Aires.

Tabla #14
Cantón de Buenos Aires. Tiempo de funcionamiento de la microempresa

Tiempo de operación	Frecuencia	Porcentaje
Menos de un año	4	8.0
Entre 1 y 2 años	7	14.0
Entre 2 y 3 años	8	16.0
Entre 3 y 5 años	6	12.0
Más de 5 años	25	50.0
Total	50	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010

Otra característica importante es la existencia de equidad de género, ya que según se detalla la tabla #15 el 54% corresponden a hombres y un 46% son mujeres, existiendo una gran similitud en el sexo de los microempresarios de la zona.

Tabla #15
Cantón de Buenos Aires. Sexo del propietario o administrador de las microempresas estudiadas.

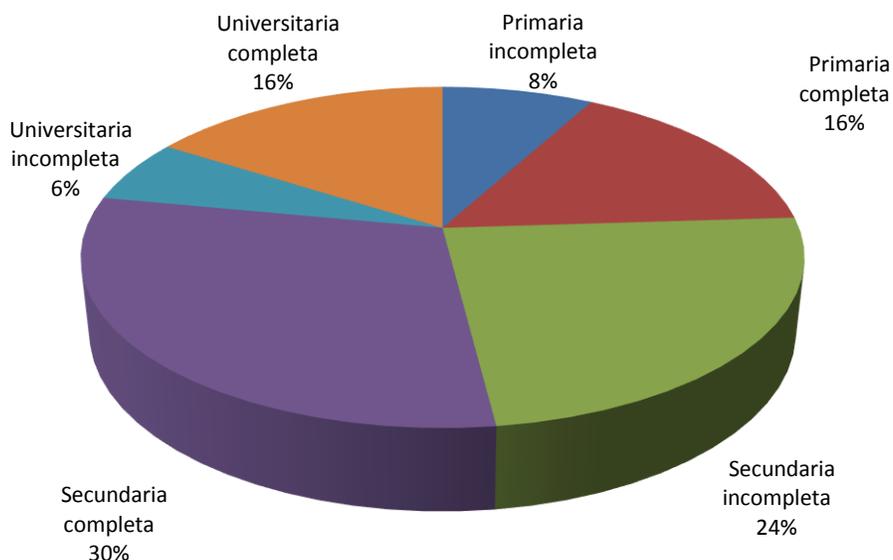
Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	27	54.0
Femenino	23	46.0
Total	50	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

El cantón de Buenos Aires geográficamente se encuentra ubicado en la región sur del país, de acuerdo a los datos estadísticos el Índice de Desarrollo Humano (IDH) cantonal se encuentra para el año 2005 en el lugar 77 de los ochenta y un cantones, siendo que el nivel académico de los empresarios encuestados el 30% poseen los estudios secundarios completos, contando al menos con los conocimientos académicos básicos según los contenidos de los programas de ministerio de educación pública.

Así mismo, el gráfico #1 nos muestra que un 16% posee estudios universitarios completos, lo cual es una ventaja para los microempresarios de Buenos Aires, a pesar de que la situación socioeconómica de la zona no es la más alentadora. Un título técnico o profesional siempre es una buena carta de presentación que favorece las oportunidades crediticias de la microempresa ante los entes financieros de la comunidad.

Gráfico #1.
Cantón de Buenos Aires. Grado académico de los microempresarios estudiados.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Un dato que refleja importantes resultados es que de las microempresarias de género femenino un 75% que corresponden a 6 microempresarias cuentan con un nivel académico de universidad completa, mientras sólo un 25% del género masculino cuenta con este grado académico.

Tradicionalmente las microempresas han sido una fuente importante de empleo para los habitantes del país, situación que se puede evidenciar en la Tabla # 16 donde se puede observar que más de un 62% posee entre dos y tres empleados, aportando una cuota importante en el desarrollo socio económico del cantón al que se avoca el presente estudio.

Tabla #16.
Cantón de Buenos Aires. Cantidad de personas que trabajan en las microempresas encuestadas

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
1 persona	8	16.0
2 personas	18	36.0
3 personas	13	26.0
4 personas	8	16.0
5 personas	3	6.0
Total	50	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

La tabla #17 refleja que un 92% de los 46 microempresarios encuestados manifestaron que el capital de su microempresa proviene de aportes del núcleo familiar, partiendo de este punto se refleja una uniformidad en tipo de organización interna, apenas una de las empresas visitadas se encuentra agremiada a alguna organización comercial, en este caso a una cámara, reflejando que no existe una integración comercial que facilite o promueva la activación productiva de microempresas.

Tabla #17
Cantón de Buenos Aires. Conformación del capital social de las microempresas estudiadas

Conformación del Capital Social	Frecuencia	Porcentaje
Estrictamente familiar	46	92.0
Cerrada y con pocos accionistas	4	8.0
Total	50	100.0

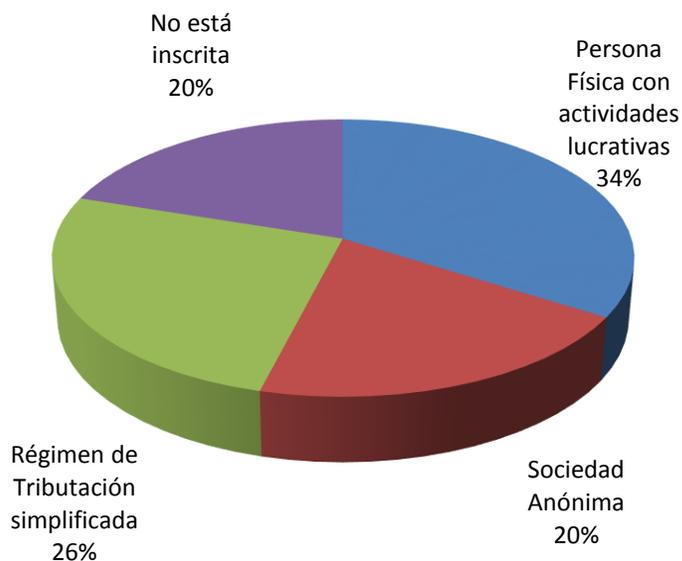
Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010

4.2.2 Nivel de formalización

Los entes financieros buscan en las microempresas un nivel de formalidad esto para ser catalogadas como sujetos de crédito. Los siguientes datos reflejaran el nivel de formalidad que tienen las microempresas del cantón de Buenos Aires.

El nivel de formalidad se refleja en el gráfico # 2 donde el 80% de las empresas encuestadas están inscritas en Tributación Directa, reflejando un porcentaje bastante aceptable de formalización, igualmente dentro de los diferentes regímenes tributarios existentes se encuentran inscritos como personas físicas con actividades lucrativas un total de 17 microempresarios, seguido por las entidades que se ubican dentro del Régimen de tributación simplificada con un equivalente a 13 y 10 empresas más establecidas como sociedades anónimas, finalmente un 20% restante de los microempresarios aseguran no tener sus empresas inscritas dentro de tributación directa.

Gráfico #2.
Cantón de Buenos Aires. Forma en que está inscrita la empresa en Tributación Directa.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Al analizar como están inscritos cada uno de los sectores, se observa como lo muestra la tabla #18 en el sector servicios el 47,1% de los microempresarios están inscritos como persona física con actividades lucrativas, el sector comercial con un 35.3% de los 21 microempresarios que representan este sector, el industrial con un 11.8%, el agroindustrial con un 5.9% y el artesanal no tiene microempresarios inscritos en este régimen.

Como sociedad anónima solo se encuentran inscritos el sector comercial y el de servicios, los mismos con 70% y 30% respectivamente, en el régimen de tributación simplificada, se encuentran inscritos el 15.4% de 9 microempresarios encuestados en el sector industrial, el 53.8% de los microempresarios del sector comercial, en el sector servicios se encuentran inscritos en este régimen el 20% de los 17 que representan esta muestra, en el caso del sector agroindustrial y artesanal no hay microempresarios inscritos en este régimen.

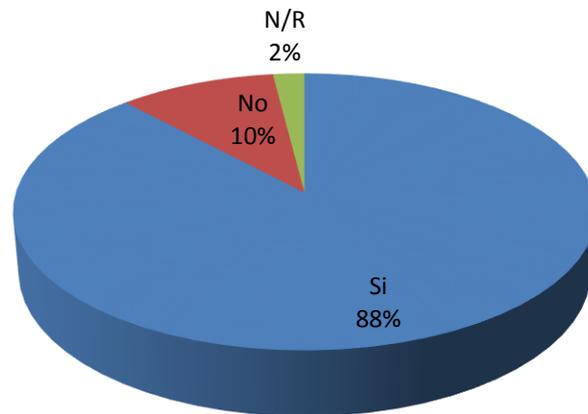
Tabla #18
Cantón de Buenos Aires. Cómo está inscrita la empresa en Tributación Directa en relación con el Sector Empresarial

Sector empresarial al que pertenece la micro empresa	Cómo está inscrita la empresa o el microempresario en tributación directa				
	Persona Física con actividades lucrativas	Sociedad Anónima	Régimen de Tributación simplificada	No está inscrita	Total
Industrial	2	0	2	5	9
Artesanal	0	0	0	2	2
Comercial	6	7	7	1	21
Agroindustrial	1	0	0	0	1
Servicios	8	3	4	2	17
Total	17	10	13	10	50

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010

El gráfico #3 muestra que un 88% de los encuestados manifiestan encontrarse al día con sus obligaciones con la Caja Costarricense del Seguro Social, siendo este uno de los principales requisitos que piden las instituciones financieras.

Gráfico #3.
Cantón de Buenos Aires. Microempresarios inscritos como patronos en la C.C.S.S. (Cifras relativas)



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Es importante conocer por sector empresarial cuál tiene mayor participación de inscripción con la Caja Costarricense del Seguro Social, y como se puede ver según la tabla #19 de los cincuenta microempresarios encuestados en los diferentes sectores empresariales el sector comercial representa un 43.2% de inscripción de los 21 encuestados en este sector, seguido del sector servicios que de 17 microempresarios tomados como muestra para éste el 38.6% de los microempresarios están inscritos ante la C.C.S.S, luego el sector industrial con un 15.9% de los 9 microempresarios encuestados, el sector agroindustrial con un 2.3% del total de la muestra, mientras que en el sector empresarial no contamos con ninguna microempresa inscrita en la C.C.S.S.

Tabla #19

Cantón de Buenos Aires. Empresa o microempresarios inscritos como patrono en la C.C.S.S. en relación con el Sector Empresarial (Cifras relativas)

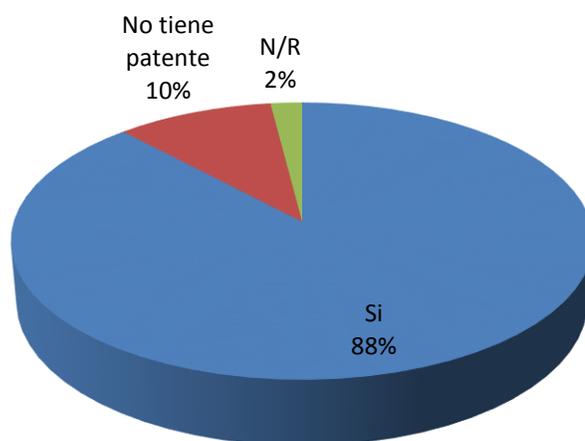
Sector empresarial al que pertenece la micro empresa	Esta usted o la empresa inscrito como patrono en la C.C.S.S			
	Si	No	N/R	Total
Industrial	15.9%	40.0%	.0%	18.0%
Artesanal	.0%	40.0%	.0%	4.0%
Comercial	43.2%	20.0%	100.0%	42.0%
Agroindustrial	2.3%	.0%	.0%	2.0%
Servicios	38.6%	.0%	.0%	34.0%
Total	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Igualmente para medir el grado de formalización de los microempresarios, se refleja el gráfico #4, el 88% de los microempresarios que respondieron a la encuesta cuentan con una patente municipal al día, también demuestra que únicamente 5, que representa el 10% de los microempresarios encuestados manifestaron no contar con las licencias municipales para operar, y solamente uno de los encuestados omitió responder el ítem correspondiente.

Gráfico #4.

Cantón de Buenos Aires. Microempresas con patente municipal al día.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Lo antes mencionado refleja que con respecto a nivel de formalización, por lo menos en lo que implica estar inscrito en las principales instituciones que otorgan permisos de funcionamiento los microempresarios del cantón de Buenos Aires se encuentran en un nivel óptimo, ya que como mínimo el 80% de estas microempresas están inscritas, recordando que son los principales requisitos solicitados por las entidades financieras.

La tabla #20 sobre los documentos que podrían presentar los microempresarios a las entidades financieras para la solicitud de un crédito, indica que 44 corresponden al 88% de los microempresarios encuestados pueden presentar estar al día con la CCSS, con el pago de los impuestos el 90% que son 45 empresarios cumplen con el requisito, y 34 que reflejan el 72% de los microempresarios demostrarían cumplir con la declaración de impuestos tributarios. Esto señala como un promedio alto el nivel de formalidad que tienen las microempresas del cantón de Buenos Aires.

