

ULACIT
UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE CIENCIA Y
TECNOLOGÍA
LICENCIATURA EN FINANZAS

PARTICIPACIÓN DE LA BANCA PRIVADA EN EL
DESARROLLO DE LAS PYMES

Tesis de graduación para optar por el título de
Licenciada en Finanzas

Sustentante:
ADRIANA CERDAS SÁNCHEZ

San José, Costa Rica

Mayo de 2005

DECLARACIÓN JURADA

Yo, Adriana Cerdas Sánchez, alumna de la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT), declaro bajo la fe de juramento y consciente de la responsabilidad penal de este acto, que soy la autora intelectual de la Tesis de Grado titulada: “ La Participación de la Banca Privada en el desarrollo de las PYMES” por lo que libero a la ULACIT, de cualquier responsabilidad en caso de que mi declaración sea falsa.

Brindada en San José – Costa Rica en el día ___ del mes de _____ del año dos mil cinco

Firma del estudiante: _____

Cédula de identidad: 1-048-708

ULACIT

UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA

TRIBUNAL EXAMINADOR

MBA Mauricio Vega Díaz

Director CIDE

MBA Cesar Enriquez

Director Académico

M.Sc. Guillermo Castellón Arroyo

Tutor

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo de investigación se analizó cuál ha sido la participación de la banca privada en el desarrollo de las PYMES. Dicha investigación estuvo motivada por el alto crecimiento del sector, la necesidad creciente de financiamiento que buscan estas empresas y el aporte tan importante que hacen al desarrollo económico del país;

Se analizó cuáles son los diferentes programas de apoyo al desarrollo de las PYMES ofrecidos por la banca privada, mediante entrevistas realizadas tanto a bancos privados, como estatales; lo que permitió conocer cuál es la contribución de dichos entes financieros, en cuanto al otorgamiento de créditos.

También, se realizaron encuestas al sector PYMES a fin de determinar sus necesidades y fuentes de financiamiento que utilizan actualmente, ubicación de las PYMES por provincia, clasificación por sector económico, etc; entre otros aspectos que se consideraron relevantes para determinar su contribución al crecimiento económico del país.

La investigación realizada es de carácter descriptivo, se encuestaron 100 PYMES y se entrevistaron a diferentes bancos tanto privados como estatales; se recopiló información mediante llamadas telefónicas, fax y entrevistas personales.

La población utilizada para determinar la muestra fue tomada de un estudio facilitado por el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) en el cual está la distribución de las PYMES por sector y por provincia.

Con la investigación realiza se detectó que hasta hace poco, las opciones de crédito para la PYMES en la banca privada eran pocas, ya que no existía una preocupación por cubrir este sector, ya que no se consideraba muy rentable.

Pese a ello, con el objetivo de mejorar su imagen en cuanto a querer cubrir más sectores, muchos bancos privados se han propuesto atacar este nicho de mercado que está creciendo considerablemente.

En este aspecto, la banca estatal lleva amplia trayectoria en el trato de PYMES convirtiéndose en un arma a su favor, ya que este sector ocupa de personal especializado en su trato por sus diferentes características, que hacen que se requiera esta especialización.

Dentro de las principales razones que han hecho que la banca privada no se haya visto atraída por este sector, es que los costos en colocación de crédito en el sector PYMES son mucho más elevados; pues con la sola colocación de un crédito corporativo podrían estarse cubriendo varios créditos a las PYMES. Además, la banca privada no tiene experiencia y por ende no cuenta con personal capacitado en el campo.

Por otro lado, el sector PYMES ve como una limitante el hecho de que la banca privada exija en su gran mayoría la presentación de garantías reales en el otorgamiento de créditos, sin querer ver lo rentable de sus proyectos. Ante esta inquietud la banca privada indica que lo que se busca es cubrir el riesgo de colocación. La banca estatal considera como un punto importante de anotar a la banca privada que exija garantía real para cubrir el riesgo, aun cuando la morosidad en la cartera de PYMES es muy bajo.

Con la investigación se pudo determinar que actualmente, en este sector los bancos compiten no tanto por plazos, tasas o garantía, sino por el valor agregado que ofrece cada banco en el otorgamiento de créditos; como bien podría ser la experiencia, agilidad, efectividad, entre otros.

DEDICATORIA

A mi esposo Alexander Gutiérrez, que con su gran amor, paciencia y comprensión me impulsó a llegar a este momento.

A mi madre, quien siempre me ha acompañado y brindado su apoyo incondicional, lo que ha sido un gran valuarte para poder culminar esta etapa de mi vida profesional.

A mis hermanas, cuyas palabras de cariño me alentaron siempre a seguir adelante y a comprometerme con ellas para dar lo mejor de mí.

Y a Dios, por permitirme contar con estas personas y darme la salud y sabiduría para poder llegar a la meta.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por permitirme llegar satisfactoriamente al final de un proyecto.

A todas aquellas personas que me brindaron su apoyo, como mis profesores que con paciencia y sabiduría transmitieron sus conocimientos.

A mis compañeras Alejandra, Gina y Sharon que siempre me impulsaron a seguir adelante.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Declaración Jurada.....	ii
Hoja del tribunal examinador.....	iii
Resumen ejecutivo.....	iv
Dedicatoria	vi
Agradecimiento	vii
CAPÍTULO I	12
1. Introducción.....	13
2. Justificación	14
3. Planteamiento del Problema.....	16
CAPÍTULO II	19
1. Conceptualización	20
1.1 ¿Qué es una PYMES?.....	20
2. Diferencias internacionales para definir MIPAYMES....	23
3. Limitantes del Sector PYMES.	27
4. Beneficios del sector productivo.....	28
4.1 Generación de empleo.....	29
4.2 Bienes y servicios diferenciados	29
4.3 Administración familiar	29
4.4 Menores efectos contaminantes en la producción.....	30
5. El sector financiero	30
6. ¿Qué es el crédito?	31
7. Los bancos comerciales	31
8. Los bancos estatales comerciales	32
9. Los bancos de desarrollo.....	32
9.1 ¿Qué es la banca de desarrollo?	32
9.2 Antecedentes de la banca de desarrollo en Costa Rica ..	33
10 .Organismos internacionales y nacionales que contribuyen con el financiamiento de las PYMES.	33
11. Disponibilidad de recursos en Costa Rica, para el financiamiento del	

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

sector PYMES	33
CAPÍTULO III	40
1. Análisis e Interpretación de resultados	41
CAPÍTULO IV	49
1. Conclusiones.....	50
CAPÍTULO V	54
1. Propuesta Final	55
BIBLIOGRAFÍA	67
ANEXOS	79

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N°1 Clasificación de las PYMES según el MIE C.....	24
Cuadro N°2 Clasificación de las MIPYMES en diferentes países.....	24
Cuadro N°3 Disponibilidad de Recursos Banca Estatal.....	37
Cuadro N°4 Disponibilidad de Recursos Banca Privada	38
Cuadro N°5 Aspectos que consideran las PYMES a la hora de buscar financiamiento.....	46

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág
Gráfico N°1 Distribución de PYMES por número de empleados.....	42
Gráfico N°2 Empresas que Exportan.....	42
Gráfico N°3 Ubicación de las PYMES por Provincia.....	43
Gráfico N°4 Clasificación de PYMES por Sectores.....	44
Gráfico N°5 Financiamiento de la PYMES.....	45
Gráfico N°6 Aspectos que consideran la PYMES a la hora de buscar financiamiento	46
Gráfico N°7 Participación de las Instituciones que brindan financiamiento a PYMES.....	47
Gráfico N°8 Preferencia de Instituciones en el Financiamiento.....	48

CAPÍTULO I

1. 1 INTRODUCCIÓN

Consciente del aporte tan importante que tienen la PYMES para el desarrollo del país y de las limitantes que el mercado financiero tiene para el pequeño empresario, la siguiente investigación pretende desarrollar un aporte que permita conocer la contribución que ofrece la banca privada al desarrollo de las PYMES

Vemos como día a día, nacen en el mercado costarricense, más pequeñas y medianas empresas las cuales buscan explotar distintos sectores y convertirse en empresas competitivas. La mayoría de ellas acuden a buscar ayuda en diferentes instituciones para enfrentar los obstáculos que le pone el mercado para el desarrollo de sus proyectos.

La necesidad de convertirse en una empresa competitiva, provoca la búsqueda de recursos en el mercado financiero con el fin de poder ofrecer a sus clientes productos con valores agregados que marquen la diferencia en su preferencia. Es aquí donde la banca privada juega su papel; ya que si bien es cierto la pequeña y mediana empresa presenta algunas limitantes en relación con las grandes empresas, debemos reconocer que las PYMES hacen su aporte al desarrollo de la economía del país y que de ésta depende el bienestar del pueblo.

Es de interés social conocer el apoyo que le brinda el sector financiero privado al desarrollo de la pequeñas y medianas empresas, con el objetivo de proponer la puesta en marcha de un programa de crédito, dirigido al pequeño y mediano empresario con facilidades de plazo, tasas de interés, garantías, etc.; que le faciliten el desarrollo de sus proyectos y a la apertura de nuevos mercados.

1.2 JUSTIFICACIÓN

En los últimos años ha aumentado considerablemente la preocupación de los gobiernos y de organizaciones privadas por el desarrollo de pequeñas y medianas empresas con el interés de procurar un mayor crecimiento y equidad económica

Dicha preocupación por fomentar el desarrollo de este segmento, obedece a una serie de características que presentan estas empresas; entre las que se pueden mencionar los efectos positivos sobre la generación de divisas ya que con frecuencia estas empresas son exportadoras, así como los aspectos positivos de este segmento sobre la generación de empleo en las diferentes zonas geográficas del país, ya que estas se pueden encontrar tanto en las zonas rurales como urbanas.

Con base en lo anterior se puede comprobar la contribución de las pequeñas y medianas empresas al crecimiento económico del país, ya que con sus exportaciones se da un apoyo a la producción nacional atacando la escasez de divisas; así también, con la generación de empleo se contribuye a la distribución del ingreso y la desconcentración territorial. De aquí se desprende el hecho que actualmente existan numerosas propuestas tendientes a aumentar el acceso al crédito para el financiamiento de sus proyectos.

Pese a los múltiples aspectos positivos que presenta este segmento de empresas, es importante mencionar que en su desarrollo se encuentran una serie de obstáculos, entre los cuales el acceso al financiamiento ocupa uno de los lugares de mayor importancia. Los factores que originan estas dificultades se vinculan tanto con las características propias de estas empresas como con las características del sistema financiero.

Entre las primeras se puede mencionar:

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

A- Falta de información para evaluar su capacidad de pago, ya que en su mayoría nacieron de un grupo familiar y la experiencia administrativa no es la deseada por las instituciones financieras.

Al ser un núcleo familiar donde se unen sus esfuerzos para desarrollar nuevos proyectos, muchas veces no se cuenta con respaldos de información confiable para una entidad financiera, como lo podrían ser los estados financieros auditados donde se refleje la situación actual de la empresa.

B- Poca o nula disponibilidad de entregar garantías reales, considerando que este tipo de garantía es el que usualmente utiliza el sistema financiero para enfrentar el riesgo, este segmento de empresas no cuenta en su mayoría con este tipo de garantía.

En este sector se encuentran empresas donde sus capitales provienen de la acumulación de esfuerzo de familiares y tomando en consideración que están iniciando sus proyectos muchas de estas empresas no cuentan con este tipo de garantía; pues en ocasiones, el lugar de trabajo es su propia casa de habitación o bien algún local alquilado, lo que les imposibilita otorgar una garantía real como lo podría ser una hipoteca.

