

UNIVERSIDAD NACIONAL
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES
INSTITUTO DE ESTUDIOS DEL TRABAJO

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

Memoria de seminario de trabajo de graduación
Sometido a consideración del tribunal examinador,
Como requisito parcial para optar al
Grado de licenciatura en
ADMINISTRACION
CON ENFASIS EN GESTION FINANCIERA

Estudiantes:

Lendy Duarte Calvo

Ivannia Rojas Badilla

Director del seminario

MBA. Geovanny Abarca Jiménez

Sede Regional Brunca

2011

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

Ivannia Rojas Badilla
Lendy Duarte Calvo

APROBADO POR:

DIRECTOR TRABAJO FINAL DE
GRADUACION: _____

Msc. Geovanny Abarca Jiménez

LECTOR _____

Lic. Jimmy Quirós Sandí

LECTOR _____

Msc. Roberto Mora Sánchez

DECANO _____

Msc. Geovanni Jiménez Núñez

DIRECTOR
ACADEMICO: _____

MA José Luis Díaz Naranjo

DEDICATORIAS

Este trabajo de investigación lo dedico con mucho entusiasmo.

A ti DIOS que siempre me has sostenido en los momentos difíciles y me has dado la vitalidad para disfrutar los momentos gloriosos; a ti que me has dado la salud y el raciocinio para desarrollar este trabajo.

Especialmente dedicada a mi madre, Moraina Calvo Vargas, mujer que con la grata sabiduría que le ha dado el padre celestial ha sabido darme los consejos necesarios y el ejemplo oportuno para hacer de mí un mejor ser humano. Esta investigación también está enteramente dedicada a mi padre y a mis hermanos, los cuales de una u otra manera han dado el apoyo necesario para la finalización de este trabajo.

Gabriel Quesada Mora, tu nombre quedará acá escrito como expresión de mi agradecimiento, por esos momentos en los que me has recordado que se requiere del máximo esfuerzo para obtener el máximo éxito, por mantener en mí siempre viva la esperanza de lograr todas mis metas.

Por último, este trabajo está dedicado a ustedes, personas especiales que ya no están a mi lado pero que sé, siempre desearon mil bendiciones en mi vida y que llevo muy dentro de mi corazón; los amo.

Lendy Duarte Calvo.

Esta tesis se la dedico enteramente a mi Dios, a ti Señor por no dejarme y por mostrarme cada uno de mis días tu infinito amor.

A ti mamita por creer en mí, por estar ahí cuando más te he necesitado, eres mi base, mi inspiración; todo lo que tengo y soy te lo debo a ti. Sencillamente, nunca me alcanzará la vida para agradecértelo. Te amo! Katy, gracias por impulsarme a lograr mis metas y sobre todo gracias por no fallarme... En fin, se la dedico a mi familia, quienes siempre estuvieron y estarán, los tesoros de mi vida.

A todas las personas que han pasado y las que se han quedado porque de una manera u otra, marcaron su existencia en mí. Len, mi compañera de mil y un batallas, Katy mi amiga incondicional, mi amiguito. . . Y todos los que esta noche mi cabeza no logró extraer de mis recuerdos.

Ivannia Rojas

AGRADECIMIENTO

Agradecemos infinitamente al Todopoderoso por permitirnos culminar con una de nuestras metas, a nuestras familias por siempre apoyarnos y darnos el ánimo cada vez que perdíamos el entusiasmo para continuar. A cada una de las personas que nos brindaron su ayuda cuando la necesitamos y nos tuvieron la comprensión necesaria y quienes estuvieron siempre dispuestos a tendernos la mano.

Agradecemos a todas aquellas personas que de una u otra manera han participado en este proceso y en especial a MSC. Geovanny Abarca Jiménez por toda su ayuda y asesoría, al G81 por crecer en conjunto.

Tabla de contenido

Índice de Cuadros.....	i
Índice de gráficos.....	v
Índice de tablas.....	vi
Índice de anexos.....	vii
ABREVIATURAS	viii
RESUMEN EJECUTIVO	1
CAPÍTULO I: ASPECTOS METODOLÓGICOS	3
1.1 Planteamiento del problema	4
1.1.1 Descripción del problema	4
1.1.2 Interrogantes De La Investigación	12
1.1.3 Justificación de la investigación.....	13
1.1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional.....	15
1.2. Objetivos de la investigación	15
1.2.1 Objetivos	15
1.2.2 Objetivos específicos.....	15
1.3 Modelo de análisis.....	16
1.3.1 Definición conceptual de la variable Oferta de crédito para MIPyMES.....	16
1.3.2 Definición conceptual de la Variable Formalización	22
1.3.3 Definición conceptual de la variable Sistemas de Información.....	26
1.3.4 Definición conceptual de la variable Disponibilidad de Garantías	28
1.3.5 Definición conceptual de la variable Capacidad de pago	31
1.3.6 Definición conceptual de la variable Tipo de Financiamiento.....	33
1.3.7 Definición conceptual de la variable percepción sobre el riesgo	35
1.3.8 Definición conceptual de la variable conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPyMES.....	36
1.3.9 Definición conceptual de la variable Percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos MIPyMES.....	37
1.4 Estrategia de la Investigación	43
1.4.1 Tipo de investigación.....	43

1.4.2 Fuente de Información.....	43
1.4.3 Población y muestra	44
CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA	46
2.1 Generalidades del cantón de Osa.	47
2.2 Aspectos legales que afectan la investigación.....	49
CAPÍTULO III. MARCO TEÓRICO.....	53
3.1 Desarrollo Económico	54
3.1.1 Concepto.....	54
3.1.2 Importancia Del Crédito En El Desarrollo	59
3.2 Teoría del Crédito.....	59
3.2.1 Historia	59
3.2.2 Concepto de Crédito.....	61
3.2.3 Tipos de crédito.....	61
3.2.4 Oferta de Crédito	62
3.2.5 Demanda de Crédito	62
3.3. El Sistema Financiero.....	63
3.3.1 Factores que Condicionan el Sistema	64
3.3.2 Políticas de Crédito	65
3.3.3 Tasa de Interés	65
3.3.4 Banca Comercial	66
3.3.5 Banca de Desarrollo.....	67
3.3.6 Entes Financieros Públicos y Privados	68
3.4. El Financiamiento Empresarial	69
3.4.1 Función De Crédito.....	69
3.4.2 Concepto De Empresa y de MIPyMES	70
3.4.3 Fuentes De Financiamiento Empresarial.....	70
3.4.4 Según El Plazo	71
3.4.5 Según La Fuente.....	74
3.4.6 Según la Exigibilidad	75
3.4.7 Efectos del Financiamiento en la Estructura Financiera de la Empresa.....	75
3.4.8 El Apalancamiento Financiero	76
3.4.9 Efecto Del Apalancamiento Financiero En Las Razones De Rentabilidad De La Empresa.....	77

3.5. Las empresas como sujeto de crédito	77
3.5.1 Concepto de sujeto de crédito	77
3.5.2 Requisitos	78
3.5.3 Garantías	79
3.5.4 Capacidad de Pago	80
3.5.5 Informes Financieros.....	81
CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACION DE LA INFORMACION.....	83
4.1 Variable primera: Oferta de Crédito en el cantón de Osa	84
4.1.1 Entes Financieros.....	84
4.1.2 Líneas de Crédito	87
4.1.3 Tasas de Interés.....	87
4.1.4 Garantías	88
4.1.5 Costos de Formalización	88
4.1.6 Documentos solicitados.....	89
4.1.7 Montos	89
4.1.8 Plazos	90
4.1.9 Tiempo de Formalización	90
4.1.10 Factores de no aplicación.....	91
4.1.11 Colocaciones.....	91
4.2 Variable segunda: Formalización	91
4.2.1 Características de los microempresarios(as) entrevistados(as).....	91
4.2.2 Nivel de formalización	93
4.3 Variable tercera: Sistemas de información	96
4.3.1 Disponibilidad de documentos.....	97
4.4 Variable cuarta: Disponibilidad de garantías.....	99
4.4.1 Bienes muebles.....	99
4.4.2 Bienes inmuebles	100
4.4.3 Fiaidores	102
4.5 Variable quinta: Capacidad de pago.....	103
4.5.1 Utilidad	103
Cuadro N° 18	105
4.5.2 Ventas.....	106
4.5.3 Otros ingresos	111

4.6 Variable sexta: Tipo de financiamiento	112
4.6.1 Fuente de Financiamiento	112
4.6.2 Tipo	113
4.6.3 Destino	114
4.6.4 Historial crediticio	115
4.6 Variable séptima: Percepción del riesgo.....	116
4.7 Variable octava: Conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPyMES121	
4.7.1 Banca de desarrollo.....	121
4.7.2 Entes financieros.....	123
4.7.3 Fondo de garantías	125
4.8 Variable novena: Percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos MIPyMES	
.....	126
4.8.1 Tasas de interés.....	127
4.8.2 Trámites	128
4.8.3 Garantías	128
4.8.4 Plazos	129
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	132
CONCLUSIONES	132
RECOMENDACIONES	136
BIBLIOGRAFÍA.....	138
Diccionarios.....	138
Informes	138
Leyes	138
Libros	138
Periódicos	140
Referencias de internet	140
Revistas	142
Tesis	142
ANEXOS.....	143
Anexo N° 1	144
Anexo N° 2	151

Índice de Cuadros

	Página
Cuadro Nº 1 Fuentes de financiamiento de las MIPyMES, según Observatorio MIPyMES, UNED 2008	10
Cuadro Nº 2 Oferta de Entidades Financieras en el cantón de Osa, setiembre 2010	84
Cuadro Nº 3 Matriz Comparativa Entidades Financieras- Osa	86
Cuadro Nº 4 Documentos y requisitos para tramitar crédito financiero, en el cantón de Osa	89
Cuadro Nº 5 Años de operación de las microempresas del cantón de Osa, distribuidos por sectores empresariales	92
Cuadro Nº 6 Sexo de los microempresarios del cantón de Osa, distribuidos según sector empresarial	93
Cuadro Nº 7 Cómo está inscrito el microempresario de Osa en Tributación Directa, distribuido por sectores empresariales	94
Cuadro Nº 8 Microempresarios del Cantón de Osa que se encuentran inscritos en la CCSS según sector	96
Cuadro Nº 9 Distribución por sectores empresariales, en el cantón de Osa, que poseen registros contables	97
Cuadro Nº 10 Disponibilidad de documentos a presentar por los microempresarios de Osa	98
Cuadro Nº 11 Tenencia de bienes muebles, según sector empresarial de Osa.	99

Cuadro N° 12	
Tenencia de bienes inmuebles, según sector empresarial de Osa.	100
Cuadro N° 13	
Tenencia de Bienes muebles del microempresario en el cantón de Osa	101
Cuadro N° 14	
Valor de bienes muebles e inmuebles del microempresario del cantón de Osa	102
Cuadro N° 15	
Posibilidad de los microempresarios del cantón de Osa, de presentar garantía fiduciaria, ante eventual operación crediticia.	103
Cuadro N° 16	
Utilidades de los microempresarios de Osa, según sector empresarial.	104
Cuadro N° 17	
Utilidades de los microempresarios de Osa	104
Cuadro N° 18	
Monto que solicitaría el microempresario de Osa, respaldado por la capacidad de pago, en términos de utilidades.	105
Cuadro N° 19	
Rango de promedio de ventas mensuales de los microempresarios del cantón de Osa.	106
Cuadro N° 20	
Nivel de ventas de los microempresarios del cantón de Osa, distribuidos por sectores empresariales.	107
Cuadro N° 21	
Mayor monto de crédito, en millones de colones, al cual tiene acceso el microempresario de Osa, según nivel de ventas	108
Cuadro N° 22	
Interés de los microempresarios del cantón de Osa en solicitar un crédito, distribuido por nivel académico.	109

Cuadro Nº 23	
Interés del microempresario de Osa, en tramitar un crédito financiero, distribuido por años de operar de la empresa.	109
Cuadro Nº 24	
Monto de préstamo al cual tiene interés acceder el microempresario de Osa	110
Cuadro Nº 25	
Monto que solicitarían los microempresarios de Osa, respaldados por el valor de sus bienes	111
Cuadro Nº 26	
Fuentes de financiamiento utilizado por el microempresario de Osa	113
Cuadro Nº 27	
Tipo de crédito utilizado por aquellos microempresarios que han hecho uso de crédito bancario.	114
Cuadro Nº 28	
Uso que le dieron los microempresarios de Osa a los recursos obtenidos como préstamos bancario	115
Cuadro Nº 29	
Microempresarios que presentaron atrasos en el pago de sus cuotas crediticias por más de 15 días	116
Cuadro Nº 30	
Microempresarios que presentaron atrasos en el pago de sus cuotas crediticias por más de 15 días, distribuidos por sectores empresariales.	116
Cuadro Nº 31	
De existir una línea de crédito para MIPyMES estaría dispuesto a tramitar un crédito para su negocio	117
Cuadro Nº 32	
Uso que daría el microempresario de Osa a crédito, de tramitar un crédito	118
Cuadro Nº 33	
Consideración del nivel de riesgo según el microempresario de Osa, según el monto que solicitaría	119
Cuadro Nº 34	
Conocimiento del microempresarios de Osa acerca banca de desarrollo, distribuido por sectores empresariales.	121

Cuadro Nº 35	
Conocimiento del microempresarios de Osa acerca banca de desarrollo, distribuido por nivel académico.	122
Cuadro Nº 36	
Disposición de los microempresarios de Osa para solicitar un crédito financiero para microempresa y conocimiento que tienen acerca de banca de desarrollo.	123
Cuadro Nº 37	
Percepción del microempresario de Osa acerca de la publicidad de las entidades financieras, orientada a microempresas, distribuido por sectores empresariales.	124
Cuadro Nº 38	
Trascendencia de la publicidad ofrecida por las entidades financieras, en el nivel de conocimiento de los microempresario, acerca de los créditos para microempresas.	125
Cuadro Nº 39	
Conocimiento por parte del microempresario de Osa, acerca del fondo de avales y garantías, distribuido por estudios realizados.	126
Cuadro Nº 40	
Percepción de los microempresarios de Osa sobre ventajas en tasas de interés de los créditos para microempresas, distribuido por sectores empresariales.	127
Cuadro Nº 41	
Percepción del microempresario de Osa con respecto a las posibles ventajas en cuanto a velocidad de probación de los créditos para microempresas, calificación de los microempresarios a velocidad de trámite de crédito.	130

Índice de gráficos

	Página
Gráfico N° 1	
Conformación capital social Microempresas.	95
Gráfico N° 2	
Percepción que tiene el microempresario de Osa, con respecto a las ventajas para un crédito para microempresas en cuanto a garantías y requisitos.	129

Índice de tablas

	Página
Tabla N° 1	
Relaciones e interrelaciones	40
Tabla N° 2	
Diseño de la muestra, investigación a desarrollar en el cantón de Osa, 2010	44

Índice de anexos

	Página
Anexo N° 1	
Cuestionario aplicado a microempresarios, cantón de Osa.	144
Anexo N° 2	
Entrevista a Entes Financieros	151

ABREVIATURAS

BANVHI: Banco Hipotecario de la vivienda

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y El Caribe

CONARROZ: Corporación arrocera nacional Costa Rica

DRAE: Diccionario de la Real Academia Española

FINADE: Fideicomiso Nacional para el Desarrollo

FODEMIPYME: Fondo para el Desarrollo de las Micro, Pequeña y Mediana Empresa

INFOCOOP: Instituto Nacional de Fomento Cooperativo

MEIC: Ministerio de Economía Industria y Comercio

MIPYMES: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

PIB: Producto Interno Bruto

SUGEF: Superintendencia General de Entidades Financieras

UFCO: United Fruit Company

UNA: Universidad Nacional

UNED: Universidad Estatal a Distancia

RESUMEN EJECUTIVO

En diferentes documentaciones, se ha dejado entrever que en nuestro país el desarrollo comercial está abarcado por los microempresarios, así como también constantemente lo señalan informes y noticias, sobre la situación financiera del país con respecto a movimientos crediticos. Estas dos realidades del país son las que vienen a jugar un papel importante en la investigación que seguidamente se presenta.

El aporte que le dan las MIPyMES al estado costarricense en materia de desarrollo económico, se puede medir con indicadores como crecimiento o apertura en empleos, mayor poder adquisitivo, aumento de las exportaciones, desarrollo local, desarrollo a nivel de país y mejora de calidad de vida; todo esto por ende aumenta el producto interno bruto.

Es evidente que la importancia que tienen las organizaciones comerciales micro, pequeña y mediana, es bastante notoria para mantener la estabilidad en los procesos económicos de Costa Rica. Por eso se torna relevante investigar cuáles son las oportunidades que actualmente están obteniendo los microempresarios para salir adelante con sus empresas.

El movimiento de capitales, es el motor principal de una economía fuerte y que de mantenerla a flote se encargan las organizaciones públicas y privadas haciendo que el capital fluya y que esto genere rentabilidad para todo el ambiente organizacional, por ello el acceso que se tenga al crédito financiero es una herramienta esencial con la que la mayoría de los microempresarios deberían contar para fortalecer su gestión. Es fundamental que las entidades estatales y privadas que se dedican a servicios financieros y aquellas que tienen una actividad meramente enfocada hacia al desarrollo empresarial sean un apoyo y no un obstáculo para que estas microempresas sigan manteniéndose como el mayor conglomerado en pro del desarrollo del país.

Por lo tanto, esta investigación pretende dejar al descubierto aquellos factores fundamentales y que determinan el éxito o no de la relación entre el microempresario y una entidad bancaria, e igualmente cuáles son las razones

más fuertes que tiene un microempresario para descartar el realizar trámites crediticios, así como también, cuáles son los hechos que se destacan más para las entidades financieras para entrar a descartar las posibilidades de otorgarle un crédito a un micro o pequeño empresario.

Principalmente la investigación se enfoca en el acceso que tiene el microempresario del cantón de Osa a los programas financieros existente en el mercado para MIPyMES, y pretende dar a conocer cuáles son los mayores obstáculos que enfrentan estos para ser beneficiarios de tales programas, al igual que las razones por las cuales no intensifican el uso de los mismos.

Para lograr este objetivo se propone desarrollar cuestionario y guía, aplicables a las partes involucradas dentro de este contexto, el microempresario de Osa y las entidades financieras del cantón; enfatizando en las condiciones de oferta y demanda, así como también la percepción que tiene el microempresario con respecto a dichos programas.

Se hará referencia, además, en términos de requisitos, en qué estado se encuentra el microempresario de Osa de conformidad con lo establecido por las entidades financieras, tanto públicas como privadas.

Por último, se darán recomendaciones claves para ambos actores a fin de lograr minimizar o maximizar la situación encontrada según sea esta positiva o negativa.

CAPÍTULO I: ASPECTOS METODOLÓGICOS



1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Descripción del problema

Durante los últimos años, el interés de los gobiernos en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES), ha aumentado considerablemente, sobre todo, porque a lo largo del tiempo han venido desempeñando una función clave en la creación de empleos, exportaciones, ambiente, desarrollo local, innovación, producto interno bruto, la productividad en las economías, entre otras variables del desarrollo humano sostenible.

Según coinciden los más recientes estudios de organismos como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), las MIPyMES, constituyen entre el 90 y 98 por ciento de las unidades productivas en América Latina, generan alrededor del 63 por ciento del empleo y participan con el 35 y hasta 40 por ciento del producto total de la región. (Universia Knowledge@Wharton (2008) Los múltiples retos de las pymes de América Latina. Recuperado el 23 de abril de 2010 de <http://especiales.universia.net.co>)

En el caso de Costa Rica, esta situación con respecto a las MIPyMES no ha sido la excepción, así lo demuestran los datos del Régimen de Salud de la Caja Costarricense del Seguro Social hasta diciembre de 2007 en Costa Rica cerca del 97.8% de las empresas privadas registradas son MIPyMES. (Ministerio de Economía, industria y Comercio Exterior (2008) *Empresas Privadas registradas en el Régimen de Salud CCSS*. Recuperado el 23 de abril de 2010 de <http://www.pyme.go.cr>). De ello, el impacto que producen a nivel empresarial y social en la comunidad ya que constituyen una importante fuente generadora de empleo, ayudan a diversificar la actividad económica y mejoran la competitividad.

Según datos del Informe de Evaluación al Plan Nacional de Desarrollo 2009 del Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (2010), “el total de MIPyMES fue de 57.300, mientras que al mismo período del 2008 fue de 55.374, para un crecimiento del 3,5%, para un incremento en cifras absolutas de 1.926 nuevas unidades empresariales.” (Pág. 259). Esto demuestra una vez más, el

significativo impacto y lo trascendental de la continuidad de estas unidades de desarrollo para la economía.

Las MIPyMES formales están definidas en el Artículo 3 del Reglamento de la Ley 8262 (2002) como:

Unidad productiva de carácter permanente (al menos un año de permanencia en el mercado) 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, excluyendo aquellas actividades económicas de subsistencia. (Art. 3)

A pesar del papel que juegan las MIPyMES dentro de la estructura económica mundial y en el caso particular de Costa Rica, el apoyo que estas han recibido en cuanto a programas de desarrollo y accesibilidad a ayuda financiera, ha sido bastante escaso.

Esta problemática, se ha visto claramente reflejada en estudios anteriores en los cuales se ha dejado entrever muchos de los obstáculos que ha enfrentado este conglomerado económico para acceder a financiamientos, desde el cumplimiento de las garantías hasta la exhausta tramitología que muchas veces resulta engorrosa, creando cierto desinterés en iniciar un proceso de tal índole, dejando de lado con ello la posibilidad no solo de mantenerse en el mercado, sino de lograr expandir el negocio a otros mercados emergentes, mejorar en términos competitivos, ya sea actualizando la tecnología usada o bien diversificar productos o servicios ofrecidos.

Los primeros años de un proyecto, desde el punto de vista financiero, económico o estratégico, ciertamente es el periodo más difícil que debe enfrentar una empresa, especialmente si aunado a ello se encuentra la falta de financiamiento; por lo general, la creación de la MIPyMES, es llevada a cabo por emprendedores, personas que aunque en muchos de los casos si cuentan con la experiencia necesaria para iniciar un negocio, muchas veces son personas con pocos conocimientos en áreas de presupuestos, fuentes de financiamiento, competencia, entre otros.

Es precisamente esto, unido a lo complejo de los trámites y quizás malas experiencias que hayan tenido antes con respecto a créditos, lo que eventualmente crea una cultura de antipatía hacia la adquisición de financiamiento.

Así lo reveló un estudio realizado para América Latina, en el año 2007, por Visa, donde una de las principales conclusiones, fue la dificultad que tienen las MIPyMES para acceder al crédito. Del total de las empresas entrevistadas (“...se entrevistaron 1.220 PyMEs en ocho países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Perú y República Dominicana”), el 76% concordaban con la dificultad de lograr obtener un financiamiento. (Visa y The Nielsen Company (2007). *Perspectivas de las PyMEs en América Latina*. Recuperado el 24 de abril de 2010, de [http:// www.financialtech-mag.com](http://www.financialtech-mag.com)).

Para el caso de Costa Rica y más cercano a la Región Brunca, esta tendencia no cambia mucho. Así lo evidencia un estudio realizado en Universidad Nacional, Sede Región Brunca, para el año 2008. *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*. Dentro de las conclusiones, se menciona que “un 53% de los encuestados utilizan la línea de crédito personal”. A nivel país, fue reiterado en un estudio llevado en Costa Rica por la UNED, *Observatorio Hacia el estado de las MIPyMES*, Primer diagnóstico nacional de MIPyMES (UNED 2008). Las MIPYMES tienen como principal fuente de financiamiento sus ingresos propios (87%), reflejando un alto grado de indisposición de utilizar las herramientas en materia financiera para el desarrollo del sector. (Pág.21)

En este contexto, es indiscutible que este sector importantísimo de la economía enfrenta una problemática, y algunos de los principales obstáculos para el crecimiento incluyen la dificultad para obtener crédito y el escaso acceso a servicios financieros empresariales.

Un mundo globalizado, demanda mecanismos ágiles y eficientes, y el no lograr acceder a financiamiento, ciertamente se constituye en un obstáculo real para su

crecimiento, ya que pone en jaque su capacidad para competir eficientemente y por ende mantener a flote su actividad económica.

Un diagnóstico general señala una problemática clara e innegable. Y es precisamente, lo evidente de esta situación, que ha hecho, que tanto el gobierno como instituciones gubernamentales y no gubernamentales, hayan optado por dar apoyo, no solo con la promulgación de leyes, sino también con una serie de programas, los cuales sus objetivos principales han consistido en “mantener programas de capacitación, asistencia técnica y otros dirigidos a consolidar y mejorar el ambiente de negocios a las pequeñas y medianas empresas en un contexto de constante competitividad”. Plan Nacional de Desarrollo 2009 (2008). (Pág. 259)

Actualmente, existen varias iniciativas nacionales e institucionales que procuran apoyar a las MIPyMES; sin embargo, en Costa Rica la información y el conocimiento sobre este sector empresarial es una debilidad. “La mayor parte del parque empresarial costarricense son MIPyMES y es poco lo que se sabe de ellas. La falta de información ha resultado ser una restricción fundamental para diseñar un adecuado modelo de intervención”. Así lo señala el Observatorio Costarricense de las MIPyMES: Información y conocimiento para la competitividad sostenible (UNED. 2007) con relación a los resultados mostrados en El XI Informe del Estado de la Nación (2005).

Aunque, en materia de MIPyMES, existe una importante normativa, lo cierto del caso, es que han sido pocos los beneficiados con ello. O al menos, no se ha logrado obtener un alcance total. Representantes gubernamentales, de cámaras empresariales, de organizaciones no gubernamentales y por funcionarios de diferentes instituciones financieras orientan sus esfuerzos a la difusión de programas y proyectos que apuntan a la promoción y fortalecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El Sistema de Banca para el Desarrollo (2008); es un ejemplo de los esfuerzos de diferentes organismos por apoyar a los microempresarios, donde se manifiesta

que el objetivo primordial es ser 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” (Pág. 2).

De igual manera, se reitera este objetivo en el Capítulo dos, inciso a, de la Ley N° 8262, Ley De Fortalecimiento De Las Pequeñas Y Medianas Empresas, el cual dice textualmente en uno de sus objetivos:

Fomentar el desarrollo integral de las PYMES, en consideración de sus aptitudes para la generación de empleo, la democratización económica, el desarrollo regional, los encadenamientos entre sectores económicos, el aprovechamiento de pequeños capitales y la capacidad empresarial de los costarricenses. (Art. 2)

No obstante, la no implementación correcta en cuanto la capacitación a los empresarios y el posible no seguimiento por parte de la entidad financiera de la administración eficiente de los recursos, una vez otorgados los beneficios, ha provocado que lastimosamente no se haya obtenido suficiente provecho.

Sin embargo, la relevancia de las MIPyMES en el marco económico nacional y la intención de apoyarlas motivaron la promulgación de la Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las micro, pequeña y mediana empresa en el año 2002, así como la creación de la Red de Apoyo a PYMES impulsada por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio e iniciativas y servicios de organizaciones públicas y privadas que se encuentran en crecimiento. El objetivo es fomentar el emprendedurismo entre los sectores poblacionales que más asisten a la distribución de riqueza y a la potenciación de capacidades empresariales (empresas nuevas en las zonas de menor desarrollo relativo).

Empero, no basta únicamente con la promulgación de leyes, sino que se requiere de la puesta en práctica para poder cuantificar sus resultados concretos y de la “evaluación permanente” para el mejoramiento de los esquemas ideados. Inclusive, en el Artículo 5- Fundamentos orientadores del Sistema de Banca para el Desarrollo, de la Ley 8634, Inciso e, expresa como uno de sus fundamentos “Una eficiente y eficaz administración de los recursos y su sostenibilidad

financiera”. Por sí solo, el sector demanda apoyo para la administración de los fondos otorgados y siendo el fin primordial el desarrollo y crecimiento del sector, es necesario enfatizar en la buena administración de los recursos.

Así lo afirmó Ricardo Monge (2009), economista y consultor de CEPAL en esta materia, para entrevista a El Financiero publicada en Edición 738, octubre 2009, donde menciona que “la banca de desarrollo exitosa debe salir a la calle a conocer la situación de las MIPyMES, el mercado específico en el que trabaja y suplir el desconocimiento en materia de desarrollo empresarial”.

Aunque el país ha avanzado mucho en crear un marco regulatorio especial para las MIPyMES, no ha sido suficiente para aumentar el flujo de los empréstitos del sistema financiero nacional hacia las mismas. Estos datos fueron reforzados por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) la cual informó en el año 2009, que del 98% de las empresas de Costa Rica, las cuales como se mencionó anteriormente, son MIPyMES; estas únicamente reciben el 16% de la cartera crediticia del sistema financiero formal. Un porcentaje bastante bajo, en relación a el impacto social y económico para el país.

Y es en este punto que aparece una de las limitaciones principales que tienen las MIPyMES para crecer, el acceso que puedan tener al apalancamiento financiero. Estas pequeñas y emprendedoras empresas normalmente inyectan su patrimonio con capital propio, ya sea esta de un solo dueño o esté conformada por varios socios; son pocas las empresas de esta índole que son beneficiadas con el otorgamiento de un crédito.

Seguidamente, se muestran datos obtenidos por el Observatorio MIPyMES, con respecto al financiamiento de estas.

Cuadro N° 1

Fuentes de financiamiento de la MIPyMES, según Observatorio MIPyMES, UNED
2008

Estrategia Financiera para iniciar para la empresa						
Cifras en Porcentajes						
Rama de actividad	Fondos Propios	Préstamos	Ambos	Ns/Nr	Total	
Servicios	66.8	10.8	19.2	3.2	100.0	
Comercio	76.8	10.1	10.1	3.0	100.0	
Industrial manufacturera	60.0	16.7	21.6	1.7	100.0	
Agricultura y pesca	63.2	14.0	20.2	2.6	100.0	
Tamaño de la empresa						
Microempresa	70.1	11.3	16.3	2.3	100.0	
Pequeña	63.6	13.1	18.6	4.7	100.0	
Mediana	69.4	5.6	19.4	5.6	100.0	
Total	67.1	11.7	17.9	3.3	100.0	

Fuente: Observatorio MIPyMES, (UNED 2008)

NS/NR: No sabe o no respondió

Se debe hacer énfasis en la importancia que representa la posibilidad de obtener un crédito cuando un negocio emprendedor esté saliendo al mercado, ya que viene a salvaguardar de antemano el capital propio y amplía el camino para invertir en los recursos necesarios para que todo marche mejor e igualmente manteniendo liquidez inmediata.