El sector artesanal es el más informal de los cinco sectores que se tomaron en cuenta para la investigación, esto porque del total de los microempresarios de este sector el 100% aceptó no poder presentar ninguno de los documentos solicitados. Este sector puede verse afectado en el momento de tramitar un crédito por no cumplir con los documentos que las entidades financieras solicitan.

El documento que a nivel general la mayoría de microempresarios no podrían presentar es el plan de inversión de los recursos que solicitarán ya que sólo un 34% lo posee lo cual es un nivel bajo, esto porque de cincuenta microempresarios encuestados sólo 17 contarían con el documento, este es un informe que solicitan las entidades financieras para conocer el uso que se les dará a los recursos solicitados, la falta del mismo se presentaría como una traba para que los microempresarios puedan ser considerados sujetos de crédito.

Tabla #20
Cantón de Buenos Aires. Documentos que pueden presentar los microempresarios ante una Institución Financiera

Documentos	Numero	Porcentaje de casos
Comprobantes de pago de impuestos municipales al día	45	90.0%
Constancia de estar al día con la CCSS	44	88.0%
Estados financieros preparados por un contador	36	72.0%
Declaraciones de impuestos (tributarios) personales y de la empresa	34	68.0%
Registros de entradas y salidas que yo mismo llevo	20	40.0%
Plan de inversión de los recursos solicitados	17	34.0%
No tengo nada de los anteriores	2	4.0%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

4.2.3 Sistemas de información

Siendo que esta investigación se enfoca en el acceso al financiamiento para las microempresas, un requisito para ser sujeto de crédito, es que se debe demostrar mediante estados financieros la solvencia de la empresa.

Para ello la tabla# 21 refleja que un 74% de los encuestados poseen registros contables, así mismo estos son indispensables para los trámites ante la administración tributaria de esa localidad.

Además la misma tabla demuestra que 72% de los microempresarios manejan estados financieros preparados por un contador, el sector económico que utiliza en mayor proporción esta herramienta contable es el sector comercio con un 85,7% que representan 18 microempresarios de un total de 21 encuestados y el sector servicios un 82,4% para un total de 14 de los 17 a los que se le solicitó la información. Estos

dos sectores poseen un instrumento muy valioso para demostrar tanto sus ingresos como utilidades que son un requisito necesario al solicitar un financiamiento.

Tabla #21
Cantón de Buenos Aires. Microempresas que poseen registros contables.

Registros Contables	Frecuencia	Porcentaje
Sí	37	74.0
No	13	26.0
Total	50	100.0

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

4.2.4 Disponibilidad de garantías

Las garantías son un requisito indispensable que solicitan los entes financieros a todos aquellos microempresarios que pretendan acceder a un financiamiento, ya que éstas son una herramienta utilizada por todas las entidades financieras para asegurarse el retorno del dinero prestado a los usuarios.

A los microempresarios del Cantón de Buenos Aires se les consultó sobre la tenencia de bienes inmuebles y el resultado de la interrogante demuestra en la tabla #22, donde un 40% de los microempresarios tienen este tipo de bienes, un 44% no posee inmuebles inscritos en el Registro Público de la Propiedad y el 16% restante no respondió a la pregunta.

Para efectos de la investigación que sólo un 40% de los microempresarios afirmó tener bienes inmuebles inscritos es un porcentaje bajo y a la vez desfavorable al ser estos bienes una posible garantía para acceder a ser sujetos de crédito.

Tabla #22
Cantón de Buenos Aires. Microempresarios que cuenta con la tenencia de bienes inmuebles.

	Tenencia de bienes inmuebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad			
	Sí	No	N/R	Total
Microempresarios	20	22	8	50
Porcentaje	40%	44%	16%	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Debido a que los bienes inmuebles son utilizados como garantías posibles a hipotecar en el momento de solicitar un crédito se hace importante no sólo analizar si los microempresarios del cantón de Buenos Aires cuentan con este tipo de bienes sino también si estos tienen gravámenes. Para procesar esta información se han considerado a los microempresarios que poseen bienes inmuebles que son un 40% del 100% encuestado.

De estos 20 microempresarios con bienes inmuebles se nota en la tabla #23 que 7 tienen sus bienes con gravámenes, 2 no tienen gravados sus bienes y 11 decidieron no responder la interrogante. De esta relación entre las dos interrogantes se concluye con certeza que sólo 2 de los 20 microempresarios tienen bienes inmuebles y pueden utilizarlos como garantía hipotecaria en primer grado para obtener un posible financiamiento con una entidad financiera de las analizadas en el presente estudio.

Tabla #23
Cantón de Buenos Aires. Relación entre los microempresarios que tienen bienes inmuebles y la posesión de gravámenes.

	Tenencia de bienes inmuebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad	
Posee gravámenes	Sí	Porcentaje
Sí	7	35%
No	2	10%
N/R	11	55%
Total	20	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

No siempre un microempresario está de acuerdo en utilizar sus bienes como garantía, por esto se analiza esta variable para conocer el criterio de los microempresarios con respecto a la disposición que pueden tener para utilizar sus bienes como garantía.

La tabla #24, muestra que de los 20 microempresarios que cuenta con bienes inmuebles 13 que son un 65% están dispuestos a utilizar sus bienes como garantía, 4 que representa un 20 % no accederían a recurrir a sus bienes para ponerlos en garantía y 3 que son el 15% no contestaron la pregunta. A partir de esta información se concluye que el 65% es un porcentaje alto de microempresarios que están dispuestos a usar sus bienes inmuebles como garantía.

Tabla #24
Cantón de Buenos Aires. Relación entre los microempresarios que tienen bienes inmuebles y la disposición de los microempresarios para utilizarlos como garantía.

En caso de necesitar un crédito en el futuro, estaría usted de acuerdo en disponer de estos bienes como garantía	Tenencia de bienes inmuebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad	
	Sí	Porcentaje
Sí	13	65%
No	4	20%
N/R	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010

Otro bien que es utilizado como garantía frente a las instituciones financieras son los bienes muebles, como lo muestra la tabla # 25 en el cantón de Buenos Aires de los cincuenta microempresarios en estudio, un total de 30 microempresarios para un 60% poseen bienes muebles, 12 encuestados que representan el 24% no poseen este tipo de bienes y 8 microempresarios que son un 16% del total no respondieron a este ítem.

Tabla #25
Cantón de Buenos Aires. Tenencia de bienes muebles por parte de los microempresarios.

	Tenencia de bienes muebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad			
	Sí	No	N/R	Total
Microempresarios	30	12	8	50
Porcentaje	60%	24%	16%	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Los bienes muebles son utilizados como garantías prendarias en las instituciones financieras para acceder a un crédito, como lo muestra en la tabla #26, 6 de los microempresarios que son el 20% poseen bienes muebles gravados, 12 microempresarios para un 40% no tiene gravámenes sobre sus bienes muebles y los restantes 20 que son el 40% no quisieron revelar esta información.

Tabla #26
Cantón de Buenos Aires. Relación entre los microempresarios que tienen bienes muebles y la posesión de gravámenes.

	Tenencia de bienes muebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad	
Posee gravámenes	Sí	Porcentaje
Sí	6	20%
No	12	40%
N/R	12	40%
Total	30	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

En la tabla #27 se hace notorio que de los 30 microempresarios que poseen bienes muebles, 20 para un 67% están de acuerdo a disponer de estos como garantía, 7 microempresarios que son el 23% no dispondrían de sus bienes para utilizarlos como garantía y 3 que son un 10% no dieron la información. Es importante concluir que este 67% es un alto porcentaje de microempresarios que accederían a utilizar sus bienes muebles como medio de garantía frente a una financiera de ser requerido por la misma.

Tabla #27

Cantón de Buenos Aires. Relación entre los microempresarios que tienen bienes muebles y la disposición para utilizarlos como garantía.

En caso de necesitar un crédito en el futuro, estaría usted de acuerdo en disponer de estos bienes como garantía	Tenencia de bienes muebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad	
	Sí	Porcentaje
Sí	20	67%
No	7	23%
N/R	3	10%
Total	30	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Los bienes inmuebles y muebles son tipos de garantías utilizados por los microempresarios, la tabla #28 refleja que el 74% que corresponde a 37 de los microempresarios aseguran poseer bienes muebles e inmuebles, un 10% de los microempresarios no posee este tipo de bienes y un 16% no respondió a la interrogante.

Es un porcentaje alto de microempresarios los que cuentan con algún tipo de bien sea mueble o inmueble que puede ser aceptado como una garantía en una Institución Financiera para que puedan ser considerados sujetos de crédito.

Tabla #28

Cantón de Buenos Aires. Relación entre la tenencia de bienes mueble con la tenencia de bienes inmuebles por parte de los microempresarios.

		Tenencia de bienes muebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad			
		Sí	No	N/R	Total
Tenencia de bienes inmuebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad	Sí	13	7	0	20
	No	17	5	0	22
	N/R	0	0	8	8
	Total	30	12	8	50

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

El valor de los bienes que posee un microempresario es una herramienta importante para solicitar un financiamiento, esto porque cuenta con una garantía que es un requisito para solicitar un crédito ante una entidad financiera, y los mismos deben pasar por un avalúo previo ante estas entidades.

En el Cantón de Buenos Aires 25 microempresarios que representan un 50% del total de los microempresarios encuestados colaboraron respondiendo la interrogante acerca del valor de sus bienes. Como lo refleja la tabla #29, de estos microempresarios 8 que son un 16% tiene bienes con un valor menor a los 3.500.000 de colones, 4 para un 8% afirman que sus bienes tienen un valor entre los 3.500.001 a 6.500.000 de colones, un microempresario que representa el 2% asegura que el valor de sus bienes está entre los 6.500.001 a 10.500.000 de colones, existen 4 microempresario que son el 8% tienen bienes con costos entre 10.500.001 y 12.500.000 de colones, un microempresario que refleja el 2% del total calculó que sus bienes se valoran entre los 12.500.001 y 15.500.000 de colones , un microempresario más para un 2% posee vienen con valores entre los 15.500.001 y los 20.500.000 de colones y con bienes mayores a los 20.500.001 colones están los restantes 8 microempresarios que expresa el 16%.

Tabla #29
Cantón de Buenos Aires. Valor de los bienes que poseen los microempresarios.

Valor de los Bienes	Microempresarios	Porcentaje
Menos de 3.500.000	8	16%
De 3.500.001 a 6.500.000	2	4%
De 6.500.001 a 10.500.000	1	2%
De 10.500.001 a 12.500.000	4	8%
De 12.500.001 a 15.500.000	1	2%
De 15.500.001 a 20.500.000	1	2%
Más de 20.500.000	8	16%
No Responde	25	50%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Según el resultado de las encuestas de los cincuenta microempresarios en estudio, el 74%, 37 dijo que estaban dispuestos a acceder a un crédito de existir una línea preferencial para las MIPYMES, y como anteriormente se mencionó 37 microempresarios que representan el 74% aseguró poseer algún bien mueble o inmueble.

Para verificar si el valor de los bienes que poseen los microempresarios tiene la capacidad de cubrir los montos que los mismos podrían solicitar en un futuro financiamiento, se analiza la relación que existe entre el valor de los bienes y el monto de los préstamos a solicitar, determinando un rango que va desde menos de ₡2, 500,000 hasta un monto de más de ₡20, 500,000.

Según la tabla #30, de 10 microempresarios que solicitarían préstamos por un monto de 2.500.000 colones solamente el 30% cuenta con garantías capaces de cubrir esta cantidad, el 70% restante se encuentran en desventaja ya que sus bienes no cuentan con el valor suficiente para respaldar el promedio de los montos solicitados.

Los microempresarios que buscan adquirir financiamientos con valores entre los 2.500.001 a 5.500.000 colones son 6 del los cuales el 100% tienen las garantías suficientes para resguardar estos financiamientos. Del total de microempresarios 2 desean financiarse entre 7.500.000 a 10.500.000 colones de estos solamente el 50% tiene bienes que superan los 20.000.000 colones y el otro microempresario que quiere acceder a un crédito superior a los 12.500.000 colones el valor de sus bienes no alcanza la cobertura. Otros 6 microempresarios querrían acceder a un financiamiento pero no dieron a conocer el valor de sus bienes lo cual nos limita conocer si los bienes que poseen tienen la capacidad de cubrir el monto del préstamo que desean.

Se deduce que de los 19 microempresarios que respondieron ambas interrogantes 10 que corresponden al 52,6% tienen garantías que respalden el monto de financiamiento que solicitarían.

