

**INSTITUTO TECNOLOGICO DE COSTA RICA
SEDE REGIONAL SAN CARLOS**

ESCUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

***COMPARACION DE LA OFERTA DEL
CREDITO BANCARIO NACIONAL PARA EL
DESARROLLO***

**SEMINARIO DE INVESTIGACION DE LICENCIATURA EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS CON ENFASIS EN
FINANZAS**

AUTORES

**HAROL SOLIS MORA
MAIKOL OROZCO VARGAS
SANDRA ROJAS CEDEÑO**

FEBRERO 2006

Contenido

I. INTRODUCCIÓN	5
I.A. Tema	5
I.B. Propósito	6
I.C. Fijación de objetivos	6
I.C.1. Objetivo General	6
I.C.2. Objetivos Específicos	6
II. MARCO DE REFERENCIA	7
II.A. Banca de Desarrollo	7
II.A.1. Origen, evolución y principios	7
II.A.2. Características y Magnitudes	8
II.A.3. Perspectivas y líneas de acción	9
II.A.4. Evolución de la Banca de Desarrollo	10
II.B. Necesidad de crédito para las empresas	11
II.B.1. Financiamiento Interno	12
II.B.2. Financiamiento Externo	13
II.B.3. Capital de Riesgo	14
II.C. Legislación	16
II.C.1. Ley de Fortalecimiento a las pequeñas y medianas empresas	16
II.C.2. Definición de PYME	16
II.C.3. Marco Institucional de Apoyo al Sector PYME	17
II.C.4. Recursos Financieros, garantías y avales	18
II.C.5. Otros Instrumentos de Apoyo	20
III. MARCO TEORICO	21
III.A.1. Banca de Desarrollo	21
III.A.2. Desarrollo Empresarial	26
IV. METODOLOGÍA	27
IV.A. Investigación de campo	27
IV.A.1. Selección de técnicas de recopilación de información	27
IV.A.2. Diseño de instrumentos para recopilar información	27
IV.A.3. Selección de técnicas de procesamiento y análisis de la información.	27
V. DESCRIPCIÓN Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS	28
V.A. Existe o no banca de desarrollo	30
V.A.1. Desafíos	32
V.B. Oferta de productos financieros (cuadros comparativos) y servicios	34

V.B.1.	Banca Pública	34
V.B.2.	Banca Privada	6364
V.C.	Riesgos financieros y Seguimiento	7275
V.C.1.	Protectoras de Riesgo	7375
V.D.	Papel del estado	7375
V.E.	Papel de la banca privada	7477
V.E.1.	Innovación de productos y servicios	7577
V.E.2.	Mercadeo fuerte	7577
V.E.3.	Agilidad vrs burocracia	7578
V.F.	Comparación con el modelo internacional	7678
V.F.1.	Chile	7678
V.G.	La Banca de Desarrollo en Chile	7779
V.G.1.	Instrumentos de Banca de Desarrollo en Chile	7780
V.G.2.	Desafíos y Oportunidades de la Banca de Desarrollo chilena	7884
VI.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	8183
VII.	ANEXOS	8284
VIII.	BIBLIOGRAFÍA	8688

Prefacio

Las organizaciones en nuestro país, como en todo el mundo están divididas por clases, como las clases sociales en una sociedad; esto ha determinado que las empresas pequeñas tengan siempre como meta crecer con el tiempo y llegar a hacer grandes corporaciones o por lo menos una empresa estable en todos sus departamentos.

En nuestro país, las empresas que iniciaron siendo pequeñas y que crecieron con el tiempo, son muy pocas, ya que las barreras que existen entre un nivel y otro son muy amplias.

Los recursos que las empresas poseen no alcanzan para que esta salga adelante y las pocas posibilidades de encontrar financiamiento y el bajo nivel educativo, son paradigmas que influyen directamente en el desarrollo de las MIPYMES.

De ahí la importancia que adquiere el proyecto, al elaborar un resumen y comparación de las ofertas crediticias del sistema bancario nacional para el desarrollo empresarial, con el fin de que sirva de guía para las empresas que buscan capital para su expansión o innovación, o simplemente, para mantenerse en el mercado.