Por otra parte, en términos de rentabilidad existen dos sujetos que se interesan por el otorgamiento de créditos; por un lado es visible que las micro, pequeñas y medianas empresas, requieren de las entidades financieras para recibir el impulso económico necesario, ya sea mantenerse en un mercado que cada vez es más agresivo o para desarrollar alguna idea innovadora que está, precisamente, a la espera de una ayuda económica, más que intelectual o de soporte.

La contraparte, entidades financieras, las cuales no hacen exclusión alguna de sus posibles clientes, dan la oportunidad al microempresario de optar por estos empréstitos; sin embargo, de una manera u otra delimitan este proceso por la estabilidad económica que deben poseer las MIPyMES, por medio de trámites legales y de muchos otros requisitos que se piden al posible beneficiario de un

crédito. Con esto es importante recalcar que la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas no poseen la estructura organizacional- económica adecuada para poder cumplir con todos los requerimientos que la operación crediticia conlleva.

A pesar de la importancia que representa el acceso a los créditos, existe poco interés por parte de las MIPyMES por acceder a los mismos en un porcentaje bastante alto. Sobre todo, como se demuestra en el Undécimo Informe del Estado de la Nación-PYME y Banca de Desarrollo-(2008), la iniciativa por una banca de desarrollo se ha quedado corta, en términos de alcance.

“Bajo el argumento de que las opciones actualmente existentes son de banca comercial tradicional disfrazada de banca de desarrollo, donde los micro, pequeños y medianos productores continúan sin acceso al financiamiento a tasas de interés bajas, no logran cumplir con las garantías reales que impone la banca comercial y además no se les provee recursos para capacitación y asistencia técnica, total o parcialmente no reembolsable” (Pág. 18)

En términos generales, mucha de la problemática percibida por las MIPyMES, no solo a nivel regional sino a nivel internacional, se engloba básicamente a la falta de acceso a crédito bancario, porque de ello, se derivan consecuencias que a simple vista no ameritan una investigación exhaustiva, y aun así los esfuerzos por dar el apoyo necesario, no son al máximo.

Abarca J. y Godinez A.(2006) hacen énfasis a esto en un documento de estudio sobre el *Uso de las tecnologías de información en las Pymes*, donde se dice que “la poca contribución de las pymes en las zonas rurales en materia de exportaciones obedece fundamentalmente a” problemas como deficiencia en la administración de sus organizaciones con respecto a la información, iniciativas de mercadeo y la capacidad de generar relaciones redituables con el cliente, así como también la poca productividad que se genera y el limitado o casi nulo acceso que se posee sobre la legislación y regulación internacional y la lentitud que conlleva este tipo de comercio. También, recalca dentro de estos puntos que afecta también la “escasez de capital humano y de acceso al crédito”; haciendo

una vez más énfasis en que resulta necesario que los mayores generadores del PIB en Costa Rica obtengan acceso pronto al crédito ya sea para negociaciones de exportación o bien para aumentar su capacidad dentro del país; “por lo general, las pymes se orientan más al mercado interno. La mayoría de sus negocios no se centran en los mercados internacionales, sino más bien en mercados de nicho locales y pequeños”. (Pág. 35)

Se pretende, por consiguiente, con esta investigación dar a conocer más a fondo los mayores obstáculos que enfrentan las MIPyMES para tener acceso a los empréstitos bancarios y sobre todo proponer recomendaciones y dar sugerencias acerca de esta problemática que aqueja la estabilidad de este conglomerado.

Para la realización de la investigación acerca de esta problemática se ha elegido el cantón de Osa, cantón que ha quedado rezagado con el paso del tiempo y que a pesar de su belleza y de su gran afluencia turística cada año, no ha logrado levantarse económicamente como se debiera. Importante mencionar también que el flujo de divisas en el cantón es bastante amplio, con la llegada de extranjeros a las zonas costeras y montañosas han sido muchos los negocios establecidos, pero aun así, el cantón no tiene un desarrollo local alentador. Igualmente, en estas zonas de atracción turística los negocios son más que todo de extranjeros, remotamente podría pensarse que se hace necesaria la emisión de créditos para desarrollar proyectos en esta zona del cantón, pero no se sabe en cuáles son las condiciones o los requisitos, con los que aquellas personas nacionales interesadas en desarrollar un proyecto, puedan cumplir.

Así mismo, los demás distritos del cantón poseen un comercio bastante bajo e infraestructuras antiguas que no se han podido restablecer a falta de dinero. Por tales razones se hace importante la realización de la investigación en esta zona.

1.1.2 Interrogantes De La Investigación

1.1.2.1 Formulación del problema

¿Son accesibles los créditos disponibles en las entidades financieras para los microempresarios del cantón de Osa?

1.1.2.2 Sistematización del problema

1. ¿Cuál es la oferta de crédito para el financiamiento de la microempresa en el cantón de Osa?
2. ¿Cumplen las microempresas con los requisitos para ser sujetos de créditos por parte de los entes financieros cantonales?
3. ¿Qué tiempo de apalancamiento utilizan las microempresas del cantón de Osa, para el financiamiento de sus operaciones comerciales?
4. ¿Qué información tienen los microempresarios de Osa sobre las posibilidades de financiamiento disponibles a nivel local?
5. ¿Qué percepción tienen los microempresarios de Osa sobre el riesgo de contraer deudas para financiar sus operaciones comerciales?

1.1.3 Justificación de la investigación

Como se ha demostrado en el planteamiento del problema, las micro, pequeñas y medianas empresas que actualmente se encuentran funcionando en el mercado, son una fuente importante de desarrollo para el país y por ende para la sociedad costarricense. Por ende, se hace importante investigar cuáles son aquellas trabas en materia crediticia que se imponen ante el surgimiento de nuevas ideas y proyectos que se generan en nuestra sociedad.

Es bueno que existan investigaciones de esta índole y más que todo, que estas llegasen a manos de gerentes financieros en instituciones que, actualmente tienen la posibilidad de apoyar económicamente a los pequeños empresarios que desean incursionar en un mercado globalizado como el de hoy día.

Es de gran valía conocer los procedimientos por los cuáles debe cumplir un microempresario para poder ser sujeto de crédito en una institución financiera y si estos procedimientos son accesibles para el mismo, así como la importancia de los mismos. En las instituciones financieras, es un poco complejo realizar algún trámite, muchas veces tan solo el abrir una cuenta corriente o de ahorros amerita

la elaboración de una serie de contratos entre el agente financiero y el cliente, lo cual genera una situación que en algunas ocasiones indisponde a los usuarios a realizar este tipo de transacciones.

Lo anterior hace reflexionar y sacar muchas conclusiones, por ejemplo, haciendo una comparación de tramitología entre una cuenta bancaria y un crédito financiero se prevé que hay mucha diferencia, ya que el crédito financiero es de carácter más responsable tanto por parte del acreditado como del acreedor. Por supuesto, la capacitación en este aspecto resulta de trascendental importancia, por tanto el seguimiento que pudiese dar la entidad financiera que otorgará el crédito a un posible proyecto, enmarcará el éxito que esta logre dentro del mercado.

Es relevante mencionar que el desarrollo de esta investigación permite hacer análisis fundamentado en varios factores y variables que clarifican la situación que existe con respecto a MIPyMES y Sistema Bancario del país, teniendo en cuenta la relación que se da entre un banco y una pequeña o mediana empresa al momento de solicitar un crédito. Con esta investigación, se podrán tener más herramientas y elementos que faciliten la administración de una MIPyME y si eventualmente, se necesita hacer uso de elementos externos a la empresa como lo son los préstamos bancarios, se cuenta con el conocimiento previo de toda la tramitología y los movimientos o acciones que eso requiera.

Por otra parte también es importante para la Universidad Nacional Sede Región Brunca la elaboración de esta y otras investigaciones, ya que esto le permite, entre otras cosas, el material suficiente y apto para que generaciones venideras que harán uso del recurso bibliográfico con que cuenta la universidad. Además, aporta el conocimiento necesario para que la institución brinde capacitaciones a externos e internos sobre el ambiente que hoy día envuelve los distintos sectores de la economía en el ámbito de micro y pequeñas empresas. Así mismo es valioso hacer hincapié en uno de los objetivos de la UNA con esta investigación, que radica en conocer un poco más sobre las micro, pequeñas y medianas empresas y su grado de participación e importancia dentro de la sociedad, también identificar las acciones de apoyo económicas que se le brindan a las mismas.

1.1.4 Delimitación temporal, espacial e institucional

Esta investigación es realizada en el año 2010 entre los meses de marzo y noviembre. El lugar de investigación es la Región Brunca, específicamente en el cantón de Osa, Puntarenas. Este es el cantón quinto de la Región a investigar. Los sectores de la economía que se estudiarán son el Industrial, Agroindustrial, Artesanal, comercial y el de servicios.

1.2. Objetivos de la investigación

1.2.1 Objetivos

- Investigar la accesibilidad que tienen los microempresarios del cantón de Osa a los créditos disponibles en las entidades financieras.

1.2.2 Objetivos específicos

- Analizar la oferta de crédito disponible para el financiamiento de la microempresa del cantón de Osa

- Determinar la capacidad de las microempresas de Osa para ser sujetas de crédito por parte de los entes financieros.

- Identificar la forma en que los microempresarios de Osa financian sus operaciones comerciales.

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

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

1.3 Modelo de análisis

Con el desarrollo del modelo de análisis, se pretende encontrar la relación existente entre el objeto de estudio y las variables que ayudarán a dar respuesta al tema planteado en esta investigación.

1.3.1 Definición conceptual de la variable Oferta de crédito para MIPyMES

La oferta de crédito, se define como la totalidad de créditos disponibles en las instituciones financieras, tanto públicas como privadas localizadas en el cantón de Osa, dirigidos a micro, pequeñas y medianas empresas, en pro del desarrollo de las mismas.

1.3.1.2. Operacionalización e instrumentalización de la variable Oferta de crédito para MIPyMES

Esta variable, dará a conocer todos aquellos aspectos que implica la obtención de un crédito en alguna de las instituciones financieras. Con el desarrollo de esta variable, se pretende conocer los oferentes actualmente establecidos en el cantón de Osa, las tasas de interés, montos máximos, garantías con las cuales cuentan los beneficiarios de dichos créditos, entre otros aspectos claves en el otorgamiento de los mismos. Para ello, se desarrollará entrevista estructurada.

Para la variable Oferta de crédito, se definieron los siguientes indicadores:

1.3.1.2.1 Entes Financieros.

Debe entenderse por entes financieros, todas aquellas instituciones fiscalizadas por el Sistema Financiero Nacional, encargadas de otorgar créditos en el cantón de Osa. Se definen tres tipos, Bancos Públicos, Bancos Privados y Otras entidades. Se llevará a cabo una guía de observación que permitirá determinar la presencia de estas instituciones en el cantón objeto de estudio de esta investigación.

1.3.1.2.2 Líneas de Crédito

Para efectos de esta investigación, líneas de crédito hará referencia al conjunto de créditos que tienen disponibles las entidades financieras para las

microempresas, basado principalmente en el destino de los créditos a otorgar. Se han definido tres tipos con el objetivo de determinar el destino al cual van enfocados los fondos. Este indicador dará a conocer la oferta existente en el mercado financiero que tienen las microempresas del cantón de Osa y para ello se llevará a cabo una entrevista estructurada.

Para este indicador, se definieron tres tipos:

Reestructuración de Deudas: Se entenderá para efectos de esta investigación como reestructuración de deudas, la renegociación de las condiciones sobre las cuales se otorgó un crédito, impulsado principalmente por la imposibilidad del deudor en cumplir las obligaciones financieras pactadas inicialmente con una entidad financiera o bien con un proveedor.

Capital de trabajo: Debe entenderse como capital de trabajo, todos aquellos recursos de corto plazo que son necesarios para el desarrollo de las actividades habituales de la micro empresa o bien para poder operar de manera continua.

Inversión: Para efectos de esta investigación, inversión corresponde a aquella aplicación de recursos financieros para la creación, renovación, mejora o ampliación de la capacidad de operación de la micro empresa.

1.3.1.2.3 Tasa de interés

Para efectos de esta investigación, se define la tasa de interés como el porcentaje que se paga por la utilización de dinero ajeno. En caso de las entidades financieras representa el valor entre el riesgo y el costo de oportunidad que figura el tener o no los recursos disponibles. En el caso del microempresario se refiere al precio que debe pagar por la utilización de fondos ajenos. Con el desarrollo de este indicador, se pretende determinar cuál es la influencia directa o cómo afecta de manera circunstancial la oferta de créditos para las microempresas del cantón de Osa. Para ello se llevará a cabo una entrevista estructurada.

Para conocer más a fondo el impacto de este indicador, se determinaron dos tipos.

Tasa nominal: Para efectos de esta investigación entiéndase como tasa nominal, aquella tasa con la que se formaliza el crédito ante la entidad financiera.

Tasa real: Para el caso de la tasa real, se define como la tasa nominal más todos aquellos costos y comisiones adicionales para la tramitación del crédito.

1.3.1.2.4 Garantías

Se entenderá como garantías todos aquellos bienes muebles e inmuebles que pueden ser determinados como respaldo para el otorgamiento de un crédito, los cuales figuran como mitigadores del riesgo, por un posible incumplimiento de pago por parte del deudor.

Según Rosenberg, J.M (1999) garantía se define como: “Protección del asegurado contra pérdidas causadas por el incumplimiento de las obligaciones que corresponden a un tercero” (p. 246).

Se pretende con el desarrollo de este indicador conocer cuáles son las principales garantías solicitadas por las entidades financieras. Para el desarrollo de esta variable se llevará a cabo una entrevista estructurada que determinará dicho indicador. Para este indicador se han definido cinco aspectos.

Cobertura: Corresponde al porcentaje de alcance que debe ser cubierto por alguna de las garantías presentadas y previamente aceptadas por la entidad financiera y el cual repercute directamente en el monto total del crédito. Este porcentaje es definido en el Acuerdo SUGEF 10-5, Reglamento para la Calificación de Deudores.

Fiduciario: Debe entenderse para efectos de esta investigación como aquella garantía que presenta el deudor y que consta de fiador(es) y que quedan sujetos a aceptación por parte de la entidad financiera tras un análisis de liquidez, en el cual se determina la capacidad de hacer frente a la deuda contraída por el beneficiario, mediante documentos como la constancia salarial. Tienen tanto obligaciones económicas como morales, demostrables mediante documentación. El fiador se define según Rosenberg, J.M (1999) como: “Persona que firma un efecto de otro como garantía de pago” (p. 230).

Prendario: Se define para esta investigación como garantía prendaria, todos aquellos bienes muebles (vehículos, maquinarias o equipo) que sean aceptados por la institución financiera como garantía mediante contrato.

Hipotecario: La garantía hipotecaria, consiste en el otorgamiento de un bien inmueble por parte del beneficiario, como parte del compromiso contraído con la entidad financiera, la cual puede transferirse al acreedor en caso de que no se cumplieren las obligaciones financieras contraídas.

Otras: Dentro de esta clasificación, se determinan todas aquellos tipos de garantías que no se especificaron en las definiciones anteriores y que sean aceptadas por las entidades financieras para dar respaldo a la operación crediticia.

1.3.1.2.5 Costos de Formalización

Entiéndase como costos de formalización, todos aquellos costos que implican tanto para el prestamista como para el beneficiado, la colocación de un crédito. Para efectos de esta investigación, se definieron cuatro tipos con los cuales se pretende conocer el impacto que representa este indicador en la oferta de créditos para las microempresas en cantón de Osa. Para efectuar esta comprobación, se desarrollará una entrevista estructurada. Los tipos definidos para este indicador, son:

Comisiones: Se define como comisiones aquella cantidad de dinero que se cobra por la realización de una transacción comercial, determinándose un porcentaje sobre la totalidad del empréstito.

Avalúos: Para efectos de esta investigación, debe entenderse como costos de avalúos, la cantidad de dinero que se cobra como parte de los pagos que deban realizarse por dar una estimación del valor de un bien mueble o inmueble y que pretenda ser dado como garantía en una operación crediticia.

Capitalización: Para efectos de esta investigación, entiéndase capitalización como un concepto aplicable generalmente para créditos otorgados por Cooperativas, el cual consta en la otorgación de un crédito condicionado con ser asociado y mantener ahorrado montos mínimos, fijados por cada una de estas entidades.

Adelantos: Debe entenderse como adelantos, en el marco de esta investigación, como aquellas cantidades de dinero que deben ser desembolsadas antes de la

finalización del otorgamiento de un crédito o bien los rebajos que se hagan al principal solicitado; con el propósito de cubrir gastos originados por el proceso, por ejemplo avalúos.

1.3.1.2.6 Documentos solicitados

Para el caso de documentos solicitados, se hace referencia al conjunto de documentos requeridos por las entidades financieras para realizar los procesos de otorgamiento de créditos financieros. Se pretende conocer con el desarrollo de esta variable cuales son los documentos que solicitan las entidades financieras como parte de los requisitos para los trámites de préstamos bancarios y que tanto influyen y difieren de una institución a otra. Estos datos se determinan por medio de entrevista estructurada. Para efectos de esta investigación se definieron básicamente tres tipos de documentación, los cuales en su grado de importancia hacen clave la oferta de créditos disponibles.

Plan de inversión: Llámese el plan de inversión, aquel modelo del proyecto en el que serán destinados los recursos financieros, un plan de inversión debe contener al menos proyecciones de ventas, la administración de los recursos y sus respectivos presupuestos. Busca además, demostrar de forma clara la planeación y el desarrollo de uno de los lineamientos sobre los cuales se busca alcanzar los objetivos establecidos con anterioridad.

Estados Financieros: Debe entenderse los estados financieros como los informes contables que reporta una empresa como parte de la situación económica financiera, de un periodo establecido, elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente establecidos, y resultan ser una de las herramientas más importantes con las que cuenta una empresa para evaluar su estado. Siendo los más usuales el balance general y el estado de resultados. Se pretende medir con el análisis de este indicador qué tan determinantes, resultan estas dimensiones en la oferta de créditos en el cantón en estudio.

Certificaciones: Entiéndase como certificaciones todos aquellos documentos oficiales solicitados a entidades públicas y privadas, con el objetivo de dar respaldo a una situación o hecho determinado.

1.3.1.2.7 Montos

Debe entenderse como montos, aquellas cantidades de dinero a las cuales tiene capacidad de acceder un micro, pequeño o mediano empresario. Se puntualiza este indicador ya que ayuda a identificar las ofertas de créditos directamente, existentes en el mercado financiero de Osa. Se efectuará una entrevista estructurada con la cual se pretende conocer los montos tanto máximos como mínimos disponibles para la inversión en la micro, pequeña y mediana empresa. Para medir el indicador montos, se establecieron dos parámetros, montos máximos y montos mínimos, los cuales se determinaran mediante entrevista estructurada.

1.3.1.2.8 Plazos

Para efectos de esta investigación, se debe entender plazos, como los lapsos de tiempo en que es otorgado un crédito financiero a la micro, pequeña y mediana empresa, establecido previo contrato.

Para esta definición, se utilizarán los siguientes tipos:

Corto plazo se entenderá como el periodo menor a 12 meses, para el mediano plazo se entenderá como el periodo de tiempo de uno a cinco años y el largo plazo de cinco años a diez años. Con este indicador, se pretende conocer mediante entrevista estructurada, cuales son los plazos existentes en el mercado financiero.

1.3.1.2.9 Tiempo de formalización

Entiéndase como tiempo de formalización, la cantidad de días que tarda la entidad financiera en otorgar o rechazar una solicitud de crédito para la microempresa. Para este indicador, se estableció el parámetro días, el cual se pretende desarrollar mediante entrevista estructurada aplicada a los microempresarios del cantón de Osa.

1.3.1.2.10 Factores de no aplicación

Dentro del contexto de esta investigación, debe entenderse como factores de no aplicación, todos aquellos motivos por los cuales son rechazados los créditos bancarios a los microempresarios del cantón de Osa.

1.3.1.2.11 Colocaciones

Para efectos de esta investigación, colocaciones se define como la totalidad de créditos otorgados a la microempresa de Osa durante un periodo establecido. Con este indicador se busca determinar la totalidad real de créditos disponibles por lo oferentes en el cantón de Osa, mediante entrevista estructurada. Para este indicador se establecieron dos aspectos:

Número de operaciones: Corresponde al total de operaciones crediticias llevadas a cabo en un periodo determinado, dirigido a la microempresa, en el cantón de Osa.

Monto de colocaciones: Llámese a la totalidad de créditos otorgados, expresado en miles de colones, enfocados al impulso de la microempresa en el cantón de Osa.

1.3.2 Definición conceptual de la Variable Formalización

Entiéndase la variable formalización como la acción de cumplir con los requisitos para crear una empresa formal y legal debidamente inscrita en el registro público.

1.3.2.1 Operacionalización e instrumentalización de la variable formalización

Con esta variable se pretende conocer el porcentaje de las microempresas que se encuentra al día con los requisitos de inscripción y funcionamiento. Para ello se utilizarán los siguientes indicadores:

1.3.2.1.1 Organización Jurídica

Entiéndase que organización jurídica se refiere a todos aspectos legales que necesita cumplir la empresa para operar bajo los lineamientos legales. Para este indicador se establecieron dos tipos que son:

Sociedad Anónima: Es aquella empresa mercantil que trabaja su capital social con la emisión de títulos o acciones.

Persona Física: En este caso entiéndase persona física como aquel individuo que tiene a nombre propio una empresa o un negocio; la cual no está registrada como sociedad anónima ni como ninguna de las demás órdenes jurídicas con las que se pueda diferenciar un establecimiento comercial.

Para efectos de este indicador, se utilizará la pregunta número 6, la cual dice textualmente “Cómo está inscrita la empresa o el microempresario(a) en tributación directa” ante esta pregunta, el entrevistado tendrá las siguientes opciones de respuesta: - Persona Física con actividades lucrativas. -Sociedad Anónima. -Régimen de tributación simplificada. -No está inscrita

1.3.2.1.2 Obligaciones Laborales

Debe entenderse, dentro del contexto de esta investigación, las obligaciones laborales, como al compromiso que tiene el patrono de brindar seguridad a sus colaboradores así como también la obligación de ser justo y ecuánime con las condiciones de labor. Por ejemplo, se refiere en esta etapa a justicia, el pago legal mínimo que exige el ministerio de trabajo así como también al no sobrecargo de trabajo ni de horas laborales establecidas legalmente. Para este indicador se establecieron la dimensión C.C.S.S: La Caja Costarricense de Seguro Social, la cual es la institución gubernamental encargada del bienestar social en materia de salud de los costarricenses. También es encargada de manejar dos grandes seguros que son el de salud y pensiones.

Con el desarrollo de esta variable, se pretende conocer qué porcentaje de micro, pequeñas y medianas empresa, están actualmente inscritas al régimen obligatorio de la Caja Costarricense de Seguro Social. Para ello se estableció la pregunta número 9 del cuestionario, la cual dice textualmente “Esta usted o la empresa inscrito como patrono en la C.C.S.S.” y se presentan como opciones de respuesta al entrevistado: -sí, -no, -no responde.

1.3.2.1.3 Obligaciones Fiscales

Refiérase a Obligaciones Fiscales todos aquellos impuestos y documentos que tienes que pagar y presentar ante el Ministerio de Hacienda si se encuentra un individuo u empresa inscrita con actividad comercial. Para este indicador se han establecidos como factores de análisis dos tipos de impuestos:

Impuesto de Ventas: El impuesto de ventas es un porcentaje sobre el valor agregado a un producto para la venta, y es precisamente ese porcentaje es que se destina al Ministerio de Hacienda.

Impuesto de Renta: Este impuesto es el que grava las utilidades obtenidas durante un período fiscal de personas físicas o jurídicas que se encuentren ejerciendo una actividad comercial.

1.3.2.1.4 Obligaciones Municipales

Este indicador hace referencia a los trámites que debe hacer el micro, pequeño y mediano empresario para obtener los permisos municipales de funcionamiento e iniciar su empresa, dentro del sistema formal. Para este indicador se establecieron los siguientes aspectos:

Patentes: Debe entenderse patente como aquel documento que da derecho absoluto por parte de la Municipalidad a una persona física o jurídica que posean actividad comercial.

Impuesto: Los impuestos municipales refieren a todos aquellos pagos que debe realizar el micro, pequeño y mediano empresario a la hora de tramitar los permisos de funcionamiento de un local comercial o bien sean para la construcción de infraestructuras.

Para obtener dicha información, se estableció una pregunta la cual dice textualmente “¿Tiene el negocio patente municipal al día?” ante esta pregunta se dan cuatro opciones de respuesta al entrevistado: -Si, -NO, -No Tiene Patente, -N/R. Con el desarrollo de esta variable, se busca determinar el porcentaje de micro, pequeñas y medianas empresas del cantón de Osa, se encuentran al día con la patente municipal.

1.3.2.1.5 Participación en Organizaciones Empresariales

Dentro del contexto de esta investigación, entiéndase como la participación por parte de una microempresa en la gestión de otras organizaciones empresariales, como por ejemplo cámaras, cooperativas o instituciones de bienestar social. Para este indicador se establecieron tres tipos:

Cámaras: Las cámaras son instituciones con fines de desarrollo del gremio en que se encuentren. Funcionan mediante la asociación de empresas e instituciones comerciales que juntas realizan una serie de actividades y proyectos para crecer en el sector.

Cooperativas: Una cooperativa es una institución independiente conformada por diversas personas que se unen en una misma actividad y en la cual todas las decisiones son tomadas democráticamente por los socios.

Otros: Otros organismos o gremios en los que se aglomeren un grupo de micro, pequeñas o medianas empresas, en busca de representatividad.

El objetivo del desarrollo de dicha dimensión es conocer qué porcentaje de las micro, pequeñas y medianas empresas del cantón de Osa, participan en alguna o varias organizaciones empresariales. Y se pretende llevar a cabo mediante el uso de la pregunta número ocho, la cual dice textualmente “La empresa está asociada o agremiada a:” ante la cual se dan las siguiente opciones de respuesta al entrevistado: -Cámara, -Fundación, -Asociación, -Ninguna.

1.3.2.1.6 Tiempo de Operación

Tiempo de operación, se debe entender como la cantidad de tiempo en años o meses que se ha encontrado una micro, pequeña o mediana empresa en el mercado, para este indicador se definió dimensión “Años” de vida comercial que ha tenido una empresa. Para ello se estableció la pregunta “¿Cuántos años tiene de estar operando su empresa? En la cual se dan las siguientes opciones de respuesta al micro, pequeño y mediano empresario: -Menos de un año. -Entre 1 y 2 años. -Entre 2 y 3 años. -Entre 3 y 5 años. -Más de 5 años. El objetivo, es dar a conocer el promedio de existencia de la microempresa en el cantón de Osa.

1.3.3 Definición conceptual de la variable Sistemas de Información

Para efectos de esta investigación se entiende sistemas de información cómo las herramientas utilizadas por las MIPyMES en el cantón de Osa para manejar la información, ya sean bases de datos, información económico-contable o información sobre el sistema de operación de cada microempresa.

1.3.3.1 Operacionalización e instrumentalización de la variable Sistemas de Información

Con esta variable se pretende medir la capacidad que tienen las pequeñas y medianas empresas para establecer controles asociados con el funcionamiento de las mismas. Es importante investigar si las MIPyMES tienen una organización formal con respecto al manejo de sus actividades tanto operativas como económicas. La herramienta a utilizar para la recolección de los datos que permiten la medición, será un cuestionario.

Los indicadores que se considerarán para esta variable son: Sistema Contable, Informes Financieros y Plan de Negocios.

1.3.3.1.1 Sistema Contable

Para efectos de esta investigación se utilizará e indicador “sistema contable” como un mecanismo económico que se utiliza para llevar el control financiero de las microempresas encontradas en el cantón de Osa, donde normalmente se registran las entradas y salidas de efectivo y todas las transacciones que se hayan realizado durante un periodo contable.

Por otro lado se utilizó la dimensión Tipo de Sistema para medir este indicador,

Tipo de Sistema: Entiéndase dentro del marco de esta investigación, como el tipo de registro contable que lleva la micro, pequeña y mediana empresa del cantón de Osa. Para obtener dicha información, se utilizó la pregunta “Posee la empresa registros contables” ante tal pregunta el microempresario tendrá las siguientes opciones de respuesta: -Si. –No.

1.3.3.1.2 Informes Financieros

En el contexto de esta investigación, entiéndase como Informes financieros como los reportes tipo económico que se manejan en la empresa a nivel interno, donde se especifican cada uno de los movimientos que se han realizado en un período determinado y que los mismos son sometidos a análisis en un tiempo establecido por la administración de la organización. Y que permiten la evaluación financiera-económica de la microempresa.

Para la medición de este indicador se estableció el parámetro Balance General y Estado de Resultados, los cuales se explican a continuación se explican.

Balance General: Como lo menciona Warren, C. y Reeve, J. (2005), el balance general es una “lista de activos, pasivos y capital contable en una fecha específica, por lo regular al cierre del último día de un mes o un año”. (Véase Marco Teórico, Estados Financieros, 3.5.5.1 Balance General). Entiéndase para esta investigación que un Balance General es un documento formal que presenta todos los activos y pasivos de la organización a un periodo dado, así como también informa al personal administrativo y asociados o dueños de la empresa con qué capital disponible cuenta la misma.

Estado de Resultados: Entiéndase como aquel informe donde se reflejan los movimientos de la microempresa de todos los ingresos y gastos en un periodo determinado.

Con el desarrollo de este indicador, se pretende conocer qué porcentaje de los micro, pequeño y medianos empresarios del cantón de Osa, cuentan con estados financieros que eventualmente funcionarían como requisito clave para el otorgamiento de un crédito financiero. Para ello, se utilizará la pregunta número 22, la cual dice textualmente “En caso de necesitar tramitar un crédito, cuál de los siguientes documentos podría usted aportar o tramitar de forma inmediata” se le presenta al entrevistado una serie de opciones como posibles opciones de respuesta, entre las cuales se cita: - Estados financieros preparados por un contador.

1.3.3.1.3 Plan de Negocios

Se entiende por plan de negocios aquel documento formal que cuenta con una secuencia de hechos razonables y completamente realizables en el tiempo. Estos hechos refieren a lo que a futuro a un corto o mediano plazo realizará la empresa para buscar cumplir con sus objetivos y metas previamente establecidos en el planeamiento estratégico de la microempresa. Para la medición de este indicador se utilizó el aspecto proyección de ingresos.