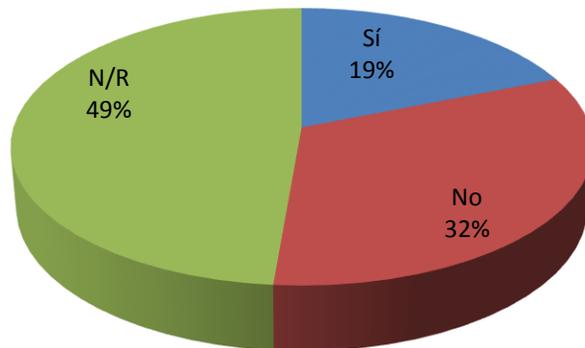
Tabla #30
Cantón de Buenos Aires. Relación del valor de bienes de los microempresarios con el monto de préstamo solicitado.

Valor de bienes	Rango del préstamo solicitado							
	Menos de 2.500.000	De 2.500.001 a 5.500.000	De 7.500.001 a 10.500.000	De 12.500.001 a 15.000.000	De 15.000.001 a 20.500.000	Más de 20.500.000	No responde	Total
	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento
Menos de 3.500.000	7	0	0	1	0	0	0	8
De 3.500.001 a 6.500.000	0	0	1	0	0	0	1	2
De 6.500.001 a 10.500.000	0	1	0	0	0	0	0	1
De 10.500.001 a 12.500.000	1	3	0	0	0	0	0	4
De 12.500.001 a 15.500.000	0	0	0	0	0	0	1	1
De 15.500.001 a 20.500.000	0	1	0	0	0	0	0	1
Más de 20.500.000	2	1	1	0	0	0	4	8
No responde	4	7	2	0	1	5	6	25
Total	14	13	4	1	1	5	12	50

Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010

También es importante hacer mención que de los 37 microempresarios que poseen bienes muebles e inmuebles, existe un 48% que están dispuestos a ponerlos en garantía, pero tal y como lo muestra el gráfico #5 un 19% que corresponde a 7 de los encuestados sus bienes en posesión ya se encuentran gravados por lo que los mismos no podrán ser ya aceptados como garantía ante una entidad financiera si el microempresario desea realizar un crédito, pero el mismo gráfico refleja que un 32% respondieron que no poseen bienes gravados, y un 49% se abstuvieron de contestar la pregunta, lo que nos limita a saber si estos poseen o no algún tipo de gravamen para que sean utilizados como garantía en algún crédito para las MIPYMES.

Gráfico #5.
Cantón de Buenos Aires. Bienes muebles e inmuebles de los microempresarios que poseen gravámenes.



Fuente: Encuestas realizadas a los microempresarios del Cantón de Buenos Aires, setiembre 2010.

Otro tipo de garantía considerada como una de las más utilizadas en las entidades financieras es la fiduciaria, por lo que para el estudio se consideró como un dato importante a conocer, ya que una de la información solicitada a los microempresarios en el cuestionario era que si de tener que recurrir en un crédito tendrían a alguien que les pudiera servir de fiador, de igual modo quisimos conocer que si de existir una línea de crédito preferencial para MIPYMES estarían dispuesto a tramitar uno.

La siguiente tabla detalla que tanto los microempresarios que desean obtener un crédito podrán contar con una garantía fiduciaria que los respalde ante las entidades financieras localizadas en el cantón de Buenos Aires que ofrecen estas líneas especializadas.

Tabla #31
Cantón de Buenos Aires. Relación de los microempresarios que cuenta con fiador e interés en tramitar préstamo para MIPYMES.

Usted tiene alguna persona que lo pueda fiar en algún préstamo	De existir una línea de crédito preferencial para Micro y pequeñas empresas, estaría usted interesado en tramitar un préstamo para invertirlo en su negocio					
	Si		No		Total	
	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna	Recuento	% del N de la columna
Si	30	78.9%	8	66.7%	38	76.0%
No	4	10.5%	0	.0%	4	8.0%
N/R	4	10.5%	4	33.3%	8	16.0%
Total	38	100.0%	12	100.0%	50	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

En tabla #31 se muestra que de los 38 microempresarios que representan un 76% del total cuentan con alguna persona que puede servirles de fiador, solamente 30 que representan el 79% de la totalidad de los 38 manifestaron que de existir una línea de este tipo se interesarían por tramitar un crédito. Por el contrario 8 microempresarios si cuentan con la capacidad de que les fíen pero no se interesan en tramitar un crédito, ya que dieron a conocer que no les gusta endeudarse o que ya tienen algún tipo de obligaciones con alguna entidad financiera.

De los 50 microempresarios que se encuestaron 4 comunicaron que les gustaría acceder a un crédito especializado para ellos pero estos no cuentan con una persona que les fie, otros 4 que son el 8% decidieron no responder el ítem correspondiente a esta información.

4.2.5 Capacidad de pago

Demostrar ante una entidad financiera la capacidad de pago constituye un aspecto fundamental para los microempresarios ser considerados sujetos de crédito, debido a que por medio de la misma se puede demostrar que la actividad comercial que desarrolla la microempresa cuenta con los ingresos y utilidades suficientes para hacerle frente a una obligación crediticia.

La utilidad mensual que tienen los microempresarios del cantón de Buenos Aires se expresa en la tabla #32 , donde se nota que un 30% que corresponde a 15 microempresarios tienen utilidades en el mes por menos de 200.000 colones, un 32% para 16% microempresarios aseguran que sus utilidades mensuales oscilan entre los 200.001 y 400.000 colones, el 20% que son 10 microempresarios afirman que sus utilidades mensuales están entre los 400.001 y los 600.000 colones, un 8% que corresponde a 4 microempresarios entrevistados tienen utilidades que fluctúan entre los 600.001 y los 800.000 mil colones, únicamente un 2% que concierne a 1 microempresario logra que sus utilidades mensuales sean mayores al millón de colones y un 8% para 4 microempresarios se negaron a dar dicha información.

Tabla #32
Cantón de Buenos Aires. Utilidad mensual de los microempresarios.
(Cifras en colones)

Cuánto dinero o utilidad le queda mensualmente de su microempresa después de pagar todos los gastos del negocio	Empresas	Porcentaje
Menos de 200.000	15	30%
De 200.001 a 400.000	16	32%
De 400.001 a 600.000	10	20%
De 600.001 a 800.000	4	8%
De 800.001 a 1.000.000	0	0%
Más de 1.000.000	1	2%
N/R	4	8%
Total	50	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

La tabla #33 nos refleja el promedio de utilidad mensual según sector empresarial al que pertenece el microempresario, detalla que un total de 15 que representa un 30% cuentan con utilidades inferiores a ¢200,000, que un 52% tienen utilidades entre ¢200,001 y ¢600,000, que el 8% tienen utilidades entre los ¢600,001 y los ¢800,000 y que tan solo un 2% supera el ¢1,000,000 mensuales en utilidades.

Las utilidades inferiores son obtenidas por los sectores artesanal y agroindustrial, los que se encuentran en mayor rango son el comercial y el de servicios.

Tabla #33
Cantón de Buenos Aires. Relación entre utilidad mensual de los microempresarios y el sector empresarial.
(Cifras en colones)

Sector empresarial al que pertenece la micro empresa	Cuánto dinero o utilidad le queda mensualmente de su microempresa después de pagar todos los gastos del negocio						
	Menos de 200.000	De 200.001 a 400.000	De 400.001 a 600.000	De 600.001 a 800.000	Más de 1.000.000	N/R	Total
Industrial	3	4	2	0	0	0	9
Artesanal	1	1	0	0	0	0	2
Comercial	7	3	4	3	0	4	21
Agroindustrial	0	1	0	0	0	0	1
Servicios	4	7	4	1	1	0	17
Total	15	16	10	4	1	4	50
Porcentaje	30%	32%	20%	8%	2%	8%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Pero para poder medir la capacidad de pago de los microempresarios se hace necesario conocer la relación entre cuota ingreso, donde la misma se define en un 30% según lo establecido por la SUGEF, por lo que en la tabla #34 podremos ver la cuota que pueden cubrir mensualmente los microempresarios según sus utilidades.

Tabla #34
Cantón de Buenos Aires. Relación Cuota/ Ingreso de los microempresarios.
(Cifras en colones)

Ingreso	Cuota
Menos de 200.000	Menos de 60.000
De 200.001 a 400.000	60.000 a 120.000
De 400.001 a 600.000	120.000 a 180.000
De 600.001 a 800.000	180.000 a 240.000
De 800.001 a 1.000.000	240.000 a 300.000
Más de 1.000.000	Más 300.000

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Para medir la capacidad de pago de los microempresarios, ya conociendo la cuota máxima mensual que pueden cubrir según sus ingresos aplicaremos el siguiente ejercicio.

Se tomará como base de análisis un préstamo de cinco millones, con la tasa de interés promedio de los bancos del sistema financiero que hay en el cantón de Buenos Aires siendo esta de un 12.51%, a cinco años y quince años plazo.

Aplicando lo anterior tenemos como resultado que la cuota que el microempresario debe pagar por mes a un plazo de cinco años es de ciento once mil ciento once colones (¢111.111) lo que nos indica que solamente podrán acceder a un crédito bajo estas condiciones aquellos microempresarios que obtengan utilidades mensuales aproximadamente mayores a los trescientos setenta mil quinientos colones (¢370.500).

Para efectos del análisis se tomarán en cuenta que son aquellos empresarios que se encuentran entre los rangos de utilidades mensuales mayores a cuatrocientos un mil colones los que podrían hacer frente al pago de una cuota por este monto.

Según los resultados de los cuestionarios aplicados a los microempresarios del cantón de Buenos Aires, y lo que no indica la tabla # 33 ya antes expuesta solamente 15 los cuales representan un 30% del total pueden acceder a un crédito con las características anteriores, este dato es bajo ya que nos refleja que un 62% de los microempresarios no califican para un crédito con estas cuotas, quedando el sector artesanal y agroindustrial completamente excluidos.

Por otra parte si se utiliza un escenario con un tasa de interés y un monto igual al anterior pero con un plazo de 15 años, la cuota mensual a pagar es un poco más accesible para microempresarios del Cantón de Buenos Aires que obtengan utilidades un poco menores, ya que la cuota mensual a pagar sería de sesenta mil doscientos cuarenta colones (¢60.240), los microempresarios con utilidades mayores a doscientos mil colones mensuales cumplirían con la condición referente a la

capacidad de pago para lograr ser sujetos de crédito de una entidad financiera nacional del Cantón de Buenos Aires.

En este escenario podemos analizar que el 62% de los microempresarios que son treinta y uno de los cincuenta encuestados, cumplen con el requisito de capacidad de pago para un préstamo que reúna las características del ya antes mencionado.

Pero a la vez como refleja la tabla #34 los microempresarios que tienen utilidades iguales o menores a los 200,000 colones que tan solo pueden cubrir una cuota de 60,000 colones se encuentran en desventaja ya que la capacidad de pago es un obstáculo para lograr un financiamiento. Siendo esto preocupante entre los microempresarios porque un 30% se encuentra entre este rango de utilidades, además un 8% no quiso responder esta pregunta lo que puede hacer que ese 30% se un porcentaje aún mayor.

Otro aspecto que contribuye a que los microempresarios puedan demostrar la capacidad de pago es la de poseer otros ingresos aparte de los que generan sus negocios, pero solamente el 16% del total de los microempresarios que son ocho cuentan con otros ingresos que no provengan del funcionamiento de sus empresas, 3 de estos microempresarios pertenecen al sector comercial y los 5 restantes son del sector servicios.

4.3 Mecanismos que utilizan los microempresarios para financiar sus actividades comerciales.

4.3.1 Tipo de financiamiento.

Existen diversas formas de financiar las actividades comerciales, ya sea cuando se emprende con un nuevo negocio o bien para financiar las diferentes necesidades que vayan surgiendo con el funcionamiento de la microempresa, los tipos de

financiamiento pueden ir desde la utilización de recursos propios hasta el de hacer uso de recursos de terceros como proveedores e instituciones financieras.

Un dato que consideramos que es de suma importancia conocer en este estudio es cuáles han sido hasta ahora las formas más comunes de los microempresarios del cantón de Buenos Aires para financiar sus actividades.

Como podemos ver en la tabla #35 la manera más común utilizada por los microempresarios en estudio ha sido hasta ahora los recursos propios, representado por 39 microempresarios encuestados, seguido por los créditos bancarios con 18 de los cincuenta microempresario, de los cuales 15 aseguran haber obtenido crédito con algún tipo de proveedor, siendo los métodos de créditos con otras personas u otros programas las forma menos utilizada, representadas por 3 y4 microempresarios respectivamente.

Tabla #35
Cantón de Buenos Aires. Fuentes de financiamiento empleadas por los microempresarios.