Por otro lado el sistema financiero presenta dificultades como las siguientes:

A- Falta de personal especializado en el trato de este segmento, ya que la concentración de financiamiento está en las empresas grandes cuyo trato es muy diferente al de las pequeñas y medianas empresas.

Por lo general las instituciones financieras están acostumbradas a tratar con grandes empresarios que podrían, con facilidad, presentar información solicitada; en cambio, en el sector PYMES se encuentran personas que apenas inician en su campo y necesitan de personal especializado en su trato.

B- Centrar su atención a exigir garantías reales para cubrir el riesgo antes de considerar otros aspectos como los son la calidad de sus proyectos con los cuales pueden enfrentar sus pagos.

Si bien es cierto su desarrollo depende en gran medida de la calidad de sus proyectos, las instituciones financieras buscan asegurar su riesgo a través de garantías reales.

1.3 Planteamiento del Problema

Para la presente investigación y con el fin de poder determinar la participación de la Banca Privada en el desarrollo de las PYMES, a través de crédito, se ha planteado el siguiente problema, ¿Cuál ha sido la contribución de la banca privada, particularmente en lo relativo al crédito, al desarrollo de las PYMES en Costa Rica?

Dada la problemática existente se han planteado los siguiente objetivos generales:

- Analizar los diferentes programas de apoyo al desarrollo de la PYME ofrecidos por la banca privada, especialmente lo relativo al crédito para el desarrollo de proyectos.
- Enumerar los requisitos que necesitan las PYMES para ser reconocidas, por la banca privada, como una empresa que califique como sujeto de crédito.
- Enumerar las principales razones que hacen que la banca privada ponga límites al otorgamiento de créditos a las PYMES.

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

- Enumerar las principales ventajas y desventajas de crédito que ofrece la banca privada para el desarrollo de proyectos de las PYMES.

Y como propuesta para solucionar el problema existente, proponer un programa de crédito, en la banca privada, que contribuya al desarrollo de la PYMES, y señalar las facilidades de financiamiento que ofrece el programa de crédito al desarrollo de las PYMES.

En cuanto a la metodología por utilizar en este estudio, se utilizará la investigación descriptiva; ya que lo que se busca describir y analizar las propiedades del fenómeno para evaluarlas y ofrecer una propuesta. (Hernández S, y otros. 1994)

Los instrumentos por utilizar para desarrollar la investigación son: la entrevista al sector bancario privado y público, así como encuestas al pequeño y mediano empresario, con lo cual se pretende obtener información suficiente para analizar los datos.

LIMITES DE LA INVESTIGACIÓN:

- Acceso a la información; ya que la banca privada podría considerar que la información es confidencial.
- Escasa información sobre el tema de las PYMES en Costa Rica.

ALCANCES DE LA INVESTIGACIÓN:

- Facilitar una propuesta sobre un programa de crédito con facilidades de financiamiento para el pequeño y mediano empresario.

Para desarrollar la investigación se tomará como muestra 100 encuestas que se aplicarán al sector PYMES según la siguiente formula estadística:

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

$$no = p * q * \left(\frac{z}{e} \right)^2$$

$$no = 0.5 * 0.5 * \left(\frac{95\%}{5\%} \right)^2$$

$$n = \frac{no}{\frac{no + (N - 1)}{N}}$$

$$n = \frac{90}{\frac{90 + (37.934.00 - 1)}{37.934.00}}$$

$$n = \frac{90}{1} \quad n = 90$$

La distribución de la muestra se basó en el siguiente cuadro, donde se muestra de manera representativa la cantidad de PYMES por encuestar.

Provincia	Micro	Pequeña	Mediana	Total	%
San Jose	15,524.00	4,684.00	953.00	21,161.00	56%
Alajuela	4,339.00	1,101.00	175.00	5,615.00	15%
Cartago	1,873.00	491.00	67.00	2,431.00	6%
Heredia	2,384.00	699.00	128.00	3,211.00	8%
Guanacast	1,484.00	404.00	49.00	1,937.00	5%
Puntarenas	1,806.00	493.00	59.00	2,358.00	6%
Limon	900.00	276.00	45.00	1,221.00	3%
Total				37,934.00	100%
Fuente: Elaboración Propia, Unidad Información Empresarial del MEIC					
con base a datos 'suministrados por la CCSS, 2003					

CAPÍTULO II

1- Conceptualización

1.1 ¿Qué es una PYME?

A la hora de definir lo que se considera una pequeña o mediana empresa se deben de tomar en cuenta diferentes aspectos ya su clasificación no es la misma en todos los países, como lo indica Elizabeth Cascante:

"La definición de lo que es una pequeña y mediana empresa, no se puede generalizar dado que este concepto varía no sólo en cuanto a los elementos que se consideran para clasificarlas sino en cuanto a las culturas en que se desarrollan". (2003, pág 22)

De manera que, lo que para Costa Rica puede significar una empresa grande por sus niveles de producción anual o su número de empleados, para Estados Unidos o Japón pueden ser solo una mediana o pequeña empresa.

Otro aspecto por considerar es que dentro de esta clasificación está las Microempresas, las cuales se diferencian dentro de lo que son las PYMES, algunas de estas diferencias son las siguientes:

- La participación en nuevos mercados es muy baja dado su bajo nivel de capitalización.
- La mayor parte de estas empresas nacen por necesidad de empleo y por la necesidad de sobrevivencia y no por la acumulación de capitales.

Partiendo del hecho que todas las empresas, independientemente de su tamaño, se mueven en función de la economía del país, estas se diferencian en su origen e inserción en el mercado; muchas de ellas cumplen un ciclo de vida, nacen,

crecen, en ocasiones mueren o bien logran desarrollar procesos y adaptarse al ambiente, lo que les permite permanecer funcionando.

Basados en lo anterior, se podría definir a las PYMES como aquellas empresas que nacen en su mayoría en un núcleo familiar por acumulación de capitales y que su clasificación varía en relación con los diferentes países en que se desarrollan.

El papel de las MIPYMES en los países en desarrollo es muy diferente al que estas cumplen en los países desarrollados o de reciente industrialización. En los primeros, estas empresas son fuente importante de empleo y de subsistencia para las familias de bajos recursos; mientras que en los segundos, estas son generadoras de valor agregado.

A partir de lo indicado por Cascante (2003), se podría afirmar que independientemente del tamaño de las empresas todas se mueven en un mismo universo, conformado por la economía de un país; no obstante éstas se diferencian según su origen y su capacidad de insertarse en el mercado.

Para hacer esta diferenciación, la Organización Internacional de Trabajo (OIT) hace uso de la clasificación del sector formal e informal. El primero está conformado generalmente por las empresas grandes medianas y algunas pequeñas; en tanto el segundo grupo está formado por las microempresas o el autoempleo y pequeña empresas

Según Miguel Segura (tesis en proceso) para analizar el caso particular de Costa Rica, se dice que se encuentra en medio de dos tendencias, una donde se ha dado un aumento del sector informal y la microempresa generadora de empleo y de subsistencia; y otra que es la pequeña y mediana empresa la cual ha participado en los sectores dinámicos de los últimos quince años: las exportaciones no tradicionales, las Zonas Francas, el turismo y la nueva industria de la informática.

Sin embargo, la legislación actual y los servicios de apoyo existentes no distinguen entre ambos segmentos de MIPYMES lo cual no contribuye al desarrollo de instrumentos financieros, tecnológicos, legales y sociales adecuados para cada uno de ellos y a esto se le une el hecho de que se cuenta con información dispersa y restringida a las variables, cantidad de empresas y número de trabajadores, lo cual refuerza la visión tradicional de ser generadora de empleo.

La anterior situación contrasta con la de los países desarrollados cuya política busca reforzar las MIPYMES generadoras de valor agregado estableciendo el apoyo legal, tecnológico y financiero requerido. Se debe reconocer que las MIPYMES generadoras de valor agregado en los países en desarrollo deben competir con sus homólogas en los países desarrollados.

La micro, la pequeña y la mediana empresa son una fuente importante de generación de empleo, contribuyen a mejorar la distribución del ingreso, son dinámicas e innovadoras y por eso fortalecen la competencia y la eficiencia económica.

Se podría afirmar que en los países en desarrollo, la visión de las MIPYMES está orientada a ser una fuente de empleo; mientras que en los países desarrollados su enfoque está dirigido a ser agentes de cambio y promotores de la eficiencia económica.

Según datos consultados, se puede clasificar en el primer grupo a aquellas empresas que generalmente no subcontratan a otros productores y sus relaciones están circunscritas en nivel local o nacional. En un segundo grupo existe una red local de relaciones, pero debido a la naturaleza particular y exclusiva del producto mantiene relaciones de mercado exterior; por último, un tercer grupo: las PYMES de menor nivel, asociadas a los países en desarrollo, empresas familiares urbanas y familiares rurales. La importancia de esta clasificación consiste en destacar que

éstas son un factor determinante en el diseño de la política de apoyo a las MIPYMES.

En países desarrollados como el caso de Estados Unidos las medidas de apoyo están elaboradas en función de su rol como empresas innovadoras, mientras que en países en desarrollo como Costa Rica la política se diseña con una mezcla de los objetivos sociales y económicos.

Con esto se quiere decir que el desarrollo de las PYMES en Costa Rica se incentiva basado en objetivos sociales y económicos; mientras en otras naciones desarrolladas, el papel de las PYMES se convierte en empresas que buscan el cambio con productos diferenciados (empresas innovadoras)

2- Diferencias Internacionales para definir las MIPYMES

Los países, independientemente de su nivel de desarrollo económico, definen la micro, pequeña y mediana empresa, según las siguientes características:

- Según el número de trabajadores, algunas agregan el valor de las ventas, el monto de la inversión y el patrimonio.
- En algunos países se distinguen los rangos de acuerdo con el sector de actividad económica.

Para el caso particular de Costa Rica, la definición oficial vigente la establece el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, y está incluida en el decreto Ejecutivo No 30857-MEIC del 6 de octubre de 1997 (Diario Oficial la Gaceta No 213 del 5 de noviembre de 1997,) la cual define las PYMES según el siguiente cuadro.

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

Cuadro #1

Clasificación de las PYMES según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio

Tamaño	Requisitos	Valores
Pequeña Empresa	Número de empleados Inversión en maquinaria, equipo y herramientas, Ventas anuales	6-30 Hasta \$250.000.00 Hasta \$500.000.00
Mediana Empresa	Numero de empleados Inversión en maquinaria, equipo y herramientas. Ventas anuales	31-100 Hasta \$500.000.00 Hasta \$1.000.000.00
PYMES	Numero de empleados Inversión en maquinaria, equipo y herramientas Ventas anuales	6-100 Hasta \$500.000.00 Hasta \$1.000.000.00

Fuente: Decreto Ejecutivo No. 26426-MEIC. La Gaceta No.213 del 5 de noviembre de 1997.