Para una mejor ubicación, el informe se ha dividido en ocho capítulos, los cuales se detallan a continuación:

La primera sección, hace referencia a la parte introductoria, en donde básicamente, se plantea el propósito del estudio, el problema que dio origen a la investigación y los objetivos del proyecto.

La sección de Marco de Referencia, contiene una breve reseña de la Banca de Desarrollo, las PYMES y la legislación existente enfocándose en la identificación del sector y la forma en que operan cada una.

La tercera sección, llamada Marco Teórico, infiere en el sustento teórico que respalda el trabajo realizado. Se enfocan conceptos tales como crédito, garantía, desarrollo empresarial y otros que sirven de fundamento para la investigación.

En la cuarta sección, Metodología, se realiza una descripción genérica del método investigativo seguido, así como un detalle de la fuente de información y los instrumentos utilizados para llevar a cabo la investigación.

En la quinta sección, se analiza y describe los resultados obtenidos propiamente de la investigación.

Las siguientes dos secciones plantean las principales Conclusiones y Recomendaciones, y la Literatura Citada, en ese orden.

Finalmente se encuentra la sección destinada a los Anexos.

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, las empresas deben de estar bien estructuradas para que sus productos o servicios sean competitivos en el mercado.

No obstante las pequeñas y medianas empresas muchas veces no pueden satisfacer sus necesidades de recursos financieros y optan por buscar fuentes de financiamiento en el sector informal.

Durante los últimos años, se ha tratado de fortalecer el financiamiento para el desarrollo empresarial, sin embargo, aun queda mucho por hacer y muchas de las empresas no conocen la oferta de servicios y productos financieros que tienen a su disposición.

I.A. TEMA

El tema de la investigación realizada está definido como:

“Comparación de la oferta de crédito de la banca nacional para el desarrollo”.¹

El impulso que ha tenido el desarrollo empresarial en Costa Rica ha venido a promover el desarrollo de estrategias y programas que impulsen y fomenten la competitividad de las empresas.

En los últimos años, los bancos estatales y otras organizaciones han estado realizando esfuerzos por atraer a este segmento de mercado que hasta el momento no había sido abarcado mediante la oferta de créditos atractivos y servicios financieros desarrollados especialmente para este tipo de empresas.

Sin embargo, resulta importante evaluar, a través del análisis de las ofertas del mercado, qué tan cerca o lejos está el sistema bancario nacional de ofrecer servicios que ciertamente fomenten el desarrollo empresarial.

¹ Para efectos de la investigación se analizarán los bancos del estado: Banco Nacional de Costa Rica, Banco de Costa Rica y banco Popular y de desarrollo Comunal; y los bancos públicos: Banco BANEX, Banco Improsa y Bac San José, debido a la limitación de tiempo que se dispone

I.B. PROPÓSITO

El proyecto busca básicamente, mediante un estudio descriptivo, analizar la las opciones de financiamiento de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) con en sistema bancario nacional.

Esta información, será de gran ayuda para empresas en desarrollo, pues podrán valorar las oportunidades, productos y servicios que les ofrece la banca pública y privada, según sus necesidades.

I.C. FIJACIÓN DE OBJETIVOS

I.C.1. Objetivo General

Analizar la oferta de crédito de la banca nacional para el desarrollo empresarial en Costa Rica.

I.C.2. Objetivos Específicos

- ▶ Comparar la oferta de crédito en las distintas instituciones financieras de Costa Rica para el desarrollo empresarial.
- ▶ Determinar si la oferta de crédito de la banca nacional posibilita o no el desarrollo empresarial.
- ▶ Estudiar la situación del sistema financiero nacional y proporcionar información sobre la atención al sector empresarial en desarrollo.
- ▶ Analizar el alcance de los productos financieros dirigidos al sector empresarial en desarrollo.
- ▶ Determinar las principales dificultades de acceso al mercado de servicios financieros que enfrentan las empresas.
- ▶ Analizar la oferta crediticia nacional utilizando un modelo internacional de éxito como parámetro de comparación.