Fuentes de financiamiento del microempresario	Recuento
Recursos propios	39
Créditos Bancarios	18
Créditos de proveedores	15
Créditos de otras personas	3
Otros programas	4
Total	50

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Como se muestra en la tabla #35 los recursos propios son una fuente de financiamiento muy utilizada, ya que se puede usar solo este recurso o complementarlo con algún otro. En el cantón de Buenos Aires un 78% de los encuestados aseguraron utilizar sus recursos propios como medio de financiamiento.

Si analizamos la utilización de este recurso con el sector empresarial podremos comparar cuál de los sectores hace mayor uso de este tipo de financiamiento, por lo que podemos ver tal y como lo muestra la tabla #36 el sector servicios es el que utiliza mayor porcentaje de financiamiento por medio de sus propios recursos con un 41% de los microempresarios en estudio, seguido el sector comercio para un 33.3% del total de los microempresarios encuestados, de 9 microempresarios encuestados del sector industrial 7 destinaron sus recursos como herramienta de apalancamiento lo que representa un 17.9%, tanto el sector artesanal como el agroindustrial afirmó que emplearon esta fuente de financiamiento para un total de 7.7% que representan estos dos sectores.

Tabla #36
Cantón de Buenos Aires. Relación entre la utilización de recursos propios como fuente de financiamiento con el sector empresarial por parte de los microempresarios.

Sector Empresarial	Financiamiento con Recursos Propios	Porcentaje
Industrial	7	17.9%
Artesanal	2	5.1%
Comercial	13	33.3%
Agroindustrial	1	2.6%
Servicios	16	41.0%
Total	39	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Los créditos bancarios son otro medio para financiar las actividades por parte de los microempresarios, según la tabla #37 en el Cantón de Buenos Aires este tipo de fuente se utiliza en menor medida que los recursos propios, sólo un 36% de los microempresario para un total de 18 afirma haber empleado este recurso, el cual es utilizado en mayor medida por el sector comercio con 9 microempresas que representa un 50%, también el sector servicio lo utiliza en gran medida con un 39% que representan a 7 microempresarios y sólo un 11% es utilizado por el sector industrial y artesanal, en el sector agroindustrial se encuestó a un microempresario el cual no ha buscado como fuente de financiamiento los créditos bancarios.

Podemos concluir que este 36% de los microempresarios que utilizan los créditos bancarios como fuente de financiamiento, representa un promedio bajo si lo comparamos con otras fuentes, ya que es notable que la mayoría prefiera trabajar con su propio capital a recurrir a créditos con entes financieros.

Los crédito de proveedores son utilizados solo por tres de los sectores con un 30% que son 15 de los microempresarios encuestados, de estos, 10 son del sector comercio, 4 pertenecen al sector servicio y 1 al industrial. Solo un 6% buscaron ser financiados mediante créditos con otras personas y el financiamiento con otros programas fue una herramienta que utilizó un 8% de los microempresarios encuestados donde un 4% nos comentó que fueron con programas del IMAS.

Tabla #37
Cantón de Buenos Aires. Relación entre las fuentes de financiamiento utilizadas por los microempresarios y el sector empresarial

Fuentes de financiamiento	Sector empresarial al que pertenece la micro empresa						Porcentaje
	Industrial	Artesanal	Comercial	Agroindustrial	Servicios	Total	
Recursos propios	7	2	13	1	16	39	78%
Créditos Bancarios	1	1	9	0	7	18	36%
Créditos de proveedores	1	0	10	0	4	15	30%
Créditos de otras personas	0	0	1	0	2	3	6%
Otros programas	2	0	1	0	1	4	8%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Con respecto a los créditos bancarios hay un dato que es importante analizar con relación a los años que tiene la empresa de operar, en el cantón de Buenos Aires a medida que las empresas tienen más tiempo de estar en el mercado buscan más apalancarse con créditos bancarios como se muestra en la tabla #38, las 4 empresas que han operado en un lapso menor o igual a un año no han utilizado financiamientos con bancos, solo 1 empresa entre 1 y 2 años de operar ha confirmado utilizar créditos bancarios, 4 de 8 empresas que representa un 50% de

los microempresarios encuestados que su empresa opera entre 2 y 3 años aseguró haber utilizado créditos con bancos, el 50% de 6 microempresarios que tienen un negocio entre 3 y 5 años de existir ha utilizado financiamiento con bancos y un 64% de las empresas con más de 5 años de existir han utilizado esta herramienta como medio para financiarse.

Tabla #38
Cantón de Buenos Aires. Relación entre la utilización de créditos bancarios con el tiempo de operar de las microempresas.

Tiempo de operar de la empresa	Utilización de Créditos Bancarios
Más de 5 años	10
Entre 3 y 5 años	3
Entre 2 y 3 años	4
Entre 1 y 2 años	1
Menos de un año	0
Total	18

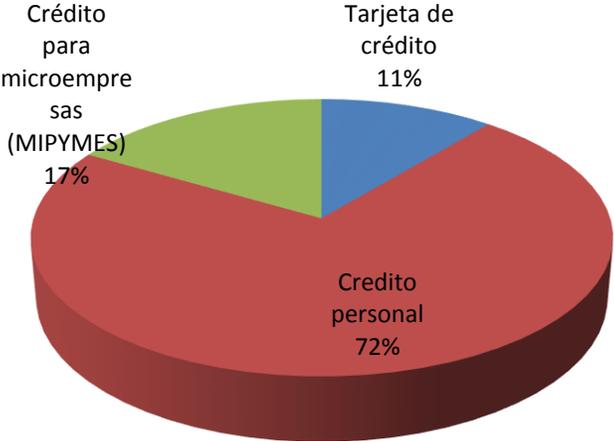
Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Es importante conocer si microempresarios que ya han accedido a créditos bancarios reincidirían en tramitar un crédito. Para ello se pueden analizar dos ítem del cuestionario que nos revelen esta información, para obtener estos datos se pueden observar las respuestas de la utilización de créditos bancarios como fuente de financiamiento y si estarían dispuestos a tramitar un crédito especial para MIPYMES. De 18 microempresarios que ya han utilizado créditos bancarios 14 que representan el 78% volverían a utilizar este medio para financiarse y un 22% no buscarían financiamiento con bancos.

Cuando se emplea un crédito bancario hay diversas líneas de crédito, de los 18 microempresario que se financiaron en bancos como se muestra en el gráfico #7 un 72% que representan a 13 microempresarios usaron líneas de crédito personal, un 17% que constituyen a 3 microempresarios recurrieron a líneas de crédito para MIPYMES y las tarjetas de crédito se utilizaron como fuente de financiamiento por 2 microempresarios para un 11%.

Se hace notorio que las personas acceden en mayor forma a líneas de crédito personal, los microempresarios de Buenos Aires comentaban que son más accesibles en cuanto a la documentación a presentar.

Gráfico #6.
Cantón de Buenos Aires. Tipo de crédito utilizado por el microempresario para financiar su actividad comercial.



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

También conocer el uso que se le da a los recursos de créditos bancarios es útil para analizar cuál es la necesidad que tuvieron los microempresarios para buscar financiamiento externo. De los 18 microempresarios que tienen créditos bancarios como lo demuestra la tabla #39 un 45% destinaron los recursos a capital de trabajo, 6 que son un 33% utilizaron el crédito para abastecer mejor su microempresa con compra de inventario, un 11% para pagar y reestructurar deudas y otros dos microempresarios que representan un 11% emplearon estos recursos en sus activos fijos para realizar ampliaciones o nuevas instalaciones.

Tabla #39
Cantón de Buenos Aires. Uso dado por el microempresario a los créditos bancarios.

Recursos	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	8	45.0
Compra de inventarios	6	33.0
Pagar y reestructurar deudas	2	11.0
Para realizar ampliaciones y nuevas inversiones	2	11.0
Total	18	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

El tiempo que tarda el ente financiero en el procedimiento para el trámite de un crédito es algo que tiene una incidencia muchas veces en que el microempresario se vea afectado, también incide en la decisión de tramitarlo o no. De manera que en la entrevista aplicada a los microempresarios se les cuestiona cómo calificaría los procedimientos para el trámite de un crédito.

La tabla #40 demuestra que tan solo un microempresario de los cincuenta encuestados que representa un 5.6% lo calificó como un procedimiento muy rápido, 18.7 microempresarios que son un 39% coincidieron en que el trámite de el crédito fue rápido, como que es un procedimiento lento lo calificaron 6 microempresarios para un 33.3% y un 22% para cuatro microempresarios comunicaron que el trámite se dio de manera muy lenta por la entidad financiera.

Así mismo 12 microempresarios confirmaron que han dejado de tramitar un crédito porque se demoran mucho en recibir el dinero, a 7 de los 12 que conforman un 58% del total de microempresarios se les vio afectado algún negocio por la demora de no contar con el efectivo y un 76% para un total de 38 microempresarios aseguran que aunque se retrase el tiempo de recibir el efectivo no ha sido ésta una causa para no tramitar un financiamiento.

Tabla #40.
Cantón de Buenos Aires. Calificación por parte del microempresario del procedimiento del trámite de un crédito.

Cómo calificaría usted los procedimientos para él trámite de su crédito	Recuento	Total
Lento	6	33.3%
Muy lento	4	22.2%
Rápido	7	38.9%
Muy Rápido	1	5.6%
Total	18	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Como servicio adicional que se busca cuando se quiere acceder a un crédito es que la institución financiera le asesore o capacite en el momento que se otorgue un préstamo, como lo muestra la tabla #41 de 18 microempresarios que han utilizado créditos bancarios sólo un 33% fue asesorado por parte de la institución que le otorgó el préstamo y un 67% no recibió asesoramiento o capacitación de parte de la financiera. Este alto porcentaje revela que muy pocas veces las instituciones financieras se toman el tiempo para asesorar al microempresario de cuál es la mejor opción en cuanto a créditos que pueden acceder que le traiga beneficios.

Tabla #41
Cantón de Buenos Aires. El microempresario fue asesorado o capacitado por la entidad financiera para otorgarle el préstamo.

	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	33.0
No	12	67.0
Total	18	100.0

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

A raíz de los problemas en las finanzas o de algún tipo de contratiempo hay empresas que presentan problemas de liquidez por lo que se atrasan con sus obligaciones crediticias, se les cuestionó a los microempresarios que si se habían atrasado en sus pagos por un periodo de más de 15 días, 3 respondieron haber presentado este problema, 14 que son un 78% aseguraron cumplir con los pagos en

las fechas acordada con la entidad o no haberse retrasado por más de 15 días y 1 de los microempresarios no quiso dar la información concerniente al ítem.

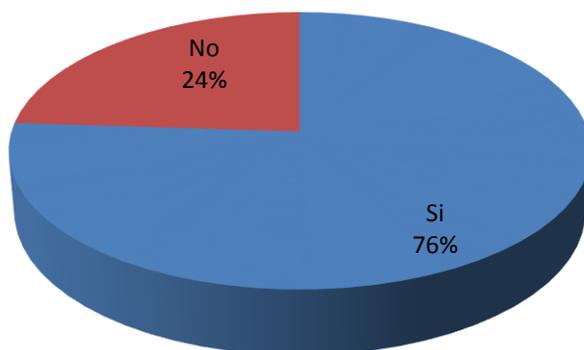
4.3.2 Necesidades de financiamiento

No sólo es necesario conocer la oferta de crédito que hay en el cantón de Buenos Aires también es importante saber la necesidad de financiamiento que tienen los microempresarios del cantón, para determinar si la oferta que se da por parte de las instituciones financieras es demandada por las microempresas.

Se consultó entre los microempresario encuestados si de existir una línea de crédito preferencial para microempresas, estarían interesados en tramitar un crédito. Tal y como se puede ver en el gráfico #9, un total de 38 microempresarios que representan el 76% están interesados en tramitar un crédito, el 24% restante no buscarían financiamiento si existiese una línea de crédito preferencial para MIPYMES. Es importante notar que las microempresas que tienen un tiempo de operar menor a un año y que el 100% no han realizado financiamiento con entes bancarios consideraron que estarían dispuestos a tramitar un crédito para MIPYMES.

Es notable que exista un porcentaje alto de demanda de financiamiento en el cantón de Buenos Aires para microempresas.

Gráfico #7
Cantón de Buenos Aires. De existir una línea de crédito preferencial para Micro y pequeñas empresas, estaría usted interesado en tramitar un préstamo para invertirlo en su negocio



Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

La necesidad de financiamiento también se relaciona con el monto que los microempresarios necesitan y la forma en que será invertido.

De 38 microempresarios 14 se interesarían por un monto menor a $\text{¢}2.500.000.$, el 34% desearían acceder a un crédito con cantidades entre los $\text{¢}2.500.000$ y $\text{¢}5.500.000$. Los montos que van desde los $\text{¢}2.500.000$ a $\text{¢}10.500.000$ los necesitarían 4 microempresarios y un 5% buscarían acceder a crédito mayores a los $\text{¢}12.500.000$ y menores a los $\text{¢}20.500.000$ y 13% del total de microempresarios que se interesarían en la línea de crédito querrían créditos con cantidades superiores a los $\text{¢}20.500.000$.