Cuadro #2

Clasificación de las MIPYMES en diferentes países

Criterios de clasificación de las MIPYME			
País	Micro	Pequeña	Mediana
Costa Rica	Tamaño: 1-5 empleados Ventas \$150.000 p.a.	Tamaño: 6-30 empleados Ventas \$500.000 p.a. Inversión \$250.000	Tamaño: 31-100 Empleados Ventas: \$1.000.000 p.a. Inversión \$500.000
	Industria: Tamaño: 1-20 empleados	Industria, minería, transporte y construcción: Tamaño 300 empleados Inversión \$100 millones	

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

Japón		Comercio al por mayor: Tamaño 100 empleados Inversión \$30 millones	
	Comercio y servicios Tamaño: 1- 5 empleados	Comercio al por menor y servicios: Empleo 50 empleados Inversión \$10 millones	
Unión Europea	Tamaño: 10 empleados	Tamaño: 11-50 empleados Ventas: 7 millones ECU Patrimonio : 5 millones de ECU. Participación capital externo 25%	Tamaño: 51- 250 Empleados Ventas: 40 millones ECU Patrimonio: 27 millones ECU Participación capital externo 25%
Corea	Construcción Tamaño 30 Empleados		Construcción: Tamaños:31-200 empleados
Chile	Tamaño: 1-4 empleados Ventas: \$74.393.00	Tamaño: 5-49 empleados Ventas \$74. 423 - \$74.922	Tamaño: 50-199 Empleados Ventas:\$774.953 – \$3.099.688
Colombia	Tamaño. 1-9		Tamaño:20-199
Brasil	Manufactura: Tamaño: 0-10	Manufactura: Tamaño: 20-99	Manufactura: Tamaño: 100-499

Fuente: JL. Llorens, R. Van Der Host, I. Isusi, Compilación de estadísticas de PYMES en 18 países de América Latina y el Caribe, Segundo Informe del Proyecto: Diseño de un Observatorio de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe, ATN/EA –55846-RG, Departamento de Desarrollo Sostenible, BID, junio de 1999, p64

Si se parte del hecho que las economías de los países están relativamente cerradas a la competencia internacional, no sería tan necesario tomar en cuenta estas diferencias, caso contrario, sí son de importancia relativa.

Así por ejemplo, una empresa costarricense con 150 empleados no podría recibir apoyo como una mediana empresa, mientras que su producto sí debe competir con empresas homólogas de otros países en América Latina, donde con ese número de empleados, sí recibirá apoyo al ser considerada como una mediana empresa.

La importancia de destacar los diferentes criterios utilizados internacionalmente para clasificar las MIPYMES reside, en que estos países utilizan estas categorías para dirigir sus políticas de subsidios, apoyo financiero y tecnológico hacia el desarrollo de su sector productivo.

Para que una empresa se desarrolle en forma exitosa independientemente del sector al que pertenezca requiere de diferentes recursos y dependiendo de la utilización de los mismos es como se puede determinar su clasificación. Entre los que se pueden mencionar de acuerdo a la OIT (Organización Internacional de Trabajo) están:

- Humanos
- Físicos
- Financieros
- Tecnológicos

No es un secreto que al desarrollar y explotar estos recursos se presentan una serie de limitantes entre las que se pueden destacar:

3- Limitantes del sector PYMES

3.1- Limitantes de carácter administrativo

Dado que los volúmenes de operación son reducidos, las ventas de sus productos y de compra de materias primas en insumos se ven afectadas ante la empresa grande que le suministra los insumos, le pone sus condiciones y le establece sus reglas comerciales; de aquí se desprende la limitada capacidad negociadora de la PYMES.

En Costa Rica, muchas empresas son de carácter familiar por lo que la resistencia al cambio es otra de sus limitantes en la inserción en nuevos mercados; ya que presentan una actitud, si se quiere de llamar, de miedo ante nuevas situaciones. El arriesgar no es algo con lo que estas empresas están acostumbradas y en ocasiones prefieren mantenerse en la situación actual por temor a desaparecer en el proceso de transformación (de pequeña a mediana o bien de mediana a grande empresa (López Espinosa, 1994)

Las PYMES al enfrentarse con las grandes empresas se ven en desventaja ya que la compra de insumos a sus proveedores es mucho más baja y por ende las grandes empresas pueden hacer uso de su poder al establecer las condiciones de compra, lo que le resta competitividad a la PYMES.

3.2- Limitantes de carácter financiero

Las PYMES en este aspecto presentan limitantes principalmente de:

- **Liquidez:** por sus características propias, la liquidez es uno de los obstáculos propios para el desarrollo.
- **Rentabilidad:** con frecuencia sus administradores no manejan datos exactos sobre la rentabilidad del negocio.

- Garantías: por su condición de pequeña y mediana empresa, la mayoría no cuenta con garantías reales lo que constituye una de las causas principales del rechazo de la banca comercial. (López Espinosa, 1994)

El sector financiero se convierte en uno de los principales obstáculos para el desarrollo de los proyectos de las PYMES, ya que por su condición de pequeñas y medianas empresas en su mayoría no reúnen los requisitos exigidos por las instituciones financieras para ser sujetos de crédito.

3.3 - Limitantes de carácter productivo

Hoy, todas las empresas necesitan ir de la mano con el avance tecnológico para lograr un crecimiento de sus empresas. Para las PYMES la tecnología constituye un factor limitado debido a sus pocos recursos económicos; y a pesar de su experiencia y conocimiento en el campo, la tecnología se hace necesaria para el desarrollo de sus procesos productivos; por lo que acuden al mercado natural de máquinas y equipo usado de otros extractos de la industria, lo cual nos le permite lograr altos índices de productividad y por ende los inventarios se ven afectados para entrar a competir en el mercado.(López Espinosa,1994)

Así pues, el aspecto tecnológico constituye un arma muy importante para poder mejorar la eficiencia y calidad de sus productos y con esto darles un valor agregado que los diferencie en el mercado.

4- Beneficios del sector PYMES

A pesar de las limitantes que presentan la PYMES existen algunas ventajas del funcionamiento de estas que no debemos dejar de lado, entre las cuales se pueden citar:

4.1 Generación de empleo

Si bien cierto las PYMES no cuentan con tecnología avanzada para la producción y crecimiento de su empresa, puesto que sus procesos productivos y operativos son menos sofisticados, esto constituye en cierta medida una ventaja de generación de empleo ya que para contrarrestar esas necesidades tecnológicas se ven obligadas a la contratación de mayor cantidad de mano de obra.

Al existir empresas ubicadas en las diferentes zonas geográficas del país, el sector PYMES se convierte en una fuente generadora de empleo, lo cual contribuye al crecimiento económico del país, ayudando a bajar el desempleo nacional.

4.2 Bienes y servicios diferenciados

Es fácil observar como los consumidores, sin importar su nivel de ingreso, exigen cada vez más productos y servicios que se diferencien de los demás; es aquí donde a las PYMES se les presentan mayores oportunidades de incorporarse a nuevos nichos de mercado que se les permita su expansión y crecimiento.

Las PYMES juegan un papel importante en la innovación de productos los cuales se diferencian de los demás, contribuyendo de esta forma al desarrollo de sus proyectos y subsistencia en el mercado nacional.

4.3 Administración familiar

Si bien es cierto, en ocasiones este aspecto constituye una limitante al momento de negociar debido a su temor a arriesgar su patrimonio, también se convierte en una ventaja ya que al ser el propietario quien participa directamente en la labor operativa, existe una relación más directa con sus clientes y por tal razón es responsable de hacerlo de una forma hábil y eficaz.

El hecho de que en muchas de estas empresas el propietario sea el encargado de realizar las negociaciones, se convierte en una herramienta importante a la hora de tomar decisiones, pues éste cuenta con un amplio conocimiento de toda la operatividad del negocio; de aquí se desprende una de las ventajas de que la administración de estas empresas sea de tipo familiar.

4.4 Menores efectos contaminantes de la producción

Como se ha venido mencionando, las PYMES presentan problemas de tecnología debido a los escasos recursos financieros y es al analizar los efectos contaminantes de la producción de las grandes empresas, que se ven obligadas a la inversión de activos fijos de gran valor para reducir ellos su propia contaminación. Es ahí donde se nota que las PYMES presentan una ventaja para combatir este problema de las grandes empresas ya que al utilizar procesos menos sofisticados, los procesos para combatir la contaminación requieren de asesoría técnica en materia de procesos y materiales para lograr resultados satisfactorios.

A pesar de las múltiples limitantes y ventajas que presentan las PYMES vemos como en el mercado costarricense se promueve el desarrollo de ellas a través de distintos programas entre los que se destaca el crédito. Es en este aspecto donde el gobierno muestra su preocupación y la traduce a propuestas para aumentar los flujos de préstamos y mecanismos para el acceso de los empresarios pequeños y medianos.

5. El sector financiero

En el mercado financiero interviene en la demanda por parte de las unidades deficitarias y la oferta de las unidades superavitarias ofreciendo la posibilidad de

tramitar de manera rápida y eficiente las transacciones financieras de los empresarios. (Klass y van Rijn. 1995)

6. ¿Qué es el crédito?

Crédito es el término utilizado para hacer referencia a las transacciones que implican una transferencia de dinero que debe devolverse transcurrido cierto tiempo y por el cual se tiene que pagar un precio, denominado tasa de interés. La tasa de interés va depender del riesgo de la operación que se va a financiar y la demanda de crédito existente.

Como es conocido, la existencia de los créditos es indispensable para el desarrollo económico del país, y por ende el sector PYME no se excluye del mismo. Es en el crédito donde actualmente las pequeñas y medianas empresas ven obstaculizado el desarrollo de sus proyectos, debido a los múltiples requisitos solicitados.

En el mercado financiero participan diferentes instituciones públicas y privadas entre las que podemos mencionar:

7. Los bancos comerciales

En esta clasificación se encuentran, según Cascante (2003), los bancos que ofrecen apoyo a las operaciones de pago y la mediación financiera, es decir, el dar prestados los fondos depositados.

Según la anterior clasificación podríamos establecer el papel tan importante que juegan los bancos comerciales en el mercado; ya que estos se encargan de inyectar el capital de trabajo necesario para el funcionamiento de sus negocios.

8- Bancos estatales comerciales

Ante la poca o nula ayuda de los bancos extranjeros para otorgar créditos a los hombres de negocios locales, nacen los bancos gubernamentales con el objetivo de suplir esas necesidades de créditos en sectores con más riesgos, clientes menos solventes y a empresas paraestatales.

Sin embargo ante la influencia política, de las instituciones gubernamentales y a la poca cantidad de empresas paraestatales eficientes; se dio como resultado una asignación incorrecta de los recursos, provocando que tuvieran que recibir subvenciones para que el sistema siguiera funcionando. (Klaass y van Rijn. 1995)

9. Los bancos de desarrollo

Estos bancos nacen, con el objetivo, entre otros, de crear una banca para suplir necesidades de ciertos sectores específicos donde el objetivo primordial es el aumento de la producción, del empleo y una mejor distribución de los ingresos. (Klaass y van Rijn. 1995)

Como se ha venido mencionando, el sector financiero juega un papel muy importante en el desarrollo de las PYMES; pero, existen otros intermediarios financieros como lo son los Organismos No Gubernamentales para canalizar fondos para las pequeñas y medianas empresas, mediante los cuales, ellas pueden aumentar su productividad y participar de una forma más competitiva tanto en nivel nacional como internacional.

9.1 ¿Qué es la banca de desarrollo?

La banca de desarrollo nace con el fin de atender un cliente en particular al cual, por diferentes circunstancias, la banca tradicional no ha atendido; es aquí donde

debemos ser enfáticos en que su apoyo se dirige al sector MIPYMES, y no a un producto en particular.

A partir de lo comentado en el documento “Banca de Desarrollo: Una vocación, tradición y una realidad en el Banco Nacional” (2004), cuando se hace referencia a Desarrollo se debe tomar en cuenta el crecimiento, mejora, progreso, y evolución. Si la aplicación de los recursos no repercuten en un beneficio económico o social, no existe un desarrollo, puesto que no hay generación de riqueza.

9.2 Antecedentes de la banca de desarrollo en Costa Rica

Con la firma, el 30 de diciembre de 1914, de la ley de creación de las Juntas de Crédito Agrícola, como dependencia del Banco Internacional, se da inicio a lo que hoy día se conoce como la banca de desarrollo.

La principal misión de dichas Juntas era facilitar el crédito al pequeño productor agropecuario para ampliar y diversificar la producción agrícola, como principal actividad económica en ese momento. Es entonces, también, el momento donde los agricultores dan su primer paso en busca de fuentes de financiamiento para proteger el desarrollo de sus productos.