II. MARCO DE REFERENCIA

II.A. BANCA DE DESARROLLO

II.A.1. Origen, evolución y principios

Los orígenes de las instituciones financieras de desarrollo (IFD) en América Latina se remontan a la crisis mundial de 1929 y la consecuente recesión que indujo a los gobiernos de los países de la región a asumir un papel activo en el fomento y la financiación de la producción a través de instituciones como cajas rurales, bancos, institutos de fomento, etc., cuyo propósito era impulsar la producción en diversos sectores económicos.

Posteriormente, durante la segunda guerra mundial se plantean nuevas estrategias de desarrollo “hacia adentro” y políticas de sustitución de importaciones, que se extienden en las décadas de los años cuarenta y cincuenta debido a que se interrumpe el flujo del comercio de bienes manufacturados hacia América Latina.

En los años cincuenta, los organismos financieros multilaterales crean instituciones financieras de desarrollo más pequeñas y flexibles, no obstante, el financiamiento de la actividad productiva, requiere incrementar el ahorro nacional para su asignación hacia la inversión y de un sistema financiero capaz de canalizar eficientemente el ahorro y para facilitar el acceso al financiamiento de los diversos agentes productivos.

Los países de América Latina y el Caribe en su mayoría presentan economías con larga historia inflacionaria una alta concentración en el financiamiento de corto plazo y un sistema financiero más centrado en el crédito bancario donde la importancia de otras modalidades de financiamiento como el mercado de valores y el mercado accionario es baja y donde además, el financiamiento bancario privado tiende a mostrar una concentración en el crédito de corto plazo, elevados márgenes de intermediación y una marcada segmentación del crédito hacia las grandes empresas, excluyendo de manera significativa a las pequeñas y medianas empresas.

La banca pública de desarrollo se enfrenta al reto de desempeñar un papel importante en el fomento productivo, bien sea facilitando el acceso al financiamiento

a agentes excluidos de este proceso o impulsando nuevas modalidades de intermediación financiera.

Desde su creación en 1959, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha desempeñado un importante papel en impulsar el desarrollo económico y social de la región. La institución se ha convertido en una fuente significativa de financiamiento canalizando recursos hacia sectores productivos y sociales.

En Costa Rica, una de las primeras acciones de fomento productivo establecidas fue el otorgamiento de créditos a determinados sectores a costos inferiores a los del mercado, mediante el subsidio a las tasas de interés, sin embargo, los créditos no eran necesariamente asignados a actividades con una adecuada rentabilidad social, lo que causó dificultades financieras a la banca de desarrollo nacional. La falta de un mandato y marco institucional explícito las llevó muchas veces a un manejo de los recursos con criterios políticos. La asignación del crédito se caracterizó por una inadecuada administración del riesgo, lo que junto a políticas inadecuadas de cobranza se tradujo en tasas de recuperación del crédito muy inferior a las de la banca comercial.

Para adaptarse a las nuevas condiciones económicas y financieras de los países, las instituciones financieras de desarrollo han iniciado importantes cambios en su institucionalidad y gestión. Una de las principales manifestaciones de estos cambios ha sido la creciente utilización de una “banca de segundo piso” como esquema operativo. Este tipo de banca canaliza recursos hacia los bancos comerciales privados y públicos (banca de primer piso) encargados de colocar los préstamos. Bajo esta modalidad los riesgos financieros se reparten entre ambos tipos de bancos siendo los de primer piso los encargados de evaluar los riesgos y capacidad de pago de los demandantes finales. Si bien esta modalidad permite una mejor administración de los riesgos financieros, dificulta el proceso de focalización del financiamiento, el cual es un componente importante en las actividades de fomento.

II.A.2. Características y Magnitudes

a. Operativas

La característica operativa más común de las IFD (Instituciones Financieras de Desarrollo) de la región es la provisión de préstamos, ya sean de corto, mediano, o

largo plazo, sin embargo en situaciones de exceso de liquidez también mantienen inversiones en títulos.

Asimismo, han cobrado importancia las funciones operativas como el suministro de información, la asistencia técnica, la capacitación, la provisión de garantías y la administración de fideicomisos.

b. Fuentes de Financiamiento

La principal fuente de fondeo de recursos de las IFD está constituida por los depósitos del público en sus diferentes modalidades, pasivos del exterior (ya sea a través de préstamos o emisiones de títulos valores en el exterior) y emisiones de títulos valores en el mercado nacional.