Estos créditos serían invertidos por los microempresarios en diferentes actividades, como se señala en la tabla #42 el 36,8% de los 38 encuestados lo destinarían a capital de trabajo, 6 microempresarios que representan el 15,8% lo invertirían en compra de inventario, un 21,1% se dirigirían para activos fijos para realizar

ampliaciones y nuevas inversiones y 20 microempresarios para un 26,3% comprarían maquinaria y equipo con el crédito realizado.

Tabla #42
Cantón de Buenos Aires. Uso que le dan los microempresarios al crédito.

Uso	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	14	36,84
Compra de inventarios	6	15,79
Para realizar ampliaciones y nuevas inversiones	8	21,05
Compra de maquinaria y equipo	10	26,31
Total	38	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

4.4 Percepción sobre el riesgo

La percepción del riesgo que existe por los microempresarios del cantón de Buenos Aires tanto para ellos en el momento de acceder a un crédito como para la entidad financiera al otorgarlo se muestra en la tabla #43, 8 microempresarios consideran que para ellos es muy riesgoso solicitar un crédito, 22 que representan el 44% creen que es riesgoso para su microempresa financiarse con capital externo, un 15% aseguran que tramitar un crédito es poco riesgoso para ello y 5 microempresarios aseguran que no existe riesgo si se financiaran con un préstamo. El 60% de microempresarios ven en tramitar un crédito un riesgo, estos creen que la crisis no ha dejado de percibirse en sus finanzas como para contraer nuevas deudas.

En cuanto a la percepción de que si es muy riesgoso para la entidad financiera un microempresario considera que sí, 18 encuestados piensan que el otorgar el crédito es riesgoso para la financiera, un 42% manifiestan que las instituciones que dan el servicio de créditos tienen poco riesgo y 10 microempresarios exponen que no hay riesgo para estas entidades otorgar préstamos. Un 62% que son los que determinan que el grado de riesgo para las financieras es mínimo lo atribuyen a que las entidades financieras solicitan las garantías que respalden el pago del préstamo.

Tabla #43
Cantón de Buenos Aires. Percepción de los microempresarios sobre el riesgo de solicitar un crédito y el riesgo de las entidades financieras de otorgar créditos.

Percepción	Considera que para usted solicitar un crédito es	Cree usted que para la entidad financiera, otorgar créditos a microempresarios es:
Muy riesgoso	8	1
Riesgoso	22	18
Poco riesgoso	15	21
Ningún riesgo	5	10
Total	50	50

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

4.5 Nivel de información y percepción que tienen los microempresarios sobre los programas de créditos dirigidos a los micros, pequeños y medianos empresarios a nivel institucional.

4.5.1 Conocimiento sobre programas de crédito.

A nivel nacional las instituciones financieras tanto públicas, privadas así como otras existentes en el mercado ofrecen diversas líneas de crédito dirigidas a las microempresas, pero qué tanto conocen los microempresarios sobre estos financiamientos especiales para ellos, este es uno de los objetivos y principales interrogantes que surgió en la realización del presente estudio, y a pesar de que el tema a desarrollar es el acceso al crédito que tienen los microempresarios del cantón de Buenos Aires, no podemos omitir el hecho de cómo estos pueden buscar un financiamiento si no saben de la existencia de líneas de crédito dirigidas a las MIPYMES.

Para iniciar quisimos consultar a los microempresarios encuestados si saben qué es la banca de desarrollo, un 70% de ellos respondió no saber qué es, como lo muestra la tabla #44 el sector que tiene mayor conocimiento sobre qué es la banca de desarrollo es el sector servicios con un 18% de 9 microempresarios que dijeron sí de los 50 encuestados, un dato interesante es que uno de los porcentajes más alto de

desconocimiento está en el sector comercial con 34%, haciendo la salvedad que el sector artesanal representa un 50% de 2 microempresarios de los 50 encuestados.

Tabla #44
Cantón de Buenos Aires. Relación entre el conocimiento sobre banca de desarrollo por los microempresarios con sector empresarial (valores absolutos)

Sector empresarial al que pertenece la micro empresa	Sabe qué es la banca de desarrollo		
	Si	No	Total
Industrial	8	1	9
Artesanal	1	1	2
Comercial	4	17	21
Agroindustrial	0	1	1
Servicios	9	8	17
Total	22	28	50

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Conociendo los resultados por sector empresarial con respecto al conocimiento sobre qué es banca de desarrollo, quisimos hacer una comparación sobre esta misma variable pero con el grado de nivel académico que tienen los microempresarios encuestados.

En sentido general los datos sobre el saber qué es la banca de desarrollo no van a variar, ya que la relación sigue siendo un 70% sobre un 30% donde el desconocimiento es mayor.

Tal y como lo refleja la tabla #45, el 100% de los microempresarios que tan solo cuentan con estudios primarios ya sea completos o incompletos dicen desconocer qué es la banca de desarrollo, pero el nivel de desconocimiento es bastante alto en los que poseen secundaria incompleta ya que tan solo un 16.7% de 12 microempresarios que se encuentran en este nivel de escolaridad tienen conocimiento sobre la banca de desarrollo, lo mismo sucede con los que poseen secundaria completa, ya que el 53.3% de 15 microempresarios de los 50 encuestados no tienen conociendo sobre esto.

Lo que esta tabla nos muestra es preocupante, ya que sin importar el grado académico que se tenga, 11 de los 50 microempresarios en encuestados que cuentan con estudios superiores el 52.1% al igual que en los otros niveles académicos desconocen qué es la banca de desarrollo.

Tabla #45
Cantón de Buenos Aires. Relación entre el conocimiento sobre banca de desarrollo y el grado académico de los microempresarios (valores relativos)

Estudios realizados por el propietario o administrador	Sabe qué es la banca de desarrollo		
	Si	No	Total
Primaria incompleta	0.0	100.0	100
Primaria completa	0.0	100.0	100
Secundaria incompleta	16.7	83.3	100
Secundaria completa	46.7	53.3	100
Universitaria incompleta	33.3	66.7	100
Universitaria completa	65.5	37.5	100
Total	30.0	70.0	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Conociendo ya el grado general de desconocimiento que existe sobre la banca de desarrollo, se hace importante conocer si los microempresarios del cantón de Buenos Aires han escuchado hablar de los créditos especializados para MIPYMES que se ofrecen en el sistema bancario nacional, según lo expuesto en la tabla #46 relacionada con los principales sectores empresariales de la zona se obtuvieron los siguientes datos, un 58% de los encuestados dijeron si haber escuchado hablar, lo que refleja un dato bastante alentador ya que representa más de la mitad de los microempresarios en estudio, siendo el sector servicios nuevamente el que posee mayor conocimiento en el tema con 82.4% de 14 que respondieron sí, seguido por el comercial con 57.1% de los 21 microempresarios que representaban la muestra de este sector.

La tabla #46 también nos permite ver que tan solo un 33.3% que equivale a 3 microempresarios de los del sector industrial han oído hablar sobre créditos de este tipo, y del 100% de los microempresarios encuestados en el sector artesanal y

agroindustrial dicen desconocer o no haber escuchado sobre créditos especializados para MIPYMES.

Tabla #46
Cantón de Buenos Aires. Relación sobre el conocimiento que tienen los microempresarios de los créditos especializados para MIPYMES con el sector empresarial (valores absolutos)

Sector empresarial al que pertenece la micro empresa	Ha escuchado hablar de los créditos especializados para MIPYMES que se ofrecen en el sistema bancario nacional		
	Si	No	Total
Industrial	3	6	9
Artesanal	0	2	2
Comercial	12	9	21
Agroindustrial	0	1	1
Servicios	14	3	17
Total	29	21	50

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Tomando en cuenta el análisis anterior, el cual reflejó el grado de desconocimiento que tienen los microempresarios encuestados del cantón de Buenos Aires sobre lo que es Banca de Desarrollo, y sobre haber escuchado sobre créditos especializados para MIPYMES, se puede pensar si es acaso que las instituciones financieras del sistema bancario nacional hacen la publicidad necesaria para dar a conocer que existe un sector especialmente enfocado a las MIPYMES, con líneas de crédito dirigidas a empresas que califiquen en este rango.

Por lo que esta interrogante fue una de las aplicadas a los 50 microempresarios de la encuesta, los resultados obtenidos son interesantes, ya que como lo demuestra la tabla #47 el 46% representado por 23 microempresarios de los 50 encuestados coinciden en responder que las entidades financieras no hacen la suficiente publicidad para hacer llegar su producto al mercado meta que son las MIPYMES.

Tan sólo 8 microempresarios respondieron sí, para un 16% de representación que consideran que las entidades financieras si hacen llegar su producto al mercado por medio de la publicidad, pero esta misma tabla también nos refleja otro importante

dato, ya que un 38% nos hizo saber que no saben si las instituciones financieras hacen bastante publicidad, o que si el tipo de mercadeo que hacen se encuentra bien enfocado para que el mensaje sea captado por ellos.

Tabla #47
Cantón de Buenos Aires. Relación entre la publicidad que realizan las entidades financieras sobre créditos MIPYMES con el sector empresarial (valores relativos)

Sector empresarial al que pertenece la micro empresa	Considera usted que las instituciones que ofrecen financiamiento tradicional para MIPYMES en Costa Rica hacen suficiente publicidad para dar a conocer sus productos al mercado			
	Si	No	No sabe	Total
Industrial	11.1	22.20	66.70	100
Artesanal	50	0.00	50.00	100
Comercial	9.5	52.40	38.15	100
Agroindustrial	0	0.00	100.00	100
Servicios	23.5	58.80	17.60	100
Total	16	46.00	38.00	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

En esta tabla #47, también se hace una relación con el sector empresarial, debido a que es importante conocer el nivel de conocimiento que existe entre los diferentes sectores que se desarrollan en el cantón de Buenos Aries, donde en el sector servicios los microempresarios coinciden en un 58% con el no estar de acuerdo que las entidades financieras hacen la publicidad necesaria, seguido por el sector comercial con un 52.4%, de los que más respondieron sí estar de acuerdo con el mercadeo que realizan los entes financieros están también los del sector servicios con 23.5% que equivale a 4 microempresarios de un total de 17 que representa la muestra de este sector.

Pero también existen porcentajes bastante altos que reflejan que los microempresarios de los diferentes sectores no saben si las instituciones financieras que trabajan con líneas de crédito especiales para MIPYMES están haciendo un buen trabajo en darlas a conocer mediante la publicidad, podemos mencionar que el

66.7% de los microempresarios del sector industrial, el 50% del artesanal y el 38.15% del comercial se encuentran bajo este criterio.

En términos generales los resultados obtenidos por la encuesta aplicada a los 50 microempresarios del cantón de Buenos Aires, permite ver al alto grado de desconocimiento y desinformación que existe sobre la Banca de Desarrollo y específicamente sobre los tipos de financiamiento que van dirigidos a las MIPYMES en estas entidades financieras.

Esto genera una gran desventaja tanto para las entidades financieras así como para los microempresarios, porque no solo los bancos se ven afectados por la poca colocación de su producto también muy especialmente los microempresarios, debido a que su desconocimiento en este tipo de financiamiento MIPYMES puede ser una barrera para emprender un nuevo negocio o crecer y mejorar en el que ya tiene.

4.5.2 Percepción sobre ventajas y desventajas de los programas de crédito disponibles.

En esta parte de la investigación se realizará un análisis para saber cuál es el pensar de los microempresarios sobre los programas de crédito especiales para MIPYMES, de cuáles son las posibles ventajas o desventajas que este tipo de financiamiento puede tener en comparación a otras líneas de crédito ofrecidas por las entidades financieras.

Para tener la percepción de los microempresarios encuestados, se les consultó sobre los fondos de financiamiento MIPYMES que se ofrecen en los entes financieros nacionales, si consideran que estos son de fácil acceso, según la tabla #48, el 48% de 24 de los cincuenta encuestados coincidieron en un no, ellos creen que este tipo de crédito no son más accesibles comparados con otros que se ofrecen en el mercado financiero, sólo el 8% que representa a 4 de los microempresarios en estudio considera que los fondos para financiamiento MIPYMES sí son de fácil acceso y 44% el cual es un gran porcentaje sobre la muestra manifestó no saber.

Tabla #48
Cantón de Buenos Aires. Consideran los microempresarios que los fondos para MIPYMES son de fácil acceso en relación con el sector empresarial (valores relativos)

Sector empresarial al que pertenece la micro empresa	Considera que los fondos para financiamiento de MIPYMES de las instituciones gubernamentales costarricenses sean de fácil acceso			
	Si	No	No sabe	Total
Industrial	0	33.30	66.70	100
Artesanal	0	50.00	50.00	100
Comercial	9.5	47.60	42.90	100
Agroindustrial	0	0.00	100.00	100
Servicios	11.8	58.80	29.40	100
Total	8	48.00	44.00	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

Si tomamos en cuenta la opinión de los microempresarios por sector empresarial, esta misma tabla #48, nos indica que de los 24 microempresarios que respondieron con un no, el 58% corresponde al sector servicios, el 50% al artesanal, el 47.6% es del sector comercial y un 33.3% representa el sector industrial, el sector que refleja mayor desconocimiento sobre el tema es el agroindustrial con un 100% de un microempresario que aplica en esta muestra, seguido por el 66.7% del sector industrial.