10. Organismos internacionales y nacionales que contribuyen en el financiamiento de las PYMES a través de las instituciones financieras intermediarias

- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)

Entre las razones por las cuales el Banco Centroamericano de Integración Económica apoya el financiamiento para las PYMES tanto en Costa Rica como el Istmo, está el hecho de obtener más fuentes generadoras de empleo e ingreso, contribuyendo así al desarrollo económico y de ingresos del país; sin dejar de lado

que para cada país se deben elaborar estrategias que se adapten a las oportunidades y obstáculos que enfrenta cada uno.

Como parte de su contribución para el cumplimiento de sus objetivos, el BCIE utiliza distintos programas, los cuales canaliza a través de instituciones financieras intermediarias, entre estos programas podemos mencionar:

-Programa de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa Centroamericana (PROMYPE)

Su principal objetivo es fortalecer el sector de la micro y pequeña empresa centroamericana facilitando el acceso a los servicios y complementarios.

Según se desprende del documento "Impacto del BCIE en la micro, pequeña y mediana Empresa", (2002) sus beneficiarios serán: la micro y pequeña empresa agroindustrial, industrial de servicios, de comercio, de turismo, o de cualquier actividad que cumpla con los objetivos del programa, que cuenten con dos años de operación, que representen para su propietario su principal fuente de ingresos, y que en el caso de la micro cuenten con un máximo de 5 empleados y el caso de pequeña de 6 hasta 40 empleados.

-Internacional Comercial Development Fund (ICDF)

Los recursos de este programa proceden de un préstamo contraído en septiembre del 97, con el Internacional Comercial Development Fund de Taiwán, para proporcionar crédito por medio de las instituciones financieras a las PYMES privadas de la industria manufacturera, agro-industria, comercio y agropecuaria.

El objetivo primordial es alivianar las restricciones al desarrollo que enfrenta este sector en la región, dada la falta de financiamiento a largo plazo y así fortalecer el sector privado para que ofrecer un mayor apoyo al desarrollo del país.

Según el BCIE (2002), sus beneficiarios serán las pequeñas y medianas empresas manufactureras, agroindustriales, compañías comercializadoras cuyos objetivos sean compatibles con los del BCIE y que no tengan un número mayor de 60 empleados.

-Fondo Especial de Apoyo a la Pequeña y Micro Industria (FAPIC).

Se origina para dar apoyo a la Unión Europea y se destina a la micro y pequeña industria, por convenio firmado en junio de 1996.

Sus fondos se destinan a la creación de nuevas fuentes de empleo y el incremento en el intercambio comercial centroamericano y las exportaciones. Además se orienta al reforzamiento en aspectos de capacitación, productividad, competitividad y eficiencia, mediante la canalización de servicios crediticios, asistencia técnica y capacitación. El programa para financiamiento de compra de equipo se suspendió en 1999 por acuerdo de la UE y el BCIE.

El BCIE contempla dos sub-programas, uno de financiamiento y otro de asesoría, capacitación y asistencia técnica. El desembolso de estos últimos tres programas al país, durante el periodo 98-2000 alcanzó \$43.987.3 lo cual representa 34.5% del total asignado a la región centroamericana; pero represento sólo el 4.3% de desembolsos con total de 1175, siendo el menor de la región. Es importante mencionar que en el periodo 98-99 sólo se ejecutó el 75% de lo programado y en el periodo 99-2000 el 85.2% de lo programado. Esto no contempla un desembolso de \$5 millones canalizado a través del Banco Central. (Informe BCIE agosto 2001)

- Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Tiene programas que se han puesto a disposición de las empresas costarricenses como el Programa Global suscrito con el Banco Central en 1993 con una línea de

crédito de \$10 millones, los cuales se complementan con recursos de contrapartida por parte del gobierno.

Los objetivos de este programa están enfocados en dos puntos, el primero que es aumentar el flujo de créditos a pequeños y microempresarios, a través de las instituciones del sistema bancario nacional, con costos razonables pero con las reglas y mecanismos del mercado; y un segundo que consiste en desarrollar la capacidad de la banca local para conceder financiamiento a la pequeña y microempresa, tanto en la generación de actitudes y prácticas operativas que favorezcan la incorporación de este tipo de empresa dentro del sistema financiero formal.

11. Disponibilidad de recursos en Costa Rica para el financiamiento del sector PYMES.

Dado el aporte tan valioso que las pequeñas y medianas empresas hacen al desarrollo del país (distribución de la riqueza, crecimiento económico, etc.), actualmente el sector PYMES está siendo atendido por muchas entidades financieras públicas, privadas y organizaciones no gubernamentales (ONG), entre otras.

La disponibilidad de los recursos en los bancos y el reconocimiento de las PYMES como un amplio sector al cual llegar mediante el crédito y otros servicios financieros, ha provocado que los bancos se preocupen por crear líneas de crédito específicas, con más beneficios que los créditos tradicionales. Este sector requiere de un trato especial pues sus proyectos apenas inician, sin que esto reste importancia a la contribución al desarrollo del país.

Entre los bancos del sector público y privado (ver cuadro #3 y 4) que ofrece banca de desarrollo se pueden mencionar:

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

- Banco Nacional (BN Desarrollo)
- Banco Popular
- Banco Costa Rica

A su vez, la banca privada hace su participación a través de los siguientes bancos:

- Banco Interfín
- Banco San José
- Scotiabank

Cuadro #3
Disponibilidad de Recursos Banca Estatal

	Banco Nacional		Banco Popular		Banco Costa Rica	
	Pequeña	Mediana	Pequeña	Mediana	Pequeña	Mediana
	BN Desarrollo				Desarrollo Empresarial	
Monto Máximo Crédito	\$100.000.00	\$500.000.00				
Tasa Interés	Tasa Básica + 6 puntos	Tasa Básica + 10 puntos	20%		En colones :Tasa Básica Pasiva + entre 7.25 y 9.5. En Dólares: Tasa Prime + 4.75 puntos	
Garantía Solicitada			Dependiendo del monto del crédito pueden ser: Fianzas, Prendas e Hipotecas		Hipotecaria	
Plazo otorgado			Entre 5 a 12 años			

Fuente: Elaboración Propia, 2004

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

Cuadro #4

Disponibilidad de Recursos Banca Privada

	Banco Interfin		BAC San José		Scotiabank	
	Pequeña	Mediana	Pequeña	Mediana	Pequeña	Mediana
	Líneas de Crédito Revolutivas		Programa de Apoyo a PYME			
Monto Máximo Crédito					Oscilan entre \$10.000.00 y \$100.000.00 o su equivalente en colones	
Tasa Interés			En colones: 20% y 25%		En dólares entre 7% y 8.5% y en colones entre 21% y 22%	
Garantía Solicitada						
Plazo otorgado	1 a 7 años		En colones plazo máximo 5 años			

Fuente: Elaboración Propia, 2004

Es importante ver como las tasas de interés y plazos ofrecidos tanto por la banca privada como estatal son muy similares; de aquí se desprende que la competencia ya no es por tasas o plazos sino por el valor agregado que cada institución le pueda ofrecer al pequeño y mediano empresario.

Dentro de los principales requisitos solicitados por la banca privada y pública a las PYMES se encuentran:

Personas Físicas

- Documento de solicitud de crédito firmado
- Fotocopia de la cédula de identidad
- Declaración jurada de no pertenecer a grupos de interés de económicos
- Fotocopia de los últimos recibos de Agua, Luz o Teléfono

Personas Jurídicas

- Documento de solicitud de crédito
- Perfil de la empresa
- Copia del Acta Constitutiva de la Sociedad
- Fotocopia de la cédula jurídica
- Declaración jurada de no pertenecer a grupos de interés económico
- Estados Financieros de la empresa solicitante correspondiente a los dos años fiscales recién pasados y un corte de fecha reciente.
- Flujo de caja proyectado como mínimo un año
- Fotocopia de los últimos recibos de Agua, Luz o Teléfono

En cuanto a los requisitos de la garantía van a variar dependiendo del tipo.

CAPÍTULO III

1- ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Con el propósito de obtener una visión más clara de la participación de la banca privada en el sector PYMES, en el presente capítulo se analizarán e interpretarán las variables del estudio producto de los objetivos planteados.

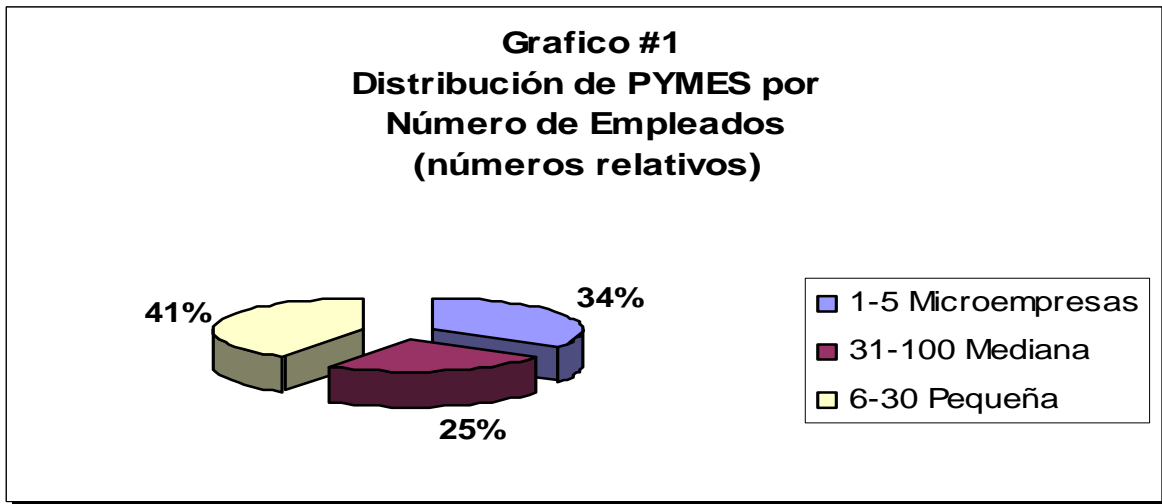
Es importante indicar que la muestra que se utilizó en la aplicación del cuestionario, abarca gran parte del territorio nacional, a saber, San José, Alajuela, Heredia, Cartago, Puntarenas, Guanacaste y Limón. El procedimiento utilizado fue vía telefónica y vía fax. Las consultas se aplicaron a los dueños de empresas, contadores y administradores.

En segundo término, no con menos importancia, se consideran las entrevistas que se hicieron a las entidades bancarias, tanto del sector privado como público, que ofrecen créditos al sector PYMES. La información recolectada expone el pensamiento y participación de las instituciones en el sector PYMES.

Uno de los aspectos que se utilizaron como criterio de análisis lo representa el tamaño de las empresas, a fin de determinar la participación de la banca privada en el desarrollo del sector PYMES.

Como se puede observar en el siguiente cuadro y gráfico el 34% de las empresas encuestadas pertenecen al sector microempresas, el 41% a las pequeñas empresas y el 25% a las medianas empresas.

Lo anterior basados en el criterio del número empleados utilizado por el MIEC (Ministerio de Economía, Industria y Comercio) según decreto N 30857: 1-5 microempresas, 6-30 pequeña y 31-100 mediana empresa.