II.A.3. Perspectivas y líneas de acción

Los clientes de la banca de desarrollo se concentran en la pequeña y mediana empresa, el sector rural y en las actividades innovativas, que registran costos de intermediación más altos que las empresas grandes y riesgos menos diversificados.

Al igual que la banca comercial, la solvencia financiera de la banca de desarrollo requiere de mantener una tasa de retorno positiva y competitiva en el tiempo. La generación de utilidades en su operación permite, por una parte, aumentar sus recursos de largo plazo y, por otra parte, le permite concurrir al mercado financiero privado para captar recursos adicionales.

La experiencia internacional sugiere que la estandarización de productos y procesos financieros reduce los costos de intermediación y facilita el acceso a nuevas modalidades de financiamiento. En el ámbito regional, la banca de desarrollo ha centrado su gestión financiera en el otorgamiento de crédito y en brindar servicios complementarios de carácter no financiero.

Actuando en un esquema de segundo piso, la banca de desarrollo puede operar mediante la titularización de créditos. En este caso, la banca de desarrollo compra a los bancos comerciales de primer piso, carteras de derechos de créditos exigibles a las PYMES, las transforma en paquetes convirtiéndolas en activos líquidos y las coloca en el mercado de valores. De esta forma los bancos transfieren sus riesgos de crédito al mercado de valores y obtienen nuevos márgenes para la concesión de créditos.

Aunque el fideicomiso tiene larga data como instrumento financiero, sólo recientemente se ha destacado su función como herramienta para el desarrollo. La creación de fideicomisos permite canalizar recursos hacia actividades y sectores de mayor riesgo relativo sin que esto afecte la situación patrimonial de las instituciones que administran la colocación de estos fondos. Esto es, el fideicomiso puede ser un instrumento útil para la administración de recursos financieros en aras de facilitar el acceso al financiamiento de diferentes agentes económicos.

II.A.4. Evolución de la Banca de Desarrollo

Los cambios observados por los bancos de desarrollo durante los últimos años han definido un nuevo perfil para estas instituciones, que consiste en la mayor acentuación del carácter bancario, en reemplazo de una orientación que en el pasado se podría decir casi exclusiva hacia la atención de sus fines de desarrollo. En este proceso de cambio, pueden identificarse varios elementos, a saber:

- a. Tasa de interés en función a los costos del fondeo y la obtención de una rentabilidad mínima.
- b. Limitada existencia de subsidios, que en todo caso se encuentran focalizados y explícitos en los presupuestos nacionales.
- c. Diversificación de operaciones y nuevas formas e instrumentos de captación de recursos.
- d. Mayor selectividad en la elección de proyectos a financiar, adoptando criterios más estrictos en su evaluación.
- e. Orientación hacia programas bien definidos, evitando una excesiva dispersión de proyectos financiados.
- f. Supervisión más efectiva de las operaciones y monitoreo cuidadoso del riesgo en sus distintas manifestaciones.
- g. Mayor aproximación al mercado de capitales.
- h. Promoción de agrupamiento de prestatarios individuales en asociaciones o grupos afines destinatarios del financiamiento, con el consiguiente efecto del aprovechamiento de economías de escala.
- i. Búsqueda de una estrecha complementación con la banca comercial y otros intermediarios financieros no bancarios.

- j. Uso intensivo de plataformas tecnológicas para la masificación del crédito a la micro y pequeña empresa.
- k. El seguimiento de la evolución de la economía, sobre todo en aquellos sectores y segmentos en los que la concentración de las actividades del banco es mayor;
- l. La búsqueda de un equilibrio adecuado entre la participación del banco en cada financiamiento y los recursos propios comprometidos por el cliente;
- m. La especialización interna de sus funciones y el ajuste de la estructura organizacional.