Otro aspecto de relevancia es si los microempresarios consideran que los créditos para MIPYMES se diferencian significativamente de los demás que se otorgan en el sistema financiero del país.

Los resultados de esta interrogante fueron comparados con el sector empresarial, los datos que refleja la tabla #49, donde el 14.3% del sector comercial respondió que sí y el 23.5% del sector servicios también, la representación de los otros sectores es nula, ellos están de acuerdo con que los créditos dirigidos a las MIPYMES no se diferencian de los otros tipos de financiamiento.

De los que respondieron que no se diferencian de los otros créditos comunes el porcentaje mayor está representado por el sector servicios con un 47.1% de 8 de los 17 encuestados en este sector, de los 21 microempresarios de la muestra del sector comercial 8 de estos para un 38.1% opinan igual, el sector industrial y el artesanal con un 33.3% y 50% respectivamente expresaron el mismo pensar.

Tabla #49
Cantón de Buenos Aires. Relación entre el sector empresaria con la opinión de los microempresarios sobre la diferencia de los créditos MIPYMES y los otros créditos comunes (valores relativos)

Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país se diferencien significativamente de un crédito común	Sector empresarial al que pertenece la micro empresa					
	Industrial	Artesanal	Comercial	Agroindustrial	Servicios	Total
Si	0	0	14.3	0	23.5	14
No	33.3	50	38.1	0	47.1	40
no sabe	66.7	50	47.6	100	29.4	46
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

El desconocimiento planteado en la tabla #49, tiene una representación importante en los diversos sectores que desarrollan actividades en el cantón de Buenos Aires, ya que el 46% de 23 de los cincuenta microempresarios encuestados manifestaron no saber si estos programas crediticios enfocados para MIPYMES tienen alguna diferencia con las demás líneas de crédito.

Para recalcar el total de los microempresarios que respondieron con un sí, reflejó el porcentaje más bajo con tan solo un 14% que es igual a 7 de los cincuenta de la muestra total y para los que perciben que no existe diferencia entre los créditos especializados para las MIPYMES y los créditos comunes es de un 40%.

Los datos anteriores no demuestran ser alentadores, ya que se denota que muchos no conocen sobre estas líneas de crédito, o bien que han adquirido información de forma directa e indirecta de las entidades financieras o de terceros, y que esta información los ha hecho pensar que los créditos ofrecidos en las entidades

financieras para las MIPYMES en términos generales no son más ventajosos que los otros.

Para hacer un análisis detallado, se busca conocer la percepción en cuanto a tasas de interés, requisitos, garantías y hasta velocidad de aprobación que ofrecen las entidades financieras para los programas de crédito para las MIPYMES.

Tabla #50
Cantón de Buenos Aires. Consideración de los microempresarios sobre las ventajas que poseen los créditos especializados en MIPYMES (valores relativos)

	Si	No	no sabe	Total
¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a mejores tasas de interés?	36.0%	18.0%	46.0%	100.0%
¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a requisitos y garantías?	8.0%	44.0%	48.0%	100.0%
¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a velocidad de aprobación?	6.0%	44.0%	50.0%	100.0%

Fuente: Elaboración propia con datos de la encuesta aplicada a los microempresarios. Octubre 2010

En cuanto a las ventajas que proporciona la existencia de un sistema de crediticio para la MIPYMES, como lo expresa la tabla #50, el 46% de los empresarios consultados manifiestan desconocer que exista ventaja en cuanto a lo que se refiere a las tasas de intereses, también se destaca que únicamente el 8% tiene conocimiento sobre la ventaja que representa en cuanto a la presentación de requisitos realizar un crédito para este tipo de empresas. Un elemento a considerar como primordial a la hora de tramitar un crédito es el tiempo para la formalización y desembolso, para lo cual el 44% de los encuestados dicen no saber si existe ventaja en lo que se refiere a la agilidad con la que se tramita el crédito.

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones y recomendaciones

5.1.1 Conclusiones

1. El cantón de Buenos Aires presenta un reducido sistema financiero local que pueda ofrecer financiamiento a los microempresarios, del cual tres pertenecen a la Banca Estatal y una al sector Cooperativo. Siendo que el Banco Popular es el único que no presenta líneas de crédito dirigidas al sector micro empresarial.

2. Las líneas de crédito ofrecidas tanto por el Banco Nacional así como por el Banco de Costa Rica se encuentran enfocadas para la innovación y crecimiento según sea la necesidad de la microempresa, por su parte Coopealianza ofrece financiamiento para el desarrollo empresarial en el campo productivo y comercio.

3. Las tasas de interés para el financiamiento de los microempresarios varían según el tipo de garantía que ofrezcan, viéndose que la tasa más baja corresponde a la garantía hipotecaria; siendo que de todas, la del Banco Nacional es la más baja, y la que presenta menores beneficios sería la de Coopealianza, ya que sus tasas son fluctuantes y son ajustadas diariamente.

En las entidades financieras que ofrecen líneas de crédito especial para MIPYMES, las tasas de interés para este tipo de crédito no se diferencian porcentualmente de las otras líneas de crédito que ofrecen las mismas entidades financieras.

4. Existe diversas garantías aceptadas por las entidades a la hora de otorgar un crédito, dentro de las más aceptadas se encuentra la hipotecaria, prendaria y fiduciaria. Otras como la de los títulos valores únicamente aceptadas por el Banco de Costa Rica o los fideicomisos por Coopealianza, aquellos microempresarios que no cuenten con cualquiera de las otras garantías pueden respaldarse con los programas ofrecidos por FINADE o el IMAS, con la limitante que únicamente son posibles en la Banca Estatal.

5. Las entidades financieras con este tipo de programas de crédito dirigidos a las microempresas cobran a los sujetos de crédito comisión por la formalización que oscila entre 0,5% y el 1,85% del monto total a financiar, sumado a ello se debe cancelar adicional lo que corresponda a los avalúos; el caso de Coopealianza adicional a la comisión, reduce un 2% de capitalización, dinero que se deposita directamente en la cuenta de capital social del microempresario en esa entidad financiera.

6. Los requisitos y la documentación mínima solicitada por las entidades financieras son similares, en su mayoría los sugeridos por la SUGEF para las entidades financieras nacionales, ya que dependiendo de la actividad económica se solicitan algunos requisitos adicionales como permisos de funcionamiento, estados financieros entre otros.

7. Las Entidades Financieras no tienen establecidos montos mínimos o máximos fijados, así como plazos predeterminados para las líneas de crédito a microempresas, estos se acuerdan según el tipo de actividad económica, capacidad o historial de pago así como las garantías presentadas por los microempresarios. Para el caso de Coopealianza el plazo máximo a financiar sin importar la actividad económica o monto sería de un periodo cinco años.

8. En promedio la formalización de un crédito de este tipo es de quince días mismo que puede variar dependiendo de la agilidad con la cual los microempresarios presenten los requisitos o se realicen avalúos en caso de garantía hipotecaria. En caso de incumplimiento de algún requisito establecido por la entidad financiera o la SUGEF las solicitudes de financiamiento son rechazadas.

9. Propiamente en el Cantón de Buenos Aires Coopealianza no posee cartera crediticia en líneas de crédito dirigidas a los microempresarios, por su parte el Banco Nacional y el Banco de Costa Rica posee un 3% y 2.5% de morosidad respectivamente en este tipo de líneas de crédito.

10. En el Cantón de Buenos Aires según la muestra seleccionada para esta investigación el 42% de las microempresas pertenecen al sector comercial, seguido por el sector servicio con un 34%, siendo esos los de mayor representación. Y en su gran mayoría son microempresas con cinco o más años de operar en el cantón; así mismo se puede determinar que existe una relativa similitud en cuanto al género de administradores o propietarios de las microempresas con una diferencia mínima de cuatro hombres más en relación con las mujeres.

11. Una de las características importantes a resaltar es su nivel académico, del cual se refleja que el 30% posee secundaria completa, así mismo se refleja un 16% con estudios universitarios completos favoreciendo el desarrollo micro empresarial del Cantón de Buenos Aires; sin embargo es preocupante que el restante 54% se encuentra dentro del grupo con nivel académico inferior al de secundaria completa.

12. El capital de las microempresas del Cantón de Buenos Aires está conformado en un 92% por recursos propios o del núcleo familiar del microempresario así mismo se destaca que un 62% poseen entre dos y tres colaboradores. Otra característica importante es que la mayoría de las microempresas se encuentran incluidas dentro del régimen de tributación simplificado con 26% y como personas físicas un 34%. Adicionalmente se refleja que un 20% no se encuentran inscritas ante la dirección Tributaria.

13. De las microempresas formalmente constituidas se encuentran cotizando un 88% para el régimen de vejez, invalidez y muerte de la C.C.S.S, adicionalmente en un porcentaje igual poseen patente municipal para operar las microempresas; pudiéndose concluir que el sector artesanal es el más informal ya que el 100% aceptó no estar inscrito en la C.C.S.S, ni en tributación ni en la municipalidad, siendo estos requisitos indispensables para optar por un financiamiento.

14. De los microempresarios encuestados un 37 de los 50 poseen estados financieros elaborados por un profesional en la materia, facilitando así el cumplir con este requisito en caso de ser solicitado para un financiamiento.

15. El 44% de los microempresarios no pueden optar por un financiamiento con garantía hipotecaria ya que los mismos no cuentan con un bien mueble o inmueble, siendo esta la más aceptada por las entidades financieras, provocando que los plazos y montos a financiar se vean restringidos a la hora de presentar otro tipo de garantía. El otro 40% de microempresarios que poseen bienes inmuebles 7 ya posee gravamen en su propiedad, limitándola como garantía en nuevo financiamiento.

16. La posibilidad de optar por otro tipo de garantía para financiamiento en los microempresarios se ve notablemente mejorada con un 60% que poseen bienes muebles que califican para ser utilizados como garantía en un financiamiento, de los cuales 20 están dispuestos a utilizar esos bienes a fin de optar en una operación crediticia; lo que no fue posible fue determinar un promedio del valor de los bienes ya que un 50% de los encuestados no respondió esta interrogante.

17. A pesar de la existencia de líneas de crédito para financiarse y posibilidad de cumplir con los requisitos legales y de garantía existe una resistencia al financiamiento para el desarrollo de sus actividades comerciales y productivas, esto por cuanto un 26% de los encuestados manifestaron expresamente su desinterés por un financiamiento dirigido a microempresarios.

18. La tendencia de financiamiento para las líneas de créditos para microempresas corresponde a montos máximos de hasta 5.5 millones que fueron los montos manifestados por 27 microempresarios de un 74% de los que respondieron estar dispuestos a optar por un financiamientos de este tipo línea de crédito, ya que los bienes que poseen cubrirían hasta ese monto para presentar como garantía.

19. El tipo de garantía fiduciaria representa una de las opciones más atractivas para optar por un financiamiento, ya que en su mayoría posee alguna persona allegada que los pueda fiar.

20. Existe un grupo muy pequeño de microempresarios que pueden optar por un crédito debido a que únicamente el 30% posee utilidades superiores a los 401000 colones para adquirir un financiamiento mayor a los 5 millones de colones a sesenta meses plazo con cuotas (intereses y amortización) entre 120000 y 300000 colones mensuales; para que esto no supere su coeficiente de endeudamiento. El restante 60% para optar por un financiamiento de hasta 5 millones de colones tendría que financiarlo por un plazo mínimo de 15 años.

21. La principal fuente de financiamiento son los recursos propios generados por la misma microempresa, así mismo también aprovechan el crédito que extienden los proveedores especialmente los del sector comercial.

22. Los microempresarios que se financian con créditos en el sector bancario la mayor parte lo ha hecho con crédito de tipo personal, reflejando que el sistema para financiamiento MIPYMES no está llegando al sector al cual se dirige, esto por ser menos burocrático acceder a un crédito personal.

23. Los microempresarios han adquirido créditos para satisfacer múltiples necesidades como mejoras en infraestructura, readecuación de deudas, adquisición de inventario y capital de trabajo siendo éste último el más representativo. Adicional a esto se logró determinar que el historial crediticio de los microempresarios únicamente 3 presentaron problemas de liquidez mayor a 15 días.

24. Predomina un interés por parte de los microempresarios en utilizar líneas de crédito especializadas para MIPYMES para financiar el mejoramiento de sus actividades económicas, principalmente para capital de trabajo, compra de maquinaria y equipo para la producción.