Fuente: Elaboración propia, agosto 2004, Cuestionario e Entrevistas



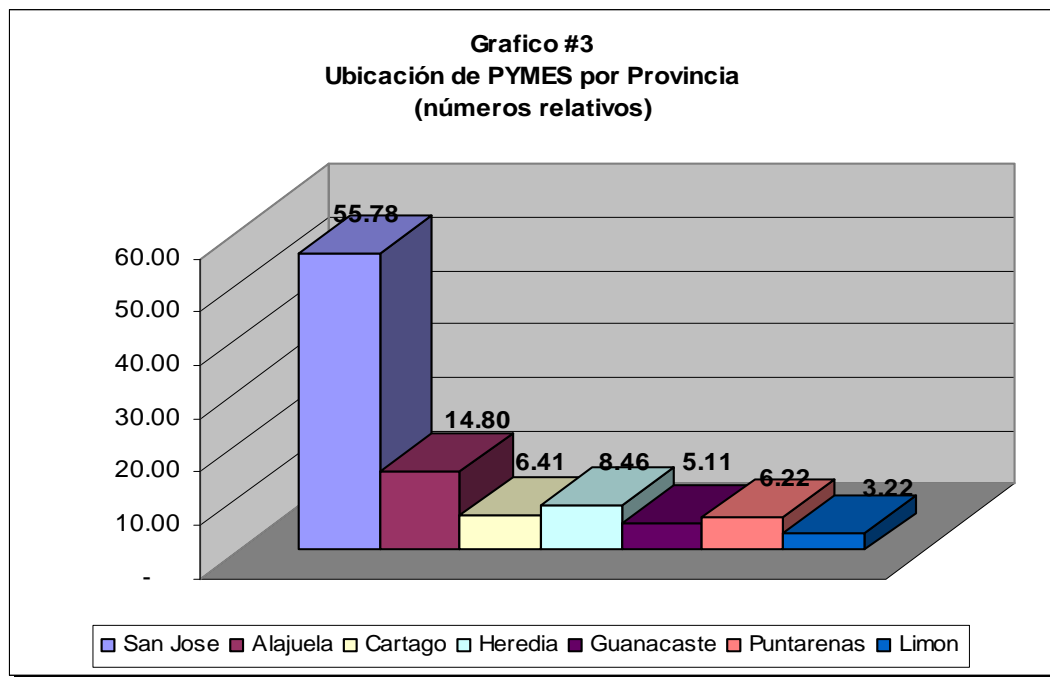
Fuente: Elaboración propia, agosto 2004, Cuestionario e Entrevistas

Mediante la presente investigación se determinó que del 100% de las PYMES encuestadas, el 79% de ellas no exportan, mientras 21% si lo hacen.

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

Si se toma en cuenta la influencia del tratado de libre comercio, sobre las facilidades que se le van a ofrecer en el campo de las exportaciones a este grupo llamado PYMES, dichos porcentajes podrán variar y ajustarse más a las necesidades económicas del país, contribuyendo entre otras cosas en la acumulación de divisas.

Según entrevista realizada a personeros del sector bancario tanto público como privado, la apertura del tratado de libre comercio con Estados Unidos, va ser un factor que ayudará a determinar la rentabilidad de las empresas a futuro, tomando en cuenta si sus productos están dentro del tratado, y que por ende van a tener más salida en el mercado y más ganancia para sus negocios, convirtiéndose en empresas con mayor facilidad de crédito.



Fuente: Elaboración propia, agosto 2004, Cuestionario e Entrevistas

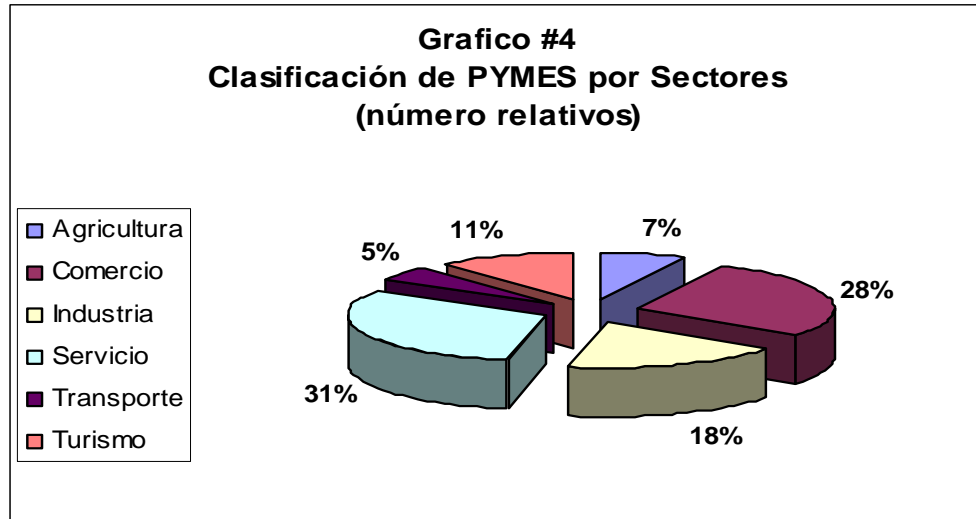
Uno de los puntos importantes es determinar la ubicación de las empresas encuestadas, con el fin de que la muestra sea representativa de la población; se pudo encontrar que existe una mayor concentración en la provincia de San José con un 55.78%, seguida por Alajuela con un 14.80%, Heredia con un 8.46%,

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

Cartago y Puntarenas ambas con un 6.41% y 6.22% respectivamente, Guanacaste con un 5.11% y Limón con un 3.22%

Con base en encuestas realizadas a la banca privada y pública, se determinó que existe una mayor cobertura nacional por parte de la banca estatal, esto por cuando ellos fueron pioneros en este campo y han logrado mantenerse; sin embargo actualmente la banca privada a fin de mantener su imagen, ha incursionado en este campo aun cuando no sea su mayor objetivo.

Como punto importante de recalcar está el que la banca estatal, al tener más tiempo de estar cubriendo el sector PYMES, cuenta con toda una cultura y personal especializado en este campo; por lo que estos puntos se convierten en armas importantes para atacar la creciente competencia de la banca privada.



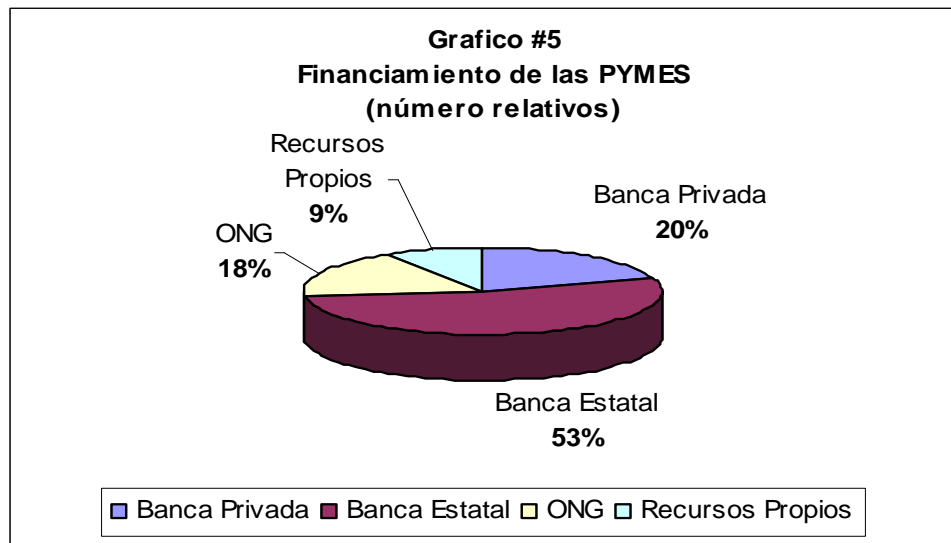
Fuente: Elaboración propia, agosto 2004, Cuestionario e Entrevistas

Según al sector industrial al que pertenecen las PYMES, se encontró que el sector agrícola representa un 7%, comercio un 28%, industria 18%, servicio 31%, transporte 5% y turismo con un 11%, pudiéndose notar una mayor participación en los sectores de servicio, comercio e industria.

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

Si comparamos los datos anteriores con la información suministrada en las entrevistas realizadas al sector bancario, se encuentra que la banca privada actualmente no está abarcando todos los sectores, en relación con créditos, donde se ubican gran cantidad de PYMES; sin embargo, la banca estatal si lo hace.

Hay que tomar en cuenta que la banca privada está dando sus primeros pasos en este sector y que su cultura en relación con el otorgamiento de créditos no está orientada a este tipo de empresas. No se descarta, que a futuro se estén cubriendo más sectores.



Fuente: Elaboración propia, agosto 2004, Cuestionario e Entrevistas

En cuanto al financiamiento de las PYMES encuestadas, un 53% de ellas obtienen financiamiento de la Banca Estatal, un 20% de la Banca Privada, un 18% de las ONG (Organizaciones No Gubernamentales) y un 9% indica que se financia con recursos propios.

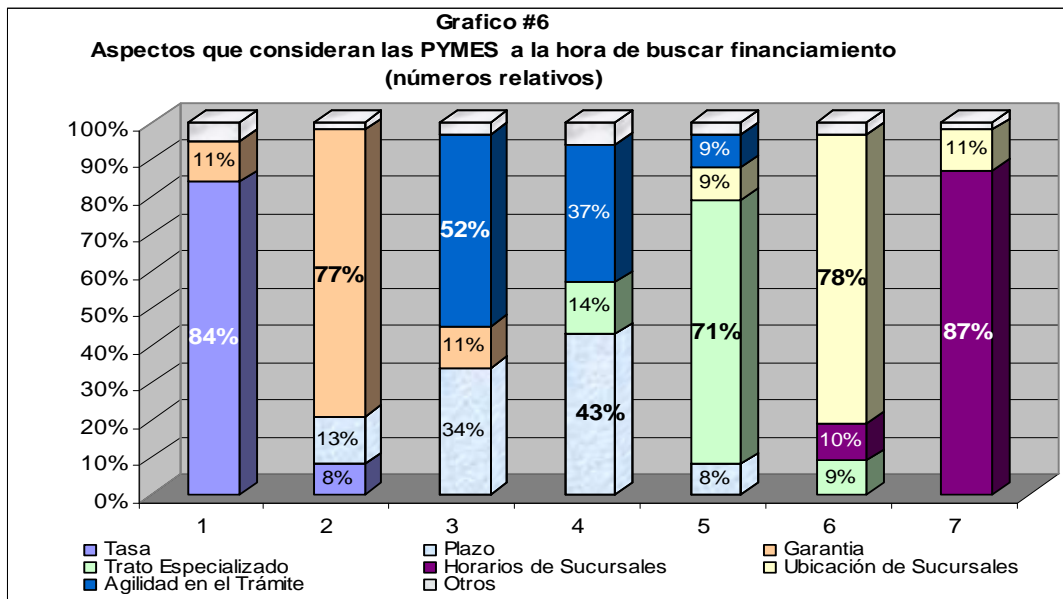
En esta gráfica se puede notar una alta participación de la banca del sector público, evidenciando la amplia trayectoria que tiene la banca de desarrollo en este sector desde sus inicios en la Juntas de Crédito Agrícola, cuando su objetivo primordial era facilitar el acceso al crédito al pequeño productor.

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

Según entrevistas realizadas a funcionarios bancarios, al comparar los datos obtenidos en las encuestas existe una realidad que se evidencia, y es que la banca pública tiene mayor cobertura, de aquí se desprende que más de la mitad de los encuestados obtienen su financiamiento de la banca estatal.