Las acciones de los bancos de desarrollo se enmarcan dentro de una nueva concepción del fomento que no se encuentra asociada a tasas de interés de niveles insuficientes para cubrir costos, sino a la prestación eficiente y oportuna de servicios financieros y no financieros a los segmentos de microempresas, pequeñas y medianas empresas, del ámbito rural y urbano, manufacturero y servicios, que tradicionalmente no han tenido acceso al crédito bancario comercial. Asimismo, el apoyo de los bancos de desarrollo no se concibe más como indiscriminado para todo tipo de proyectos y clientes, sino que atiende selectivamente a la rentabilidad social y también a la rentabilidad privada de los proyectos, a la cobertura de los costos fijos y variables de los bancos y, por cierto, a la generación de una utilidad razonable para la institución financiera.

En aquellas instituciones en las que se mantiene el otorgamiento de subsidios como parte de sus políticas de fomento, dichos recursos se canalizan en forma directa y focalizada, bajo esquemas de co-financiamiento, de manera que el empresario comprometa recursos propios en el logro de los objetivos de mejoramiento competitivo que el Estado se encuentra dispuesto a apoyar.

II.B. NECESIDAD DE CRÉDITO PARA LAS EMPRESAS

La obtención de capital para las empresas tanto nuevas como consolidadas, es clave para su desarrollo, innovación o expansión, por lo que deben desarrollar habilidades para obtener y asegurar el financiamiento apropiado.

Para ello, se deben tener en cuenta las ventajas y desventajas, requisitos, procedimientos y demás factores que influyen en la elección de la mejor fuente de capital, ya sea interna o externamente.

II.B.1. Financiamiento Interno

Todos los recursos que forman parte íntegra del negocio y que sirven para generar ingresos se conoce como fuente de capital interno.

Las empresas deben tomar las medidas necesarias para satisfacer sus necesidades de capital adicional con sus propios recursos antes de acudir a fuentes externas de capital, con el objetivo de reducir la ayuda financiera solicitada y reducir los costos por la obtención de ese capital de trabajo.

El manejo eficiente de todos los recursos por parte de la empresa, hace que la necesidad de buscar financiamiento externo disminuya y a la vez la hace más atractiva para los inversionistas que pudieran proveer el capital adicional necesario ya que la habilidad de pagar las deudas normalmente depende de la cantidad de dinero en efectivo que el negocio genera con sus operaciones y si estos ingresos no se utilizan de manera adecuada, la habilidad de la compañía de cumplir con sus acreedores se verá amenazada.

La mayoría de los negocios cuentan con algunos activos que no son productivos y que pueden ser vendidos o ejecutados para proveer capital de inmediato o a corto plazo. El hecho de realizar esfuerzos para cobrar cuentas morosas, enfatizando aquellas de mayor tardanza, puede generar una cantidad significativa de capital. De igual forma los productos en el inventario que tienen poca venta o baja probabilidad de ser vendidos rápidamente en el futuro pueden ser liquidados por medio de ventas especiales a clientes o a tiendas de descuento.

El rendimiento de otros activos de la compañía tales como préstamos hechos a socios o empleados, inversiones en otros negocios no relacionados al suyo, o gastos prepagados debe ser analizado a fondo. Si no están generando ingresos, estos activos pueden ser liquidados para obtener dinero en efectivo para cumplir con las obligaciones económicas del negocio en momentos de dificultad.

Las medidas mencionadas anteriormente se pueden implementar para aliviar una crisis presupuestaria repentina y de corta duración. A largo plazo, la compañía debe implantar medidas para evitar que ocurran periodos de dificultad económica

causados por una pobre administración de los activos. De este modo, disminuirá su necesidad de obtener fondos de fuentes externas al negocio. Entre las medidas para mejorar la administración de los activos del negocio se incluyen la implantación rigurosa del código de requisitos mínimos para la concesión de crédito a clientes, el darle seguimiento sistemático a las cuentas por cobrar, el análisis habitual de lo que no se vende del inventario y el determinar las tasas de ganancias cada cierto tiempo para que exista mayor control de las inversiones en bienes inmuebles.

De igual manera, un análisis cuidadoso de los gastos del negocio, tanto los proyectados como los actuales, puede aumentar su margen de ganancias, y por ende, la cantidad de ingresos a ser retenidos en el mismo. Al mismo tiempo, el control de gastos minimiza la necesidad de obtener dinero en efectivo para cumplir con compromisos de créditos comerciales y otros.