25. Existe una marcada aversión a adquirir deudas por parte de los microempresarios, principalmente por las secuelas dejadas por la crisis financiera mundial que han afectado sus actividades económicas; los mismos microempresarios manifiestan que para las entidades financieras también es riesgoso financiar sus actividades económicas.

26. Existe un claro desconocimiento por parte de los microempresarios sobre el término Banca de Desarrollo contemplado en la ley 8262 y sobre líneas de crédito especializadas para MIPYMES, principalmente el sector comercial manifestó no conocer sobre esos términos o su funcionamiento en el sistema bancario nacional y tipo de garantías a utilizar.

27. La causa principal del desconocimiento según los microempresarios es que las entidades financieras no proporcionan la publicidad adecuada o requerida para este tipo de líneas de crédito, que sirva de información suficiente para decidir sobre un posible financiamiento para el desarrollo de su empresa.

28. La carencia de información que tienen los microempresarios sobre Banca de Desarrollo o líneas de crédito para MIPYMES, los limita el poder manifestar si este tipo de programas se diferencia de manera ventajosa en relación con las demás líneas de crédito ofrecidas por el sistema bancario nacional.

29. Es posible evidenciar que el mismo desconocimiento existente sobre el financiamiento para MIPYMES, provoca que los encuestados no conocen si existe alguna ventaja en cuanto a las tasas de interés, garantías, así como requisitos y trámites de formalización de créditos, provocando aun más negativa por parte de las empresas de ese tamaño, existentes en el cantón de Buenos Aires.

5.1.2 Recomendaciones

1. A las entidades financieras existentes en el Cantón de Buenos Aires incorporar dentro de sus líneas de crédito una enfocada al sector micro empresarial, y que éstas a su vez sean similares en cuanto a condiciones de plazos y tasas diferenciadas de otras líneas de crédito; así como los tipos de garantía a presentar y comisiones cobradas a los microempresarios.

2. Que más instituciones estatales incorporen dentro de su estructura presupuestaria la creación de fideicomisos o programas que sirvan como apoyo de financiamiento para los microempresarios que así lo requieran.

3. Para las instituciones públicas, especialmente las académicas implementar dentro de sus programas académicos o de extensión, capacitaciones y carreras técnicas dirigidas a los microempresarios ya establecidos del cantón de Buenos Aires, así como el apoyo a ideas empresariales de personas que por desconocimiento o falta de apoyo no ha sido posible desarrollarlas.

4. A las instituciones como la Municipalidad, la C.C.S.S y el Ministerio de Hacienda acercarse más a los microempresarios, para que promuevan la inscripción de las microempresas, y su vez las capaciten y les informen sobre las ventajas y beneficios que poseen manteniendo sus obligaciones tributarias al día.

5. Que las entidades financieras incorporen campañas promocionales que promuevan asesoría técnica, para que los microempresarios tengan certeza de la viabilidad técnico - financiera del desarrollo de sus actividades productivas, que garantice el máximo provecho del financiamiento.

6. A las entidades públicas y privadas involucradas con las MIPYMES promover y capacitar a los microempresarios para que ellos administren efectivamente sus finanzas, para que de ésta manera puedan ser calificados nuevamente como sujetos

de crédito, a su vez que estos mismos entes promuevan de manera más directa y personalizada las líneas de crédito que tienen dirigidas a los microempresarios, para que ésta sea una de las principales fuentes de financiamiento entre los microempresarios del cantón de Buenos Aires.

7. A las entidades financieras buscar y encontrar los canales de comunicación asertivos para lograr que los microempresarios de la zona reciban la información mediante un lenguaje popular por medio del cual se logre captar el mensaje de una manera clara y sencilla.

8. Al Ministerio de Hacienda promover la creación de un Régimen Tributario que beneficie y sea específico para micro empresas, que facilite a los microempresarios tanto los trámites de inscripción al régimen como las facilidades para realizar la documentación que se debe presentar para el pago de los tributos, además de que Tributación Directa ayude mediante capacitaciones a los microempresarios para que sean ellos mismos quienes puedan realizar la documentación.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

Abarca ,J; Godinez, R; (2006) El uso de las TICs en las Pymes. Propuesta de un programa de Educación Virtual (E- Learning) en la Región Brunca. San José. Universidad Nacional.

[Admin.](http://costaricahoy.info/opinion/editorial/editorial-nuestras-pequenas-empresas/34482/) (2009)Nuestras pequeñas empresas. Disponible en <http://costaricahoy.info/opinion/editorial/editorial-nuestras-pequenas-empresas/34482/> [2010, 10 de marzo]

Angulo, J. Pyme y Banca de Desarrollo. Disponible en <http://www.estadonacion.or.cr/index.php/biblioteca-virtual/costa-rica/estado-de-la-nacion/ponencias/652-informe-xi-pymes-y-banca-de-desarrollo>. (2010, 1 de marzo)

Añez, M. (2006). Historia mundial del crédito. Disponible en http://www.wikilearning.com/monografia/aspectos_basicos_del_analisis_de_creditos-historia_mundial_del_credito/12620-3 [2010, 7 de junio]

Atlas del Desarrollo Humano Cantonal de Costa Rica 2007, Universidad de Costa Rica 1ed, Costa Rica, (2007).

Barreto, Héctor. (2007) Las pymes en Estados Unidos. Disponible en <http://clasica.xornal.com/article.php?sid=20070108011451>[2010, 15 de marzo]

Bolaños, J. (2010).Importancia de las Mipymes. Disponible en http://www.nacion.com/ln_ee/2010/enero/04/opinion2212369.html [2010, 16 de marzo]

Calderón, R (2005). Administración, análisis y políticas de crédito. Disponible en <http://www.gestiopolis.com/recursos5/docs/fin/adapocre.htm> (8 de junio, 2010)

Castro, M. Walter. (1999). Importancia y Contribución de la pequeña empresa. Disponible en <http://sisbib.unmsm.edu.pe/Bibvirtual/.../v02.../importancia.htm> [2010, 10 de marzo]

Celderi_220.Administración, Análisis y Políticas de Crédito. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos28/politicas-credito/politicas-credito.shtml>. (2010, 7 mayo)

Díaz, J. (2001). Desarrollo económico. Teoría y conceptos. Disponible en <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/eco/detyc.htm> [2010, 26 de mayo]

Diccionario de Economía. (2009). Concepto de desarrollo. Disponible en <http://www.econlink.com.ar/concepto-desarrollo> [2010, 20 de mayo]

Escoto, R. (2001). Banca Comercial. Disponible en www.uned.ac.cr/.../banca%20comercial/index.htm. [2010, 10 de junio]

Flores, Madrigal, Padilla, Leitón, (2008). Tesis sobre las Limitaciones que enfrentan los microempresarios al solicitar créditos en las Entidades Financieras del Distrito de San Isidro de El general, del Cantón de Pérez Zeledón. San José. Universidad Nacional.

fmoyac. (1999). Sistema Financiero Español. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos/sistfinanciero/sistfinanciero.shtml> (2010, 7 de junio)

Gamboa, R; (1994).Curso Básico de Administración de Empresas. (Vol.1, pp.125). Colombia: Grupo Editorial Norma.

Gestiopolis. (2001) ¿Qué es crecimiento económico y qué es desarrollo económico, cuál es su relación? Disponible en <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/eco/no9/crecimiento%20y%20desarrollo.htm> [2010, 20 de mayo]

Gitman, L. J. (2003) Principios de la Administración Financiera 10ed, México: Pearson Educación.

Gitman, L.J. (2000) Administración Financiera. México: Ed. Prentice hall.

Gudiño, A (2008). Gobierno y universidades buscan fomentar los pymes en el país. Disponible en http://www.nacion.com/ln_ee/2008/abril/29/economia1518102.html (2010, 17 de abril)

Hernández, S. R., Fernández, C. C. y Baptista, L.M. (2010). Metodología de la Investigación, (5ta Edición) Santa Fe de Bogotá D.C. Colombia: McGraw- Hill/ Interamericana Editores, S.A de C.V.

Instrumentos financieros. Conceptos de Crédito. Disponible en <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/credito.html> [2010, 28 de mayo]

Kinnear Thomas y Taylor James, (2005) Investigación de Mercados 5ed, Colombia: Mc Graw Hill.

Latiff, M. (2008). Particularidades de las Pequeñas y Medianas Empresas. Disponible en www.conicit.go.cr/.../Pymes_Maria_Laura.htm [2010, 5 de abril]

Loaiza, C, (1994).Curso Básico de Administración de Empresas. (Vol.1, pp.79). Colombia: Grupo Editorial Norma.

Londoño, C; Mesa, R, (1994).Curso Básico de Administración de Empresas. (Vol. 4, pp.121). Colombia: Grupo Editorial Norma.

Madri+d. (2009). Europa impulsa el crecimiento de las pymes. Disponible en <http://www.madrimasd.org/informacionidi/noticias/noticia.asp?id=38562> [2010, 2 de abril]

Maroto, G. (2010). Buenos Aires: Cantón de Oportunidades. Disponible en <http://www.diarioextra.com/2010/mayo/11/opinion04.php> [2010, 25 de mayo]

Matarrita, Ricardo. (2007). Pymes y negociaciones comerciales. Disponible en http://www.nacion.com/ln_ee/2007/abril/02/economia1044025.html [2010, 16 de marzo]

MEIC PYME Costa Rica. Disponible en <http://www.pyme.go.cr/general.aspx?id=48> [2010, 15 de marzo]

MEIC. (2002). Ley N° 8262 Fortalecimiento de las PYME's. Disponible en <http://www.pyme.go.cr/archivos/servicios/File/Ley%20de%20Fortalecimiento%20de%20las%20Peque%C3%B1as%20y%20Medianas%20Empresas%208262.pdf> [2010, 16 de marzo]

Merino, J. (2004) Matemática Financiera e Ingeniería Económica 2ed, Costa Rica: Euned.

Moisan, Aldo. (2010). Extracto del informe “**Viaje a Japón y Tailandia**”. Disponible en <http://www.irade.cl/xint9a.html> [2010, 15 de marzo]

Observatorio de la UNED Primer diagnostico Nacional de Mipymes. Disponible en <http://www.uned.ac.cr/Acontecer/noticias/MiPYMES.html> [2010, 5 de abril]

Padillas, S. Y. (2006). Desarrollo Local. Evolución del concepto. Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos39/concepto-desarrollo-local/concepto-desarrollo-local2.shtml> [2010, 26 de mayo]

Parkin, M y Esquivel, G. (2001) Microeconomía 5ed, México: Pearson Educación.

PYMEs: Diferencias Del Concepto En El Mundo. Editum.org. (2007) Disponible en <http://www.editum.org/PYMEs-Diferencias-Del-Concepto-En-El-Mundo-p-206.html> (2010, 22 de marzo)

Ramos, S. A. (2007). Las Microfinanzas estudio de caso: Caja de ahorro de la ciudad de Oaxaca de Juárez. Disponible en <http://www.eumed.net/libros/2007c/314/diferentes%20tipos%20de%20credito.hm> [2010, 4 de junio]

Resumen Ejecutivo. "PyMES: Una Oportunidad de Desarrollo para Costa Rica". Disponible en <http://www.iberpymeonline.org/Documentos/Pymesunaoportunidad.pdf> [2010, 10 de marzo]

Rodríguez, C (2009) Diccionario de Economía. Disponible en <http://es.scribd.com/doc/64194028/Diccionario-De-Economia-Carlos-E-Rodriguez>(2010, 12 junio)

Salas, T. (2005) Análisis y Diagnostico Financiero. San José: Ed. Guayacán.

Sapag, N. (2007) Proyectos de Inversión 1ed, México: Pearson Educación.

Soto, M (2008). Tesis Financiera Rural, influencia en dispersoras e intermediarios financieros rurales, zona centro del Estado de Veracruz. México D, F. Universidad

Nacional Autónoma de México. Disponible en <http://www.eumed.net/tesis/2009/mcsi/indice.htm> (2010, 9 de junio).

SPSS Inc. (2006). Guía Breve de SPSS 15.0. Disponible en http://www.um.es/ae/soloumu/pdfs/pdfs_manuales_spss/SPSS%20Brief%20Guide%2015.0.pdf. (2011, 16 de junio).

Tamames y Gallego. (2000) Diccionario de Economía y finanzas. 11ª Edición, Madrid: Alianza Editorial.