Proyección de Ingresos: Entiéndase por proyección de ingresos la estadística previa de flujo de efectivo entrante en un tiempo futuro, el cual es un supuesto con referencia en datos históricos y actuales de la empresa en el ámbito económico.

Para efectos de este indicador, se plantea la pregunta número 24, la cual dice textualmente “Cual es el monto promedio de ventas o ingresos de su negocio por mes”, ante esta pregunta el entrevistado tiene opción de respuesta abierta. Se pretende con ello conocer el nivel de ingresos por ventas de los micro, pequeños y medianos empresarios del cantón de Osa. Se plante además, otra pregunta la cual tiene como objetivo conocer otras fuentes de ingresos con las que pueden contar los micro empresarios de Osa, la pregunta en mención, dice textualmente “Recibe usted otros ingresos aparte de su microempresa” ante la cual se presentan las siguiente opciones de respuesta: -Salarios. –Alquileres. – Pensiones. –Intereses. –Otros. -No tiene.

1.3.4 Definición conceptual de la variable Disponibilidad de Garantías

Se dice que garantía es el respaldo que hace el acreedor del crédito al individuo que presta el dinero como forma de pago en motivo de quedar incumpliendo la promesa de pagar. Es aquel activo fijo o circulante que pone a responder el prestatario para tener asegurado el préstamo.

1.3.4.1 Operacionalización e instrumentalización de la variable Disponibilidad de Garantías

Esta variable tiene como objetivo primordial dar a conocer la capacidad de un micro o pequeño empresario de poner algún respaldo a la hora de solicitar un

crédito. Se pretende conocer el medio por el cual el microempresario será considerado sujeto de crédito, entendiéndose que éste es el empresario que tiene capacidad de pago ya sea por medio de activos fijos, circulantes o personas física dispuestas a realizar el pago del crédito en caso de no hacerlo el deudor principal. Para esta variable, se establecieron los siguientes indicadores: Bienes Muebles, Bienes Inmuebles y Fiadores.

1.3.4.1.1 Bienes Muebles

Aplicada a esta investigación se entenderán los bienes muebles como todos aquellos bienes que posea una persona física o jurídica que por sí mismas se desplacen de un espacio a otro.

Para este indicador se utilizaron dos tipos que se traducen en Equipo y Vehículo. Para efectos de esta investigación se define equipo como todos aquellos objetos o herramientas que son de uso operacional en la organización y que facilita el trabajo de la mano de obra dentro de la empresa. Por otra parte, se entiende como la herramienta que sirve al personal de la microempresa para desplazarse de un lado a otro para fines laborales.

1.3.4.1.2 Bienes Inmuebles

Se consideran inmuebles todas aquellas posesiones de una organización o persona física que por sí solo no pueden trasladarse de un lugar a otro, y que se no se pueden separar del suelo como por ejemplo las propiedades o edificaciones entre otros.

Se han definidos los siguientes parámetros para efectos de este indicador: **Terrenos:** Compréndase como aquel activo fijo del que es poseedor una empresa o persona física y que responde propiamente a propiedades (Bienes Raíces). **Edificaciones:** Se tiene que las edificaciones son todas aquellas infraestructuras que son utilizadas para efectos comerciales, industriales, habitacionales etc.

Para la medición de estos dos parámetros se estableció la pregunta número 19 del cuestionario, la cual dice textualmente “Tenencia de bienes muebles e

inmuebles del negocio o propietario debidamente inscritos en el registro público de la propiedad” ante tal cuestionamiento, se presenta al entrevistado un cuadro con las siguientes opciones: -Terrenos y edificaciones. - Maquinaria y equipo. – Vehículos. - No tiene. - N/R. Con el desarrollo de esta pregunta, se pretende también conocer cuál es el valor promedio de estos bienes muebles e inmuebles, además, si los mismo tienen actualmente algún gravamen.

Se plantea, además otra pregunta la cual dice literalmente “¿En caso de necesitar un crédito en el futuro, estaría usted de acuerdo en disponer de estos bienes como garantía?” Ante tal pregunta, el entrevistado tendrá las siguientes opciones de respuesta: -Si. –No. -N/R. El objetivo de esta pregunta es conocer el porcentaje de microempresarios dispuestos a usar los bienes muebles e inmuebles como garantía para acceder a un crédito financiero.

1.3.4.1.3 Fiadores

Compréndase por fiador toda aquella persona que es tomada como respaldo en una transacción de crédito. Es aquella persona que se dispone a responsabilizarse de una deuda si la acreedora del crédito no cumple con el pago del mismo, por tal razón el llamado fiador tendrá que pagar la deuda.

En este apartado responden al indicador fiadores, los tipos familiares y otros.

Familiares: Son aquellos que tienen un parentesco sanguíneo por parte de madre o de padre con el solicitante del crédito y que se responsabilizan del crédito en caso de no ser cancelado. **Otros:** Son aquellas personas que aunque no tiene ningún tipo de enlace familiar están dispuestas a servir de fiador en la solicitud de algún crédito.

Para efectos de este indicador se creó la siguiente pregunta “¿Usted tiene alguna persona que lo pueda fiar en algún préstamo?” con las siguientes opciones de respuesta: -Si. –No. -N/R. Con el análisis de esta pregunta, se pretende conocer el porcentaje de microempresarios del cantón de Osa que cuentan con fiadores como garantía para optar por un crédito financiero.

1.3.5 Definición conceptual de la variable Capacidad de pago

Antes ya conceptualizado, define la SUGEF 1-05 capacidad de pago como “la situación financiera y capacidad del deudor para generar flujos de efectivo en el giro normal de su negocio o de la remuneración de su trabajo y retribución de su capital, que le permitan atender sus obligaciones financieras en las condiciones pactadas”

Por lo tanto para esta investigación, se entenderá capacidad de pago como la justa tenencia de los activos circulantes o fijos que le permiten al microempresario obtener por parte de las entidades financieras la confianza para otorgarle un crédito con las políticas internas de la misma entidad.

1.3.5.1 Operacionalización e instrumentalización de la variable Capacidad de Pago

Con la investigación de esta variable se quiere conocer la capacidad de pago de los microempresarios, así como también con la medición de la misma establecer el grado de oportunidad que tienen estos de crecer a través de capital bancario.

Para la recolección de la información en cuanto a esta variable se preparó una entrevista aplicada a las microempresas del cantón de Osa.

Dentro de la variable capacidad de pago se desprenden algunos indicadores que nos ayudarán a conocer más precisamente el objetivo de la misma; los cuales son:

1.3.5.1.1 Ventas

En efecto, se entiende por ventas la remuneración que obtiene el microempresario con la realización de actividades comerciales ya sea con bienes o servicios. El objetivo de este indicador es conocer la influencia directa entre las ventas y la capacidad de pago. Para la medición del mismo se estableció el parámetro Anuales.

Anuales: Dentro de este contexto, entiéndase anuales como la cantidad de ventas realizadas por la microempresa del cantón de Osa, en un periodo anual. Para obtener dicha información, se utilizó la pregunta número 24, la cual dice textualmente “Cuál es el monto promedio de ventas o ingresos de su negocio por mes”.

1.3.5.1.2 Margen de Utilidad

Entiéndase como margen de utilidad, el porcentaje de utilidad neta que tiene el microempresario sobre el nivel de ventas o servicios. Para este indicador se definió como parámetro la Utilidad Neta Sobre Ventas y tiene como objetivo conocer el promedio del porcentaje de ganancia recibido por el microempresario del cantón de Osa.

Utilidad Neta Sobre Ventas: Se entenderá utilidad neta como la utilidad o ganancia que queda a la microempresa luego de cancelar todas las obligaciones que estén ligadas a la transacción de venta, llámese Impuestos, costos operativos y costo de adquisición del producto o servicio.

Para el análisis de este indicador, se estableció la pregunta número 23, la cual señala “¿Cuánto dinero o utilidad le queda mensualmente de su microempresa después de pagar todos los gastos del negocio?” para tal caso, el microempresario tendrá las siguientes opciones de respuesta: -Menos de 200.000. -De 200.001 a 400.000. -De 400.001 a 600.000. -De 600.001 a 800.000. -De 800.001 a 1.000.000. -Más de 1.000.000

1.3.5.1.3 Otros Ingresos

Este indicador se refiere a la entrada de efectivo por fuentes distintas a la naturaleza de la microempresa. Para este indicador se estableció el aspecto otras fuentes, la cual se refiere a ingresos generados por otras las actividades extraordinarias que realiza una microempresa y que le genera un flujo de efectivo contabilizado en el estado de resultados en la cuenta llamada otros ingresos.

Con el objetivo de obtener esta información, se utilizó la pregunta número 25, la cual dice “¿Recibe usted otros ingresos aparte de su microempresa?” ante este

cuestionamiento el entrevistado tendrá las siguientes opciones de respuesta: - Salarios. –Alquileres. –Pensiones. –Intereses. –Otros. -No tiene.

1.3.6 Definición conceptual de la variable Tipo de Financiamiento

Para efectos de esta investigación, debe entenderse como tipo de financiamiento, aquellas fuentes de financiamiento de las que disponen los microempresarios del cantón de Osa.

1.3.6.1. Operacionalización e instrumentalización de la variable Tipo de Financiamiento.

Con el desarrollo de esta variable, se pretende conocer los aspectos claves involucrados directamente con el financiamiento de la microempresa, desde su fuente, tipo y hasta el destino de los mismos. Lo anterior, pretende dar a conocer por medio de un cuestionario aplicable a los microempresarios del cantón de Osa. Para esta variable, se definieron los siguientes indicadores:

1.3.6.1.1 Fuente.

En el marco de esta investigación debe entenderse como fuente, el origen de donde obtienen recursos económicos las microempresas del cantón de Osa. Con este indicador, se pretende dar a conocer las principales fuentes usadas por los microempresarios del cantón de Osa para la obtención de recursos económicos. Este indicador tiene cuatro modalidades: Capital propio, créditos bancarios, créditos proveedores y otras fuentes.

Capital propio, debe entenderse como aquellos recursos económicos que son invertidos por el o los propietarios de la microempresa. Por otra parte, créditos bancarios, como aquellos préstamos otorgados por instituciones financieras tanto públicas como privadas. Con respecto a los créditos con proveedores, serán aquellos créditos que son otorgados por los proveedores, donde básicamente se dan facilidades de pago en cuanto a periodos de pago; figuran como crédito porque no comprometen el efectivo de la empresa, sino que permite al micro,

pequeño y mediano empresario generar una cuenta por pagar, beneficiando los activos circulantes de la empresa.

Para obtener dicha información, se utilizó la pregunta número 13 del cuestionario, la cual dice textualmente “¿Qué fuentes de financiamientos ha empleado en su negocio?” ante tal pregunta el entrevistado tendrá las siguientes opciones: - Recursos propios (reinversión de utilidades), -Créditos Bancarios. -Créditos de proveedores. -Créditos de otras personas. -Otros programas.

1.3.6.1.2 Tipo.

Para efectos de esta investigación, debe entenderse tipo de crédito como aquella línea de la cual hacen uso los microempresarios del cantón de Osa. Se definió para ello tres tipos: personal, comercial e inversión.

Para tal efecto se utilizará la pregunta número 14, la cual dice textualmente “Si usted ha empleado créditos de algún ente bancario para financiar sus negocios “¿Qué tipo de crédito utilizó?” y las opciones de respuesta que tendrán los entrevistados son -Tarjeta de crédito. -Crédito personal. -Crédito para microempresas (MIPYMES). -Otro. Con la aplicabilidad de esta variable, se busca conocer el tipo de crédito que usan las MIPYMES.

1.3.6.1.3 Destino.

Este indicador, dará a conocer cuál es el empleo que le dan los microempresarios a los recursos económicos obtenidos mediante crédito financiero. Se definieron cuatro aspectos:

Compra de activos fijos debe entender como la adquisición de bienes muebles e inmuebles que proyecten realizar los microempresarios del cantón de Osa.

Compra de inventario se refiere a la obtención de materia prima o bien de mercancía necesaria para satisfacer la demanda proyectada por parte de la microempresa.

Capital de trabajo se dice que se hace una inversión en capital de trabajo, cuando aquellos recursos económicos son destinados a la inversión en pro de continuidad en las operaciones habituales de la microempresa.

Reestructuración de deudas se refiere a la inversión que se hace para el reajuste de las deudas adquiridas con anterioridad por parte las microempresas del cantón de Osa.

Para tal efecto, se planteó la pregunta número 15, la cual dice textualmente “¿Cuál fue el uso que le dio a esos recursos?” en la cual, el entrevistado tendrá como opciones de respuesta: -Capital de trabajo. -Compra inventarios. -Pagar y reestructurar deudas. -Para realizar ampliaciones y nuevas inversiones. – Otro. El objetivo de esta pregunta es conocer el uso que le da el entrevistado o en su efecto la microempresa, a los recursos económicos obtenidos de una operación crediticia.

1.3.6.1.4 Historial crediticio.

Debe entenderse historial crediticio como el nivel de contacto o relación que haya tenido el microempresario de Osa con las entidades financieras, en materia de créditos. Se pretende con el desarrollo de este indicador conocer la influencia que ha tenido este factor en la colocación de créditos en las microempresas del cantón de Osa. Se plantearon tres parámetros, que permitirán detallar estos datos. Las dimensiones establecidas son: números de créditos, morosidad y cobro judicial.

Debe entenderse como números de crédito, la totalidad de créditos otorgados al microempresario. Por otro lado, morosidad como el periodo de atraso mayor a 15 días en el pago del principal, intereses y otros asociados con la operación crediticia y que son contados a partir del primer día de atraso. Para efectos de este aspecto, se definió la siguiente pregunta “¿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?” con ello se pretende conocer si el microempresario de Osa, ha tenido problemas con el pago de las operaciones crediticias.

1.3.7 Definición conceptual de la variable percepción sobre el riesgo

En el marco de esta investigación, debe entenderse como riesgo a la probabilidad de perjuicio o daño. Por tanto, con el desarrollo de esta variable se desea

conocer cuál es la percepción de riesgo que mantiene los microempresarios del cantón de Osa, acerca de la posibilidad de obtener un crédito financiero.

1.3.7.1. Operacionalización e instrumentalización de la variable percepción sobre el riesgo

Para esta variable, se definió el indicador temor de asumir deudas, para efectos de la obtención de estos datos, se plantearon las preguntas números 41 y 42, las cuales dicen textualmente “Considera que para usted solicitar un crédito es” y “¿Cree usted que para la entidad financiera, otorgar créditos a microempresarios es?”, respectivamente. Igualmente, se le presentan al entrevistado las siguientes opciones de respuesta: -Muy riesgoso. -Riesgoso. -Poco riesgoso. -Ningún Riesgo. La finalidad de estas preguntas, es conocer el grado de percepción que tienen los entrevistados con respecto a los créditos financieros.

1.3.8 Definición conceptual de la variable conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPyMES.

Debe entenderse como el conocimiento o información que tiene el microempresario de Osa acerca de los programas de financiamiento para las MIPyMES, todos aquellos programas destinados exclusivamente al desarrollo de la microempresa. Estos programas pueden ser creados por ley u organismos gubernamentales o bien, por cada una de las entidades financieras.

1.3.8.1 Operacionalización e instrumentalización de la variable conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPyMES.

Para la evaluación de esta variable, se definieron tres indicadores: banca de desarrollo, entes financieros y fondo de garantías. Banca de desarrollo debe entenderse como la función de crédito bancario a largo plazo, destinado a promover el desarrollo de la microempresa. Para el caso de entes financieros, se define como todo el conglomerado de instituciones financieras, tanto públicas como privadas del país, y que son fiscalizadas por el órgano respectivo, El Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero. Por otro lado, fondo de

garantías, dentro del contexto de esta investigación debe entenderse como fondo de garantías, como el fondo dispuesto por la banca de desarrollo como respaldo a los empréstitos otorgados a los micro, pequeños y medianos empresarios costarricenses.

Para efectos de la evaluación de esta variable, se plantean las siguientes preguntas al entrevistado: “Sabe qué es la banca de desarrollo” en la cual se presentan dos opciones de respuestas al entrevistados, “sí” o “no”. Otra de las preguntas empleadas es: “Ha escuchado hablar de los créditos especializados para MIPYMES que se ofrecen en el sistema bancario nacional” igualmente que en la anterior pregunta las opciones de respuesta es: “sí” o “no”.

Otras de las preguntas se presentan a continuación: “Considera que los fondos para financiamiento de MIPYMES de las instituciones gubernamentales costarricenses sean de fácil acceso”, “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”, “Sabe usted que es un fondo de avales y garantías” “Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país se diferencien significativamente de un crédito común”; igualmente que las preguntas anteriores se dan dos opciones de respuesta; “sí” o “no”.

La finalidad de estas preguntas es conocer el nivel de información de los micro, pequeños y medianos empresarios acerca de la oferta de crédito para MIPYMES existente en el mercado financiero nacional.

1.3.9 Definición conceptual de la variable Percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos MIPYMES.

Esta variable se entenderá, como la apreciación que tiene el microempresario sobre los pros y los contras que trae consigo un crédito para microempresas. Qué oportunidades ve el empresario con el otorgamiento de un préstamo bancario y cuáles son aquellos obstáculos que ha previsto a la hora de ser sujeto de crédito activo en alguna entidad financiera.

1.3.9.1 Operacionalización e instrumentalización de la variable

El desarrollo de esta variable, dará a conocer la percepción que tiene el micro, pequeño y mediano empresario del cantón de Osa acerca de aspectos claves involucrados directamente en la solicitud de un crédito financiero, para ello se desarrolló un cuestionario aplicable a los pequeños empresarios del cantón de Osa, la cual se evaluará según la siguiente escala:

- De 0% a 25% Muy baja
- De 26% a 50% Baja
- De 51% a 75% Alta
- De 76% a 100% Muy alta.

Si solo de 0% a 25% de los microempresarios responden afirmativamente se considera como “Muy bajo” el nivel de percepción en cuanto a aspectos claves involucrados directamente en la solicitud de un crédito financiero. Por otro lado, si del 26% al 50% responde afirmativo, se dice que la percepción es “Bajo”. Si este porcentaje, es en cambio, del 51% al 75% el nivel de percepción se dice que es “Alto” y “Muy alto” en el caso que este porcentaje sea de 76% a 100%.

Para esta variable, se definen cuatro indicadores:

1.3.9.1 Tasa de Interés:

Se pretende dar a conocer cuál es la percepción del microempresario de Osa acerca de las tasas de interés ofrecidas para proyectos de MIPyMES del cantón. Para ello, se estableció la pregunta número 37, la cual dice textualmente “¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosas en cuanto a mejores tasas de interés?”. Ante tal pregunta, el entrevistado tendrá las opciones de respuesta: -Sí. -No.

1.3.9.2 Trámites:

Se pretende evaluar el nivel de conocimiento que tienen los microempresarios del cantón de Osa, acerca de los trámites que deben realizar para optar por un financiamiento para MIPyMES. Para obtener dicha información, se plantea la pregunta número 32. La cual señala “¿Considera que los fondos para

financiamiento de MIPYMES de las instituciones gubernamentales costarricenses sean de fácil acceso?”

1.3.9.3 Garantías

Con el desarrollo de este indicador, se pretende conocer cuál es el nivel de conocimiento de los micro, pequeños y mediano empresarios del cantón de Osa, con respecto a las garantías solicitadas por las instituciones financieras como parte de respaldo ante una eventual operación crediticia. Para obtener dicha información, se utilizarán las preguntas número 34 y 38, las cuales dicen respectivamente, “¿Sabe usted qué es un fondo de avales y garantías?” y “¿Considera que los créditos especializados para microempresas de las instituciones bancarias del país sean ventajosos en cuanto a requisitos y garantías?” ante ambas preguntas, el entrevistado tendrá las opciones de respuesta: -Sí. -No.

1.3.9.4 Plazo de aprobación:

Este indicador busca conocer el grado de conocimiento que posee el microempresario de Osa, con respecto a los plazos para el otorgamiento de un crédito financiero para las microempresas. Para acceder a dichos datos, se plantea la pregunta número 39, la cual dice “¿Considera que los créditos especializados para microempresas de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a velocidad de aprobación?”

El objetivo general del planteamiento de estas preguntas es evaluar el nivel de conocimiento de los microempresarios de Osa con lo referente a los créditos financieros para la micro, pequeña y mediana empresa y determinar así, si la falta de información es una limitante para acceder a los programas de financiamiento en el cantón de Osa.

1.3.10 Tabla N° 1

Relaciones e interrelaciones

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADORES	INTRUMENTOS
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 1.1.2 Líneas de crédito 1.1.3 Tasa interés 1.1.4 Garantías 1.1.5 Costos de formalización 1.1. 6 Documentos solicitados 1.1.7 Montos 1.1. 8 Plazos 1.1. 9 Tiempo de formalización 1.1. 10 Factores de no aplicación 1.1. 11 Colocaciones	Entrevista estructurada. Entrevista estructurada. Entrevista estructurada. Entrevista estructurada. Entrevista estructurada. Entrevista estructurada. Entrevista estructurada. Entrevista estructurada. 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 2.1.2 Obligaciones laborales 2.1 3 Obligaciones fiscales 2.1 4 Obligaciones municipales 2..1.5 Participación en organizaciones empresariales 2.1.6 Tiempo de operación 2.1.7 Uso de tecnología	Cuestionario Cuestionario Cuestionario Cuestionario Cuestionario Cuestionario
	2.2 Sistemas de información	2.2.1 Sistema contable 2.2.2 Informes financieros 2.2.3 Plan de negocios	Cuestionario Cuestionario Cuestionario

	2.3 Disponibilidad de garantías.	2.3.1 Bienes muebles 2.3.2 Bienes inmuebles 2.3.3 Fiadores	Cuestionario Cuestionario Cuestionario
	2.4 Capacidad de pago	2.4.1 Ventas 2.4.2 Margen de utilidad 2.4.3 Utilidades 2.4.4 Otros ingresos	Cuestionario Cuestionario Cuestionario Cuestionario
3. Identificar la forma en que financian sus operaciones comerciales las micro, pequeñas y medianas empresas.	3.1 Tipo financiamiento	3.2 Fuente 3.3 Tipo 3.4 Destino 3.5 Historial crediticio	Cuestionario Cuestionario Cuestionario 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 créditos disponibles en el mercado financiero para este tipo de empresas.	5.1 Conocimiento sobre programas de financiamiento a PYMES	5.1.1 Banca Desarrollo 5.1.2 Entes financieros 5.1.3 Fondo de garantías	Cuestionario Cuestionario Cuestionario
	5.2 Percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos PYMES	5.2.1 Tasas de interés 5.2.2 Tramites 5.2.3 Garantías 5.2.4 Plazos	Cuestionario Cuestionario Cuestionario Cuestionario

1.4 Estrategia de la Investigación

1.4.1 Tipo de investigación

Para el desarrollo de esta investigación, el paradigma a considerar será el cuantitativo, ya que en la misma, se realizará la respectiva recolección de datos, los cuales serán analizados posteriormente.

Se establecerá para ello definiciones conceptuales y operacionales, lo que determinará cuáles serán los datos a obtener para el desarrollo de la investigación, una vez procesados estos datos, se procederá a ser analizados y dar respuesta al problema planteado para esta investigación.

Dentro del tipo de investigación, se basará en una investigación descriptiva, porque se pretende describir un fenómeno o situación dada, con el fin de determinar la accesibilidad que tienen los microempresarios de Osa a los créditos disponibles en las entidades financieras, sus causas predominantes y conclusiones del mismo.

1.4.2 Fuente de Información

a. Primarias

Como fuentes de información primarias se establecen las y los microempresarios del cantón de Osa, así como también, los funcionarios de entidades financieras que en su momento serán de gran utilidad para el desarrollo de esta investigación.

b. Secundarias

Como fuentes de información secundarias están las bases de datos, por ejemplo la lista de patentes suministrada por la Municipalidad de Osa, así como también archivos como lo son información sobre el desarrollo de los diferentes cantones de Costa Rica dado por el Profesor Tutor Geovanny Abarca, y por último también tenemos algunas de las tesis realizadas por estudiantes de la misma Universidad

Nacional y algunos centros de Información como el Ministerio de Economía y Comercio.

1.4.3 Población y muestra

a. Definir la población

Para efectos de esta investigación la población tomada serán todas las microempresas que se encuentren en funcionamiento en el cantón de Osa, para dar con este dato se recurrió a una lista de patentes brindada por la municipalidad de Osa, la cual expresa que en el cantón de Osa se encuentran en funcionamiento 1.191 MIPyMES, número que se utilizará para la distribución de la muestra seleccionada.

b. Diseño muestral

El diseño muestral para fines de esta investigación será no probabilístico; se utilizó una muestra por conveniencia, ya que se encontró con la limitante de no disponer con una base de datos oficial de las microempresas, sobre todo porque una gran cantidad son del sector informal, siendo esta una importante variable a evaluar en esta investigación.

Seguidamente se presenta la distribución de la muestra:

Tabla N° 2

Diseño de la muestra, investigación a desarrollar en el cantón de Osa, 2010I

Distribución a Nivel Nac.	Muestra Investigación	
Agroindustrial	4%	2
Artesanía	4%	2
Comercio	30%	15
Industria	20%	10
Servicio	42%	21
Total	100%	50

Fuente: Con Base a distribución de PyMES según datos de la oficina del Ministerio de Economía y Comercio.

La muestra total, consta de 50 microempresas, que serán aquellas que acepten ser entrevistadas y en cuales laboren menos de cinco personas, además que se dediquen a la actividad comercial establecida en la tabla número 2. La cantidad a entrevistar por sector se definió basada en la distribución sectorial de las MIPyMES a nivel nacional, según el Ministerio de Economía.

CAPÍTULO II: MARCO DE REFERENCIA



2.1 Generalidades del cantón de Osa.

El cantón de Osa se ubica al sur de Costa Rica en la provincia de Puntarenas. Tiene una población de 25 861 habitantes para el 2000, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, con un área en Km² de 1 930.24, su ciudad principal es Ciudad Cortés.

El cantón está dividido en 5 distritos, en cada distrito hay una historia y realidad diferente aunque todos comparten el orgullo de ser costeños. La topografía de estos distritos es muy similar y su verde azul en sus bosques son de gran atracción. Los distritos son Ciudad Cortés, Palmar, Sierpe, Piedras Blancas y Bahía Ballena.

Mapa N°1: Región Brunca



Fuente: www.territorioscentroamericanos.org

Este cantón tiene un gran potencial turístico, la región tiene ahora grandes oportunidades y puede aprender de las experiencias de su propio pasado y de las realidades de otras zonas del país y de otros países en el mundo. La región de

Osa es única por su naturaleza, es posible aprovechar eso para beneficio de muchas personas y grupos sociales.

Como se menciona en el Decimocuarto Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible (2008). “En el cantón de Osa hay espacio para todo tipo de actividad. Su territorio es tan grande con relación a su población, que es posible acomodar muchos usos diferentes (turístico, agrícola, protección, industrial). Osa, por ejemplo, tiene más espacio por habitante para uso agrícola, que la gran mayoría de los cantones de Costa Rica”. (Pág. 66)

Esto demuestra una vez más el gran potencial que ofrece esta región del país y que, sin embargo, no ha sido del todo aprovechada para el desarrollo aun teniéndose la conciencia que se hace necesario producir y diversificar para levantar un poco más la economía del pueblo.

Por otro lado, actualmente uno de los mayores indicadores en el territorio costero que abarca inclusive a Ciudad Cortés, como cabecera del cantón de Osa es el movimiento de tierras ocasionado por la gran inversión extranjera, que está generando desarrollo lo que, desde una perspectiva es beneficioso ya que aumenta el comercio y genera nuevas fuentes de trabajo, pero por otro lado la belleza natural que este cantón posee está siendo invadida y devastada.

Normalmente en esta región el buen estado físico del medio y la naturaleza es su principal fuente de empleo. Además, una mayoría de los pobladores sostienen su vida cotidiana con empleo propio o ajeno pero siempre enfocado en la parte agropecuaria. Se pueden encontrar en estos territorios productores de arroz, maíz, tiquizque, ganadería, porquerizas al igual que algunas fincas con cultivos de granadillas etc.

En el cantón de Osa, el empleo es uno de los índices de desarrollo que se ve más afectado, igualmente se puede justificar esta situación con lo antes mencionado del empleo propio; pero a su vez se denota una mejora en el crecimiento de actividades como por ejemplo el turismo, producción de la palma aceitera africana y actividades de formación educativa, lo que permitirá un escalonamiento por parte de los habitantes de la zona, ya sea para encontrar un trabajo que no sea

meramente agrícola o bien para que con el conocimiento adquirido puedan crear proyectos que ayuden a la generación de empleo.

Por otra parte, se hace referencia a algunas ventajas que se han dado en los últimos 5 años para el desarrollo del cantón de Osa, por ejemplo la carretera costanera es una muy buena fuente de ingresos para los pobladores de la zona, viéndose desde una perspectiva de inversión, la apertura de esta carretera hace ver este cantón como el mayor centro comercial, así también la interamericana sur ha sido de gran beneficio para el cantón de Osa así como para los de Golfito y Corredores. No se puede ver la actividad turística en la parte costera como la mayor fuente de empleo e ingresos, obviamente si es gran potencial de la zona pero sería erróneo pensar que esta parte de desarrollo turístico es la única actividad que se puede realizar en la misma.

Otro análisis denota que la economía inestable del cantón de Osa, a pesar de las divisas generadas con el sector turismo, se debe a muchos factores que se entrelazan; por ejemplo la educación baja, el poco empleo y el limitado desarrollo visionario de los habitantes limitan en potencia el desarrollo de proyectos que hagan surgir la economía del territorio. No es falta de espacio, no es limitación por parte de las tierras para diversificar en productos, ni siquiera es limitación por parte de la Municipalidad, sino más bien es lo taciturno de la población lo que hace que no se deje tener una visión de desarrollo más allá de lo que hasta ahora, se considera las actividades principales del cantón de Osa.

2.2 Aspectos legales que afectan la investigación.

En Costa Rica existe legislación que tiene como finalidad regular el funcionamiento o el desarrollo de instituciones, proyectos y en fin controlar todo aquello que tenga actividad que pueda de una u otra manera tener una incidencia directa o indirecta con la sociedad.

Las MIPyMES son empresas que tienen actividades, ya sean industriales, comerciales o de servicios, por lo tanto, tienen una funcionalidad de causa y efecto en la población costarricense, por todo esto se hace necesario el empleo de legislación que contribuya al buen funcionamiento de las mismas.