Cuadro #5
Aspectos que consideran las PYMES a la hora de buscar financiamiento
(números absolutos)

Variable	Prioridades						
	1	2	3	4	5	6	7
Tasa	84	8	0	0	0	0	0
Plazo	0	13	34	43	8	0	0
Garantía	11	77	11	0	0	0	0
Trato Especializado	0	0	0	14	71	9	0
Horarios de Sucursales	0	0	0	0	0	10	87
Ubicación de Sucursales	0	0	0	0	9	78	11
Agilidad en el Trámite	0	0	52	37	9	0	0
Otros	5	2	3	6	3	3	2
Total	100	100	100	100	100	100	100



Fuente: Elaboración propia, agosto 2004, Cuestionario e Entrevistas

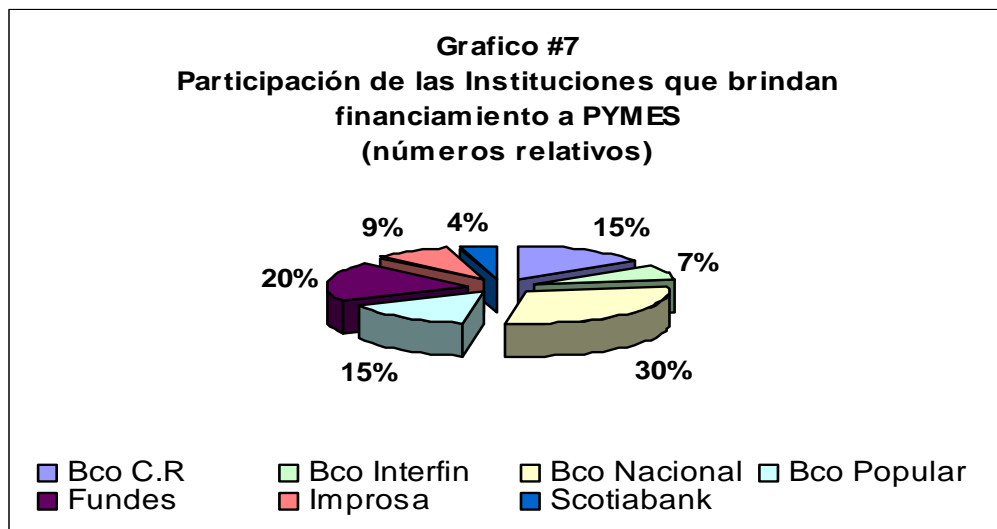
Según los aspectos que consideran las PYMES al momento de buscar financiamiento, en orden de prioridad se encuentran: la tasa de interés con un 84%, en segundo lugar la garantía con un 77%, en tercer lugar la agilidad en el trámite con un 52%, en cuarto lugar el plazo con un 43%, el quinto lugar trato

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

especializado con un 71%, sexto lugar la ubicación de la sucursales con un 78% y por último el horario de las sucursales con un 87%.

En relación con este punto, tanto la banca privada como la pública dicen ofrecer tasas y plazos muy similares y que el factor determinante lo conforma el valor agregado que cada uno le ofrezca a su cliente, sea este un trato especializado, mayor cobertura, entre otros; si bien es cierto los primeros aspectos mencionados son muy considerados por los solicitantes de crédito, estos pasan a un segundo término cuando se busca también agilidad y buen trato .

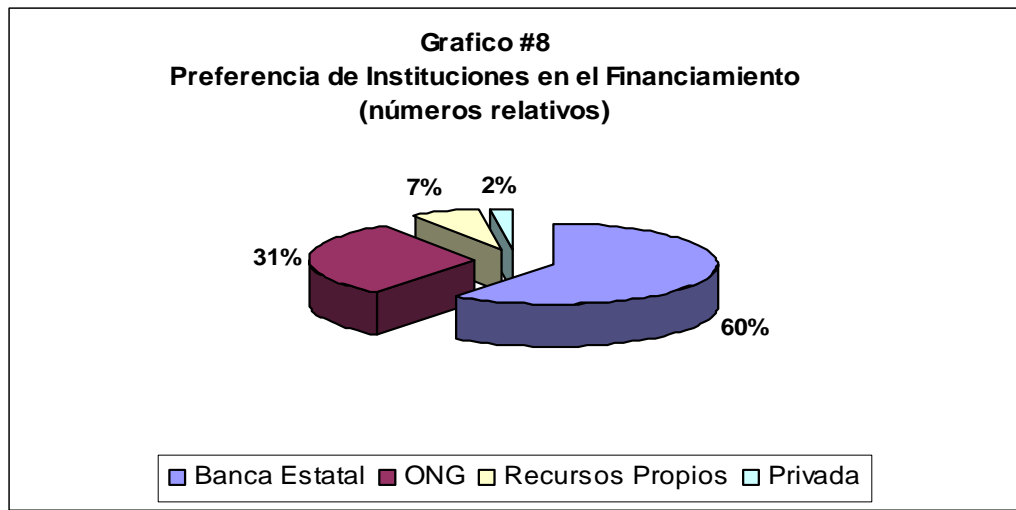
Por ejemplo, el Banco Nacional cuenta con toda una plataforma para apoyar al sector PYMES , esta es una unidad especializada con amplia trayectoria en el campo.



Fuente: Elaboración propia, agosto 2004, Cuestionario e Entrevistas

En relación con la participación de las instituciones en el financiamiento de proyectos de PYMES se puede observar una alta participación de Banco Nacional con un 30%, seguido por FUNDES, una organización no gubernamental, con un 20%, Banco de Costa Rica y Banco Popular con un 15% ambos, Banco Improsa con un 9%, Banco Interfin con un 7% y Scotiabank con un 4% lo que evidencia la poca participación de la banca privada.

En el anterior gráfico se puede apreciar una amplia participación del Banco Nacional en el otorgamiento de crédito al sector PYMES, y una constante preocupación por fortalecer la banca de desarrollo, logrando con esto ocupar el primer lugar, de acuerdo con lo indicado por la muestra escogida.



Se consultó a los encuestados sobre la preferencia de instituciones para el financiamiento de sus proyectos, y la banca estatal ocupa un primer lugar con un 60% , un segundo lugar para las ONG con una participación del 31%, en tercer lugar lo ocupa el financiamiento de proyectos con recursos propios con un 7% y por último en cuarto lugar banca privada con 2% de preferencia.

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES

Las opciones de crédito en el sector bancario privado se han convertido en una limitante para muchas de las PYMES que buscan financiar sus proyectos.

Esto se puede explicar desde dos puntos de vista:

Desde el punto de vista del empresario, el sector privado le ofrece muy poco personal especializado en el campo; pues muchos de los bancos privados son pioneros en este campo, lo que hace que su experiencia sea menor. Las garantías reales que piden los bancos privados para cubrir los riesgos, se convierte también en otra limitante para el sector PYMES.

Desde el punto de vista de la banca, existe una fuerte experiencia en el sector público, especialmente en el Banco Nacional que fue uno de los primeros en trabajar este sector; esta experiencia le permite competir con mucho más éxito, contra muchos de los bancos tanto del sector público como privado.

De acuerdo con las encuestas realizadas, se pudo notar a que en el nivel de banca en cuanto a financiamiento no hay diferenciación entre las PYMES y las grandes empresas; sin embargo hay algunos bancos que están buscando alianzas con algunas instituciones para otorgar algún valor agregado en su servicio. Este valor agregado consiste en personal especializado, capacitación a las PYMES, entre otros.

Según entrevistas realizadas a personeros de la banca privada, se pudo determinar que el principal motivo por el cual muchas de ellos están preocupados por cubrir este sector llamado PYMES, en la actualidad, es el de mantener y mejorar su imagen, cubriendo así todos los sectores.

La mayoría de bancos privados no cuenta con personal capacitado en esta área, lo que se convierte en una de sus debilidades para atacar el sector; además de que los costos podrían elevarse pues con sólo la colocación de un crédito corporativo se podrían estar cubriendo la colocación de 10 o más créditos de sector PYMES.

Otro de los puntos por los cuales la banca privada se ha limitado en este sector es el hecho de que muchas de estas empresas no cuentan con garantías reales para cubrir el riesgo de colocación; sin embargo la banca estatal indica que el porcentaje de morosidad en estos créditos es muy bajo.

La banca estatal deduce que esta baja morosidad obedece a que son personas que están poniendo en garantía bienes que forman parte de su patrimonio producto del esfuerzo de muchos años, a que son empresas familiares, y que muchas están iniciando el campo de los negocios y no están viciadas en el mal uso de los recursos.

En este punto el sector privado es más quisquilloso y asegura su riesgo solicitando garantía real, provocando el rechazo de muchos créditos que no cuentan con este requisito, aún cuando se considere que los proyectos pudieran ser rentables.

Según lo expuesto por la banca privada, dentro de las principales características que presentan las PYMES, y que se convierten en obstáculos para el otorgamiento de créditos, se encuentran:

- Insuficiente y poco fiable documentación contable – financiera; además en estas empresas no se realizan proyecciones de flujo de caja.

Las PYMES no cuentan con estados financieros o flujos de caja que muestren sus ingresos ni que demuestren su capacidad de endeudamiento. En ocasiones, la preparación de la información contable – financiera debe ser contratada

externamente lo que incrementa sus costos. Es aquí donde muchas valoran la ayuda a través de consultorías que le podrían ofrecer.

- Presentan una escasa cultura y capacidad empresarial

Según lo expuesto por el sector bancario un alto porcentaje de estas empresas tiene un alto grado de informalidad ya sea porque no están debidamente legalizadas o por que no cumplen con sus obligaciones laborales como lo es la planilla a la Caja Costarricense de Seguro Social, lo cual contribuye a que no sean considerados sujetos de crédito.

- Poco desarrollo tecnológico. La maquinaria y equipo generalmente son viejos y presentan altos grados de obsolescencia.

Debido a que muchos de ellos están iniciando empresarialmente y sus posibilidades de endeudamiento son pocas, el equipo tecnológico no es de primera, lo que en ocasiones se convierte en una limitante para desarrollar de una manera eficiente sus productos y poder abarcar una mayor cantidad del mercado.

- La organización y cuerpo administrativo es generalmente empírico y familiar.

Muchas de estas empresas dan sus primeros pasos uniendo fuerzas y recursos familiares, que dan su aporte a través de su experiencia y conocimiento empírico.

- La toma de decisiones se encuentra centralizada en una sola persona, quién generalmente es el dueño.

A pesar de las limitantes de financiamiento que existen en este sector es importante mencionar que según encuestas realizadas a este sector, existe un alto

porcentaje de PYMES, con una gran concentración en la provincia de San José, lo que la banca privada podría utilizar como nicho para ampliar sus mercados.

Actualmente la banca privada está empezando a atacar con más fuerza este sector PYMES; sin embargo, el sector servicio, comercio e industria son los que más están cubriendo, por lo que existe un débil o nulo apoyo al sector agrícola, turismo y transporte.

Es importante mencionar la contribución de estos últimos a la generación de divisas ya que muchas de esas empresas se dedican a la exportación de sus productos con lo cual se beneficia nuestro país. Muchos de sus productos son innovadores y de primera necesidad lo que les beneficia ya que logran abarcar diferentes sectores y ampliar sus mercados.

Según lo indicado por la banca tanto pública como privada, con la apertura del trato de libre comercio con Estados Unidos, si estas empresas que se califican como PYMES, ofrecen productos que estén dentro de dicho tratado, se convertirán en un factor que les beneficiará en el otorgamiento de créditos ya que de cierta manera, el banco se garantizaría que sus negocios van a crecer y ser rentables para poder hacerle frente a la carga financiera.

A pesar de que muchas PYMES coincidieron en que uno de los aspectos más considerados a la hora de buscar financiamiento son las tasas de interés y garantías solicitadas, la banca privada indica que este es un punto que pasa a segundo plano cuando de especialidad en el trato y agilidad en el trámite se trata, pues estos son aspectos por los cuales ellos compiten para darle un valor agregado a su servicio.

CAPÍTULO V

PROPUESTA

PROGRAMA DE CRÉDITO PARA PYMES EN LA BANCA PRIVADA

Introducción

En los últimos años la situación económica y social de nuestro país ha evolucionado aceleradamente trayendo consigo diferentes corrientes de desarrollo y crecimiento para la estructura empresarial costarricense.