Vindas, Leticia. (2009). 98% de las empresas productivas en Costa Rica son PYME. Disponible en www.elfinancierocr.com/ef_archivo/.../finanzas1994537.html [2010, 16 de marzo]

Wikipedia La enciclopedia libre. Crédito. Disponible en <http://es.wikipedia.org/wiki/Cr%C3%A9dito> (2010, 6 de junio)

FUNCIONARIOS ENTREVISTADOS

Nuria Mora Herrera, Coopealianza R.L

Mauricio Blanco Gamboa, Banco Nacional

Karol Granados, Banco de Costa Rica

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario aplicado a los Microempresarios

Cuestionario N° _____

PRESENTACION

El siguiente cuestionario, tiene como propósito, recoger información sobre la capacidad que tienen los micros y pequeños empresarios de la Región Brunca de ser sujetos de crédito en alguna entidad financiera. Se han omitido datos sobre números de registro, números de cédula, direcciones y números telefónicos para efecto de mantener la confidencialidad de la información. Agrademos la oportunidad que nos brinda de realizar esta encuesta, cuyo fin último es poder conocer la situación de las micros y pequeñas empresas y con esto proponer alternativas para su desarrollo.

1. Cantón donde se localiza la micro y pequeña empresa:

- 1: Pérez Zeledón /___/
- 2. Buenos Aires /___/
- 3. Osa /___/
- 4. Corredores /___/
- 5. Coto Brus /___/
- 6. Golfito /___/

2. Sector empresarial al que pertenece:

- 2.1. Industrial /___/ 2.2.Artesanal /___/ 2.3.Comercial /___/
- 2.4. Agroindustrial /___/ 2.5.Servicios /___/

3. Cuántos años tiene de estar operando su empresa?

- 3.1. Menos de un año /___/ 3.2.Entre 1 y 2 años /___/ 3.3.Entre 2 y 3 años /___/
- 3.4 Entre 3 y 5 años /___/ 3.5 Más de 5 años. /___/.

4. Cuál es el sexo del propietario o administrador (a)?

4.1. Masculino /___/

4.2.Femenino /___/

5. Estudios realizados por el propietario (a)?

5.1 Primaria Incompleta /___/

5.2 Primaria Completa /___/

5.3 Secundaria incompleta /___/

5.4 Secundaria completa /___/

5.5 Universitaria incompleta /___/

5.6 Universitaria Completa /___/

6. Como está inscrita la empresa o el microempresario (a) en tributación directa:

6.1. Persona Física con actividades lucrativas /___/

6.2. Sociedad Anónima /___/

6.3. Régimen de tributación simplificada /___/

6.4. No está inscrita /___/

7. Conformación del capital social de la empresa:

7.1. Estrictamente familiar /___/

7.2. Cerrada y con pocos accionistas /___/

7.3. Abierta y con muchos accionistas. /___/

8. La empresa está asociada o agremiada a:

8.1. Cámara /___/

8.2. Fundación /___/

8.3. Asociación /___/

8.4. Ninguna /___/

8.5. Otro. /___/ Explique:_____.

15. Cual fue el uso que le dio a esos recursos:

- 15.1 Capital de trabajo /___/
- 15.2 Compra inventarios /___/
- 15.3 Pagar y reestructurar deudas. /___/
- 15.4 Para realizar ampliaciones y nuevas inversiones. /___/
- 15.5 Otro: _____ /___/

16. Cómo calificaría usted los procedimientos para el trámite de su crédito?

- 16.1 Lento /___/
- 16.2 Muy lento /___/
- 16.3 Rápido /___/
- 16.4 Muy rápido /___/

17. La entidad financiera le asesoró o capacitó para otorgarle el préstamo?

- 17.1 () Si
- 17.2 () No

18. En algún momento tuvo algún problema de liquidez en su negocio o de otra índole que provocara algún atraso en el pago de sus obligaciones crediticias por más de 15 días.

- 18.1. Si /___/ 18. 2 .No /___/.
- 18.3 N/R /___/

19. Tenencia de bienes muebles e inmuebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad?

Marque Opción	19.1 Tipo	19.2 Valor actual	19.3 gravámenes	observaciones
A ()	1.Terrenos y edificaciones			
B ()	2.Maquinaria y equipo			
C ()	3.Vehículos			
D ()	4.No tiene			
E ()	N/R			

20. En caso de necesitar un crédito en el futuro, estaría usted de acuerdo en disponer de estos bienes como garantía?

20.1 Si /___/ 20.2 No /___/ 20.3 N/R /___/

21. ¿Usted tiene alguna persona que lo pueda fiar en algún préstamo?

21.1 Si () 21.2 No () 21.3 N/R ()

22. En caso de necesitar tramitar un crédito, cuál de los siguientes documentos podría usted aportar o tramitar de forma inmediata. (Marque varias si es del caso)

- 22.1 () Constancia de estar al día con la CCSS
- 22.2 () Comprobantes de pago de impuestos municipales al día
- 22.3 () Estados financieros preparados por un contador.
- 22.4 () Declaraciones de impuestos (tributarios) personales y de la empresa
- 22.5. () Plan de inversión de los recursos solicitados.
- 22.6 () Registros de entradas y salidas que yo mismo llevo.
- 22.7 () No tengo nada de los anterior

23. ¿Cuánto dinero o utilidad le queda mensualmente de su microempresa después de pagar todos los gastos del negocio?

- 23.1 () Menos de 200.000
- 23.2 () De 200.001 a 400.000
- 23.3 () De 400.001 a 600.000
- 23.4 () De 600.001 a 800.000
- 23.5 () De 800.001 a 1.000.000
- 23.6 () Más de 1.000.000

**24. Cuál es el monto promedio de ventas o ingresos de su negocio por mes: _
¢_____.**

25. Recibe usted otros ingresos aparte de su microempresa?

- 25.1 () Salarios
- 25.2 () Alquileres
- 25.3 () Pensiones
- 25.4 () Intereses
- 25.5 () Otros
- 25.6 () No tiene

26. Ha dejado de tramitar un crédito porque se demora mucho en recibir el dinero?

- 26.1 () Si
- 26.2 ()

27. El tiempo que ha demorado el préstamo le ha afectado algún negocio?

- 27.1 () Si
- 27.2 () No
- 27.3 () N/A

28. De existir una línea de crédito preferencial para Micro y pequeñas empresas, estaría usted interesado en tramitar un préstamo para invertirlo en su negocio?

28.1 SI ()

28.2 NO () 28.3 Explique por que no: _____.

_____.

_____.

_____ (Pase a preg. 31.)

29. Si usted está interesado en tramitar un crédito por qué monto lo solicitaría?

¢ _____.

30 .Para que necesita el crédito? (capital de trabajo, activos, inventarios, etc.)

_____.

31. ¿Ha escuchado hablar de los créditos especializados para MIPYMES que se ofrecen en el sistema bancario nacional?

31.1 () SI

31.2 () No

32. ¿Considera que los fondos para financiamiento de MIPYMES de las instituciones gubernamentales costarricenses sean de fácil acceso?

32.1 () SI

32.2 () No

33. Considera usted que las instituciones que ofrecen financiamiento tradicional para MIPYMES en Costa Rica hacen suficiente publicidad para dar a conocer sus productos al mercado?

33.1 () SI

33.2 () No

34. ¿Sabe usted que es un fondo de avales y garantías?

34.1 () SI

34.2 () No

35.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país se diferencien significativamente de un crédito común?

35.1 () SI

35.2 () No

36.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más fáciles de obtener que un crédito común?

36.1 () SI

36.2 () No

37.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a mejores tasas de interés?

37.1 () SI

37.2 () No

38.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a requisitos y garantías?

38.1 () SI

38.2 () No

39.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a velocidad de aprobación?

39.1 () SI

39.2 () No

40. ¿Sabe que es la banca de desarrollo?

40.1 () SI

40.2 () No

41. Considera que para usted solicitar un crédito es:

41.1 () Muy riesgoso

41.2 () Riesgoso

41.3 () Poco riesgoso

41.4 () Ningún Riesgo

¿Por qué?_____.

42. Cree usted que para la entidad financiera, otorgar créditos a microempresarios es:

42.1 () Muy riesgoso

42.2 () Riesgoso

42.3 () Poco riesgoso

42.4 () Ningún Riesgo

¿Por qué?_____.

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACION

Anexo 2. Entrevista estructurada a Funcionarios de Entidades Financieras



Estudio sobre los principales obstáculos que enfrentan los microempresarios al solicitar créditos en las entidades financieras del cantón de Pérez Zeledón.

Esta entrevista es un instrumento de recolección de información necesario para la investigación que realiza un grupo de estudiantes de la *Licenciatura de Administración de Empresas con énfasis en Gestión Financiera de la Universidad Nacional Sede Regional Brunca*. Con esta investigación se pretende determinar cuales son las limitantes que enfrentan los microempresarios para ser sujetos de crédito.

Variable capacidad de pago

Dimensión ingreso recibido

Indicador constancia salarial

1. Escala de crédito a financiar con respecto al ingreso según constancia salarial

Salario Liquido por mes	Monto de crédito al que puede acceder
¢ 200.000	
¢ 400.000	
¢ 600.000	
¢ 800.000	
¢ 1.000.000	

2. Requisitos de la constancia salarial

- () Fecha de emisión
- () Salario devengado y líquido
- () Salario libre de embargos
- () Tiempo de laborar
- () Sellos y firmas del departamento de recursos humanos
- () Otros. Indique _____

Variable capacidad de pago

Dimensión ingreso recibido

Indicador estados financieros

3. Requisitos mínimos que deben de tener los estados financieros solicitados por la entidad.

- () Vigencia de los estados financieros
- () Estados financieros de periodos anteriores
- () Firmas del contador autorizado
- () Listos para aplicar razones financieras

4. Escala de crédito a financiar con respecto al ingreso según estados financieros de la empresa

Utilidades mensuales	Monto de crédito al que puede acceder
De 0 a 1.000.000	
De 1.001.000 a 2.000.000	
De 2.001.000 a 3.000.000	

De 3.001.000 a 4.000.000	
De 4.001.000 a 5.000.000	

Variable garantías

Dimensión Garantía Hipotecaria

Indicador Hipoteca en primer grado

5. Requisitos y condiciones mínimas que solicita la entidad financiera

- Escritura
- Avalúo de la propiedad
- Certificación literal del registro de la propiedad
- Planos visados y catastrados.
- Certificación de impuestos municipales
- Otras. Indique _____

6. Porcentaje de cobertura de la propiedad según el avalúo realizado.

- 80%
- 90%
- 100%
- Otra. Indique ____

Variable garantías

Dimensión Garantía Hipotecaria

Indicador Hipoteca segundo grado

7. Se acepta hipoteca en segundo grado

- Si
- No
- N/R

8. Requisitos y condiciones mínimas solicitadas por la entidad financiera

- Escritura
- Avalúo de la propiedad
- Certificación literal del registro de la propiedad

- Planos visados y catastrados.
- Certificación de impuestos municipales
- Otras. Indique _____

9. Porcentaje de cobertura de la propiedad según el avalúo realizado

- 80%
- 90%
- 100%
- N/R

Variable garantías

Dimensión Garantía fiduciaria

Indicador requisitos

10. ¿Aceptan garantía fiduciaria para crédito desarrollo?

- Si
- No
- N/R

11. Otros requisitos del fiador

- Tiempo de laborar para la misma empresa
- Monto del salario liquido con respecto al salario bruto
- Acepta fiadores del sector público y privado
- Existe límite de fianzas que puedan tener al mismo tiempo, dentro o fuera de la misma entidad financiera
- El fiador(es) debe cubrir un porcentaje de la deuda

Variable garantías

Dimensión Garantía fiduciaria

Indicador categoría del fiador

12. El nivel histórico de pago del fiador según el CIC es determinante para que pueda ser considerado como garantía de crédito.

Si No N/R

Variable garantías

Dimensión Garantía prendaria

Indicador Valoración de la prenda

13. Requisitos mínimos solicitados por la entidad financiera

- Estudio de registro del bien mueble
- Avalúo del bien
- Valor en libros
- Antigüedad del bien
- Porcentaje de aceptación de acuerdo al avalúo realizado
- Otras. Indique _____

Variable Categoría de cliente

Dimensión Cliente preferencial

Indicador Cantidad de créditos aprobados

14. Aspectos considerados por la entidad para ser cliente preferencial o cliente A

- Cantidad de créditos aprobados
- Montos de los créditos aprobados

Variable Categoría de cliente

Dimensión Cliente preferencial

Indicador Comportamiento de Pago

15. Aspectos considerados por la entidad para ser cliente preferencia o cliente A

- Ciclo del negocio para generar utilidades y así hacerle frente a la deuda
- Histórico de pagos interno
- Histórico de pagos en otras entidades financieras

Variable Categoría de cliente

Dimensión Cliente riesgo

Indicador Morosidad

16. ¿Sin importar el histórico de pago, pero si el solicitante cuenta con garantía hipotecaria, se financia el crédito?

- Si No N/R

17. ¿Otorgan arreglos de pago a clientes morosos?

- Si No N/R

Variable Categoría de cliente

Dimensión Cliente riesgo

Indicador Referencial comercial

18. Se investiga si poseen:

- Deudas pendientes o actuales
- Deudas no pagadas o perdidas
- Información en protectoras de crédito
- Histórico de pagos y nivel según CIC