Se pueden mencionar algunas leyes promulgadas que inciden directamente con el objeto de estudio de esta investigación:

- Ley de fortalecimiento a la pequeña y mediana empresa

Se trata de la ley 8262, que busca una idea de desarrollo a largo plazo, promoviendo el progreso productivo de las pequeñas y medianas empresas y a su vez permita que las mismas jueguen un papel trascendental en el mercado, aportando un gran valor a la economía costarricense y al crecimiento social del país; esto por medio de la generación de empleos y a las mejoras en el ambiente productivo, así mismo busca la facilitación que puedan tener los ciudadanos, tanto por parte de los empleadores como de los empleados de poseer recursos que ayuden a su calidad de vida.

Como se menciona en esta misma ley en su capítulo III

Artículo 7º-Los bancos del Estado y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal podrán promover y fomentar programas de crédito diferenciados dirigidos al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas. La definición de los programas específicos deberá ser comunicada al MEIC para la debida coordinación. Anualmente los bancos elaborarán y remitirán al MEIC un informe con los resultados de la gestión de crédito realizada en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Artículo 8º-Créase, en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), que tendrá como fin contribuir al logro de los propósitos establecidos en los artículos 2 y 34 de la Ley Orgánica del Banco.

Lo anterior especifica que el Banco Popular y de Desarrollo comunal será el medio donde se creará el FODEMIPYME, y que los demás bancos antes mencionados en el artículo 7º serán las entidades autorizadas para desarrollar condiciones de créditos con los recursos de este fondo y ponerlo así a disposición de las pequeñas y medianas empresas.

- Reglamento al Fondo de Garantía

El reglamento al fondo de garantía se creó como una reforma al artículo 8 del capítulo 3 de la “Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas” Ley 8262; la cual dice en su artículo 1 lo siguiente:

Artículo 1º—Finalidad. El Fondo de Garantías tiene como finalidad 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. (Ley 8262)

Por otro lado, según el MEIC con respecto a la legislación PYME, el fondo de garantías funcionará con recursos que provienen de la captación del 0.25% del aporte patronal al Banco Popular; tal y como se estipuló en la Ley Orgánica del Banco Popular y de Desarrollo Comunal

- Ley 8634 Sistema de Banca para el Desarrollo

La Ley de Banca para el Desarrollo, se creó como una nueva opción para que aquellas personas emprendedoras que desean incursionar en el mercado con una pequeña empresa, tengan un fondo con recursos disponibles para financiar sus proyectos, esta Ley ofrece condiciones más favorables que las que normalmente ofrecerían las instituciones financieras a través de su banca comercial.

Algunas instituciones han sido acreditadas por este fondo para que operen como intermediarios financieros los cuales promueven que los proyectos que cumplan con los requisitos definidos por el fondo, tanto financiera y técnicamente se vean beneficiados por el mismo. Dentro de estas instituciones se encuentran el Banco de Costa Rica, el Banco Nacional, Coopealianza y Credecoop, entre otros. Se debe tener claro que son las entidades financieras interesadas las responsables de gestionar la acreditación antes el Sistema de Banca para el Desarrollo, quien evaluará la capacidad financiera de la entidad y autorizará un monto máximo a la entidad en función de su patrimonio.

La Ley 8634 en su capítulo uno, artículo uno correspondiente a la creación de la misma menciona que:

Créase el Sistema de Banca para el Desarrollo (en adelante SBD), 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. (Art. 1)

También hace mención en el artículo dos que el Sistema de Banca para el Desarrollo la conformarán aquellas instituciones financieras estatales y privadas debidamente fiscalizadas por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), así como también empresas u organizaciones que pertenecientes o no al estado, tengan la capacidad de exponer recursos públicos a los demandantes de créditos para la iniciación de nuevos proyectos y que cumplan con todas las condiciones de la Ley. También menciona que el Instituto de Fomento Cooperativo (Infocoop) estará también formando parte de esta lista y queda excluido de esta el Banco Hipotecario de la Vivienda (Banhvi). (Art.2)

Por otro lado, la Diputada Mayi Antillón menciona que La Ley del Sistema de Banca para el desarrollo es una opción para aquellos que tienen ideas o proyectos nuevos, e igualmente para darle impulso a los que ya están en desarrollo. Expresó que la expectativa que se tiene y desea, es que el constante rechazo y la alta tasa de proyectos sin ayuda económica por medio de un crédito, formen parte de la historia pasada que ha vivido el sector productivo nacional.

En este contexto, se enmarca muy claramente la finalidad y propósito que representa la creación de la Banca de Desarrollo para las MIPyMES. Por tanto, no se trata únicamente de la promulgación de una ley, sino de una correcta ejecución y otorgamiento de los beneficios para los micro, pequeños y medianos productores.

CAPÍTULO III. MARCO TEÓRICO



3.1 Desarrollo Económico

3.1.1 Concepto

Hablar de desarrollo económico, envuelve una serie de variables, que de una u otra manera implica estrechamente el tema de las MIPYMES en el panorama de esta investigación. Si bien es cierto, el desarrollo económico es un reflejo del estado económico de la una sociedad, también es cierto que un nivel de desarrollo alto implica no solo indicadores del estado de un país o región.

Según señala Aguilar Zuluaga (2008):

El desarrollo económico implica crear y organizar muchas empresas de diversa índole y de diversos sectores, los cuales conforman el aparato productivo de un país, al igual que su estructura económica, la cual es responsable de generar una oferta de bienes y servicios satisfactoria y creciente. (Pág. 13)

Por tanto el desarrollo económico debe buscar satisfacer las necesidades de una población en crecimiento. Y de acuerdo con Sunkel Y Paz (1982), "el desarrollo significa lograr una creciente eficacia en la manipulación creadora de su medio ambiente, tecnológico, cultural y social así como sus relaciones con otras unidades políticas y geográficas" (pag.37). Como bien se ve reflejado, existe o debería existir particular interés en una reestructuración de las políticas de desarrollo tanto interna como externa, en cuanto a los modelos actuales de producción. Ahora bien, desarrollo implica la intervención de varios agentes económicos protagonistas y en particular de entes financieros que propicien recursos como también agentes que los utilice.

Desde el campo económico, aunque en tiempos más recientes, surge el concepto de crecimiento. Como anotan Sunkel y Paz (et al), se trata de:

Un concepto más reciente, asociado estrechamente a la teoría macroeconómica es el de crecimiento. En cierto modo es similar al concepto de evolución, por lo menos en lo que se refiere al aspecto de mutación gradual y continua que le es inherente; también incorpora el de progreso, en el sentido de acentuar la importancia fundamental de las innovaciones técnicas en el proceso de crecimiento. (Pág. 24).

Según se menciona en el undécimo Informe del Estado de la Nación (2008), desde el punto de vista internacional, Costa Rica figura como un país de desarrollo medio. El hilo conductor del crecimiento, es la búsqueda de los empresarios en incrementar sus beneficios, lo cual ciertamente crea una cadena que en gran medida contribuye al desarrollo.

Por su parte García Docampo (2007), dice que el desarrollo económico es “ un proceso de creación de riqueza a través de la movilización de todo tipo de recursos disponibles (...) capaces de generar valor en el mercado” (pág.11)

Cabe mencionar que toda esta movilización de la que habla García Docampo debe ser sostenida en el tiempo y dar frutos rentables económicos aunque sea en un largo plazo, y así mismo esa rentabilidad para que se traduzca en desarrollo debe llegar a la mayor parte de una nación o población. Igualmente cuando se refiere al término desarrollo económico viene consigo un sin número de determinados desarrollos, llámense estos desarrollo social, desarrollo local o muchos otras ramas del desarrollo que han surgido con el pasar del tiempo, pero que la mayoría de ellos son visibles con el desarrollo económico.

Nuevamente, García Docampo (et al) haciendo referencia a Haque (1999) dice que “el desarrollo es el deseo o por lo menos la búsqueda constante de toda población por vivir en situaciones de supervivencia más favorables, o aún mejor por lograr una vida con condiciones de calidad”. (Pág13)

Cuando la economía crece el empresario incorpora progresivamente nuevas técnicas de producción que implican mayor inversión y menos trabajo actual, con la finalidad de bajar sus costos para obtener mayores ganancias y para competir; sin embargo, esta estructura ha sido bastante estrecha y no ha permitido que todas las fuerzas de producción que recién inician el trayecto en el mercado, surjan.

El problema radical, al cual se enfrenta las economías en términos de desarrollo es la necesidad de superar el estado de dependencia y tener mayor capacidad de

crecimiento. Significa, además, lograr una creciente eficacia en la manipulación creadora del negocio.

Por otra parte, esta forma de concebir el desarrollo implica acción, acción por parte de los agentes sociales para dar el impulso necesario que permita aumentar los niveles de desarrollo. En esta etapa, es cuando se hacen más importantes los mecanismos u opciones de financiamiento para las empresas y sobre todo el conglomerado de las micro y pequeñas y medianas empresas, partiendo de la importancia de estas para los países y por ende para cada población de Costa Rica.

Para efectos de esta investigación, nos apegaremos al concepto de José Arocena (1997, p.91, citado por Sergio Boisier, 2001, p.59)

“El desarrollo económico es un proceso continuado cuyo mecanismo esencial consiste en la aplicación reiterada del excedente en nuevas inversiones, y que tiene, como resultado la expansión asimismo incesante de la unidad productiva de que se trate. Esta unidad puede ser desde luego una sociedad entera...” (Pág. 59)

Por lo que se entiende, que el progreso monetario se da en cualquier sujeto individual o colectivo por la retroalimentación económica financiera de sus negocios y transacciones que generen un aumento en su capital, acción que a su vez les permite al o los individuos maximizar el rendimiento de su objeto de negociación. Este sujeto del que se menciona puede ser tan solo una persona que administre al día sus finanzas o bien una empresa de cualquier índole.

En otro caso de desarrollo, el desarrollo local, supone, además de pensar en el territorio, otros aspectos y quizás el más importante, es el concepto de desarrollo como la idea del crecimiento económico con impacto social. El desarrollo local de una provincia o una región, es aquella actividad económica que motoriza el crecimiento económico del lugar y mejora las condiciones de vida.

Vázquez Barquero (1999) afirma que, “en tiempos de globalización, el desarrollo pasa a tener una fuerte connotación territorial y adquiere características de

proceso endógeno cuando es pensado, planificado, promovido e inducido por los actores comprometidos con el medio local". (Pág. 3). Por tanto, se requiere a su vez de un contexto favorable al desarrollo y una sociedad local con actores capaces de controlar el proceso de desarrollo.

Cuervo (1998), citado por Fermiano Becker y Silveira Bandeira (2000), explica que: "El enfoque local del desarrollo es una respuesta a los problemas del desempleo y desorganización económica causados por la decadencia industrial y las deslocalizaciones. Después del fracaso relativo de los proyectos organizados y aplicados por organismos públicos nacionales, la idea de utilizar procedimientos locales ha ido ganando vigencia". (Pág. 165)

En este contexto, Vázquez-Barquero (1988), define el desarrollo local como: "un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local". (Pág. 129). Desde el punto de vista conceptual, esta puede decirse, es la definición más idónea dentro del contenido de esta investigación.

El cantón de Osa, donde se lleva a cabo esta investigación, es un territorio del país, que por su historial de producción bananera en la zona, podría decirse ha seguido hasta hoy dependiendo del sistema que muchos años atrás les dio empleo y organizó a cabalidad la vida de cada habitante. La conocida compañía bananera United Fruit Company(UFCO) de capital extranjero alrededor de los años 1938 llega a desarrollar actividades al sur del país renovando contratos por largos años con el gobierno costarricense y es ahí cuando los pobladores dejan sus actividades de siembra de varias especies por dedicarse a trabajar para la compañía norteamericana, donde se les facilitaba la vivienda el diario mensual y su salario por la producción; acá es donde comienza una etapa de desarrollo para el cantón de Osa y la región sur pero que llegaría un momento donde se quedaría estancado y desaparecería el promotor del mismo en la zona.

Lo anterior, es la causa principal del estancamiento hasta el día de hoy de las zonas hacia el sur de Costa Rica, incluido el cantón de Osa, ya que aún en la actualidad los pobladores no han querido desligarse de aquel sistema que les

implantó la inversión extranjera y que muy fácilmente tenían calidad de vida y un desarrollo que parecía prometedor; es lamentable que aún con las dificultades económicas que enfrenta el país en estos años presentes los ciudadanos o seños se atan y dependen de las ayudas sociales que puedan ofrecerles el Estado, e igualmente todavía añoran una Unit Fruit Company como la de antaño.

Como bien lo dijeron autores antes mencionados, el desarrollo es una creciente eficacia en crear nuevos ambientes de progreso en todos los campos que la palabra progreso pueda implicar, pero con el paso de los años ha sido muy poco el avance que se ha visto en esta zona y esa misma aptitud social ha generado la poca inversión tanto de entidades estatales como de capital privado. Desde hace escasos 4 años ha ido resurgiendo muy lentamente la inversión con recursos propios de los pobladores, e igualmente han llegado algunos inversionistas nacionales, con lo que se espera una reactivación del ambiente socioeconómico, aprovechando la riqueza del cantón de Osa. Cuando se habla la inversión por parte de los pobladores se hace referencia a la micro y pequeña empresa que han surgido como supermercados, tiendas, restaurantes y algunos otros negocios de diferente índole.

Por su parte, las entidades financieras juegan un papel bastante amplio y que es necesario para el desarrollo local de esta región, pues, son los entes financieros públicos y privados que tienen la capacidad de inyectar recursos que promuevan el desarrollo del cantón por medio de servicios financieros, principalmente crédito para las micro y pequeñas empresas, pues evidentemente el capital de trabajo es uno de los factores fundamentales para el éxito de este tipo de empresas. Precisamente en el capítulo IV donde se verá reflejado el grado de participación de las entidades financieras y el aporte que tienen estos con los micros y pequeños empresarios del cantón.

3.1.2 Importancia Del Crédito En El Desarrollo

El acceso al capital financiero constituye un factor importante para las perspectivas de desarrollo de los países pobres y para las economías emergentes.

José Arocena (1997), define que “El desarrollo local no es pensable si no se inscribe en la racionalidad globalizante de los mercados, pero tampoco es viable si no se plantea sus raíces en las diferencias identitarias que lo harán un proceso habitado por el ser humano”. (Pág. 91).

En síntesis, estas dos connotaciones señalan la importancia del crédito para el desarrollo, ya que la globalización demanda eficientes medios de producción, y por supuesto, esto hace necesario las fuentes de financiamiento. El crédito se presenta en una sociedad como la oportunidad más factible y muchas veces ventajosa para aumentar el desarrollo y la economía de la misma. El dinero es el recurso necesario para encaminar proyectos que despliegan una serie de beneficios a los ciudadanos y mejoran la calidad de vida.

3.2 Teoría del Crédito

3.2.1 Historia

La sociedad inmersa en un sistema económico como en el que hoy día se vive siempre está atada al dinero, y no se puede realizar ninguna actividad económica sin tener este factor presente. El sentido representativo que tiene el dinero para el funcionamiento de una empresa o simple y sencillamente para lograr la sobrevivencia en la sociedad es muy alto; el dinero sirve para valorizar activos, pasivos y para darle un valor cuantificable a todas aquellas tareas que realice una empresa o un individuo.

En estos días se utiliza el dinero como medio de pago, como facilitador de intercambio de bienes y servicios, así también se utiliza como unidad de cuenta lo

cual ayuda a expresar en cantidad el valor que poseen las cosas, sin dejar de lado que también se le toma como patrón monetario y reserva de valor entre otras.

Por todo lo anterior, se hace obvia la dependencia de la sociedad del dinero y por esta misma razón, es que a partir del supuesto de la vida a nivel de adquisición de bienes y servicios está siendo cada día más cara, se han venido presentando opciones para mitigar un poco el golpe económico a la hora de ser seres consumistas, opciones tales como el crédito o más popularmente llamado el préstamo. “En la actualidad el uso del dinero se combina con el uso de un complicado sistema de crédito para facilitar el intercambio comercial”

Como ya es conocido, las organizaciones dedicadas a colocar dinero en la calle en forma de crédito son las entidades financieras, ya sean bancos, cooperativas u otro tipo de organizaciones.

En Costa Rica el primer ente que emitió un crédito fue el ya desaparecido Banco Anglo, el cuál inicio sus operaciones el 1 de Julio del año 1963 y concluye las mismas el 14 de setiembre del año 1994, con argumentos de excesivas pérdidas acumuladas por el mal manejo de inversión en bonos de deuda externa, entre otras razones.

En 1872 surge una nueva idea de ente financiero llamado Banco Rural de Crédito Hipotecario con miras a dar apoyo económico a los Agricultores por medio del otorgamiento de crédito a un bajo costo sobre el interés, el cuál era respaldado con hipotecas de primer grado, pero poco tiempo después el proyecto fracasó.

El 6 de setiembre de 1876, se realizó una solicitud para lo que fuera la creación del Banco de Emisión a Don Vicente Herrera quién fuera en aquel entonces el Presidente provisional de la república. El objetivo de dicho Banco sería dar una mejora al ambiente económico costarricense, haciendo uso racional y adecuado del crédito; al parecer fue otro de los tantos proyectos que tuvieron un fracaso pronto, en el intento por la creación de una entidad financiera que tuviese capacidad para ser emisor crediticio.

Pasó cerca de un año y el 15 de Abril de 1877 se creó el Banco la Unión, representado bajo ese nombre hasta el año 1890 después de ahí se le bautizó

como el Banco de Costa Rica. Este Banco aunque fue fundado en el año 1877 inició sus operaciones diez años más tarde y era una entidad encargada de “descontar, girar, prestar, llevar cuentas corrientes, recibir depósitos y efectuar cobranzas, comprar letras de cambio y demás negociaciones bancarias” (UNED (1997) *Historia de la banca comercial en Costa Rica*. Recuperado el 24 de abril de 2010 visitado Abril 2 del 2010 a las 21:05 de <http://www.abc.fi.cr/historia.pdf>. Poco tiempo después este se convirtió en la mejor institución financiera que existía en la nación.

3.2.2 Concepto de Crédito

Existen muchas definiciones de crédito, pero para efectos de esta investigación se tomará la descrita por Escoto Leiva (2007):

Se puede definir el crédito, como aquella operación por medio de la cuál 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. (pág.77)

Se considerará crédito, el derecho que tiene una persona acreedora a recibir de otra deudora una cantidad en numerario entre otros; en general, es el cambio de una riqueza presente por una futura, basado en la confianza y solvencia que se concede al deudor. En la vida económica y financiera se entiende por crédito, la confianza que tenemos en la capacidad de cumplir, en la posibilidad, voluntad y solvencia de un individuo, por lo que se refiere al cumplimiento de una obligación contraída.

El crédito es un préstamo en dinero donde la persona se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido según las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, y seguros y costos asociados, si los hubiera.

3.2.3 Tipos de crédito

Longenecker, J. y Moore, C (2007) señalan dentro de los tipos de créditos, la línea de crédito, los créditos hipotecarios y los créditos prendarios. Para cada uno de estos aspectos, lo definen de la siguiente manera:

- Línea de crédito: Es un acuerdo informal o entendimiento entre alguien que pide prestado y un banco sobre la cantidad máxima de crédito que proporcionará el banco en un momento determinado. En

este tipo de acuerdos el banco no tiene obligación legal de proveer el capital mencionado. El empresario debe contratar una línea de crédito anticipando que se presente una necesidad real, porque los bancos brindan crédito solo en situaciones de las que están bien informados.

- Hipotecario: Las hipotecas, representan una fuente de capital por deuda a largo plazo, son de dos tipos: crédito prendario e hipotecas sobre bienes inmuebles. Un crédito prendario es un préstamo cuya garantía de pago son ciertas partidas de inventario o alguna otra propiedad mueble. El deudor retiene la propiedad del inventario, pero no la puede vender sin consentimiento del banco. Una hipoteca sobre bienes inmuebles es un préstamo cuyo pago se garantiza con propiedad real, como terrenos. Por lo general estas hipotecas se extienden durante 25 o 35 años. (Pág. 269)
- Otros.

3.2.4 Oferta de Crédito

Oferta de crédito, se entiende como la cantidad de un bien que se ofrece en un mercado a un precio determinado. Por otro lado el Diccionario de la Real Academia Española (DRAE) define oferta de crédito como “conjunto de bienes o mercancías que se presentan en el mercado con un precio concreto y en un momento determinado”. (Diccionario de la Real Academia Española (2010) Oferta de crédito. Recuperado el 30 de abril de 2010 de: <http://www.rae.es>)

Para efectos de esta investigación, se define “Oferta de crédito” como la cantidad o índice de recursos monetarios que las entidades financieras están dispuestas a colocar en un mercado con requisitos establecidos como interés a devengar por la deuda y tiempo establecido para el pago de la misma.

3.2.5 Demanda de Crédito

Se define demanda de crédito, como la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir dado un nivel determinado de precios. Por su lado el Diccionario de la Real Academia Española la define como “Cuantía global de las compras de bienes y servicios realizados o previstos por una colectividad”. (Diccionario de la Real Academia Española (2010) Demanda de crédito. Recuperado el 30 de abril de 2010 de: <http://www.rae.es>)

Para efectos de esta investigación, se define demanda de crédito como la cantidad de recursos monetarios adquiridos crediticiamente por la sociedad en un tiempo determinado, asumiendo el compromiso adquirido con la entidad emisora de los recursos.

3.3. El Sistema Financiero

Escoto Leiva (2007) define El Sistema Financiero como “Un conjunto de instituciones que efectúan y se interrelacionan bajo un marco jurídico, normativo, político y social en común”. (pág. 47)

Así mismo se menciona también en este apartado que:

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). En este sistema se integran dos elementos, el riesgo y la liquidez. (Pág. 47)

Por otro lado, la autora menciona también la función que tiene el Sistema Financiero, información que deja todavía más clara el concepto de la misma; se menciona lo siguiente, (...) tiene como función la creación, el intercambio, la transferencia y la distribución de activos y pasivos financieros. (...). El sistema Financiero se dedica no a la producción de bienes sino a la producción de servicios, llamados Servicios Financieros. (pág. 214)

Con la definición que da Escoto se puede afirmar que el sistema financiero es el medio en que interactúan las entidades bancarias o aquellas que igual que los bancos ejercen una función de colocación y captación de dinero. En él se pueden incluir los entes financieros privados y los entes financieros públicos los cuales tienen el mismo objetivo de brindar un servicio que se relaciona con la administración de activos y pasivos.

Es importante entonces rescatar en este apartado la importancia que tienen las entidades financieras en el ámbito económico de las MIPyMES ya que son estas instituciones las que por medio de la captación de dinero pueden igualmente prestarle a los pequeños y medianos empresarios a llevar a un buen puerto las

ideas de inversión que tienen en mente; y que por falta de recursos monetarios no les ha sido posible desarrollarlo.

Se puede afirmar que las instituciones financieras formales son la vía más confiable y factible con la que cuentan los pequeños productores y empresarios y que por esta misma razón los bancos y entes financieros son catalogados como el intermediario entre el micro, pequeño y mediano empresario y su desarrollo y crecimiento. Por eso, es tan importante que la legislación mencionada en páginas anteriores como lo son, la Ley de Fortalecimiento a la Pequeña y Mediana empresa y La Ley de Banca para el Desarrollo sean ejecutadas tal y como se presentan, de este modo los más beneficiados son aquellas personas que necesitan una ayuda económica para despegar con sus proyectos y traer cosas positivas al país como lo serían la creación de empleo y de la mano de este desarrollo nacional.

3.3.1 Factores que Condicionan el Sistema

Escoto (2007), define factores trascendentales que condicional el sistema bancario nacional por medio de la administración del Banco Central de Costa Rica, el primero de ellos es el encaje mínimo legal que debe depositar al Banco Central, por cada operación bancaria, según Escoto “Este instrumento le sirve al Banco Central para contraer o expandir la capacidad crediticia de los bancos comerciales, mediante el control de los saldos en efectivo que deben mantener los bancos” (Pág. 220)

Otro factor mencionado, son las operaciones de mercado abierto, “este mecanismo opera a través de las colocaciones de alores, por parte del Banco en el mercado financiero (Bonos de Estabilización Monetaria, Bonos Deuda Externa, Certificado de Abono Tributario, etc.)”

Otro de los aspectos fundamentales que inciden directamente en el sistema bancario, son las tasas de interés, “las cuales son ajustadas por las fuerzas de mercado”

3.3.2 Políticas de Crédito

Las políticas de crédito se puede decir, es un manual con una serie de pasos a seguir para facilitar el otorgamiento de créditos a una persona o empresa, en síntesis permite la toma de decisiones de otorgar un crédito más fácilmente.

La política de crédito es aquel parámetro con que se hace el análisis a un cliente para denotar si se puede o no darse el crédito. Es importante constantemente estar monitoreándose la buena utilización y aplicación de los estándares establecidos en la política de crédito de una empresa. Igualmente las empresas deben de tener fuentes de información que le permitan estar actualizando sus políticas crediticias; ya que el panorama económico está cambiando constantemente y se deben adoptar medidas que se adapten al mismo.

Así mismo, también se presenta la definición dada por Eugene F. Brigham y Joel F. Houston (2008) donde se afirma que las políticas de crédito son un “grupo de decisiones que abarcan el periodo de crédito de la compañía, sus normas de crédito, sus procedimientos de cobranza y sus descuentos.”(pág.596)

Además, mencionan que las políticas de crédito constan de cuatro variables:

Periodo de crédito: Es el plazo que se concede a los clientes para que liquiden sus compras.

Descuentos: Se otorgan por pronto pago, por ejemplo, el porcentaje de descuento y la celeridad con que deben efectuarse los pagos para obtenerlos.

Normas de crédito: son la solidez financiera requerida a los clientes a quienes se concede crédito.

Política de cobranza: Se mide por la firmeza o la flexibilidad con que se procura cobrar las cuentas de pago lento. (Pág. 596)

3.3.3 Tasa de Interés

Ibarra (2004) afirma que: “La tasa de interés se define como la renta que se paga por utilizar dinero ajeno, o bien, la renta que se gana al invertir dinero propio”. (pág. 197)

Hernández Arias, (1998) declara que:

Es una atribución del Banco Central fijar las tasas de interés las operaciones activas y pasivas de las instituciones bancarias. Este derecho lo ha ejercido el Banco Central, interviniendo directamente en la fijación de las tasa de interés para estimular las actividades que se han considerado prioritarias. (pág. 28)

Existen varios tipos de tasa de interés por lo cual se ha hecho necesario en esta investigación también mencionar así como definir las diferentes tasas de interés:

Tasa de interés activa: Es el porcentaje que las instituciones bancarias, de acuerdo con las condiciones de mercado y las disposiciones del banco central, cobran por los diferentes tipos de servicios de crédito a los usuarios de los mismos. Son activas porque son recursos a favor de la banca.

Tasa de interés pasiva: Es el porcentaje que paga una institución bancaria a quien deposita dinero mediante cualquiera de los instrumentos que para tal efecto existen.

Tasa de interés preferencial: Es un porcentaje inferior al "normal" o general (que puede ser incluso inferior al costo de fondeo establecido de acuerdo a las políticas del Gobierno) que se cobra a los préstamos destinados a actividades específicas que se desea promover ya sea por el gobierno o una institución financiera. ejemplo: crédito regional selectivo, crédito a pequeños comerciantes, crédito a ejidatarios, crédito a nuevos clientes, crédito a miembros de alguna sociedad o asociación, etc.

Tasa de interés real: Es el porcentaje resultante de deducir a la tasa de interés general vigente la tasa de inflación.

Tasa de interés externa: Precio que se paga por el uso de capital externo. Se expresa en porcentaje anual, y es establecido por los países o instituciones que otorgan los recursos monetarios y financieros. (11 de mayo de 2010. *En Wikipedia la enciclopedia libre*. Recuperado el 25 de abril de 2010 a las 16:55 de: <http://es.wikipedia.org>)

3.3.4 Banca Comercial

Para términos de esta investigación, debe entenderse como banca comercial, todo el conglomerado de instituciones financieras que son reguladas por un sistema fiscalizador, presentes en el mercado.

Es un establecimiento de origen privado o público, debidamente autorizado por la ley, que se encarga de concentrar y regular las operaciones de crédito. En otras palabras, admite dinero en forma de depósito, para poder (conjuntamente con sus recursos) conceder préstamos, descuentos y, en general, todo tipo de operaciones bancarias. (Aristimuño Herrera & Asociados (sf). Glosario. Recuperado el 12 de mayo de 2010, de <http://www.bancaynegocios.com>)

En síntesis Banca Comercial son todas aquellas entidades financieras bancarias públicas o privadas que se encargan de hacer fluir el dinero en la sociedad, por un lado realiza captación de recursos monetarios y por otro lado coloca en la calle para que los mismos generen utilidades.

3.3.5 Banca de Desarrollo

En los inicios de la Banca de Desarrollo muchos profesionales se dedicaron a publicar artículos en la web haciendo una serie de análisis a la nueva propuesta bancaria que se promovía en el país. En uno de esos artículos se encuentra la opinión de la diputada Mayi Antillón Guerrero (2008), que dice que

A la par de la gestión crediticia propiamente dicha, la Banca para el Desarrollo deberá desarrollar actividades de servicios de desarrollo empresarial y actividades de garantía de proyectos. Estos esquemas de garantía de proyectos podrán ser utilizados por los empresarios para gestionar sus créditos en todo el sistema bancario nacional.” (Antillón Guerrero, M (2008) *Banca de Desarrollo*. Recuperado el 13 de mayo de 2010 de: <http://www.pln.or.cr>)

Dado el objeto de estudio de esta investigación, se hace necesario que el término Banca de Desarrollo, sea claramente establecido, por tanto se define Banca de Desarrollo como:

Un mecanismo cuyo objetivo es financiar e impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país. Dicho mecanismo tiene como fundamento legal, la Ley para la creación de un sistema de banca para el desarrollo o Ley 8634, que se publicó el 7 de mayo del 2008, en el diario oficial La Gaceta.

Con la creación de la Banca de Desarrollo se verán beneficiados “prioritariamente proyectos viables promovidos por mujeres, asociaciones de desarrollo indígena,

jóvenes emprendedores, cooperativas, pequeños y medianos productores agropecuarios; micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES) nacientes o en operación” (Bancrédito (2010) Banca de Desarrollo. Recuperado el 13 de mayo de 2010 de: <http://www.bancreditocr.com>).