Nuestro país se ha convertido en un lugar de localización para el desarrollo de nuevos productos y servicios para empresas de gran tamaño y transnacionales.

Lo anterior, desde el punto de vista de la PYME, representa una gran amenaza pues su permanencia en el mercado se encuentra limitado como resultado de un mejor producto o servicio; por otro lado, presenta la oportunidad de acceder a aquellos mercados que no son satisfechos por estas grandes empresas. De esta forma las empresas con niveles tecnológicos, organizacionales, financieros y administrativos aceptables, lograrán el crecimiento dentro del contexto empresarial.

Aspectos Generales

Para el siguiente programa de crédito se consideran los siguientes aspectos:

- 1- La aprobación de una facilidad de crédito para este tipo de empresas será por un tope máximo de crédito de \$100.000.00 o su equivalente en colones. También se le ofrecerán líneas de crédito revolutivas.
- 2- El plazo máximo de financiamiento será de 5 años.

- 3- Las garantía para este tipo de créditos en todos los casos será real. El bien o bienes dados en garantía deben responder a satisfacción del banco por el monto de la facilidad solicitada. En este sentido se tomará una responsabilidad máxima de un 80% en bienes inmuebles y de un 65% en bienes muebles sobre el valor del avalúo. En caso de vehículos nuevos (con dos años máximo de antigüedad) se tomará un 80% del valor del avalúo, en caso de maquinaria se tomará un 70% en la nueva y un 50% en la usada.
- 4- En casos excepcionales se podrá tomar otro tipo de garantía (fiduciaria) basados en la trayectoria de la empresa, los niveles de endeudamiento y la referencia positiva del producto o servicio y el mercado al que sirve. Lo anterior previo aprobación del nivel correspondiente.
- 5- Las tasas de intereses que se utilizarán son las presentes en el mercado.

Capacitación sobre el Producto

Para iniciar con este programa será necesario realizar una capacitación para hacer conciencia en el personal del banco sobre el nuevo producto y del mercado que se trabajará a fin de que todos conozcan hacia dónde se dirigen los esfuerzos.

Este punto es muy importante, ya que el sector PYMES requiere de personal especializado en su trato, puesto que éste es uno de los aspectos que le dan mayor valor agregado a la colocación de créditos.

Objetivos del Programa

- Brindarle a las PYMES una verdadera opción de financiamiento, diseñada pensando en sus necesidades primordiales, con un servicio integrado a través de las diferentes sucursales en nivel nacional

- Penetrar en un nuevo nicho de mercado compuesto por empresas PYMES a través de la red de sucursales
- Diversificación de cartera, con riesgo controlado con una retribución acorde con los costos transaccionales y el riesgo asociado.

Mercado Meta

Crédito a todas aquellas empresas que de acuerdo con su tamaño se incluyen dentro del rango de PYMES cuyo número de empleados es de 6 – 100, sus ventas anuales hasta \$1.000.000.00 y las inversiones hasta \$500.000.00, principalmente en los sectores de industria, servicio y comercio.

El enfoque de este programa de crédito se fundamenta prioritariamente en tres elementos de evaluación que son:

1) La evaluación de carácter cualitativo

- a) La gestión
- b) Las referencias comerciales y bancarias
- c) El producto o servicio y el estudio de mercado

2) La evaluación de carácter cuantitativo

- a) Información financiera
- b) Capacidad de pago

3) La evaluación de la garantía

Requisitos solicitados a las PYMES

Documentación General

1. Nombre del cliente y número de cedula jurídica
2. Ubicación física, sector subsector en el que se encuentra
3. Número de empleados
4. Tipo de administración
5. Descripción del producto o servicio
6. Nivel de ventas y activos fijos
7. Participación accionaría y representación judicial y extrajudicial
8. Detalle de la Junta Directiva, Gerencia General y currículo de los propietarios
9. Información del contacto principal, número de teléfono y fax.

Documentación Legal

1. Escritura de Constitución
2. Cédula Jurídica
3. Personería Jurídica
4. Cédula de identidad del representante legal
5. Formulario de Grupo de Interés Económico
6. Formulario Estado Patrimonial
7. Documentos fehacientes de la existencia de la garantía

Documentación Financiera

1. Estados financieros de los dos últimos períodos, más un corte reciente con antigüedad no mayor a tres meses. (certificación de ingresos de CPA si no los poseen)
2. Flujo de caja mensual para el primer año

3. Información requerida para la evaluación del producto o servicio y estudio de mercado (ventas de los últimos 2 años, información del comportamiento y dinamismo del sector).

Criterios de Evaluación

Con el objetivo de realizar una evaluación simple y ágil se plantea realizar la evaluación del solicitante a través de matrices de calificación (scoring) que permite medir los aspectos tanto cualitativos como cuantitativos y de garantía, donde la calificación global deberá alcanzar un puntaje mínimo de aprobación, para que la empresa en estudio se sitúe como sujeto de crédito.

1) Evaluación de carácter cualitativo

La Gestión

Este punto nos permite conocer el tipo de administración que se desarrolla en el nivel interno, con lo cual se puede reconocer el desempeño del gestor y el manejo que se tiene de la empresa.

Calificación de la Empresa			
Evaluación de Carácter Cualitativo			
Gestión	Escala	Calific. 0.10	Puntaje 10%
Trayectoria y Curriculum Propietario / Gerente	Muy Buena	10	
	Buena	8	
	Regular	5	
	Mala	0	
Conocimiento del Negocio y de la Competencia	Conocimiento amplio	10	
	Poco conocimiento	5	
	Desconoce la competencia	3	
Organigrama Estructura Administrativa	Organigrama Formal	10	
	Estructura definida no Organig	7	
	No presenta Estruct. Definida	3	
Presencia y Utilización de la Tecnología	Alta utilización	10	
	Utilización Moderada	7	
	Baja utilización	3	
Información suministrada	Tributación Directa	10	

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

	Certificada	8	
	Interna	3	
	Mas de 8 veces	10	
Programas, capacitación, seminarios y charlas, al año	Mas de 5 menos de 8 veces	8	
	Mas de 2 menos de 5 veces	5	
	Ninguna	0	
Condiciones de la estructura física, Clima organizacional y Condiciones laborales	Excelentes	10	
	Buenas	8	
	Regulares	5	
	Malas	0	
Profesionalidad del personal en los puestos mas importantes	Nivel Profesional	10	
	Nivel Técnico	7	
	Conocimiento empírico	4	
Actividad de la empresa	Industria Exportación	10	
	Construcción	8	
	Comercio / Servicios	8	
	Industria Local	7	
	Turismo	6	
	SUB - TOTAL		

Referencias Comerciales y Bancarias

Las referencias comerciales y bancarias son de suma importancia para conocer el perfil del cliente con relación a su comportamiento de pago ante otras instituciones financieras y comerciales, lo cual permite al banco confiar para otorgar una facilidad de crédito.

En caso de tratarse de una empresa nueva que carece de referencias se debe completar el segundo cuadro a fin de conocer sus niveles de endeudamiento.

Referencias Comerciales y Bancarias	Escala	Calific. 0.20	Puntaje 10%
Referencias del socio principal (Apoderado Generalísimo)	Calificación A (Muy Buenas)	5	
	Calificación B (Buenas)	3	
	Calificación C (Regulares)	1	
Comportamiento de pago con el Banco	Al día (sin atrasos)	15	
	Atrasos a 30 días	10	
	Atrasos de 30-60 días	5	
Referencias de Sugef	Calificación A (Muy Buenas)	15	
	Calificación B (Buenas)	10	
	Calificación C (Regulares)	5	

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

	Calificación A (Muy Buenas)	5		
Referencias de Datum	Calificación B (Buenas)	3		
	Calificación C (Regulares)	1		
Referencias Comerciales y de Clientes / Proveedores	Calificación A (Muy Buenas)	10		
	Calificación B (Buenas)	7		
	Calificación C (Regulares)	4		
SUB - TOTAL				

Si se trata de una nueva empresa o si carece de referencias del cliente, se omiten los cuadros de las referencias de la empresa y se completa el siguiente

	Bajo Nivel deuda / Muy buenas referencias	30		
	Medio Nivel de deuda / Muy buenas referencias	20		
	Alto nivel deuda / Muy buenas referencias	10		
Referencia con las que se cuenta y nivel de endeudamiento de la empresa	Bajo Nivel deuda / Buenas referencias	25		
	Nivel medio deuda / Buenas referencias	20		
	Alto nivel deuda / Buenas referencias	5		
	Bajo Nivel deuda / Regular referencias	20		
	Nivel medio deuda / Regular referencias	10		
	Alto nivel deuda / Regular referencias	0		
SUB - TOTAL				

Producto o Servicio

Nos permite conocer acerca del producto o servicio que ofrece la empresa en estudio a fin de medir su posición en el mercado.

Producto - Servicio / Estudio Mercado	Escala		Calific. 0.20	Puntaje 20%
	Exportación	10		
Destino del producto o servicio	Exportación / Nivel local	8		
	Nivel local	6		
Estacionalidad del producto	No tiene estacionalidad	10		
	Ventas mas de 8 menos de 12 meses	8		
	Ventas mas de 5 menos de 8 meses	6		
	Ventas mas de 3 menos de 5 meses	4		
Valor agregado Innovación del producto	Alto valor agregado	10		
	Regular valor agregado	8		
	Bajo valor agregado	5		

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

	Nivel local	10		
Adquisición de materias primas	Nivel local / Importación	7		
	Importación	4		
	No tiene competencia	10		
Competencia directa e Indirecta de la empresa	1-3 Competidores (baja)	8		
	4-10 Competidores (media)	6		
	Mas de 10 Competidores (alta)	4		
	Nivel Nacional / Exportación	10		
Cobertura del producto o servicio	Área Metropolitana	8		
	Regional o Provincial	5		
	Primera Necesidad	10		
Tipo de producto	Mediana Necesidad	7		
	Suntuoso	4		
	Venta no requiere intermediarios	10		
Distribución	Venta requiere intermediarios	7		
	Venta requiere infraestructura	4		
	Desarrollo	10		
Ciclo de vida del producto	Inicio	8		
	Madurez	6		
	Declive	0		
SUB - TOTAL				

2) Evaluación de carácter cuantitativo

Información Financiera

Es ente punto es importante analizar si la información proviene directamente del cliente o bien si viene de una persona externa a la empresa, ya que por lo general la información contable y financiera de la pequeñas y medianas empresas son insuficientes o poco confiables.

Información Financiera	Escala	Calific.0.20	Puntaje 10%
Políticas Financieras	Muy Confiable	10	
	Confiables	7	
	Poco Confiables	0	
Liquidez	>1.75	10	
	> 1.5 < 1.75	8	
	> 1 < 1.5	6	
	> 0.5 < 1	3	

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

Dependencia del Inventario (Prueba Ácida)	>1.5	10		
	> 1 < 1.5	8		
	> 0.5 < 1	5		
	> 0.3 < 1.5	3		
Rentabilidad	Mayor al 5%	10		
	Entre 3% - 5%	8		
	Entre 2% - 3%	5		
	Menor al 2%	3		
Endeudamiento	>40% - 50%	10		
	>50% - 60%	8		
	>60% - 70%	6		
	>70% - 80%	4		
	>80%	0		
SUB - TOTAL				

En este punto se debe analizar la congruencia de los estados financieros con la realidad de la empresa y la relación con los datos históricos; es decir, análisis de las razones financieras.

A fin de determinar que la información financiera sea confiable se debe verificar que:

- 1- Los auxiliares contables concilian con el Balance de Situación.
- 2- La información financiera es consistente con los históricos
- 3- La contabilidad del balance cierra con las utilidades del período del estado de resultados.