Antes de efectuarse una compra, el negocio debe establecer por escrito las pautas para hacerlas debidamente y para evaluar las ofertas y cotizaciones recibidas de vendedores potenciales bajo un proceso competitivo. Estas reglas han de ser aplicadas siempre que una compra sobrepase una cantidad previamente establecida. También se deben revisar cuidadosamente las decisiones tomadas en conexión al empleo de personas para posiciones extras disponibles en la empresa, el arrendamiento de espacio adicional, o cuando se va a incurrir en gastos extraordinarios antes de que exista el compromiso firme de la empresa.

Después de haberse efectuado una compra, la gerencia debe revisar cuidadosamente los costos reales cuidadosamente. Los costos reales se pueden comparar con los proyectados, con los obtenidos en el pasado y con los que incurren otros negocios con gastos similares al suyo. Cuando se identifica un posible exceso en algún gasto, las causas de esto deben ser analizadas cuidadosamente y se deben tomar medidas para rectificar y evitar el error dado.

II.B.2. Financiamiento Externo

El capital externo se obtiene de aquellas fuentes que no forman parte del negocio y que generalmente son individuos o entidades que se dedican a prestar o facilitar dinero a negocios. Entre éstas podemos mencionar a los suplidores de mercancía, los inversionistas y las instituciones prestatarias. El capital externo puede obtenerse

en forma de préstamo o por medio de la venta de acciones a inversionistas que estén interesados en comprar parte de la empresa.

Una forma de financiamiento muy utilizada es el crédito comercial, que es otorgado por suplidores y otros comerciantes.

No obstante, es necesario desarrollar un plan para que el negocio se beneficie sistemáticamente de extensiones permitidas en el pago de créditos puede evitar que el negocio tenga que recurrir a fuentes externas de capital como lo son prestamistas o inversionistas. Los créditos comerciales son especialmente útiles cuando la necesidad de capital extra es pequeña y de corto plazo. La facilidad con la que se consiguen estos créditos los convierte en un recurso de gran utilidad para el empresario que confronta periodos breves de estrechez económica.

II.B.3. Capital de Riesgo

El capital de alto riesgo y alto retorno (~~Venture-venture Capital~~capital), es una de las formas de financiar nuevas empresas, las cuales tienen diferente estructura de activos, flujos de caja y tasa de crecimiento que las empresas establecidas.

Los capitalistas de riesgo proveen capital social a las empresas jóvenes, es decir, adquieren parte del capital de la empresa, en lugar de dar préstamos. Como consecuencia los emprendedores no tienen que pagar intereses, consiguiendo más rápidamente utilidades de la operación.

Para atraer capitalistas de riesgo, los interesados en conseguirlo para financiar sus proyectos, deben preparar un Plan de Negocios, es decir, una descripción detallada de su producto y su mercado, estados financieros proyectados, proyecciones de venta, e información sobre la experiencia de los gerentes y directores.

Un Plan de Negocio, no debe ser una presentación técnica, sino una presentación fundada en conceptos de marketing, esto es muy vendedora. El Plan de Negocio tiene que tener los argumentos necesarios para convencer a un inversionista, que el proyecto o empresa en la cual se le propone invertir, será exitosa y podrá obtener un beneficio tangible en un plazo razonable.

En promedio, los capitalistas de riesgo invierten en el 1% de las oportunidades que se les presenta. Una vez que invierten, los capitalistas de riesgo participan

activamente en la administración de la empresa financiada, contribuyendo con la experiencia ganada, ayudando a otras empresas jóvenes.

Los capitalistas de riesgo ponen una serie de condiciones para proteger sus inversiones, especialmente se preocupan de que los productos estén protegidos por patentes válidas, oportunidades reales de crecimiento, un grupo de calificados gerentes y una clara estrategia de "salida".

La estrategia de salida suele consistir en vender las acciones al público en general, por medio de la Bolsa de Valores; vender su participación; aumentar el capital social o fusionarse con otra empresa, cualquiera de esas opciones en un periodo no mayor de 5 años.