También es importante destacar en este apartado de que los recursos se componen los fondos que utilizará la banca de desarrollo para ayudar a las partes más débiles del país, por lo que se presenta el siguiente párrafo:

El sistema se compone básicamente de tres fuentes de recursos que le dan sustento financiero: fideicomisos agropecuarios (con los cuales se crea un mega fondo conocido como Fideicomiso Nacional para el Desarrollo o FINADE), aporte del 5% de utilidades de los bancos públicos y el peaje bancario que aportan los bancos privados por tener derecho a captar depósitos en cuenta corrientes. El Banco Crédito Agrícola de Cartago (Bancrédito) es la entidad que administra los recursos del FINADE. (Bancrédito (2010) Banca de Desarrollo. Recuperado el 13 de mayo de 2010 de: <http://www.bancreditocr.com>).

3.3.6 Entes Financieros Públicos y Privados

Murillo Rojas, (1981) aclara que:

El sistema Bancario Nacional es el principal órgano de definición de cualquier sistema económico. Se puede dividir en dos grandes partes: El privado, que funciona básicamente en los países de economías capitalistas, y el estatal, que trabaja en los de economía socialista. (...) Ambos tipos de banca, el privado y el estatal, difieren fundamentalmente en cuanto a sus fines. La banca privada se orienta con un afán puramente mercantilista y compite con interés particular de lucro; la banca estatal, por el contrario, tiende a orientar su conducta hacia el interés común, hacia el beneficio de todos los ciudadanos, de acuerdo con el signo ideológico que defina estos conceptos. (Pág. 296)

Se sabe de antemano que la banca privada y la banca estatal se diferencian en cuanto al interés social que cada uno maneja, pues lo que son las entidades financieras bancarias ponen a disposición del ciudadano un servicio que busca el bienestar del mismo, ayudándole para que este surja y contribuya al desarrollo del país; mientras que la banca privada posee más un interés ganancial de aumento

de su capital con los intereses cobrados que una idea de bien social, donde el mayor beneficiario sea el usuario costarricense.

Pues, como se mencionó anteriormente un país posee una economía activa por la labor que realizan las entidades financieras, su papel en la sociedad es fundamental para que las personas físicas y jurídicas puedan de una u otra manera aumentar su capital económico haciendo precisamente una especie de negociación financiera; donde tanto la entidad bancaria saca beneficios con respecto a intereses y comisiones y el beneficiario es apoyado respecto a la forma en que la entidad postula sus condiciones.

3.4. El Financiamiento Empresarial

Como se mencionó en el apartado 3.1, el desarrollo económico no solo implica un eficiente manejo de los recursos y de los métodos de producción, sino que requiere para lograrlo, trabajar con recursos monetarios extras a los que hayan sido aportados por los socios. El financiamiento empresarial, por ende, puede entenderse como aquella obtención realizada por la empresa para la adquisición de bienes de capital y que son necesarios tanto para desarrollar la actividad como el crecimiento de la misma.

3.4.1 Función De Crédito

En el sistema económico, el crédito como muchas formas de apalancamiento, juega un papel trascendental en el desarrollo de una región y de un negocio, independientemente el tamaño de este, como bien lo menciona Escoto (2001), “permite impulsar la economía o estancarla, ser el proveedor del impulso para la inversión de las empresas y la producción nacional, o no serlo” (Pág. 79). El desarrollo de las economías depende directamente de la inyección que brindan los créditos al sistema económico, sobre todo para el impulso de la producción nacional.

3.4.2 Concepto De Empresa y de MIPyMES

No hay unidad de criterio con respecto a la definición de las MIPyMES, pues las definiciones que se adoptan varían según sea el tipo de enfoque y sobre todo difieren de una región a otra. A nivel general, el concepto de MIPyMES es bastante amplio, así lo define la Revista de Fomento Social, 53 (1998), la cual señala textualmente “La expresión MIPyMES alude al conjunto de pequeñas y medianas empresas que se integran dentro de la estructura productiva. (...). Los parámetros aplicados para encontrar una definición única de MIPyMES varían en función del tratamiento diferencial que se aplique”. (Pág. 369)

En el caso de Costa Rica, según la Ley 8262 Fortalecimiento a la Pequeña y Mediana Empresa y su Reglamento (2008) 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. La diferenciación entre micro, pequeña o mediana empresa no solo se determina en función las actividades antes mencionadas y sino además del valor de las siguientes variables: a) Personal promedio empleado por la empresa durante el último período fiscal. b) Valor de las ventas anuales netas de la empresa en el último período fiscal. c) Valor de los activos fijos de la empresa en el último período fiscal (para el sector Industrial. d) Valor de los activos totales de la empresa en el último período fiscal (para actividades de comercio y servicios). (Art. 3, inciso b)

Una caracterización similar da la Caja Costarricense del Seguros Social para las MIPyMES, la cual señala esa diferencia basado en el número de trabajadores “Microempresas: de 1 a 5 trabajadores; Pequeñas: de 6 a 30 trabajadores; Medianas: de 31 a 100 trabajadores; Grandes: más de 100 trabajadores”. Para efectos de esta investigación, se establecerá esta clasificación.

3.4.3 Fuentes De Financiamiento Empresarial

Para MIPyMES, obtener financiamiento no ha sido una labor fácil. Si bien se ha publicado en diversos medios que ha aumentado el otorgamiento del crédito en

nuestro país, este incremento se refiere al denominado crédito al consumo. Muy lejano de los programas creados para tal fin.

Por otro lado, financiamiento se puede definir como aquellos recursos monetarios financieros necesarios para iniciar y seguir con la actividad económica establecida por la pequeña o microempresa. El financiamiento viene a dar una inyección económica al capital de la empresa, con lo cual se pretende alcanzar metas establecidas anteriormente o bien dar continuidad a las operaciones normales de la empresa.

3.4.4 Según El Plazo

Los créditos financieros, pueden diferenciarse unos de otros según el plazo al cual se otorga al beneficiario, se puede otorgar en dos diferentes modalidades, ya sea al corto, o bien al largo plazo. A continuación, se presentan estas modalidades, así como también las opciones existentes en el mercado financiero.

3.4.4.1 Corto Plazo:

Corto plazo, Besley,F. y Brigham (2008) lo definen como “cualquier pasivo originalmente programado para su pago en un año” (Pág. 626). En síntesis, consiste en todos aquellos crédito que no sobrepasen los doce meses. Se definen tres figuras, las cuales se presentan a continuación

3.4.4.1.1 Préstamos Bancarios

Es el más común de los productos financieros comercializados. Escoto Leiva (2007), define el préstamo bancario, como:

Es préstamo bancario representa el crédito en su forma típica y se consolida a través de la firma de un documento mercantil (pagaré, letra de cambio, hipoteca o prenda) o contrato de préstamo. En este contrato se especifica el monto del préstamo, la tasa de interés a pagar, la cuota de pago periódico, los compromisos del deudor y el acreedor, la garantía y el plazo. (Pág. 83)

Desde que el contrato entra en vigencia, quedan pactadas las condiciones sobre las cuales operará dicho contrato. Tanto para la entidad financiera como para el solicitante del crédito se generan obligaciones. Para el banco el tener a disposición los recursos solicitados, implica un costo de oportunidad, de ahí que los bancos cobren una comisión para formalizar el préstamo.

3.4.4.1.2 Documentos Comerciales

Los documentos comerciales son todos aquellos comprobantes escritos en los que se deja constancia de las operaciones que se realizan. Dentro de esta clasificación, destaca el término de pagaré, el cual para términos de esta investigación, será el único tomado en cuenta. De acuerdo a Charles y Sanromán Aranda (2007) "Es un título de crédito abstracto por el que el suscriptor promete pagar, al tomador o beneficiario, una determinada cantidad de dinero en la fecha de su vencimiento, entendiéndose por suscriptor quien crea el título y por tomador o beneficiario quien recibe el título, es decir, a favor de quien se expide" (Pág. 254). Estos documentos, muchas veces son aceptados como garantías en una operación crediticia.

3.4.4.1.3 Financiamiento Con Cuentas Por Cobrar

Una de las formas usadas por las empresas para financiarse al corto plazo, es con las cuentas por cobrar, ciertamente este activo representa una forma de inyección de capital ya que permite el financiamiento con los proveedores de corto plazo

Para la definición de este apartado, se hace necesario primeramente conocer el concepto de cuentas por cobrar, para ello, se apegara a la definición citada por Chávez Soto (2008) donde señala que:

Las Cuentas por Cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados y otorgamiento de préstamos, son créditos a cargo de clientes y otros deudores, que continuamente se convierten o pueden convertirse en bienes o valores más líquidos disponibles tales como efectivo, aceptaciones, etc., y que por lo tanto pueden ser cobrados. (Pág. 4)

Como todos los productos financieros y formas de financiamiento tienen ventajas y desventajas, así lo definen Scott Besley, F. y Eugene Brigham (2008)

Entre las ventajas (del financiamiento por medio de cuentas por cobrar) están, primero la flexibilidad de esta fuente de financiamiento: conforme las ventas de la empresa crecen, se requiere más financiamiento, pero se genera en forma automática un mayor volumen de facturas y, por tanto, una mayor cantidad de financiamiento con cuentas por cobrar. En segundo lugar, es posible utilizar las cuentas por cobrar como una garantía para préstamos que de otro modo no se otorgaran. Tercero, el factoraje proporciona los servicios de un departamento de crédito que de otra forma solo se podría tener disponible con un costo más alto. (Pág. 642)

3.4.4.2 Largo Plazo

Referirse a financiamiento de largo plazo es referirse a financiamiento en crecimiento, largo plazo puede entenderse como operaciones en las que el plazo sea mayor a un año. Para efectos de esta investigación se definen tres figuras, las cuales se definen a continuación.

3.4.4.2.1 Préstamos Hipotecarios

Los préstamos hipotecarios, se definen como aquellos en las cuales la garantía para asegurar el cumplimiento del pago, es un bien inmueble, el cual a pesar de que continua en poder del propietario, el bien gravado puede ser vendido por el acreedor en caso de que la deuda no sea cancelada en el periodo establecido.

3.4.4.2.2 Arrendamiento Financiero

El arrendamiento financiero se define como el contrato llevado a cabo, donde el arrendador otorga el uso de bienes tanto muebles como inmuebles, por un plazo establecido, pagando este un canon y otros costos establecidos, con la opción de compra en la mayoría de veces.

Lavy (2003) lo define de la siguiente manera:

El arrendamiento financiero ha sido, tradicionalmente, una opción que puede sustituir a los créditos especializados, como el hipotecario, refaccionarios simple o con garantía hipotecaria; su versatilidad lo ha llevado a financiar con plazos medianos y largos, equipos, inmuebles, unidades industriales completas, embarcaciones, aeronaves, y

cualquier otro tipo que, al amparo de la viabilidad del proyecto, sea susceptible de financiamiento. (Pág. 23)

3.4.4.2.3 Suscripción de Acciones Ordinarias y Preferentes

En lo que respecta a la Suscripción de Acciones, se define en apartado siguiente, Fuentes de Financiamiento interna. Sin embargo, siendo que el problema de investigación se basa en MIPyMES, la mayoría de veces, estas son familiares o de capital cerrado, no obstante se presentan los diferentes aspectos que hacen necesaria o como se realiza el financiamiento mediante Suscripción de Acciones Ordinarias y Preferentes.

3.4.5 Según La Fuente

3.4.5.1 Fuente Interna

Como fuentes internas de financiamiento, se determinan todos aquellos aportes provenientes de los accionistas, siendo las más comunes el capital social común y capital social preferentes. Además, existen otras fuentes como las utilidades retenidas, depreciaciones y amortizaciones, entre otros.

Según Moyer y McGuigan (2005), manifiesta “Las acciones comunes se consideran como una forma permanente de financiamiento a largo plazo porque, a diferencia de la deuda y a algunas acciones preferentes, las acciones comunes no tienen fecha de vencimiento”. (Pág.240). Básicamente, la diferencia con respecto a las acciones preferentes no participan en la administración y decisiones de la empresa, igualmente proporcionan recursos al largo plazo, por ende no tiene mayor impacto en los flujos de efectivo a corto plazo.

Otra de las fuentes internas de financiamiento, son las llamadas utilidades retenidas. Como menciona Horngren, Sundem, y Elliott, “Las utilidades retenidas es un derecho general, o interés no dividido, sobre el activo total, y no un derecho específico sobre el efectivo o sobre cualquier otro activo en especial. No deben confundirse con los activos en sí con los derechos que se tengan sobre ellos” (Pág. 59). La empresa puede pagar las utilidades por medio de dividendos o bien estas pueden ser retenidas y reinvertirlas en el negocio.

3.4.5.2 Fuente Externa

Para el caso de los tipos de fuentes de financiamiento, estas pueden ser a corto y largo plazo, los mismos fueron definidos en el apartado anterior. Se pueden considerar como la obtención de recursos a través de un costo mediante el aprovechamiento de dinero ajeno, el cual puede provenir de personas físicas ajenas a la microempresa, o préstamos de entidades financieras.

3.4.6 Según la Exigibilidad

En lo que concierne a la exigibilidad del pasivo y el capital, Salas (2005) indica que “toda estructura de pasivo y capital se caracteriza por una tendencia hacia la exigibilidad. Esta exigibilidad puede ser de naturaleza jurídica o técnica dependiendo del proveedor del financiamiento”. (Pág. 89) Siendo que la exigibilidad técnica es generar rentabilidad para sus inversionistas y como exigibilidad jurídica, el cumplimiento de un contrato en cuanto al vencimiento de las deudas contraídas.

Además, señala “una deuda de corto plazo es mas exigible que una obligación de largo plazo. Las deudas que conforman el pasivo se caracterizan por tener una exigibilidad jurídica, que nace de la obligación contractual y legal con un acreedor”. (Pág. 89)

Por otra parte, de acuerdo a la exigibilidad técnica, indica “...Existe sobre el capital una exigibilidad de tipo técnico, derivada de la necesidad de generar ganancias que justifiquen la inversión de los socios. Los dueños esperan obtener utilidades, dividendos y rendimientos que compensen se capital invertido”. Finaliza, recalando que “El estudio de exigibilidad es fundamental para calificar el grado de equilibrio y solidez de la estructura del balance general”. (Pág. 89).

3.4.7 Efectos del Financiamiento en la Estructura Financiera de la Empresa.

Para comprender mejor este punto, se hace necesario conocer la definición de estructura financiera. De acuerdo a Pérez-Carballo Veiga (2008), define la estructura financiera como:

La forma en que se distribuye el capital empleado según su origen y su plazo. Una forma de medir esta estructura consiste en calcular el ratio de endeudamiento definido como la relación entre el exigible con coste explícito, al que denomina deuda, y los fondos propios. (Pág. 289)

Según Carballo Veiga (2008), señala: “El control de la estructura contempla el largo plazo, en cuanto que se relaciona con la problemática asociada a la financiación permanente de la empresa”. (Pág. 286). Es decir, este control se verá reflejado ante la eficiencia con la que se gestiona la estructura financiera de la micro, pequeña o mediana empresa.

En conclusión, con el apalancamiento financiero la estructura del balance general cambia, creando mayor liquidez al combinar la estructura del capital y el pasivo con la estructura del activo.

3.4.8 El Apalancamiento Financiero

Apalancamiento financiero, es usado por las empresas para aumentar la rentabilidad, es una forma de manejar recursos ajenos para generar mayor valor de la empresa o bien el uso que hace la micro, pequeña y mediana empresa de los activos para generar mayor rendimientos de las inversiones.

Otra definición dada por De Jaime Eslava (2003) señala “El apalancamiento financiero se caracteriza por el uso que debe hacerse de los recursos ajenos o deuda para elevar el rendimiento financiero de los accionistas, es decir, el beneficio neto de la empresa en relación con sus recursos propios, partir de la rentabilidad de los activos o rentabilidad económica”. (Pág. 329)

En síntesis, el apalancamiento financiero es la utilización de la deuda para aumentar la rentabilidad de la empresa. Así lo afirma Hervás Oliver - Senent i Moreno (2006):

Los apalancamientos deben interpretarse como el exceso de capacidad operativa y financiera que queda por aprovechar. A mayores apalancamientos, mayores ventajas de aumentar ventas y aprovechar dicha capacidad, al mismo tiempo que cada vez que esta se aproveche, el apalancamiento disminuirá hasta llegar teóricamente al punto de saturación. (Pág. 57)

3.4.9 Efecto Del Apalancamiento Financiero En Las Razones De Rentabilidad De La Empresa.

Parte trascendental de la rentabilidad es el apalancamiento financiero, ya que transforma el rendimiento sobre una inversión determinada. Una empresa que incrementa su nivel de endeudamiento para aumentar sus inversiones, origina un activo proporcionalmente mayor al capital.

Besley y Brigham (2008) definen la rentabilidad como “El resultado neto de la diferentes políticas y decisiones de la empresa. Las razones proporcionan cierta información acerca de la forma de operar de la empresa, pero las razones de rentabilidad muestran los efectos combinados de la administración de liquidez, activos y deuda sobre los resultados operativos”. (Pág. 59)

Sin embargo, como lo señala Salas (2005) “a pesar de que el apalancamiento financiero sea favorable, una empresa no debe endeudarse sin control. El incremento de la deuda bajo condiciones de apalancamiento financiero positivo, produce un aumento en la rentabilidad sobre el capital, pero puede incrementar el riesgo en forma peligrosa”. (Pág. 69). El exceso de financiamiento para una empresa, puede significar un arma de doble filo, porque puede significar un riesgo excesivo sobre los activos de la empresa.

Las razones de rentabilidad, demuestran mayores niveles mayor rendimiento con el uso de financiamiento, siempre y cuando este sea administrado correctamente, lo que se busca es que con el pasivo, los activos y el valor general de la empresa aumente, significando mayor rentabilidad para los inversionistas.

3.5. Las empresas como sujeto de crédito.

3.5.1 Concepto de sujeto de crédito

Sujeto de crédito es un calificativo que se le da a una persona física o jurídica que se encuentra al día con el pago de deudas. El estado del sujeto de crédito puede ser descifrado a partir del historial crediticio, que es el perfil de cliente ante las entidades financieras de acuerdo al cumplimiento con el pago de los deberes

contraídos que originen una cuenta por pagar, ya sea en entidades bancarias o en locales comerciales.

Son muchas las ventajas de poseer un historial de crédito impecable, ya que el individuo va generando confianza entre las empresas que han hecho una cuenta por cobrar a su nombre y así mismo cuando este necesite un préstamo o inclusive tiempo para amortizar la deuda la empresa estará confiada y con menos requisitos le prestará el dinero o le dará el tiempo necesario para que ordene sus finanzas ya que el riesgo que existe de otorgarle estas ventajas son mínimas.

3.5.2 Requisitos

La definición dada para la palabra “Requisitos” por el Diccionario de la Real Academia Española, señala como una circunstancia o condición necesaria para algo”. (2010, 30 de abril. En *Diccionario Real Academia Española*. Requisitos Recuperado el 30 de abril de 2010 a las 16:55 de: <<http://.rae.es> >

Para que una entidad financiera otorgue crédito a un solicitante debe primero estar plenamente seguro si este es sujeto de crédito o no y para ello se hace necesario revisar el historial crediticio del demandante. En la actualidad con el avance tecnológico es fácil y rápido acceder al perfil de un individuo ayudado por los sistemas de información que cada vez van aumentando más su uso. Estos sistemas lo que hacen es recaudar información del cliente y de acuerdo a esa información le van dando un nivel de confianza que lo hace merecedor de crédito o no.

Es necesario que las entidades financieras como las comerciales hagan un estudio previo antes de confiar recursos a los individuos ya que de esta manera se aseguran la recuperación de lo prestado y mitigan el riesgo de perder lo otorgado. Algunos datos que los sistemas computarizados van guardando en la base de datos son los siguientes: Ocupación, Ingreso mensual, tiempo de estar laborando y una serie de variables que hacen una radiografía de la capacidad de pago que tiene el individuo.

3.5.3 Garantías

Una garantía es el activo que compromete el sujeto de crédito o prestatario para asegurar un préstamo u otro tipo de crédito. El cual queda condicionado en caso de que el pago del principal no se efectúe. Por otro lado, el Diccionario de Economía y Finanzas define garantía de la siguiente manera

Respaldo con que el deudor asegura el cumplimiento de una obligación, facilitando así la obtención de un préstamo o concesión. Las garantías pueden ser reales, cuando están constituidas por bienes (generalmente inmuebles) y activos de diverso tipo, o pueden consistir en avales y fianzas que obtiene el prestatario. (2010, 03 de mayo) En *Eumed.net Enciclopedia virtual*. Recuperado el 03 de mayo de 2010 a las 15:40 de: <<http://www.eumed.net> >

Así mismo, con referencia a las dos definiciones dadas se puede denotar que garantía es aquel bien material o económico que da seguridad al prestamista cuando ha realizado un otorgamiento de dinero a otro individuo, lo que igualmente hace que el riesgo de perder lo prestado se minimice.

Algunos tipos de garantías son:

3.5.3.1 Garantía Hipotecaria:

Jonathan Coulter y Andrew W. Shepherd, (2000), definen:

Una hipoteca supone la transferencia del título de la garantía en cuestión. En otras palabras, en una operación hipotecaria, el prestatario dará al prestamista un documento donde transfiere parte de sus derechos o todos en una garantía. Por lo general, durante la vigencia de un préstamo hipotecario, el prestatario tiene derecho a mantener la posesión de la garantía o hacer uso de ella y una vez saldada la deuda, el título volverá a manos del prestatario. (pag.109)

Por otro lado Jiménez Barriocanal Fernando (2003), describe Garantía Hipotecaria como:

La hipoteca es, en realidad, una variante de la prenda, cuya característica principal es, que no se realiza el desplazamiento de la posesión del bien que garantiza la deuda, sino que tan solo se produce un señalamiento de aquel bien o bienes que van a garantizarla. (pág.254)

3.5.3.2 Garantía Prendaria:

Jonathan Coulter y Andrew W. Shepherd, (2000) definen:

Un contrato prendario no supone una transferencia de título. En este tipo de contrato, el prestamista y el prestatario hacen un contrato mediante el cual el prestamista recibe una propiedad en prenda como garantía del préstamo. A diferencia de la hipoteca, la prenda exige la posesión del objeto por parte del prestamista para perfeccionar el derecho sobre la garantía. (pag.109)

3.5.3.3 Garantía Fiduciaria:

Jiménez Barriocanal (2003), define como Garantía Fiduciaria lo siguiente:

La Fiducia es una figura primitiva de garantía de préstamos, que cae en el desuso en la época clásica, y de hecho, no es contemplada en el Digesto. Mediante ella, un sujeto deudor llamado fiduciante, transmite la propiedad de un bien de su patrimonio a su acreedor, llamado fiduciario, como garantía del cumplimiento de la obligación. (pág. 249)

3.5.3.4 Garantía Mixta:

La Garantía mixta se relaciona directamente con otras garantías mencionadas anteriormente, básicamente este tipo de garantía propone complementarse las garantías en algunas ocasiones en caso de requerirse.

3.5.4 Capacidad de Pago

Según el acuerdo de la Superintendencia General de Entidades Financieras 1-05 en su artículo tres, inciso "a" se define capacidad de pago "como la situación financiera y capacidad del deudor para generar flujos de efectivo en el giro normal de su negocio o de la remuneración de su trabajo y retribución de su capital, que le permitan atender sus obligaciones financieras en las condiciones pactadas". (Banco Central de Costa Rica (2010) *SUGEF 1-05*. Recuperado el 30 de abril de 2010 de: <http://www.bccr.fi.cr>)

En síntesis capacidad de pago es la relación entre los activos circulantes y pasivos circulantes, es decir es el superávit demostrado ante un análisis de activos y pasivos; y que eventualmente demostrada la liquidez de la empresa

soporte la obtención de una deuda que actúe como apalancamiento para la misma.

3.5.5 Informes Financieros.

Los informes financieros o bien estados financieros, son el documento donde se demuestra el estado tanto económico como financiero de la empresa en un periodo determinado, producto de procesos contables elaborados de conformidad a normas internacionales, además, sirven de base para la evaluación de un periodo con respecto a otro.

Según Warren, C. y Reeve, J. (2005), “los Estados Financieros se usan para evaluar la situación financiera actual de una empresa y predecir sus resultados operativos y flujos de caja futuros”. (pág.19)

Para efectos de esta investigación se explicarán los tres Informes Financieros más comunes, los cuales serían Balance General, Estado de Resultados y el Flujo de Efectivo Proyectado.

3.5.5.1 Balance General:

Van Horne, James C. y Wachowicz, John Jr, (2002) plantean “En el Balance General se presenta un resumen de los activos, pasivos y capital propio de una empresa en determinado momento, por lo general a final de un año o trimestre” (Pág.126)

Warren, C. y Reeve, J. (2005), afirman que un Balance General es una “lista de activos, pasivos y capital contable en una fecha específica, por lo regular al cierre del ultima día de un mes o un año”. (Pág.19)

Entonces, referido a lo anterior el Balance General es una herramienta contable donde se registran todos los movimientos a nivel económico de la empresa y que a su vez facilita el control sobre partidas más relevantes de la misma. Para una persona sujeta de crédito, es la manera de demostrar las entradas y salidas, pero sobre todo el estado general de la micro, pequeña y mediana empresa, le permite además, cumplir con un requisito ante eventual operación crediticia.

Este al igual que los demás estados, son herramienta clave para el analista, ya que facilita al mismo la determinación o no de capacidad de pago, la estabilidad y solidez de la empresa para mantenerse en el tiempo, entre otros aspectos.

3.5.5.2 Estado de resultados:

Van Horne, James C. y Wachowicz, John Jr, México, (2002) explican que “El estado de resultados es un resumen de los ingresos y gastos de las empresas en determinado periodo, que casi siempre es de un año o trimestre” (pàg.126)

Por otro lado Warren, Reeve, Fess (2002) dicen que:

En este reporte se informa de los ingresos y gastos de un periodo, con base en el concepto de correspondencia, el cual se aplica al establecer la correspondencia de los gastos con los ingresos generados durante un periodo. El Estado de Resultados también informa del excedente de ingresos sobre los gastos incurridos. Este excedente se llama ingreso neto o utilidad neta. Si los gastos son mayores que los ingresos existe una pérdida neta. (Pág.19)

3.5.5.3 Flujo de Efectivo Proyectado:

El flujo de efectivo tiene propósito de proyectar los flujos hacia dentro y fuera d la empresa, en un período determinado. El presupuesto de flujo de efectivo es usado para evaluar la factibilidad de pago de un crédito y predecir si el flujo de efectivo será suficiente para mantener liquidez tal como está proyectado por el presupuesto. Tanto el estado de resultados como el flujo de efectivo, constituyen requisito primordial ante eventual operación crediticia. Es la forma que tiene el microempresario de demostrar flujo y estado de su empresa.

**CAPITULO IV: ANALISIS E INTERPRETACION DE LA
INFORMACION**



IV. Análisis de la información

En el presente capítulo, se desarrollara el análisis de las variables planteadas para esta investigación.

4.1 Variable primera: Oferta de Crédito en el cantón de Osa

Uno de los objetivos de la investigación es analizar la oferta de crédito disponible para el financiamiento de la micro y pequeña empresa en el cantón de Osa, es por ello que se estableció una guía que permitiera conocer los datos relevantes y específicos que ayuden a conocer más a fondo la oferta de créditos que tienen las entidades financieras en Osa.

4.1.1 Entes Financieros

De acuerdo al análisis realizado en cuanto a la oferta de entidades financieras en el cantón de Osa, se lograron determinar los siguientes datos en cuanto a la presencia de entidades en el cantón, que ofrecen créditos orientados para la micro, pequeña y mediana empresa.

Cuadro N° 2

Oferta de Entidades Financieras en el cantón de Osa, setiembre 2010

	Cortés	Palmar	Bahía Ballena	Sierpe	Piedras Blancas
Sector Público					
- Banco Nacional	x	x	x	-	-
- Banco Costa Rica	-	x	x	-	-
- Banco Popular	-	x	x	-	-
Sector Privado					
	-	-	-	-	-
Cooperativas					
- CoopeAlianza	x	x	x	-	-

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Como se demuestra en el cuadro anterior, en la mayoría de los distritos se da la presencia de entidades financieras, sobretodo del sector público. Siendo el Banco

Nacional el de mayor presencia en el cantón de Osa, con tres sucursales, en los distritos de Cortés, Palmar y Bahía Ballena.

Por otra parte, en cuanto a bancos privados, se da una inexistencia total de estas entidades en el cantón en estudio, determinando esto como una limitante para el microempresario del cantón de Osa para acceder a los créditos financieros, en comparación de la accesibilidad que tienen los microempresarios de otros cantones, por ejemplo Pérez Zeledón, en el cual se da la presencia de varias entidades del sector privado, como por ejemplo BAC San José, Banco CITI, Scotiabank, entre otros; al igual que otras financieras, como Financiera Adri, Financiera Valco, Instacredit, por citar algunas de las encontradas en el cantón de Pérez Zeledón.

En cuanto a Cooperativas, se verifica únicamente la presencia de CoopeAlianza en el cantón de Osa, también con tres sucursales al igual que el Banco Nacional. Con respecto a Pérez Zeledón la presencia de Cooperativas es bastante sobrepasado, a grandes rasgos se evidencian importantes y sobresalientes entidades de esta índole, tal es el caso de Coopeservidores, Coopenae, Coopeagri etc.

Respecto a las líneas de crédito, sobre todo haciendo hincapié en la línea de crédito que compete para efectos de esta investigación, se logró obtener que todas estas entidades tramitan crédito para microempresas en al menos una de sus sucursales en el cantón de Osa. Si bien es cierto, no en todas se cuentan con ejecutivos encargados de los respectivos análisis, si se reciben, en su mayoría, los documentos y se dan las indicaciones generales que conlleva la solicitud de un crédito para micro empresa. Por citar un caso en específico, en la sucursal del Banco Popular en Uvita, se da la recepción de documentos al igual que se informa al microempresario interesado en crédito, todo lo referente al mismo; sin embargo, todos los documentos y análisis respectivos, son remitidos a la sucursal de Palmar Norte o bien la sucursal de Pérez Zeledón.

En otros casos, por ejemplo CoopeAlianza, este traslado de documentos y respectivos análisis a Pérez Zeledón, se hace según la variación en los montos solicitados por el microempresario.