Análisis de la capacidad de pago

El objetivo de medir la capacidad de pago del cliente es poder determinar si éste puede, de manera satisfactoria para el banco, hacerle frente a la carga financiera contraída con el Banco.

A la hora de analizar la capacidad de pago se debe considerar que la cuota que pagará el cliente, entendiéndose principal más intereses, no supere el X% de las utilidades percibidas por la empresa durante el último cierre fiscal. Además los históricos de utilidades recibidas deben mostrar una tendencia razonable con las

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

expectativas de la empresa tanto en ventas y en utilidades, así como en crecimiento.

Capacidad de Pago	
Utilidades del Periodo Utilidades del periodo X (cierre al X)	
Depreciación acumulada del periodo Depreciación acumulada a X del X	
SUB- TOTAL	
Monto Total del Crédito \$ en colones a TC de XX = ¢ Cuota anual del crédito (plazo de X años) Cuota anual correspondiente a amortizaciones e int.	
Cobertura de la cuota	
RESULTADO NETO DE LA CAPACIDAD	() Positiva () Negativa

Capacidad de Pago	Escala	Calific.0.20	Puntaje 10%
Capacidad de la empresa	Excelente capacidad (Menor al 30%)	10	
	Buena capacidad (Entre 30% - 40%)	8	
	Regular capacidad (Entre 40% - 50%)	5	
	Mala capacidad (Mayor al 50%)	0	
	SUB - TOTAL		

3- Evaluación de la Garantía

La experiencia ha demostrado que en las pequeñas y medianas empresas es posible encontrar deficiencias de carácter financiero y contable, es aquí donde la garantía cobra gran relevancia en la evaluación general; ya que ante esta situación, el banco se encuentra en una posición de asunción de un mayor riesgo, en relación con el riesgo adquirido en un otorgamiento de crédito a una empresa con información financiera confiable.

Para cualesquiera de los tres tipos de garantía (hipotecaria, prendaria o fiduciaria) deberá evaluarse lo siguiente:

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

- 1- Nombre del garante (Persona física o jurídica, o si se trata de una tercera persona).
- 2- Copia de la cédula de identidad o jurídica
- 3- Escritura de constitución
- 4- Estudio de Registro de Propiedad
- 5- Avalúos anteriores (observaciones del perito)

Adicional a esto se deberá completar el o los siguientes cuadros para completar el análisis.

Evaluación de la Garantía Hipotecaria	Escala	Calific.0.20	Puntaje 40%
Usos alternativos del bien y obsolescencia física o funcional	Requiere de Inversión	10	
	Requiere de reparaciones	7	
	Usos limitado	4	
Posibilidad venta del inmueble	Alta liquidez	10	
	Mediana Liquidez	7	
	Baja Liquidez	4	
Responsabilidad asumida de acuerdo al valor (avaluó)	Menor a 60%	10	
	De 60% a 70%	8	
	De 70% a 80%	6	
	Mayor a 80%	4	
Gravámenes de la propiedad	Sin gravámenes	10	
	Pocos gravámenes	7	
	Muchos gravámenes	0	
SUB - TOTAL			

Evaluación de la Garantía Prendaria	Escala	Calific.0.20	Puntaje 40%
Usos alternativos del bien y obsolescencia física o natural	Requiere de inversión	10	
	Requiere de reparaciones	7	
	Usos Limitado	4	
Posibilidad venta del inmueble	Alta Liquidez	10	
	Mediana Liquidez	7	
	Baja Liquidez	4	
Responsabilidad asumida de acuerdo al valor (avaluó)	Menor a 40%	10	
	De 40% a 50%	8	
	De 50% a 60%	6	
	Mayor a 65%	4	

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

	Muy Buena	10		
Condición física actual del inmueble	Buena	8		
	Regular	6		
	Mala	0		
Gravámenes de la propiedad	Sin gravámenes	10		
	Pocos gravámenes	7		
	Muchos gravámenes	0		
SUB - TOTAL				

Evaluación de la Garantía Fiduciaria (Avalista)	Escala	Calific.0.20	Puntaje 10%
Bienes inscritos en el Registro Público de la Propiedad	Sin Gravámenes	10	
	Pocos gravámenes	8	
	Bienes con gravámenes	3	
	Sin bienes inscritos	0	
Nivel de ingreso en relación con el crédito solicitado	Elevado	10	
	Medio	7	
	Bajo / No hay datos	3	
Trayectoria en el Banco, Referencias Bancarias, Comerciales y Legales	Muy Buenas	10	
	Buenas	8	
	Regulares	5	
	Malas	0	
SUB - TOTAL			

Escala de Puntaje

Al finalizar todas las evaluaciones de debe presentar un cuadro resumen sobre la puntuación obtenida de la siguiente manera:

Escala	Puntaje
> 90 < 100	Crédito excelente
> 80 < 89	Crédito bueno
> 70 < 79	Crédito aceptable
> 60 < 69	Crédito apenas aceptable
< 60	Crédito inaceptable

BIBLIOGRAFÍA

- 1- Banco Nacional (2004) "Banca de Desarrollo: una vocación, una tradición y una realidad en el Banco Nacional", (material fotocopiado) San José, Costa Rica.
- 2- Barrow, Cocin (1996). *La Esencia de la Administración de Pequeña Empresa*. México. Prentice Hall
- 3- BCIE (2002) *Impacto del BCIE en la Micro, pequeña y mediana empresa* (Material Fotocopiado) San José, Costa Rica: BCIE.
- 4- Cascante, Elizabeth. (2003) *Análisis de Instrumentos Financieros para PYMS*. Tesis de Maestría. ULACIT, San José, Costa Rica.
- 5- González Vega, Claudio y Sanabria Miller, Tomás. (1990) *Financiamiento y Apoyo a la Microempresa*. San José, Costa Rica. Editorial Trejos Hnos.
- 6- Hernandez Sampieri Roberto, Fernández Collado Carlos y Baptista Lucio, Pilar (1994) *Metodología de la Investigación*. México: Editorial McGraw-Hill.
- 7- Klaass Kuipper, y van Rijn Frans (1995) *Los servicios financieros*. Documento de política sectorial de cooperación al desarrollo. La Haya, Países Bajos. Ministerio de Asuntos Exteriores"
- 8- López Espinosa, Mario. (1994). *El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en América Latina*. Proyecto Regional Políticos Financieros para el Desarrollo. Santiago de Chile: CEPAL.

9- Ministerio de Economía Industria y Comercio, (MEIC). Unidad de Información Empresarial. (Material fotocopiado)

10- Otero, María, (1989). *Los Programas de Asistencia a las Microempresas: Beneficios, Costos y Posibilidad de Mantenerlos*. Documento de Discusión N0.2 San José, Costa Rica: Acción internacional técnica.

11- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (2001). Capacidad Exportadora en Costa Rica: Principales Resultados. (Material fotocopiado) s.d.

12- Quirós, Isela, (2003). *Propuesta de simplificación de tramites y requisitos para el acceso al crédito de las PYMES en el BNCR*. Tesis de Licenciatura ULACIT, San José, Costa Rica.

13- Segura, Miguel. (2004) *Una Propuesta de Banca de Desarrollo*. Tesis de Licenciatura. ULACIT, San José, Costa Rica.

14- González Ulloa, Rodolfo (08-14 Marzo-2004) Precio del acero da estocada a PYME. *El Financiero*, pág 28.

15-Pérez Cordero, Carlos, (15-21 Marzo-2004) SAP lanza ofensiva por PYME. *El Financiero*, pág 24.

Internet

16- FUNDES. (2004) MIPYM.com.Enlaces Empresariales Recuperado en marzo del 2004, recuperado de <http://costarica.fundes.org>

17- Banco Centroamericano de Integración Económica. (2004) recuperado en marzo de 2004, de <http://www.bcie.org>

18- ACORDE (2004) Productos Financieros. Recuperado en abril 2004, de http://www.acorde.or.cr/información_préstamos/info_préstamos.

19- Banco Nacional de Costa Rica (2004) Banca de Desarrollo. Recuperado en marzo 2004, de <http://www.bncr.fi.cr/BN/esp/desarrollo>

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

20- Banco de Costa Rica. (2004) Pequeña y Mediana Empresa. Recuperado en marzo 2004, de <http://www.bancocostarica.com/BCR/pymes/index.html>

21- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (2004) Servicios para PYMES. recuperado en abril 2004 de <http://www.procomer.com/pymes/>

ANEXOS

Entrevista Sector Bancario

- 1 Participa en el otorgamiento de créditos a PYMES
 - 1.1 Como se llama el Programa
 - 1.2 Cuantos años tiene de fundado el programa
 - 1.3 Cual es la rentabilidad para Banco Nacional de otorgar créditos a PYMES
 - 1.4 Cuales son las ventajas y desventajas de ustedes como Banco de otorgar financiamiento a PYMES.
- 2 De donde obtiene los recursos Banco Nacional para el financiamiento a PYMES
- 3 Que beneficios le impulsaron a optar por este medio para obtener recursos
- 4 Que ventajas competitivas ofrece Banco Nacional al desarrollo de PYMES
- 5 Que influencia tiene el tratado de libre comercio en el financiamiento a PYMES.

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

Cuestionario

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de las PYMES

Muy buenas:

Soy estudiante de ULACIT y actualmente me encuentro realizando el trabajo de investigación final para optar por el grado de Licenciatura en Finanzas.

El objetivo general de esta encuesta es determinar la participación que ha tenido la Banca Privada en el Desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en Costa Rica.

1. El número de empleados de su empresa oscila entre:

- _____ 1-5 empleados
_____ 6-30 empleados
_____ 31-100 empleados

2. Sus ventas anuales se calculan en:

- _____ menos de \$150.000.00
_____ \$150.000.00 a \$250.000.00
_____ \$250.000.00 a \$500.000.00
_____ \$500.000.00 a \$1.000.000.00
_____ mas de \$1.000.000.00

3. Cuantos años de funcionamiento tiene su empresa

- _____ 0 – 1 años
_____ 1 – 3 años
_____ 3 – 5 años
_____ mas de 5 años

4. Su empresa de dedica la exportación

Si No

5. En cual provincia se encuentra ubicada su empresa

- _____ San José
_____ Alajuela
_____ Heredia
_____ Cartago
_____ Guanacaste
_____ Puntarenas
_____ Limón

6. En que sector se clasifica su empresa:

- _____ Comercio _____ Turismo
_____ Servicio _____ Agricultura
_____ Industria _____ Transporte
_____ Otro

Especifique: _____

Participación de la Banca Privada en el Desarrollo de la PYMES

7. Actualmente utiliza financiamiento de:

- Banca Privada
- Banca Estatal
- ONG (Organizaciones No Gubernamentales)
- Recursos Propios
- Otro Especifique: _____

8. Si su respuesta anterior fue múltiple, especifique a cual prefiere, de lo contrario omita esta pregunta

9. Indique de que Bancos o Instituciones a obtenido el financiamiento

_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

10. Enumere en orden de prioridad los aspectos que usted considera a la hora de buscar financiamiento.

- Tasa
- Plazo
- Garantía
- Trato especializado
- Horarios de Sucursales
- Ubicación de Sucursales (cercanía)
- Agilidad en el tramite
- Otro Especifique: _____

11. Como considera la participación de la Banca Privada al desarrollo de las Pymes.

- Excelente
- Muy Buenas
- Buena
- Regular
- Mala

12. Enumere en orden de prioridad los principales requisitos que exige la Banca Privada para otorgar un crédito.

- Garantía
- Estados Financieros
- Antigüedad de la empresa
- Perfil de la Empresa
- Referencias Comerciales
- Documentación Legal
- Actividad Económica
- Otro Especifique: _____