Una porción importante de las inversiones en capital de riesgo es colocada en el sector de alta tecnología y del sector salud, ya que asumen riesgos relativamente altos. Un tercio de sus inversiones se convierten en pérdidas parciales o totales. Otro tercio están en punto de equilibrio o retornos del doble de lo invertido y la restante tercera parte reciben retornos superiores a tres veces lo que han invertido

Para determinar si una empresa es o no financiable, es recomendable que cumpla con algunas características o requisitos, a saber,

- ▶ Debe ofrecer altas tasas de retorno para el inversionista, alrededor del 30% anual. Esta tasa debe ser suficiente para compensar el riesgo en que incurren los inversionistas al comprar o participar en una empresa o proyecto en desarrollo.
- ▶ Debe existir una alternativa o estrategia de salida clara para el inversionista, como la venta estratégica a terceros o la oferta pública de acciones, de tal forma que pueda recuperar su inversión y obtener liquidez. Las firmas de capital de riesgo sólo invierten en compañías con verdaderas probabilidades de crecimiento, conducidas por gerentes con equipos de trabajo ambiciosos y comprometidos.

La cooperación internacional es un mecanismo de apoyo técnico, financiero y político proporcionado por los países amigos, y organismos multilaterales especializados para que los países alcancen un desarrollo sostenido y sustentable en los escenarios económico, social, financiero, comercial, administrativo y del medio ambiente, dentro de una democracia participativa.

La cooperación internacional se lleva a cabo por medio de instituciones bilaterales o pertenecientes a los países industrializados, con organismos multilaterales (como la Organización de las Naciones Unidas y el Banco Mundial), con capital multinacional gubernamental y con el apoyo de gobiernos de países en desarrollo.

La cooperación debe ser congruente con las políticas del gobierno, las relaciones internacionales y la política financiera y fiscal.

II.C. LEGISLACIÓN

II.C.1. Ley de Fortalecimiento a las pequeñas y medianas empresas

Con la promulgación de la Ley 8262 en el año 2002, conocida como Ley PYME, se creó una gran expectativa en relación con el fomento de las pequeñas y medianas empresas, ya que pretendía aumentar la contribución de estas al desarrollo económico y social del país y la distribución de la riqueza, especialmente por las disposiciones sobre acceso a fuentes de financiamiento, avales y garantías que mejoraban las condiciones productivas y la posición de las PYMES en el mercado.

II.C.2. Definición de PYME

Para los efectos de la Ley, una PYME es “toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de recursos físicos estables y de recursos humanos, los maneje y opere, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios”.

Además, establece que, “todas las PYMES que quieran aprovechar los beneficios de la presente Ley, deberán satisfacer al menos dos de los siguientes requisitos legales:

- ▶ El pago de cargas sociales
- ▶ El cumplimiento de obligaciones tributarias
- ▶ El cumplimiento de obligaciones laborales”

Vía reglamento, se hace más precisa la definición de PYME, distinguiendo entre los sectores, industrial y de comercio y servicios, y considerando variables tales como el personal empleado, valor de las ventas anuales y valor del activo fijo y total.

Así, se establece que “la diferenciación entre micro, pequeña o mediana empresa se determinará a partir de los resultados de las siguientes fórmulas, para los sectores que se especifican:

Para el Sector Industrial:

$$P = ((0.6 \times pe/100) + (0.3 \times van/\text{¢}600.000.000) + (0.1 \times afe/\text{¢}375.000.000)) \times 100.$$

Para los Sectores de Comercio y Servicios:

$$P = [(0.6 \times pe/30) + (0.3 \times van/\text{¢}1.200.000.000) + (0.1 \times ate/\text{¢}375.000.000)] \times 100.$$

Donde:

P: Puntaje obtenido por la empresa.

pe: Personal promedio empleado por la empresa durante el último período fiscal.

van: Valor de las ventas anuales netas de la empresa en el último período fiscal.

afe: Valor de los activos fijos de la empresa en el último período fiscal.

ate: Valor de los activos totales de la empresa en el último período fiscal.