Cuadro N° 3

Matriz Comparativa Entidades Financieras- Osa

Entidad	Programa	Monto Mínimo	Monto Máximo	Plazo Máximo	Tasa de Interés	Garantía	Cober-tura	Otros Costos
Banco Nacional	Banca Mujer	Sin límite	Sin límite	12 años, hasta un máximo de 15 años	TBP+3,50 11.55%	Fianza Hipoteca	80% 100%	Avalúo: 50% Formaliza: 0,50% Atraso: \$5
	Banca Desarrollo	Sin límite	Sin límite	12 años, hasta un máximo de 15 años. Turismo: 18 años	TBP+4,50 TBP+3,50	Fiador:12,55% Hipot: 11.55%	FINADE IMAS Prendaria	75% 100% 80%(Máx)
Banco de Costa Rica	MIPyMES Crédito 1	¢65,000,001	¢250,000,000	15 años	TBP+6,00 14,05% TBP+5,00 13,05% TBP+4,00 12,05%	Fianza Prenda Hipoteca	100% 80% 80%	No inf
	MIPyMES Crédito 2	¢500,000	¢65,000,000	15 años	TBP+6,00 14,05% TBP+5,00 13,05% TBP+4,00 12,05%	Fianza Prenda Hipoteca	100% 80% 80%	No inf.
Banco Popular	Crédito Micro, Pequeña y Mediana Empresa	¢500,000	\$ 1.000.000,00	Fianza -60 Meses Prenda -96 Meses Hipoteca 240 Meses	15% Colones 7,25% Dólares	Fianza Prenda Hipoteca	80% 80% 80%	No inf.
CoopeAlianza	Banca Desarrollo	Según capacidad de pago		10 a 12 años, hasta un máximo de 15 años.	25% 19,75%	Fianza Prenda Hipoteca	Depende 60% 80%	No inf.

**Tasa Básica Pasiva Promedio de Enero a Setiembre 2010: 8.05%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

4.1.2 Líneas de Crédito

Como se demuestra en el cuadro 3, las líneas de crédito existentes en las entidades financieras obedecen estrictamente a los lineamientos generales establecidos para la Banca de Desarrollo, a excepción de Banca Mujer, creado por el Banco Nacional como parte del apoyo que se le da a la micro, pequeña y mediana empresa, con fondos propios. Por lo demás, se guían por directrices propias de Banca de Desarrollo, tal es el caso del Banco de Costa Rica, el cual señala dos programas, los cuales se diferencian básicamente por los montos mínimos y máximos disponibles para otorgamiento de crédito.

Por otra parte, Banco Popular usa una única línea de crédito destinada para la micro, pequeña y mediana empresa; al igual que lo hace CoopeAlianza.

4.1.3 Tasas de Interés

Para lograr realizar una comparación objetiva entre las tasa de interés ofrecidas tanto por el sector público como privado, ya que en la mayoría se da Tasa básica pasiva, más cierta cantidad de puntos porcentuales, se optó por un promedio de enero de 2010 a setiembre de 2010, según el Banco Central.

Este promedio cerró en 8,05% con lo cual se logra crear una comparación exacta de las tasas. Con estos datos obtenemos que, (Ver cuadro nº 3, Matriz Comparativa Entidades Financieras- Osa) se da una tasa promedio de 12.9% entre los programas ofrecidos por las entidades financieras estatales presentes en el cantón de Osa. Además, se logró obtener que la tasa más baja es ofrecida por el Banco Nacional, con un 11.6% y corresponde al programa usado por la entidad conocido como Banca Mujer. Igualmente se pudo constatar que la tasa más alta ofrecida por Bancos Estatales, es la ofrecida por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, con un 15%.

4.1.4 Garantías

En lo que respecta a las garantías solicitadas por los entes financieros, las cuatro instituciones financieras localizadas en Osa, coinciden en los tres tipos de garantías más comunes, fianza, hipoteca y prenda. Para el caso de las coberturas, se dan variaciones de una institución a otra. Así por ejemplo, para el caso de garantía hipotecaria, se maneja una cobertura máxima del 100% y la mínima un 80%. Para el caso de garantía fiduciaria, la máxima cobertura alcanzada es un 100% y la mínima de un 80%, esto entre las instituciones públicas, en lo que respecta a Cooperativas, en CoopeAlianza, el porcentaje de garantía depende del nivel de ingresos del fiador. Por otra parte, garantía prendaria puede alcanzar un máximo de 80% y un mínimo de 60%, siendo este último porcentaje el reconocido por CoopeAlianza en garantía prendaria.

Además, de las garantías convencionales mencionadas anteriormente, se pudo verificar la existencia de otras garantías, como por ejemplo en CoopeAlianza la cual acepta como garantía certificados de depósito a plazo, por una cobertura del 80%, máximo, al igual que lo hace el Banco Nacional. Además, el Banco Nacional, otorga créditos financiados por fondos del Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE), por una cobertura máxima del 75%.

4.1.5 Costos de Formalización

En lo que respecta a costos de formalización, se encontró una diferencia importante entre los que estos representan para el microempresario de Osa, es el programa ofrecido por el Banco Nacional, Banca Mujer en el cual prácticamente todos los costos, avalúo, formalización, etc., son reducidos al 50% con el uso de este programa. En lo que respecta a las demás instituciones financieras no se logró la obtención de estos datos.

4.1.6 Documentos solicitados

Según se muestra en el siguiente cuadro, los documentos y requisitos solicitados por las entidades financieras no difieren mucho de una a otra, sin embargo, se pueden mencionar dos que si difieren, tal es el caso de la certificación de ingresos que para el caso del Banco Nacional no la solicita y la inscripción de ante el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, como una micro, pequeño o mediana empresa. Por lo demás, dependiendo del solicitante, persona física o jurídica, cada institución financiera según su análisis determina qué tipo de documentación se hace más necesaria para continuar el proceso de otorgamiento, pero básicamente los documentos son los mismos. A continuación se presentan los documentos más comunes solicitados por las diferentes instituciones financieras de Osa.

Cuadro N° 4

Documentos y requisitos para tramitar crédito financiero, en el cantón de Osa.

Requisitos: Persona Física - Jurídica	Banco Nacional	Banco de Costa Rica	Banco Popular	Coope- Alianza
Cédula	x	x	x	x
Personería Jurídica (Person. Jurídica)	x	x	x	x
Acta Constitutiva (Persona Jurídica)	x	x	x	x
Libros Contables	x	x	x	x
Permisos (En caso de Construir)	x	x	x	x
Plan de Inversiones	x	x	x	x
Estados Financieros	x	x	x	x
Flujo de Efectivo	x	x	x	x
Certificación de Ingresos		x	x	x
Certificado por el MEIC		x		

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

4.1.7 Montos

En lo que respecta a los montos disponibles para el otorgamiento de un crédito, nos encontramos diferencias entre las instituciones que obedecen básicamente a los

lineamientos de cada institución. En lo que respecta al Banco nacional, los límites de los montos no se ven afectados directamente por las líneas, sino que ambas líneas disponibles no tienen piso ni techo, esto quiere decir que según la capacidad de pago y las garantías disponibles, el microempresarios del cantón de Osa, puede optar por el dinero necesario para su microempresa. Por otro lado, el Banco de Costa Rica, hace su diferenciación de montos disponibles según la línea, los montos van desde ₡500 000 hasta ₡65,000,000 para la línea dos. Y para la línea uno, los montos van desde ₡65,000,001 hasta un máximo de ₡250,000,000.

En el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, existe un único monto el cual oscila desde los ₡500,000 hasta un máximo de \$1,000,000. En entidades privadas, para el caso CoopeAlianza, el monto estrictamente va ligado a la capacidad de pago de cada microempresario que realiza la solicitud de recursos.

4.1.8 Plazos

En el caso de los plazos, se manejan importantes diferencias entre las entidades financieras oferentes de créditos para microempresarios en el cantón de Osa, siendo el Banco Popular, el que acentúa la diferencia, por ejemplo para el caso de fianza establece un plazo de 5 años y en hipoteca un máximo de 20 años, ambos plazos son los más bajos y más altos de la muestra obtenida en el análisis de oferta, en el cantón. Otro de los plazos sobresalientes es el otorgado por el Banco Nacional a proyectos turísticos, el cual asciende a 18 años, como máximo. Los demás plazos oscilan entre los 10 años hasta los 15 años, siendo del más común de 12 años a 15 años.

4.1.9 Tiempo de Formalización

Conocer el tiempo promedio que tarda un crédito, desde el inicio de la tramitación hasta que el dinero está asignado para el microempresario, entre las diferentes entidades en el cantón de Osa, no se logró obtener dato alguno, ante la indisposición del funcionario entrevistado para brindar esta información.

4.1.10 Factores de no aplicación

Ante eventual análisis de los oferentes de créditos financieros en el cantón de Osa, se lograron determinar las causas más comunes por las cuales son rechazadas las solicitudes de crédito en el cantón. La totalidad de las instituciones bancarias consultadas, coincidieron en que capacidad de pago e historial crediticio son las variables que más impacto tienen para continuar con el proceso de otorgamiento de crédito. Otras de las causas mencionadas son faltas de garantía e imposibilidad de presentar algún documento.

4.1.11 Colocaciones

En la recolección de información de esta variable, el grupo de investigación se encontró con una limitante ya que se presentó la inexistencia de datos que se pudieran corroborar a nivel cantonal, para el caso del Banco de Costa Rica, dado su corto tiempo en desarrollar créditos financieros en este cantón, menos de un año, aún no se manejan datos históricos que puedan funcionar como indicador. En lo que respecta al Banco Nacional y Banco Popular, se nos informó que únicamente se manejan datos tanto de colocaciones y morosidad a nivel nacional, igualmente en CoopeAlianza, donde a diferencia de los bancos estatales se nos dijo de antemano que los créditos para microempresas en el cantón de Osa son relativamente pocos.

4.2 Variable segunda: Formalización

El nivel de formalización de la microempresa de Osa, determina la posibilidad del mismo para acceder a un crédito financiero, como objetivo de esta investigación es conocer el nivel de formalidad de las microempresas.

4.2.1 Características de los microempresarios(as) entrevistados(as)

La recolección de la información para esta investigación fue efectuada en un 100% en el cantón de Osa, incluyendo distritos como Palmar Norte, Ciudad Cortés, Sierpe

y Dominical. Debe especificarse que la mayor cantidad de entrevistas fueron aplicadas en las localidades que presentan mayor zona comercial, siendo así que Palmar Norte y Ciudad Cortés de Osa fueron los distritos con más entrevistas aplicadas a los micro empresarios(as). Por consiguiente la utilización de la muestra por conveniencia provoca un impacto directo en lo que a sector refiere, y es así que la mayor cantidad de encuestas se han aplicado al sector de servicios con un 42% del total de las encuestas, seguido por el sector comercial con un 30% y el industrial con una representación del 20% del total de entrevistas estructuradas.

De acuerdo a los años de funcionamiento de los microempresarios del cantón de Osa, las que poseen mayor cantidad de años en funcionamiento los registran los sectores comercial y de servicios, ambos con 20% cada uno, por otra parte el sector que menos años tiene de estar en el mercado funcionando como una microempresa es el de servicios. En términos generales, el 50% de los entrevistados tienen más de 5 años de estar operando.

Cuadro N° 5

Años de operación de las microempresas del cantón de Osa, distribuidos por sectores empresariales.

	Años de operar la empresa					Total
	Menos de un Año	Entre 1 y 2 años	Entre 2 y 3 años	Entre 3 y 5 años	Más de 5 años	
Industrial	2	1	2	1	4	10
Artesanal	1	0	0	1	0	2
Comercial	1	1	2	1	10	15
Agroindustrial	1	0	0	0	1	2
Servicios	4	2	2	3	10	21
Total	9	4	6	6	25	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Con respecto al género de los microempresarios se visualiza que el sexo masculino impera en un 36% por encima de las microempresarias femeninas de la zona. Siendo que, en el sector servicios se da la mayor concentración de microempresarios

así como también el mayor porcentaje de microempresarias. En términos generales, las microempresas del cantón de Osa, son dirigidas en un 32% por mujeres.

Cuadro N° 6

Género de los microempresarios del cantón de Osa, distribuidos según sector empresarial.

Sexo del Propietario			
	Masculino	Femenino	Total
Servicios	13	8	21
Comercial	10	5	15
Industrial	8	2	10
Agroindustrial	2	0	2
Artesanal	1	1	2
Total	34	16	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Por otro lado con los datos arrojados en cuanto al grado de escolaridad por los microempresarios se obtuvo que el mayor porcentaje de ellos son empresarios emprendedores ya que en su mayoría solo poseen primaria completa, lo que puede decirse que le da escasos recursos de formación profesional para sacar adelante una empresa de forma diplomática, esto sin subestimar, ni menospreciar el intelecto que puedan ellos aplicar hasta el momento en sus microempresas y que sin más, ha sido el que los ha mantenido aún en el mercado, el porcentaje que representan estos empresarios emprendedores dentro de la totalidad de entrevistas es de un 32% , y una cantidad de 20% que poseen secundaria incompleta, siendo este el mayor porcentaje después del ya mencionado anteriormente.

4.2.2 Nivel de formalización

Analizando la pregunta que responde bajo qué nombre está inscrita la microempresa, se denota que en gran cantidad (44%) son empresas informales ya que carecen de la inscripción ante al Ministerio de Hacienda, bajo el nombre de persona física, persona jurídica o alguna de las demás denominaciones que pueda poseer una empresa formal, por otro lado también se deja entrever que la presencia de empresas conformadas como Sociedad Anónima han sido desplazadas por

empresas a nombre de Personas Físicas con actividades lucrativas, en porcentajes serían una representación del 18% la primera y un 38% la segunda; así mismo cabe mencionar que en lo referente a empresas de Régimen de Tributación Simplificada, estas no tienen participación en el cantón de Osa. Se logra determinar que el mayor número de empresas inscritas ante el Ministerio de Hacienda, lo conforman el sector comercial y de servicios, mientras que el sector industrial es el que posee mayor informalidad dentro de estos términos.

Cuadro N° 7

Cómo está inscrito el microempresario de Osa en Tributación Directa, distribuido por sectores empresariales.

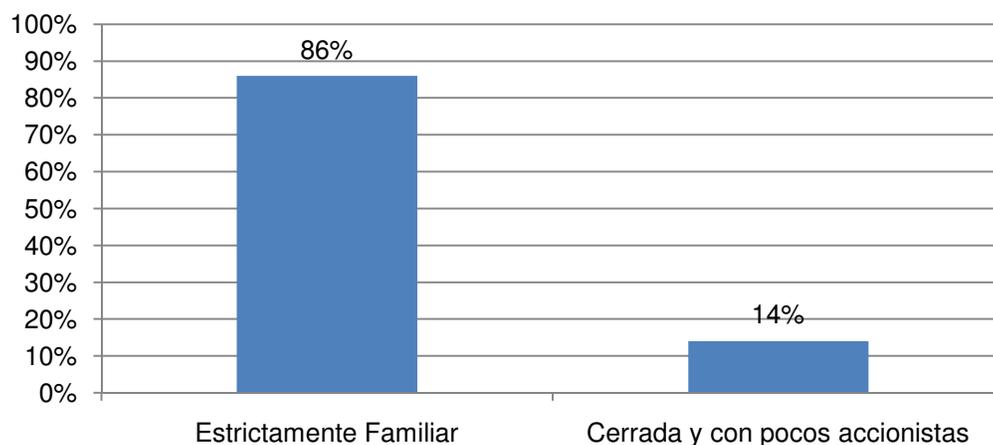
	Persona Física con actividades lucrativas	Sociedad Anónima	No está inscrita	Total
Industrial	4%	4%	12%	20%
Artesanal	0%	0%	4%	4%
Comercial	12%	8%	10%	30%
Agroindustrial	2%	0%	2%	4%
Servicios	20%	6%	16%	42%
Total	38%	18%	44%	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Con respecto a la conformación de su capital social, la gran cantidad de microempresarios de esta zona han mencionado que es estrictamente familiar, pues de los 50 encuestados el 86% es representativo de esta categoría y tan solo un 14% han elaborado su capital bajo una organización cerrada y con pocos accionistas y lo que refiere a conformación de capital abierta y con muchos accionistas no se presentaron datos que puedan ser analizados, no hay existencia de microempresas con esta característica. A continuación se presenta gráficamente esta situación.

Gráfico N° 1

Conformación capital social Microempresas



Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Por otro lado, es importante hacer mención respecto a la participación que puedan tener los microempresarios del cantón de Osa en algunas otras organizaciones empresariales, llámense estas Cámaras, Fundaciones, Asociaciones u otro ente. Pues con la información recolectada se tiene que, 48 de las MIPyMES encuestadas no están involucradas con ninguna otra entidad empresarial lo que representa un 96% de no agremiación por parte de la microempresas de Osa. Dato importante es que tan solo dos de las 50 están asociadas a “otras”, la cual se pudo distinguir es a la Corporación Nacional del Arroz (CONARROZ), pues se estima que la agremiación a tal entidad es por la naturaleza de su actividad, los dos microempresarios entrevistados pertenecen a la lista de productores de arroz del país, por lo tanto deben estar inscritos en dicha Corporación para lograr entregar su cosecha, requisito principal que es impuesto a los productores de este grano.

En cuanto al nivel de formalidad con la Municipalidad de Osa y la inscripción en la Caja Costarricense del Seguro Social como patrono, se logró determinar que del total de los entrevistados, únicamente el 36% coinciden en tener patente al día y estar inscritas en la CCSS. En el análisis por separado de cada uno arrojó que de los 50 entrevistados, el 72% se encuentra al día con la patente, el 12% no está al día, mientras que el 16% afirmó no tener patente. Se puede decir por ende que solo

el 36% de los microempresarios se encuentra, en términos mencionados, en un nivel de formalidad conveniente para ser sujetos de crédito.

En cuanto a la inscripción como patronos en la Caja Costarricense de Seguro Social, el 40% de los microempresarios de Osa se encuentran inscritos, mientras que no inscritos el porcentaje alcanza el 54% y el 6% restante no respondió a tal cuestionamiento.

Cuadro N° 8

Microempresarios del Cantón de Osa que se encuentran inscritos en la CCSS según sector empresarial.

	Está Inscrito como patrono en la C.C.S.S			Total
	Si	No	N/R	
Industrial	6%	14%	0%	20%
Artesanal	0%	4%	0%	4%
Comercial	16%	12%	2%	30%
Agroindustrial	2%	2%	0%	4%
Servicios	16%	22%	4%	42%
Total	40%	54%	6%	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

4.3 Variable tercera: Sistemas de información

Los documentos que demuestren la estabilidad financiera de la microempresa, son básicos dentro de los trámites que se deben presentar como requisito para solicitar un crédito financiero, así demostrado en el cuadro número 8, en el análisis de los sistemas de información, se pretende conocer el porcentaje de microempresarios que alcanzarían cumplir con este y otros requisitos.

Con referencia a los sistemas de información usados por los microempresarios del cantón de Osa, se logró constatar que el 74% de los entrevistados mantienen algún tipo de registro de las entradas y salidas de su microempresa. De acuerdo a la información presentada en el cuadro número 4, el total de las entidades financieras

entrevistadas en el cantón de Osa, solicita como requisito básico los estados financieros; por lo cual se determina que el 26% de los microempresarios de Osa, no podrían optar por un crédito financiero por la imposibilidad de cumplir con este requisito, unido al incumplimiento de presentar los documentos necesarios para el establecimiento del flujo de efectivo, respectivo. Además, en términos de sector es importante señalar que el sector empresarial comercial es el que se encuentra con mayor rango de formalidad en el caso de sistemas contables.

Cuadro N° 9

Distribución por sectores empresariales, en el cantón de Osa, que poseen registros contables.

	Posee la Empresa Registros Contables		
	Si	No	Total
Industrial	12%	8%	20%
Artesanal	4%	0%	4%
Comercial	26%	4%	30%
Agroindustrial	4%	0%	4%
Servicios	28%	14%	42%
Total	74%	26%	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Según el cuadro anterior, el mayor porcentaje en poseer registros contables, son el sector de servicios, con 28%, seguido por el sector comercial en un 26%, por otra parte, los sectores, artesanal y agroindustrial en su totalidad señalaron poseer registros. Siendo así, que se afirma que del total de los 50 microempresarios entrevistados, el 74% podría contar con este requisito en caso de solicitar un crédito, mientras que el 26% no podría cumplir en términos de este requisito.

4.3.1 Disponibilidad de documentos

En análisis general, se evaluó cuál es la disponibilidad que tienen los microempresarios del cantón de Osa, para cumplir con los documentos mínimos que

se deben presentar para tramitar un crédito financiero, con ello se lograron obtener los siguientes datos:

Cuadro N° 10

Disponibilidad de documentos a presentar por los microempresarios de Osa.

Documentos	Respuestas	
	Nº	Porcentaje
Constancia de estar al día con la C.C.S.S	24	48%
Comprobantes de pago de Impuestos Municipales al Día	42	84%
Estados Financieros Preparados por un Contador	28	56%
Declaraciones de Impuestos Personales y de la Empresa	28	56%
Plan de Inversión de los Recursos Solicitados	32	64%
Registros de Entradas y Salidas elaboradas por el Microempresario	30	60%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Según el cuadro anterior, en promedio 30 (60%) de los 50, microempresarios entrevistados puede contar de manera inmediata con los documentos consultados; sin embargo, en otras preguntas realizadas por el grupo de investigación a los microempresarios de Osa, donde eventualmente se consultaba por la formalidad de la microempresa, se encontró que algunas de las respuesta variaron, así por ejemplo, a la pregunta ¿Posee la microempresa registros contables? 37 de los 50 entrevistados respondieron positivamente (Véase cuadro nº 9), pero como se puede observar en cuadro número 10 esa cifra disminuyó a 30 microempresarios, pasando del 74% al 60%. Se determina una discrepancia con la información suministrada por los microempresarios, las posibles causas son difíciles de determinar, pero se atreve a suponer que los microempresarios no gustan dar información acerca de sus negocios.

En cuanto a la posibilidad por parte del microempresario en presentar una constancia de estar al día en la C.C.S.S, 48% respondió que sí les es posible contar con este documento de manera inmediata, no obstante en la pregunta ¿Está usted o la empresa inscrita como patrono en la C.C.S.S? el 40% de los entrevistados respondió de forma positiva a tal cuestionamiento, creando cierta discrepancia, en términos

porcentuales de un 8% entre las respuestas brindadas por los microempresarios del cantón de Osa.

4.4 Variable cuarta: Disponibilidad de garantías

Disponer de garantías que eventualmente cubran el monto otorgado por la entidad financiera, es clave para ser sujeto de crédito, con el desarrollo de esta variable, se da a conocer el estado del microempresario de Osa dentro de estas condiciones.

4.4.1 Bienes muebles

Uno de los requisitos primordiales para el otorgamiento de un crédito financiero, es contar con una garantía real, trátase esta de una garantía prendaria o hipotecaria que respalden en un porcentaje establecido por la entidad financiera, el monto por el cual se va a tramitar dicho crédito.

Cuadro N° 11

Tenencia de bienes muebles, según sector empresarial de Osa.

	Tenencia de Bienes Muebles			Total
	Si	No	N/R	
Industrial	7	2	1	10
Artesanal	2	0	0	2
Comercial	11	4	0	15
Agroindustrial	1	1	0	2
Servicios	15	6	0	21
Total	36	13	1	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Ahora bien, en el desarrollo de esta investigación se buscó conocer qué porcentaje de los microempresarios de Osa cuentan con garantías prendarias, para ello se determina que el 72% poseen algún bien mueble, 26% no posee bienes muebles y el restante 2% no respondió a dicho cuestionamiento. Como se demuestra en el cuadro número 11, el mayor número de bienes muebles, lo poseen el sector

servicios, con 30%, seguido por el sector comercial con 22%. Con la menor cantidad de bienes muebles, se presenta el sector agroindustrial y artesanal.

4.4.2 Bienes inmuebles

En cuanto a garantías hipotecarias, se optó por conocer el porcentaje de microempresarios que cuentan con bienes inmuebles que eventualmente podrían colocar como garantía ante un posible crédito financiero para la microempresa. En términos porcentuales, el número de microempresarios que cuentan con algún bien inmueble, es muy similar a los que tiene bienes muebles, quedando así que el 78% de los entrevistados, cuenta con algún bien inmueble, el 20% no posee ningún bien, mientras que el 2% no respondió. La misma tendencia en cantidad de bienes muebles, se cumple para el posicionamiento en bienes inmuebles, donde el mayor porcentaje de tenencia se da para el sector servicios, seguido por el comercial.

Cuadro N° 12

Tenencia de bienes inmuebles, según sector empresarial de Osa.

	Tenencia de Bienes Inmuebles			Total
	Si	No	N/R	
Industrial	7	2	1	10
Artesanal	2	0	0	2
Comercial	12	3	0	15
Agroindustrial	2	0	0	2
Servicios	16	5	0	21
Total	39	10	1	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Según el cuadro número 13, del total de los 50 entrevistados 56%, tiene posibilidades de presentar una garantía hipotecaria o bien una garantía prendaria. Del total, 20% podrían presentar únicamente una garantía hipotecaria y 16% garantía prendaria solamente y 4% del total de microempresarios entrevistados no puede optar por un crédito financiero en términos de estas garantías, ya que no cumple con el requisito garantía prendaria o hipotecaria.

Cuadro N° 13

Tenencia de Bienes muebles del microempresario en el cantón de Osa.

	Tenencia de Bienes Muebles			Total	
	Si	No	N/R		
Tenencia de Bienes Inmuebles	Si	28	11	0	39
	No	8	2	0	10
	N/R	0	0	1	1
	Total	36	13	1	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Del total de los microempresarios entrevistados, 47 entrevistados, es decir un 94% poseen algún tipo de bien, de los cuales el 55% no brindó datos en cuanto al valor aproximado de los mismos. Por consiguiente, se obtuvo que aproximadamente el 25% de los microempresarios de los que brindaron valores de sus bienes, podrían tener acceso al crédito promedio solicitado en la Región Brunca, el cual alcanza los ¢5 millones, en términos de garantía prendaria o hipotecaria. El restante 75%, aunque si tiene algún tipo de bien, no se logra determinar si este bien podría ser aceptado como garantía para el préstamo promedio mencionado anteriormente.

Por otra parte, se planteó conocer qué porcentaje de los microempresarios que actualmente poseen algún bien, mantiene gravámenes sobre sus bienes, con lo cual se obtuvo que un total de nueve (19%) microempresarios actualmente, posee gravámenes, figurando como una limitante para un crédito para microempresa, dependiendo de las condiciones que establezca la entidad financiera de acuerdo al grado que soliciten para usar como garantía estos bienes, lo que si se determina es que si la entidad financiera, solicita garantía hipotecaria o prendaria en primer grado, estos nueve microempresarios o el 19% de los que señalaron tener algún bien, no podrían hacer uso de sus bienes como garantía. Con respecto a los valores de las mismas, seguidamente se presentan los datos obtenidos.

Cuadro N° 14

Valor de bienes muebles e inmuebles del microempresario del cantón de Osa.

Rango valor de bienes totales		
	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 3,500,000	4	9%
De 3,500,001 a 6,500,000	5	11%
De 6,500,001 a 15,000,000	1	2%
De 15,000,001 a 20,500,000	4	9%
De 20,500,001 a 30,500,000	3	6%
Más de 30,500,000	4	9%
N/R	26	55%
Total	47	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Se cuestionó, además, a los microempresarios del cantón de Osa, si estarían dispuestos a usar sus bienes como garantía hipotecaria o prendaria, con lo cual se obtuvo que el 83% de los microempresarios que actualmente poseen bienes, estarían dispuestos a usarlos como garantía ante una eventual operación crediticia y no lo harían el 17%.

4.4.3 Fiadores

Como se pudo constatar en el apartado anterior 6% de los entrevistados no tiene posibilidades de obtener un crédito en cuya garantía sea un bien mueble o inmueble, por la inexistencia del mismo, ahora bien, existe la posibilidad para los microempresarios de Osa de presentar una garantía fiduciaria, para ello se buscó conocer qué porcentaje de microempresarios de Osa pueden optar por una garantía fiduciaria, con ello se obtuvo que el 74% de los entrevistados cuentan con alguna persona que lo pueda fiar, el 22% no le sería posible contar con esa garantía, mientras que el restante 2% no respondió a tal cuestionamiento.

Cuadro N° 15

Posibilidad de los microempresarios del cantón de Osa, de presentar garantía fiduciaria, ante eventual operación crediticia.

		Frecuencia	Porcentaje
¿Tiene una persona que lo fie?	Si	37	74%
	No	11	22%
	N/R	2	4%
	Total	50	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

4.5 Variable quinta: Capacidad de pago

Conocer cuál es la capacidad de pago que tienen los microempresarios de Osa ante una eventual operación crediticia, resulta fundamental para la resolución del problema de la investigación, a continuación se definen las variables que ayudan a determinar la capacidad de pago.

4.5.1 Utilidad

Para conocer cuál es el nivel de ingresos netos de los microempresarios de Osa, se planteó interrogante que diera respuesta a este cuestionamiento.

Al consultar a los microempresarios de Osa acerca del promedio de utilidad mensual, se dio una mayor disposición por parte de los mismos para brindar los datos consultados, en comparación a la interrogante planteada de las ventas promedio mensuales. Según el cuadro 16, se puede denotar que el sector que reporta menores ingresos es el de servicios, con un 18% y el sector con mayores ingresos, más de ¢1,000,000 es el comercial con un 4%. Con este panorama, la capacidad de pago varía de acuerdo a lo obtenido con los datos de las ventas.

Cuadro N° 16

Utilidades de los microempresarios de Osa, según sector empresarial.

	Sector al que pertenece					Total
	Indust.	Art.	Comerc.	Agroind.	Servic.	
Menos de 200.000	2	1	5	0	9	17
De 200.001 a 400.000	3	0	0	0	6	9
De 400.001 a 600.00	3	0	2	2	2	9
De 600.001 a 800.000	0	1	2	0	0	3
De 800.001 a 1.000.000	0	0	1	0	0	1
Más de 1.000.000	1	0	2	0	1	4
N/R	1	0	3	0	3	7
Total	10	2	15	2	21	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Cuadro N° 17

Utilidades de los microempresarios de Osa

	Utilidad mensualmente	
	Frecuencia	Porcentaje
Menos de 200.000	17	34%
De 200.001 a 400.000	9	18%
De 400.001 a 600.00	9	18%
De 600.001 a 800.000	3	6%
De 800.001 a 1.000.000	1	2%
Más de 1.000.000	4	8%
N/R	7	14%
Total	50	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Según análisis previo realizado por el grupo de seminario en la Región Brunca, como se mencionó anteriormente, el monto promedio solicitado por los microempresarios alcanza los ¢5,000,000. Por otra parte, se estableció una tasa promedio entre las entidades financieras del cantón de Osa, el cual se determinó en un 12.83%, a plazo de 5 y 15 años, y manteniendo el nivel de endeudamiento establecido por la SUGEF, el cual se estableció en un 30% de los ingresos del microempresario; se obtiene la siguiente información. La cuota mensual para un préstamo de ¢5,000,000, a un plazo

de 5 años es de ¢113,327, y tomando como base las utilidades netas del microempresario, se puede decir que el 52% de los microempresarios no podrían acceder a este monto. Pero, si este crédito para microempresa decidiera hacerse a 15 años, este porcentaje de microempresarios, disminuirían a 34%, ya que la cuota es de ¢62,700.

Cuadro N° 18

Monto que solicitaría el microempresario de Osa, respaldado por la capacidad de pago, en términos de utilidades.

	Utilidad mensualmente						N/R	Total
	Menos de 200.000	De 200.001 a 400.000	De 400.001 a 600.000	De 600.001 a 800.000	De 800.001 a 1.000.000	Más de 1.000.000		
Menos de 2.500.000	5	1	1	1	0	0	2	10
De 2.500.001 a 5.500.000	4	3	3	0	1	0	0	11
De 7.500.001 a 10.500.000	0	0	0	1	0	0	0	1
De 12.500.001 a 15.500.000	0	0	1	0	0	0	1	2
De 15.500.001 a 20.500.000	0	1	0	0	0	0	0	1
N/R	1	2	0	0	0	2	3	8
Total	10	7	5	2	1	2	6	33

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Analizada la información del cuadro número 18, se obtiene que según la utilidad neta de los microempresarios del cantón de Osa, cuatro de los que respondieron a la incógnita de los ingresos mensuales y que mencionaron un monto que solicitaría, no poseen capacidad de pago para hacer frente a la deuda, los microempresarios que registran ingresos mensuales menores a ¢200,000 no podrían solicitar un crédito de ¢2,500,001 a ¢5,500,000 a plazos de 5 o 15 años.

Por otra parte, los microempresarios que reciben ingresos netos de entre los ¢200,001 a ¢400,000 y que mencionaron estar interesados en un crédito de ¢2,500,001 a ¢5,500,000; únicamente lo podrían realizar a plazo de 15 años. Se repite esta incidencia, en aquellos microempresarios que tienen ingresos netos de ¢400,001 a ¢600,000 que soliciten el monto anteriormente mencionado.

En términos generales, de la totalidad de microempresarios que coincidieron brindar datos acerca de sus ingresos mensuales netos y brindar al encuestador el monto que

solicitaría, eventual solicitud de crédito los cuales fueron 33 de los 50 entrevistados; se determina que el 30% tiene capacidad de pago de acuerdo a sus utilidades netas. Y correspondiente a la totalidad de los microempresarios entrevistados, un 20%.

4.5.2 Ventas

Aspecto clave en el otorgamiento de un crédito para un microempresario y que conlleva varios análisis es la capacidad de pago que tenga este para hacer frente a sus obligaciones financieras, es por esto que en esta investigación se planteó conocer cuál es el nivel de ventas de los microempresarios de Osa, y con ello poder determinar cuál es la capacidad para acceder a un crédito financiero.

Como se demuestra en el cuadro número 19, el 52% tiene un promedio de ventas mensuales menores a los ¢2,000,000 el 18% de los entrevistados tienen ventas mensuales que oscilan entre los ¢2,000,001 a más de ¢20,000,00. Mientras que el restante 15% no brindaron datos a tal cuestionamiento.

Cuadro N° 19

Rango de promedio de ventas mensuales de los microempresarios del cantón de Osa.

Promedio ventas mensuales		
	Frecuencia	Porcentaje
Menos de ¢2,000,000	26	52%
De ¢2,000,001 a ¢4,000,000	1	2%
De ¢4,000,001 a ¢6,000,000	2	4%
De ¢6,000,001 a ¢8,000,000	3	6%
De ¢12,000,001 a ¢20,000,000	2	4%
Más de ¢20,000,000	1	2%
N/R	15	30%
Total	50	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Así demostrado en cuadro 20, el sector, que por su nivel de ventas se encuentra en nivel más desventajoso, en términos para cumplir con la capacidad de pago necesaria, es el artesanal con un 100%, en comparación con los demás niveles, seguido por el sector industrial con un 80% del total de la cuota en ese sector.

Cuadro N° 20

Nivel de ventas de los microempresarios del cantón de Osa, distribuidos por sectores empresariales.

	Sector al que pertenece					Total
	Indust.	Art.	Comer.	Agroindus.	Servic.	
Menos de 2,000,000	8	2	4	1	11	26
De 2,000,001 a 4,000,000	0	0	1	0	0	1
De 4,000,001 a 6,000,000	0	0	1	0	1	2
De 6,000,001 a 8,000,000	0	0	2	0	1	3
De 12,000,001 a 20,000,000	0	0	1	1	0	2
Más de 20,000,000	0	0	1	0	0	1
N/R	2	0	5	0	8	15
Total	10	2	15	2	21	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Según los datos obtenidos como promedios en las tasas, montos en ventas, plazos, nivel de endeudamiento, entre otros; se obtiene que el mayor monto que podría solicitar el microempresario de Osa, a plazos de 5 y 15 años según su nivel de ventas, varía desde los ¢4,000,000 como monto mínimo y hasta los ¢28,000,000, como monto máximo.

Cuadro N° 21

Mayor monto de crédito, en millones de colones, al cual tiene acceso el microempresario de Osa, según nivel de ventas

Ventas	%	Monto máximo	
		5 años	15 años
Menos de 2.000.000	52%	¢4.000.000	¢8.000.000
De 2.000.001 a 4.000.000	2%	¢6.000.000	¢12.000.000
De 4.000.001 a 6.000.000	4%	¢8.000.000	¢16.000.000
De 6.000.001 a 8.000.000	6%	¢10.000.000	¢20.000.000
De 12.000.001 a 20.000.000	4%	¢12.000.000	¢24.000.000
Más de 20.000.000	2%	¢14.000.000	¢28.000.000
N/R	30%		
Total	100%		

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Ahora bien, según planteamiento a los microempresarios del cantón de Osa, se cuestionó el interés que tienen los microempresarios en tramitar un crédito para microempresa, en caso de existir una línea preferencial. A esta incógnita, los entrevistados, respondieron en un 66% que si lo harían, mientras que un 34% respondió negativamente a este cuestionamiento. En general, el sector más anuente a realizar un préstamo para microempresa, es el sector servicios, mientras que el sector artesanal demostró cero interés en solicitar dicho crédito.

Además, de la distribución anteriormente señalada, resulta interesante conocer la incidencia de la preparación académica de los microempresarios de Osa, para acceder a la solicitud de un crédito para microempresa.

Como se demuestra en el cuadro 22, el nivel de grado académico no incide directamente en el interés por parte del microempresario de Osa de solicitar un crédito. Curiosamente, el mayor número de microempresarios que solicitarían un crédito, un total de 15 para un 30%, se distribuyen entre primaria incompleta y completa, por otra parte el interés del sector con un nivel académico entre secundaria completa e incompleta, alcanzó el 26%, el porcentaje menor en interés fue el demostrado por los microempresarios con un nivel académico universitario, para un 10%. Resulta interesante, como igual número de microempresarios con un

nivel de primaria incompleta y los microempresarios con un nivel de universitario completa coincidieron en su negación para solicitar un crédito, con un 6% cada grupo.

Cuadro N° 22

Interés de los microempresarios del cantón de Osa en solicitar un crédito, distribuido por nivel académico.

	Si	No	Total
Primaria Incompleta	5	3	8
Primaria Completa	10	6	16
Secundaria Incompleta	5	2	7
Secundaria Completa	8	2	10
Universitaria Incompleta	1	1	2
Universitaria Completa	4	3	7
Total	33	17	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Cuadro N° 23

Interés del microempresario de Osa, en tramitar un crédito financiero, distribuido por años de operar de la empresa.

	Interés		Total
	Si	No	
Menos de un Año	6	3	9
Entre 1 y 2 años	3	1	4
Entre 2 y 3 años	4	2	6
Entre 3 y 5 años	4	2	6
Más de 5 años	16	9	25
Total	33	17	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

El número de años que posee la microempresa de estar operando es un factor determinante para aquellos interesados en tramitar un crédito financiero para la microempresa, así se demuestra el siguiente cuadro, donde el mayor número de microempresarios interesados en solicitar un crédito tienen más de 5 años de estar operando, mientras que el número menor de microempresarios, son los que mencionaron tener entre uno y dos años de funcionamiento, por otra parte es

interesante que el segundo valor más relevante en número de microempresarios interesado en tramitar un empréstito tienen menos de un año de operar sus microempresas. En el cuadro anterior también se refleja que, el 66% de los microempresarios tienen interés o necesidad en la obtención de un crédito bancario, lo que vendría siendo 7 de cada 10 microempresarios del cantón de Osa.

Cuadro N° 24

Monto de préstamo al cual tiene interés acceder el microempresario de Osa

Monto que solicitaría	Porcentaje	
Menos de 2.500.000	10	30%
De 2.500.001 a 5.500.000	11	33%
De 7.500.001 a 10.500.000	1	3%
De 12.500.001 a 15.500.000	2	6%
De 15.500.001 a 20.500.000	1	3%
N/R	8	24%
Total	33	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

En otro cuestionamiento, se plantea al microempresario de Osa cuál sería el monto interesado en solicitar actualmente, con ello se obtiene que del total de los microempresarios, que respondieron que sí tramitarían un crédito (Véase cuadro número 22), de ellos el 30% mencionaron la posibilidad de solicitar un crédito menor a ¢2.500.000, mientras que el 33% dijo poder hacer desde ¢2.500.001 hasta los ¢5.500.000. Un 12% tramitaría crédito desde los ¢7.500.001 hasta los ¢20.500.000 y 24% no se refirió a los montos que solicitaría.

Cuadro N° 25

Monto que solicitarían los microempresarios de Osa, respaldados por el valor de sus bienes

	Valor bienes muebles e inmuebles				N/R	Total
	Menos de 3,500,000	De 3,500,001 a 6,500,000	De 15,500,001 a 20,500,000	Más de 20,500,001		
Menos de 2,500,000	2	1	1	0	5	9
De 2,500,001 a 5,500,000	1	0	0	1	9	11
De 7,500,001 a 10,500,000	0	1	0	0	0	1
De 12,500,001 a 15,500,000	0	0	0	0	2	2
De 15,500,001 a 20,500,000	0	0	0	1	0	1
N/R	1	0	0	3	2	6
Total	4	2	1	5	18	30

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Como se demuestra en el cuadro número 25, según el valor de bienes muebles e inmuebles, los microempresarios que dijeron solicitarían un crédito y los que brindaron datos en cuanto a los valores de bienes, se obtiene que dos de los microempresarios no calificarían en términos de garantías reales como sujetos de crédito según el monto solicitado, tomando como referencia un porcentaje de cubrimiento en promedio del 80%. Estos microempresarios mencionaron, solicitarían un monto de ¢2,500,001 a ¢5,500,000; sin embargo, el valor de sus bienes no superan los ¢3,500,000 no alcanzando el valor de la garantía. De igual manera uno de los microempresarios, mencionó que el monto el cual solicitaría, va de los ¢7,500,001 hasta un máximo de ¢10,500,000 y siendo que el valor de los bienes no supera los ¢6.500.000, no logrando alcanzar el valor mínimo que se requiere para que sus bienes puedan usarse como garantía ante eventual crédito.

Con certeza, se puede afirmar que seis microempresarios, están en capacidad de responder con sus bienes al monto que solicitarían eventualmente.

4.5.3 Otros ingresos

Otro de los aspectos claves y fundamentales en el análisis de capacidad de pago del microempresario de Osa, es conocer si los mismos cuentan con otros ingresos que

puedan solventar en gran medida la cuota que deba cumplir en término de obligaciones financieras con las entidades, en pro de un crédito para la microempresa. Para ello, se cuestionó a los microempresarios si tienen alguna otra fuente de ingresos a parte de lo generado por la microempresa. Se obtuvo que 52% de los entrevistados no tienen ningún otro tipo de ingreso, mientras que el restante 48% mencionan tener otros ingresos como salarios, pensiones, intereses, etc.

4.6 Variable sexta: Tipo de financiamiento

Al igual que la tendencia a nivel nacional, en cuanto al porcentaje de microempresas que han hecho uso de crédito bancario, el cantón de Osa cumple con ese rango, ahora bien, para efectos de esta investigación se plantea conocer qué porcentaje han hecho uso de créditos bancarios y cuáles han sido las principales fuentes de financiamiento que han utilizado estos microempresarios y sobre todo conocer el impacto de crédito para microempresa que ha tenido en el marco de este análisis.

4.6.1 Fuente de Financiamiento

Como base de esta investigación, el equipo de trabajo mediante entrevista estructurada, evaluó las fuentes de financiamiento que han utilizado los microempresarios de Osa, a continuación se presentan los datos obtenidos a dicho cuestionamiento.

En cuanto a la fuente de financiamiento representada en la pregunta 13 de la herramienta utilizada para recolección de la información se hace evidente que la mayor fuente utilizada por los microempresarios han sido recursos propios, estos representan un 94%. No obstante el uso de crédito de proveedores y los créditos bancarios, han figurado una importante representación, con 38% y 34% respectivamente.

Cuadro N° 26

Fuentes de financiamiento utilizado por el microempresario de Osa

Fuentes de Financiamiento		
	Nº	Porcentaje
Recursos Propios	47	94%
Créditos Bancarios	17	34%
Créditos de Proveedores	19	38%
Créditos de otras Personas	5	10%
Otros Programas	1	2%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

El crédito bancario con un 34% es la fuente tercera mayormente utilizada por los microempresarios ya que los “créditos de otras personas” y la categoría de “otras” fuentes de financiamiento son las que tienen el menor número de personas que optaron por esta opción; sin embargo, es importante enfocar este análisis en las dos categorías de fuentes más relevantes y sobresalientes a lo largo de esta investigación y que básicamente son la utilización de recursos propios en primera instancia y el crédito bancario, aunque esta última categoría no represente uno de los mayores porcentajes en cuanto al resultado de los encuestados, si es una de las más importantes, ya que engloba el problema de esta investigación, pues sin perder el objetivo se ha tratado de enfatizar en la facilidad con la que los y las microempresarias del cantón de Osa logran obtener un crédito y cuáles son las principales causas del no aprovechamiento de los recursos que se encuentran disponibles en el sistema bancario nacional.

4.6.2 Tipo

Básicamente, tipo hace referencia a aquellos tipos de crédito que usaron los microempresarios del cantón de Osa que han hecho uso de crédito bancario.

En referencia al tipo de crédito, indicador aplicable a los 17 encuestados, lo cual se evidencia en el cuadro 26 el 59% de los microempresarios que usaron crédito bancario lo utilizaron a nombre personal, pues tan solo un 35% de estos lo hicieron

con una línea de crédito dirigido a microempresas. Lo anterior deja entrever que los microempresarios del cantón de Osa han generado cierta apatía por el crédito bancario y así también aquellos que lo han utilizado han tenido preferencia por un crédito de línea personal. En términos generales, se determina que del total de los microempresarios de Osa, solo el 12% ha utilizado créditos para microempresas y el 26% ha decidido financiarse por medio de tarjeta de crédito y crédito personal.

Cuadro N° 27

Tipo de crédito utilizado por aquellos microempresarios que han hecho uso de crédito bancario.

Tipo de Crédito Utilizado	Nº	%
Tarjeta de crédito	3	18%
Crédito personal	10	59%
Crédito para Microempresa	6	35%
Otro	2	12%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

4.6.3 Destino

Con respecto a la utilización o destino que los microempresarios les dieron a los recursos solicitados en el banco, el mayor porcentaje de los entrevistados lo utilizaron para realizar ampliaciones y nuevas inversiones en su empresa, seguido de un 35% que fueron utilizados para la compra de inventario. Dato curioso es que es notable que un porcentaje mínimo de todos los 17 encuestados, han solicitado un crédito para capital de trabajo, pues esto puede llevar a pensar que una minoría de los microempresarios que se presentan a una entidad financiera con ánimos de solicitar un crédito lo han hecho para dar inicio a su proyecto de la microempresa, pues como ya se mencionó la mayoría ya tenía una infraestructura comercial y por ende se requiere más de activos como inventarios o ampliaciones.

Cuadro N° 28

Uso que le dieron los microempresarios de Osa a los recursos obtenidos como préstamos bancario

Uso que le dio a los Recursos	Nº	Porcentaje
Capital de trabajo	4	24%
Compra de inventario	6	35%
Pagar y reestructurar deudas	1	6%
Para realizar ampliaciones y nuevas inversiones	10	59%
Otro	2	12%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Es importante nuevamente hacer énfasis en el indicador “fuente de financiamiento” ya que antes se denotó que la mayor parte de los microempresarios del cantón de Osa prefirieron invertir con recursos propios para iniciar su empresa o para alguna otra utilización, pero se ve una coincidencia marcada, siendo más los que usan recursos propios, menos los que hacen crédito para MIPyMES y todavía menos los que hacen créditos para iniciar un proyecto de microempresa, del total de los 50 microempresarios, 34% (17 microempresarios) han utilizado créditos bancarios, de los cuales solamente seis 12% de la población lo han hecho con la línea MIPyMES y únicamente cuatro microempresarios o un 8% de la población, han tenido como destino a estos fondos capital de trabajo.

4.6.4 Historial crediticio

Según se denota en el cuadro 29, con respecto a si los microempresarios han tenido problemas para hacer frente a sus deudas financieras, se logra evidenciar que de los 17 microempresarios, que afirmaron haber hecho uso del crédito bancario no han presentado problemas de mora para cubrir sus obligaciones, por ende se dice que el 59% de los microempresarios el cantón de Osa, no presentarían problemas en sus historial crediticio debido al incumplimiento de pago de las deudas obtenidas con alguna entidad financiera. Sin embargo, una cifra alta, el 35%, si han tenido alguna

dificultad en cuanto a la puntualidad con el pago, por ende, podría verse afectado en historial crediticio según calificación por parte de SUGEF 1-05.

Cuadro N° 29

Microempresarios que presentaron atrasos en el pago de sus cuotas crediticias por más de 15 días

	Nº	%
Si	6	35%
No	10	59%
N/R	1	6%
Total	17	100

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Más específicamente, como se demuestra en el cuadro 30, el sector que tuvo menor dificultad para cancelar a tiempo sus cargas financieras, fue el sector empresarial servicios, mientras que el industrial y comercial, fueron los que presentaron mayor dificultad. Otra dato importante que se deja entrever es que el sector artesanal no figura como partícipe de créditos bancarios.

Cuadro N° 30

Microempresarios que presentaron atrasos en el pago de sus cuotas crediticias por más de 15 días, distribuidos por sectores empresariales.

	Tuvo algún problema que atrasara su pago crediticio por más de 15 días			Total
	Si	No	N/R	
Industrial	2	1	1	4
Comercial	2	3	0	5
Agroindustrial	0	1	0	1
Servicios	2	5	0	7
Total	6	10	1	17

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

4.6 Variable séptima: Percepción del riesgo

Conocer el nivel de percepción en cuanto al riesgo que tiene el microempresario de Osa, resulta trascendental para esta investigación conocerlo, ya que de pie a

conocer que tanto influye esta percepción el microempresario para hacer uso de crédito financiero.

Cuadro N° 31

De existir una línea de crédito para MIPyMES estaría dispuesto a tramitar un crédito para su negocio

	Nº	%
Si	33	66%
No	17	34%
Total	50	100

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

El cuadro anterior responde a la pregunta establecida en la herramienta de trabajo de campo la cuál dice textualmente “De existir una línea de crédito preferencial para Micro y pequeñas empresas ¿estaría usted interesado en tramitar un préstamo para invertirlo en su negocio?”

Pues, tomando en cuenta que actualmente la mayoría de los bancos estatales e instituciones bancarias privadas tienen a disposición de las microempresas una línea de crédito especializada para que estos obtengan ya sea capital de trabajo o realicen alguna otra operación en sus microempresas; se puede decir que la mayoría de las y los microempresarios de Osa estarían interesados en demandar en algún momento un crédito bancario de esta índole, esta mayoría que dieron respuesta positiva representan un 66% del total de los 50 encuestados, mientras que el 34% afirmaron que no estarían interesados.

La aplicación de esta interrogante fue de carácter abierto para aquellos empresarios que dieron como respuesta un no, ya que al elegir esta opción se le consultó el porqué de su respuesta, esto con el objetivo de ahondar un poco más en el interés por parte de los mismos. Con esta consulta se pudo obtener que muchos de esos 17 empresarios indispuestos para acreditarse una deuda bancaria dijeron que no les interesaba un crédito ya que en ese momento presente no lo estaban

necesitando, así como también otros afirmaron que ya tenía crédito; algunos inclusive hicieron saber que no querían ninguna relación crediticia con entidades financieras y algunos otros empresarios inclusive aceptaron estar fuera de la edad óptima para ser sujetos de crédito, pues ya se consideran bastante mayores como para ser aceptados como tal por alguna entidad, o bien a su edad se cree ya es un poco tarde para comenzar con un trámite crediticio.

Por otro lado, como se demostró en el cuadro número 22, la mayor parte de los 33 microempresarios que estarían de acuerdo con la solicitud de un crédito bancario dirigido a las MIPyMES se encuentran en el sector de servicios con el 42%, mientras que en segundo lugar se encuentra el sector comercial con 30% de los microempresarios y el industrial con un 24%. En comparación al sector, para el sector agroindustrial el 50% de este se encuentra en disposición de tramitar dicho crédito, caso contrario sucede con el sector artesanal, donde el 100% del sector no estaría dispuesto.

Cuadro N° 32

Uso que daría el microempresario de Osa a crédito, de tramitar un crédito

¿Para qué tramitaría un crédito el crédito?		
	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	15	45%
Comprar Inventario	9	27%
Ampliaciones y Nuevas Inversiones	5	15%
Comprar Maquinaria y Equipo	3	9%
N/R	1	3%
Total	33	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Como se mencionó anteriormente solamente 33 de 50 encuestados se interesarían por una línea de crédito especializada para microempresarios; a estos se les consultó para qué sería el dinero solicitado en el banco a lo cual se obtuvieron los siguientes datos representados en el cuadro n° 35. De los 33 microempresarios 15 mencionaron que sería utilizado en capital de trabajo, 9 de ellos en comprar inventarios y 5 para realizar ampliaciones y nuevas inversiones, así mismo tan solo

3 de estos indicaron que se utilizaría ese dinero en la compra de maquinaria y equipo. Se nota que del total de estos microempresarios la mayoría de ellos necesitan comenzar inyectarle dinero a su negocio e igualmente un número importante requiere de un crédito para compra de inventario, por lo que se infiere que la gran mayoría de estos pueden estar pasando por una situación no muy alentadora en la zona, pues en lugar de pensar en crecimiento y expansionismo se está requiriendo de seguir manteniéndose en el mercado. Por lo tanto, se puede pensar que el mantenerse en el mercado es una de causas por las que los microempresarios puedan desertar de la solicitud de un crédito ya que desconocen lo rentable y beneficioso que pueda resultarles el inyectar capital a su negocio cuando este está sobreviviendo.

Por otro lado se cuenta con dos preguntas más que pueden ser analizadas en un cruce, pues se trata de la pregunta nº 29 que dice, “Si usted está interesado en un crédito ¿por qué monto lo solicitaría?” e igualmente se tiene la pregunta nº 41 que expresa lo siguiente; ¿considera que para usted solicitar un crédito es, muy riesgoso, riesgoso, poco riesgoso o ningún riesgo? Estas dos interrogantes cruzadas arrojan los siguientes datos visualizados en el cuadro nº 33.

Cuadro Nº 33

Consideración del nivel de riesgo según el microempresario de Osa, según el monto que solicitaría

	¿Considera que para usted solicitar un crédito es?				Total
	Muy Riesgoso	Riesgoso	Poco Riesgoso	Ningún Riesgo	
Menos de 2,500,000	2	2	6	0	10
De 2,500,001 a 5,500,000	0	8	2	1	11
De 7,500,001 a 10,500,000	0	1	0	0	1
De 12,500,001 a 15,500,000	0	0	2	0	2
De 15,500,001 a 20,500,000	0	0	1	0	1
N/R	0	4	1	3	8
Total	2	15	12	4	33

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Con el cuadro anterior se tiene que, las percepciones de riesgoso y poco riesgo son las que más representación tienen, independientemente del monto que solicitarían, para un 45% y 36% respectivamente, dejando con porcentajes muy bajos los dos rangos más extremos de la categoría, los cuales son muy riesgoso y ningún riesgo.

En términos de montos a solicitar, para el primer rangos se da una variación entre los diferentes rangos, ya que para el menor monto que asciende hasta un máximo de ¢2,500,000 de los 10 microempresarios interesados, el 60% considera que representa poco riesgo, mientras que el 20% cree que es riesgoso y el 20% restante lo considera de mucho riesgo, siendo únicamente estos 2 microempresarios (6% del total interesado en tramitar un crédito) quienes consideran que es muy riesgoso tramitar un crédito.

Para la segunda categoría de montos, los cuales van desde los ¢2,500,001 hasta ¢5,500,000, los interesados son 11 de los 33 microempresarios, siendo que el mayor nivel dentro de esta categoría (73%) y del total de los interesados (24%) quienes lo consideran riesgoso, es importante destacar, tal como se mencionó en apartados anteriores que ¢5,000,000 es el crédito promedio de la zona, lo que representa que 24% de los microempresarios de Osa, consideran que solicitar un crédito por ese monto representa un nivel riesgoso.

En lo que respecta a los 11 microempresarios que solicitarían un monto de ¢2,500,001 hasta ¢5,500,000, el 18% lo considera poco riesgoso y un 9% considera que no representa ningún riesgo, siendo que este último microempresario (3% del total interesado en tramitar un crédito) quien considera que solicitar un crédito no implica ningún riesgo para el deudor.

Por otra parte, los restantes 4 microempresarios que dieron valores de montos a solicitar de entre los de 7,500,001 hasta un máximo de 20,500,000, consideran en un 75% que es poco riesgoso, mientras que el 25% lo considera riesgoso.

4.7 Variable octava: Conocimiento sobre programas de financiamiento a MIPyMES

Aspectos claves para el respectivo análisis que ayuden a resolver el problema de investigación, es establecer el nivel de conocimiento que tiene los microempresarios del cantón de Osa con respecto a los diferentes programas de financiamiento para microempresas ofrecido por el Sistema Financiero Nacional.

4.7.1 Banca de desarrollo

Al plantear interrogante a los microempresarios del cantón de Osa acerca del conocimiento de banca de desarrollo, se obtuvo que menos del 50% de los microempresarios poseen conocimientos de banca de desarrollo, en valores porcentuales el 38% dijo saber a qué se refiere banca de desarrollo, mientras que el 62% señaló desconocer por completo el término. Según distribución de por sectores, se determina que el sector mayormente conocedor con respecto a banca de desarrollo, es el sector servicios con 8 microempresarios, sin embargo, el mismo sector manifestó tener desconocimiento en mayor número con respecto a los demás sectores empresariales del cantón, por otro lado el sector agroindustrial, los dos microempresarios de este sector mencionaron conocer el término, por tanto el desconocimiento es de un 0%.

Cuadro N° 34

Conocimiento del microempresarios de Osa acerca banca de desarrollo, distribuido por sectores empresariales.

	¿Sabe qué es la Banca de Desarrollo?		Total
	Si	No	
Industrial	3	7	10
Artesanal	1	1	2
Comercial	5	10	15
Agroindustrial	2	0	2
Servicios	8	13	21
Total	19	31	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Con el cuadro anteriormente presentado, se determina por ende que los microempresarios de Osa, tienen un bajo conocimiento de banca de desarrollo. Ahora bien, resulta importante conocer cuál es la influencia del nivel académico del microempresario de Osa en el conocimiento de los programas financieros ofrecidos en el sistema financiero nacional.

Cuadro N° 35

Conocimiento del microempresarios de Osa acerca banca de desarrollo, distribuido por nivel académico.

	¿Sabe qué es la Banca de Desarrollo?		Total
	Si	No	
Primaria Incompleta	3	5	8
Primaria Completa	3	13	16
Secundaria Incompleta	5	2	7
Secundaria Completa	3	7	10
Universitaria Incompleta	1	1	2
Universitaria Completa	4	3	7
Total	19	31	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Como se demuestra en el cuadro anterior el nivel de estudios realizados influye significativamente en el conocimiento que posee el microempresario de Osa. Pues al agrupar por nivel de escolaridad, se obtiene que las personas que solamente tienen primaria, tienen un conocimiento del 25%, mientras que los que tienen secundaria alcanzan un 47%, los de grado universitario alcanzan un 56%.

En lo que respecta a otros programas en general ofrecidos para microempresas, 28% de los microempresarios indicaron desconocer al respecto, siendo que el sector con mayor influencia fue el sector empresarial servicios, con un 14%. Los sectores, artesanal y agroindustrial señalaron en su totalidad conocer de otros programas en el mercado financiero para microempresas. Y con un total de 72% en conocimiento de los programas para financiamiento, se dice que el microempresario de Osa, tiene un alto conocimiento en programas financieros a nivel general, para microempresas.

Otro análisis arrojó que una distribución realizada por sexo de los microempresarios de Osa, del 68% el cual se le aplica al género masculino, el 44% tiene conocimiento, mientras que el género femenino, únicamente el 25% tiene noción acerca de banca de desarrollo.

Resulta interesante conocer que a pesar del desconocimiento que tienen los microempresarios de Osa acerca de banca de desarrollo, el 38% estaría dispuesto a tramitar un crédito de existir una línea de crédito para MIPyMES y un 10% de los microempresarios que mencionan tener conocimiento de banca de desarrollo, no estarían dispuestos a tramitar un crédito para microempresa.

Cuadro N° 36

Disposición de los microempresarios de Osa para solicitar un crédito financiero para microempresa y conocimiento que tienen acerca de banca de desarrollo.

		¿De existir una línea de crédito para MIPyMES estaría dispuesto a tramitar un crédito para su negocio?		
		Si	No	Total
Sabe qué es la Banca de Desarrollo	Si	28%	10%	38%
	No	38%	24%	62%
Total		66%	34%	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

4.7.2 Entes financieros

Uno de los factores claves en el desarrollo de esta investigación, es la trascendencia que ha tenido y tienen las entidades financieras dentro del contexto. Se prosiguió por ende a conocer cuál es la percepción del microempresario de Osa, del papel que ha jugado este conglomerado financiero en su cantón, los datos se presentan seguidamente.

Cuadro N° 37

Percepción del microempresario de Osa acerca de la publicidad de las entidades financieras, orientada a microempresas, distribuido por sectores empresariales.

	Las Instituciones Financieras hacen publicidad para dar a conocer sus productos			Total
	Si	No	N/S	
Industrial	4	6	0	10
Artesanal	2	0	0	2
Comercial	7	7	1	15
Agroindustrial	1	1	0	2
Servicios	11	10	0	21
Total	25	24	1	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Curiosamente el cuadro número 37 demuestra que la percepción acerca de la publicidad que hacen las entidades financieras para dar a conocer los productos, se encuentra dividida muy similarmente con un 50% que coinciden con un afirmativo ante tal cuestionamiento y un 48% respondió un no, mientras que el 2% dijo desconocer del tema. Igual relación ocurre si se analizan los datos por sectores, donde se puede destacar como dato relevante que el sector empresarial artesanal en su totalidad dio como afirmativo a la pregunta planteada.

Ante tales datos se hace necesario la verificación de esta información, para ello se plantea hacer una comprobación a la pregunta planteada acerca de la publicidad de las entidades financieras en pro de dar a conocer sus productos y es conociendo el porcentaje de microempresarios que han escuchado hablar de créditos especializados para microempresas, para que de alguna manera se logren una interrelación entre las mismas.

Como se comprueba en el cuadro 38, en el 38% de los entrevistados el grado de publicidad pareciera ser efectivo en este porcentaje de microempresarios, ya que afirman haber escuchado hablar de créditos para microempresas, si bien es cierto no se puede asegurar que haya sido por algún medio de comunicación masiva, este 38% es lo más próximo a lo que se podría decir como una corroboración de la

información, ya que se puede decir que el 34% son aquellos microempresarios, que aunque afirmaron conocer de créditos para microempresas, coinciden en que la publicidad de las entidades financieras es escasa, por tanto se dice que el conocimiento de estos créditos se adjudica a conocimiento empírico por parte del microempresario.

Además, se puede notar otro dato relevante y es que el 14% de los microempresarios que desconocen de créditos y de igual manera afirman que no existe publicidad para darse a conocer, por tanto se determina que este segmento de los microempresario de Osa está siendo desatendido por el sistema financiero. Por otra parte, el 12% que no han escuchado hablar de créditos para microempresa, pero que coinciden en que si se hace publicidad, señala insuficiencia y eficacia de la publicidad realizada por las instituciones financieras.

Cuadro N° 38

Trascendencia de la publicidad ofrecida por las entidades financieras, en el nivel de conocimiento de los microempresario, acerca de los créditos para microempresas.

		¿Cree que las Instituciones Financieras hacen publicidad para dar a conocer sus productos?			Total
		Si	No	N/S	
¿Ha escuchado hablar de los créditos especializados para MIPYMES?	SI	38%	34%	0%	72%
	NO	12%	14%	2%	28%
Total		50%	48%	2%	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

A groso modo, se determina que la publicidad realizada por las entidades financieras en el catón de Osa para dar a conocer al microempresario sus productos, es baja.

4.7.3 Fondo de garantías

El conocer lo que es el fondo de garantías existente en el mercado financiero como parte de respaldo de los préstamos para microempresas, es uno de engranajes

claves en el funcionamiento de banca de desarrollo y sus derivados. Ahora bien, para el microempresario de Osa debería ser indispensable conocer al menos en términos generales que existe tal fondo y fue esta una de las variables que se plantaron al microempresario en pro de conocer el porcentaje de microempresarios del cantón que conocen acerca de tal fondo.

Cuadro N° 39

Conocimiento por parte del microempresario de Osa, acerca del fondo de avales y garantías, distribuido por estudios realizados.

	Sabe qué es un fondo de Avales y Garantías		Total
	Si	No	Si
Primaria Incompleta	0	8	8
Primaria Completa	1	15	16
Secundaria Incompleta	2	5	7
Secundaria Completa	2	8	10
Universitaria Incompleta	1	1	2
Universitaria Completa	1	6	7
Total	7	43	50

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Como se demuestra en el cuadro anterior, 43 de 50 empresarios desconocen la existencia del fondo de avales y garantías, creado para el respaldo de los créditos colocados a microempresas. Los microempresarios con un nivel de secundaria, son los microempresarios con mayor conocimiento acerca del cuestionamiento planteado. Por otra parte, de los 19 microempresarios que dijeron saber qué es banca de desarrollo, 12 afirmaron desconocer que es el fondo de avales y garantías. Se determina por ende, que el conocimiento del microempresario de Osa en cuanto al fondo de avales y garantías, es muy bajo.

4.8 Variable novena: Percepción sobre ventajas y desventajas de los créditos MIPyMES

El hacer uso de un programa, maximizaría el resultado y proceso si el microempresario conoce los beneficios y prejuicios del mismo que decidiera utilizar,

para ello en este apartado se da a conocer cuál es la percepción que tiene los microempresarios de Osa con respecto a los programas orientados para microempresas.

4.8.1 Tasas de interés

La percepción sobre este indicador es alta, ya que en términos porcentuales, el 68% de los microempresarios creen que los créditos para microempresas son más ventajosos en lo que respecta a tasas de interés, como se demuestra, los sectores artesanal y agroindustrial, en su totalidad señalaron una respuesta afirmativa a tal cuestionamiento, mientras que el sector servicios fue el que mayormente estuvo de acuerdo en afirmar la ventaja de tasas, ya que 30% de 42%, coincidieron.

Cuadro N° 40

Percepción de los microempresarios de Osa sobre ventajas en tasas de interés de los créditos para microempresas, distribuido por sectores empresariales.

	Creen que los créditos MIPYMES sean más ventajosos que un crédito común en tasas de Interés			Total
	Si	No	N/S	
Industrial	12%	6%	2%	20%
Artesanal	4%	0%	0%	4%
Comercial	18%	10%	2%	30%
Agroindustrial	4%	0%	0%	4%
Servicios	30%	10%	2%	42%
Total	68%	26%	6%	100%

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Otro análisis demostró que a pesar de la percepción con respecto a ventajas en tasas, del total de microempresarios que han hecho uso de créditos bancarios como fuente de financiamiento, un total de 17, 47.5% tramitaron como tipo de crédito personal, superando en uno los microempresarios que tramitaron crédito para microempresas. Se dice, en conclusión que el microempresario de Osa tiene una percepción alta en cuanto a las ventajas en tasas de interés.

4.8.2 Trámites

Para conocer la percepción del microempresario sobre si la existencia o no de ventajas de los créditos para microempresa, se les planteó la pregunta “¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más fáciles de obtener que un crédito común?”. La percepción para este indicador resulta ser baja, ya que se obtuvo que el 48% si consideran más ventajoso, el 44% no lo considera así, mientras que el restante 8% dijo no conocer nada al respecto. Siendo que el sector que principalmente afirmaron las ventajas, son el artesanal y agroindustrial con un 100%, seguido por el industrial con un 50%. El mayor grupo de microempresarios, según el nivel académico en dar una respuesta afirmativa de las ventajas en estos términos fue el grupo con un nivel de académico de secundaria completa con 12% de los microempresarios, mientras que el grupo con nivel académico de primaria completa, son quienes señalan la inexistencia de ventajas, para un total de 16%.

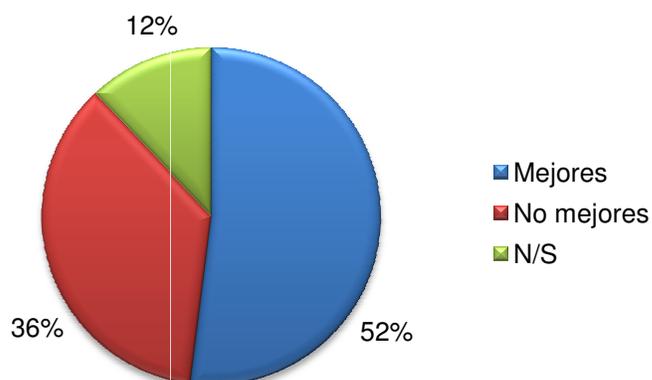
Otro cuestionamiento planteado a los microempresarios comprende la percepción acerca si existe mayor diferencia entre los créditos para microempresas y un crédito común, a dicho cuestionamiento el 52% creen que si difiere significativamente, 40% opinan que en realidad no difieren, mientras que el restante 8% no opinaron al respecto. Por ende, se dice que el microempresario de Osa tiene una percepción alta de acuerdo a si existen diferencias entre un crédito común y créditos para microempresas.

4.8.3 Garantías

Al evaluar la percepción que tiene el microempresario de Osa, con respecto a las ventajas para un crédito para microempresas en cuanto a garantías y requisitos, se obtiene que la percepción es alta, ya que el 52% coincide en que si lo es, mientras que el 36% no lo cree así, el porcentaje que dijo no saber al respecto sin embargo fue bastante alto, un total de 12%.

Gráfico N° 2

Percepción que tiene el microempresario de Osa, con respecto a las ventajas para un crédito para microempresas en cuanto a garantías y requisitos



Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

En cuanto a los sectores que mayor incidencia tuvieron en afirmar las ventajas, están el artesanal y agroindustrial con un 100%, seguido del sector industrial con un 62%. Por otro lado, si se evalúa en términos de la preparación académica del microempresario, los que cuentan con primaria completa son los microempresarios que más coinciden con esta afirmación, mientras que en grupo con un nivel académico de secundaria completa son quienes menos consideran que sean más ventajosos en estos términos.

4.8.4 Plazos

De acuerdo a la percepción del microempresario con respecto a los plazos de aprobación en si existe mayor rapidez en aprobar un crédito de microempresa, 25 de los 50 microempresarios coincidieron en que si es así, lo que representa el 50% de los microempresarios, por lo que se señala que la percepción del microempresario es alta dentro de este marco.

A pesar de esto, de los 25 microempresarios que mencionaron que sí es más rápido, 9 creen que estos créditos (para microempresa), no tienen mayor diferencia de un crédito común, de igual manera, en otro análisis, 5 de estos 25 microempresarios señalan que no son más fáciles de obtener.

Cuadro N° 41

Comparación de las opiniones de aquellos microempresarios que han solicitado un crédito bancario con la percepción sobre las ventajas de los créditos para MIPyMES.

		¿Creen que los créditos MIPYMES sean más ventajosos en cuanto a velocidad de aprobación?			
		Si	No	N/S	Total
Calificación de Trámites del Crédito	Lento	1	1	1	3
	Muy Lento	0	1	0	1
Trámites del Crédito	Rápido	7	2	1	10
	Muy Rápido	3	0	0	3
Total		11	4	2	17

Fuente: Entrevista a microempresarios de Osa, setiembre 2010. Seminario SRB-PZ

Como se demuestra en el cuadro anterior, del total de microempresarios que han solicitado un crédito bancario (17), 65% (11) consideran que los créditos para MIPyMES son más ventajosos en cuanto a velocidad de aprobación; lo cual es una percepción alta. Se deduce entonces que la percepción es baja y muy baja en aquellos que no han tramitado un crédito.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

A lo largo de esta investigación se ha podido evidenciar el impacto que tienen las MIPyMES en Costa Rica, pero también ha sido notable la falta de accesibilidad que ha tenido tan importante conglomerado a los programas financieros, por una u otras razones.

1. La oferta crediticia en el cantón de Osa enfocada a MIPyMES, está centrada en la banca pública y Coopealianza R.L evidenciando la ausencia de la banca privada y otras instituciones financieras. Además, las condiciones crediticias ofrecidas y el proceso de aprobación centralizado resultan poco interesantes para los microempresarios, lo que limita la posibilidad de inversión y el desarrollo socioeconómico de la zona.
2. La cantidad de requisitos y políticas financieras para el otorgamiento del mismo resultan en desánimo para los microempresarios, adicional a la poca oferta de crédito disponible para MIPyMES, situación que genera falta de interés por parte de las entidades bancarias en aumentar su cartera crediticia hacia este tipo de crédito, por considerarla poco rentable y relativamente riesgosa.
3. El nivel de formalidad del microempresario es alto cuando se trata de tener la patente de la municipalidad al día, no así con otros indicadores como estar inscrito en tributación directa o como patrono en la CCSS, ya que solamente el 56% y 40% respectivamente cumplen con estos requisitos. Situación que limita su acceso a los programas de apoyo dirigidos a los microempresarios a nivel institucional.

4. Los microempresarios cumplen con la mayoría de los requisitos solicitados por las entidades financieras, sin embargo solamente 4 de cada 10 están inscritos como patronos en la Caja Costarricense del Seguro Social.
5. Uno de los requisitos primordiales que debe cumplir el microempresario para la entidad financiera, es entregar información contable acerca de sus actividades, concluyéndose que entre el 60% y el 74% de la totalidad de los microempresarios del cantón de Osa, pueden cumplir con dicho requisito, lo que genera una gran oportunidad para el acceso al financiamiento.
6. Cerca del 75% de los microempresarios de Osa están en capacidad de aportar garantía prendaria o fiduciaria, porcentaje que maximiza la probabilidad de crédito, caso contrario sucede con el 50% de los microempresarios que podrían aportar garantía hipotecaria, ya que estos, se verían en la necesidad de utilizar el fondo de avales y garantías haciendo más lento y engorroso los trámites crediticios.
7. Un 52% de los microempresarios de Osa no posee capacidad de pago para atender el monto promedio de la cuota determinado en el estudio, la cual asciende a ₡113.327,00 para un crédito modelo de 5 millones de colones a un plazo de 60 meses; lo que propicia que las entidades financieras evalúen la capacidad de pago del microempresario en virtud del flujo de efectivo que genere la inversión con los recursos crediticios, esto mismo conlleva a que el futuro deudor realice un plan de inversión y por ende que su formalización sea mayor. Sin embargo, se debe mencionar que, en la medida que se incrementa el plazo del crédito se mejora la capacidad de pago, logrando disminuir en un 34% la cuota antes mencionada.
8. La mayoría de los microempresarios del cantón de Osa recurren a sus propios recursos como fuente de financiamiento, antes que adquirir una deuda bancaria, pues solamente un 34% utiliza el financiamiento bancario y de ellos

solo un 12% ha utilizado el financiamiento para MIPyMES, pudiendo ser consecuencia de la poca oferta crediticia, requisitos y condiciones. Puede que estos factores estén afectándose mutuamente para que tanto la oferta como la demanda no surja en el cantón, pues el desinterés por parte de un microempresario en financiarse con recursos bancarios reduce la probabilidad que existe de que las entidades ofrezcan mejores planes de apalancamiento debido a que no cumplen sus condiciones esperadas.

9. En mayor grado los microempresarios del cantón de Osa que obtuvieron un crédito utilizaron los recursos bancarios para realizar ampliaciones y nuevas inversiones; sin embargo, aquellos microempresarios que estarían dispuestos a obtener financiamiento en la línea para MIPyMES expresaron que los recursos serían para capital de trabajo. Esto hace entrever que hubo algún tipo de inducción por el ente financiero a canalizar los recursos hacia la inversión, situación que resulta favorable para el microempresario.
10. La mayor parte de los microempresarios de Osa (66%) están dispuestos a obtener un crédito bancario si existiese una línea de crédito para MIPyME, así mismo se evidencia que una gran parte (38%) de los que están en disposición para solicitar un crédito MIPyME no poseen un conocimiento suficiente sobre la existencia de esta línea, pudiendo ser una de las principales causas la falta de mercadeo de los bancos y porque algunos de los habitantes microempresarios no se ocupan en informarse de la situación, pues si el interés y la necesidad fuesen de la mano esta línea no pasaría desapercibida.
11. Más de la mitad de los microempresarios entrevistados (62%) no poseen información sobre lo que es el Sistema de Banca para el Desarrollo y el Fondo de Garantía, por lo que se interpreta que esto podría ser la principal causa de la poca demanda de los créditos bancarios en la línea de MIPyMES.

12. La percepción que el microempresario tiene en relación con las ventajas de los programas de crédito dirigido a las PYMES, en comparación con otras líneas que ofrecen las entidades financieras es alta al referirse a tasas de interés; no así, cuando se les pregunta sobre requisitos, garantías y velocidad de aprobación, ya que solamente 5 de cada 10 en promedio respondieron afirmativamente.
13. La mayor parte (88%) considera que solicitar un crédito podría tener un grado de riesgo, siendo que de estos, el 45% considera que es riesgoso hacer uso de recursos bancarios para financiarse, mientras que una minoría con tan solo un 12% dice que no debería existir ningún riesgo si de antemano la entidad emisora del crédito hará estudios de la capacidad de pago del solicitante.

RECOMENDACIONES

1. Se recomienda que las entidades financieras centrales deleguen más autonomía a las sucursales en los distintos distritos del cantón de Osa en cuanto a la colocación de créditos, independientemente de la línea que sea y que realicen un estudio financiero para la diversificación de su oferta crediticia.
2. Es recomendable que las instituciones bancarias propicien un ambiente más competitivo entre sí, promoviendo la línea de crédito especial para MIPyMES, que a su vez se diferencie de las líneas propias de la entidad financiera en cuanto a requisitos y políticas de crédito, sin dejar de lado la estabilidad económica del ente financiero y sin arriesgar en demasía las garantías otorgadas por el microempresario.
3. Se hace un llamado a las instituciones que dan apoyo a las MIPyMES, a que insten al microempresario a aumentar el nivel de formalización de su empresa, debido a que cada requisito estipulado por las entidades bancarias son igual de importantes tanto para que se le pueda otorgar un crédito como para generar credibilidad a sus clientes.
4. Se sugiere que las entidades de bienestar e interés social realicen capacitaciones dónde se le inspire al microempresario de Osa a desarrollar una cultura visionaria que le permita tomar riesgos financieros, aprovechando recursos externos ofrecidos por las entidades bancarias y así realizar inversiones para la obtención de crecimiento tanto técnico como financiero.
5. Se recomienda a las entidades bancarias hacer uso de los medios publicitarios locales para hacer llegar más personalmente la información sobre opciones de financiamiento que estén brindando, así como también se hace un llamado a los vecinos microempresarios del cantón de Osa a

informarse más a fondo sobre las diferentes propuestas que estas entidades ofrecen.

6. Se hace necesario recomendar que los entes encargados de administrar el fondo del Sistema de Banca para el Desarrollo impulsen a los bancos a hacer mención de esta línea de crédito, y que haga diferenciar la misma de las propias de los bancos., ya que hasta el momento los entes financieros habilitados con este fondo realmente no están dando una mejor oportunidad con esta línea crediticia como se esperaba.
7. Se propone a las entidades financieras ubicar e instruir al microempresario con utilidades por debajo a los montos mínimos establecidos por las entidades financieras que posean algún tipo de activo susceptible de servir como garantía, a realizar sus trámites crediticios para la mejora de su empresa mediante créditos a largo plazo que le permitan la inyección de capital necesaria, aumenten su productividad y les genere una mayor solvencia a mediano plazo para cumplir sus obligaciones como deudores.

BIBLIOGRAFÍA

Diccionarios

1. Rosenberg, J.M (1999) Diccionario de Administración y finanzas. (1era Edición), Barcelona, España. Océano.

Informes

1. Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible (2008).
2. Informe de Evaluación del Plan Nacional de Desarrollo 2009. (Febrero 2010).
3. El XI Informe del Estado de la Nación (2005)
4. Los múltiples retos de las pymes de América Latina. (2008)
5. Informe de Evaluación al Plan Nacional de Desarrollo 2009 del Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (2010)
6. Visa y The Nielsen Company -Perspectivas de las PyMEs en América Latina. (Agosto 2007)
7. Observatorio Hacia el estado de las MIPyMES, Primer diagnóstico nacional de MIPyMES (2008). UNED.
8. Plan Nacional de Desarrollo 2009.
9. Observatorio Costarricense de las MIPYMES: Información y conocimiento para la competitividad sostenible (UNED. 2007)
10. Undécimo Informe del Estado de la Nación-PYME y Banca de Desarrollo- (2008)

Leyes

1. Ley 8634: Sistema de Banca para el Desarrollo.
2. Ley 8262: Ley de Fortalecimiento a la Pequeña y Mediana Empresa.
3. Acuerdo SUGEF 10-5: Reglamento Para La Calificación De Deudores.

Libros

1. Aguilar, I. (2008) Principios de desarrollo económico. (1ª Edición). Colombia

2. Arocena, J. (1995) El Desarrollo Local un desafío contemporáneo. (1ª Edición). Uruguay
3. Carballo Veiga, J. (2008) Control de la gestión empresarial. (7ª Edición). Madrid: ESIC Editorial
4. Carl S. Warren, James M. Reeve, (2005) Contabilidad financiera. México: Cengage Learning.
5. Charles M, James R. McGuigan (2005) Administración financiera contemporánea/ contemporary Financial Administration. Australia: Editorial Cengage.
6. Chávez Soto (2008) Administración de cuentas por cobrar
7. De Jaime Eslava, J. (2003) Análisis económico-financiero de las decisiones de gestión empresarial. Madrid: ESIC Editorial.
8. Eugene F. Brigham, Joel F. Houston, (2006) Fundamentos de administración financiera. Thomson Learning.
9. Escoto Leiva, R. (2007) Banca Comercial. San José Costa Rica: EUNED.
10. Fermiano, D. y. Silveira, P. (2000) Desarrollo local-regional, Volumen 1. EDUNISC.
11. García Docampo, M. (2007) Perspectivas teóricas en desarrollo local (1era Edición). Editorial Netbiblo, S.L.
12. Gil Estallo, M. (2007) Cómo crear y hacer funcionar una empresa: conceptos e instrumentos. (7ª Edición). ESIC Editorial.
13. Haime Levy L. (2004) Reestructuración integral de las empresas como base de la supervivencia. (2ª Edición). México: ISEF Empresa Líder.
14. Haime Levy L. (2003) El Arrendamiento Financiero. (13ª Edición). México: ISEF Empresa Líder.
15. Hernández M. (1998) El Crédito Bancario en Costa Rica: Una Perspectiva de Análisis. San José, Costa Rica: EUNED.
16. Hervás Oliver L., Senent i Moreno y Joan Josep. (2006) Economía de la empresa para la PYME. Universidad Politécnica de Valencia.
17. Ibarra, (2004) El Buen Uso del Dinero. México: Limusa: Noriega Editores.

18. Jiménez Barriocanal, F. (2003) La actividad económica en el Derecho Romano. Madrid: DYKINSON,S.I.
19. Longenecker, Justin C. y Moore, Carlos W. (2007) Administración de pequeñas empresas: enfoque emprendedor. (11ª Edición). México: Thomson.
20. Mavila, D. (2003) Leasing Financiero. Vol. (6) 1: pp. 86-88
21. Murillo L. (1981) Banca y Desarrollo Económico. San José, Costa Rica: EUNED.
22. Pujol, R. (2008) Decimocuarto informe estado de la nación en desarrollo humano sostenible. Informe final Osa: Oportunidades y desafíos territoriales.
23. Rangel, J. y Sanromán R. (2002). Derecho de los negocios: tópicos de derecho privado. Internacional Thomson.
24. Salas Bonilla, T. (2005) Análisis y diagnóstico financiero: enfoque integral. (1ª Edición). Guayacán Centroamericana.
25. Scott Besley, F. Eugene Brigham (2008) Fundamentos de administración financiera/ Essentials of Managerial Finance. (14ª Edición). Cengage Learning Latinoamérica.
26. Sunkel, O. y Paz, P. (1982) El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo. México: Siglo XXI.
27. Van Horne, James C. y Wachowicz, John Jr. (2002) Fundamentos de Administración Financiera. México: Pearson Educación.
28. Vázquez Barquero A. (2007) Desarrollo endógeno, Teorías y políticas de desarrollo territorial.

Periódicos

1. Alejandro Fernández Sanabria (2009) Banca de desarrollo: Un empujón desde cero. El Financiero 738, 04-10 octubre 2009.

Referencias de internet

1. Universia Knowledge@Wharton (2008) *Los múltiples retos de las pymes de América Latina*. Recuperado el 23 de abril de 2010 de <http://especiales.universia.net.co/laboral-empresarial/destacado/los-multiples-retos-de-las-pymes-en-america-latina.html>

2. Ministerio de Economía, industria y Comercio Exterior (2008) *Empresas Privadas registradas en el Régimen de Salud CCSS*. Recuperado el 23 de abril de 2010 de <http://www.pyme.go.cr>
3. Visa y The Nielsen Company (2007). *Perspectivas de las PyMEs en América Latina*. Recuperado el 24 de abril de 2010, de: http://www.financialtechmag.com/000_estructura/index.php?id=24&idb=131&ntt=8584&sec=10&vn=1
4. UNED (1997) *Historia de la banca comercial en Costa Rica*. Recuperado el 24 de abril de 2010 visitado Abril 2 del 2010 a las 21:05 de <http://www.abc.fi.cr/historia.pdf>
5. Diccionario de la Real Academia Española (2010) Oferta de crédito. Recuperado el 30 de abril de 2010 de:
<http://buscon.rae.es/draeI/SrvltObtenerHtml?LEMA=cr%C3%A9dito&SUPIND=0&CAREXT=10000&NEDIC=No>
6. Diccionario de la Real Academia Española (2010) Demanda de crédito. Recuperado el 30 de abril de 2010 de:
http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=Demanda
7. 11 de mayo de 2010. *En Wikipedia la enciclopedia libre*. Recuperado el 25 de abril de 2010 a las 16:55 de:
http://es.wikipedia.org/wiki/Tasa_de_inter%C3%A9s#Las_tasas_de_inter.C3.A9s_en_la_banca
8. Aristimuño Herrera & Asociados (sf). Glosario. Recuperado el 12 de mayo de 2010, de:
<http://www.bancaynegocios.com/glosario-economicofinanciero>
9. Antillón Guerrero, M (2008) *Banca de Desarrollo*. Recuperado el 13 de mayo de 2010 de:
<http://www.pln.or.cr/blog/2008/04/07/ley-del-sistema-de-banca-para-el-desarrollo/>
10. Bancrédito (2010) Banca de Desarrollo. Recuperado el 13 de mayo de 2010 de: <http://www.bancreditocr.com/banca%20desarrollo/index.html>
11. 2010, 30 de abril. *En Diccionario Real Academia Española*. Requisitos Recuperado el 30 de abril de 2010 a las 16:55 de:

http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=requisito

12. 2010, 03 de mayo) En *Eumed.net Enciclopedia virtual*. Recuperado el 03 de mayo de 2010 a las 15:40 de:

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/G.htm>

13. Banco Central de Costa Rica (2010) *SUGEF 1-05*. Recuperado el 30 de abril de 2010 de:

<http://www.bccr.fi.cr/documentos/secretaria/archivos/Acuerdo%20SUGEF%201-05%20Reglamento%20para%20la%20Calificaci%C3%B3n%20de%20Deudores.pdf>

Revistas

1. Vázquez Barquero A. (2008) Desarrollo local: diversidad y complejidad de las estrategias y políticas de desarrollo. *Prisma*, ISSN 0797-8057 (22): 35-58
2. CUERVO L.M. (1998) Desarrollo económico local: leyendas y realidades, en Territorios. *Revista de Estudios Regionales y Urbanos*, (Nº1), CIDER, Universidad de Los Andes, Santafé de Bogotá.
3. Morales Gutiérrez, A. (1998) La pequeña y mediana empresa: Límites, alcance y posibilidades. *Revista de Fomento Social* (53)

Tesis

1. Flores Bejarano A., Madrigal Esquivel A., Padilla Vargas A., y Leitón Mora, M. (2008) 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, Universidad Nacional.

ANEXOS



Anexo N° 1

Cuestionario aplicado a microempresarios, cantón de Osa.

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. Agradecemos 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:_____.

9. Esta usted o la empresa inscrito como patrono en la C.C.S.S.?

9.1. Si /___/ 9.2. No /___/ 9.3. N/R /___/

10. Tiene el negocio patente municipal al día?

10.1. Si /___/ 10.2. NO /___/ 10.3.No Tiene Patente /___/ 10.4.N/R /___/

11. Cantidad de personas que trabajan en la empresa:

8.1 Hombre _____ 8.2 Mujeres _____ 8.3
Total _____

12. Posee la empresa registros contables?

12.1 Si () 12.2. No ()

13. Que fuentes de financiamientos ha empleado en su negocio? (puede marcar varios)

- 13.1 Recursos propios (reversión de utilidades) /___/
- 13.2 Créditos Bancarios. /___/
- 13.3 Créditos de proveedores /___/
- 13.4 Créditos de otras personas /___/
- 13.5 Otros programas /___/

(Si no ha utilizado créditos de entes financieros pase a pregunta N° 19)

14. Si usted ha empleado créditos de algún ente financiero para financiar sus negocios. Qué tipo de crédito utilizó:

- 14.1 Tarjeta de crédito /___/
- 14.2 Crédito personal /___/
- 14.3 Crédito para microempresas (MIPYMES) /___/
- 14.4. Otro. /___/

15.Cuál 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

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 N° 2

Entrevista a Entes Financieros

BOLETA N° 1.

Entidad Financiera: _____ Tipo _____.

Localización: _____ Años de fundación: _____.

Programa de crédito empresarial (MIPYME) _____ Nombre del
funcionario _____

Tipo	Monto Máximo mínimo	Plazo máximo	Tasa interés	Tipo garantías	Cobertura % financ	Relación cuota ingreso	comisión	Otros costos	Adelantos y capitalizaciones

Observaciones: _____

BOLETA N° 2 DOCUMENTOS Y REQUISITOS DE FORMALIZACION

Personería jurídica	Formalización	Documentos para medir Nivel de ingreso (inversión)	Garantía hipotecaria o prendaria	Fiduciaria
Persona física				
Sociedad Anónima				

Observaciones: _____

BOLETA N° 3 COLOCACIONES PRESTAMOS MIPYMES

Entidad financiera: _____ Periodo: _____

Año	Cantidad	Monto	Tasa morosidad
2007			
2008			
2009			

OTROS ASPECTOS:

Causas por las cuales son rechazados las solicitudes de créditos MIPYMES:

BOLETA N° 3 COLOCACIONES DE PRESTAMOS MIPYMES

	Cantidad de operaciones	Monto	Morosidad actual
2007			
2008			