El valor de referencia de los parámetros utilizados está sujeto a la revisión y actualización anual por parte del MEIC.

Las empresas se clasificarán con base en el puntaje P obtenido, con el siguiente criterio:

- ▶ Microempresa $P \leq 10$
- ▶ Pequeña Empresa $10 < P \leq 35$
- ▶ Mediana Empresa $35 < P \leq 100$ ”

La aplicación de esta metodología surge con el fin de promover el acceso diferenciado a instrumentos de apoyo que se establezcan en el futuro para cada sector empresarial.

II.C.3. Marco Institucional de Apoyo al Sector PYME

De acuerdo con la Ley PYME ,se crea también el Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa y se establece que el Ministerio de Economía Industria

Comentario [FRV1]: Ojo con los símbolos

y Comercio, es el ente rector en todo lo relacionado con las políticas públicas para el sector, por lo que se modificaron las potestades del Ministerio, de la siguiente manera:

“Ser el ente rector de las políticas públicas de Estado en materia de fomento a la iniciativa privada, desarrollo empresarial y fomento de la cultura empresarial para los sectores de industria, comercio y servicios, así como para el sector de las pequeñas y medianas empresas”

Este Consejo Asesor PYME esta integrado por los titulares del MEIC, COMEX, MICIT, INA, PROCOMER, CONARE, BPDC, dos representantes de UCCAEP y un representante de las organizaciones empresariales privadas vinculadas al desarrollo y promoción de PYMES, con una secretaría a cargo del Director General de la Dirección General de Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME).

II.C.4. Recursos Financieros, garantías y avales

En vista de que el tema del financiamiento de las PYMES es de gran importancia, con esta Ley también se crea un fondo especial en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal que pretende fortalecer en los Bancos del Estado y establecer programas de crédito diferenciados para las micro, pequeñas y medianas empresas.

Así, se crean dos fondos, uno de garantías y otro de financiamiento para promover el desarrollo de nuevos productos y servicios financieros que fortalezcan el desarrollo empresarial.

a. FODEMIPYME

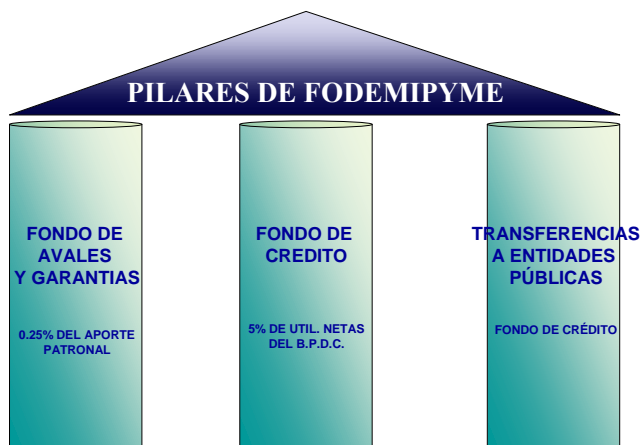
La Ley PYME crea en el BPDC el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), para el fomento y fortalecimiento de las MIPYMES y de las empresas de la economía social, económicamente viables y generadoras de puestos de trabajo. FODEMIPYME cuenta con dos fondos, uno de garantías y otro de financiamiento.

El fondo de garantías se constituye, predominantemente, con los recursos del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, provenientes del 0.25% del aporte patronal, hasta alcanzar 9,000 mil millones de colones y con el producto de las utilidades del mismo fondo que están exentas del impuesto de la renta.

Por su parte, el fondo de financiamiento se conforma con el flujo anual correspondiente a un porcentaje no menor al 5% de las utilidades del BPDC, siempre que el rendimiento del capital de la institución supere la inflación del período.

Según establece la ley, los recursos de FODEMIPYME deben destinarse a tres usos:

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



El monto del aval no puede ser superior al 50% del financiamiento y en ningún momento exceder el tope de 30 millones de colones por empresa, ajustable con base en el índice de precios al consumidor que calcula el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Dado que los recursos del fondo no provienen de intermediación financiera, su regulación de ser diferenciada y se registra como una cuenta de orden en el balance del BPDC y su calificación de riesgo es independiente de la del banco.

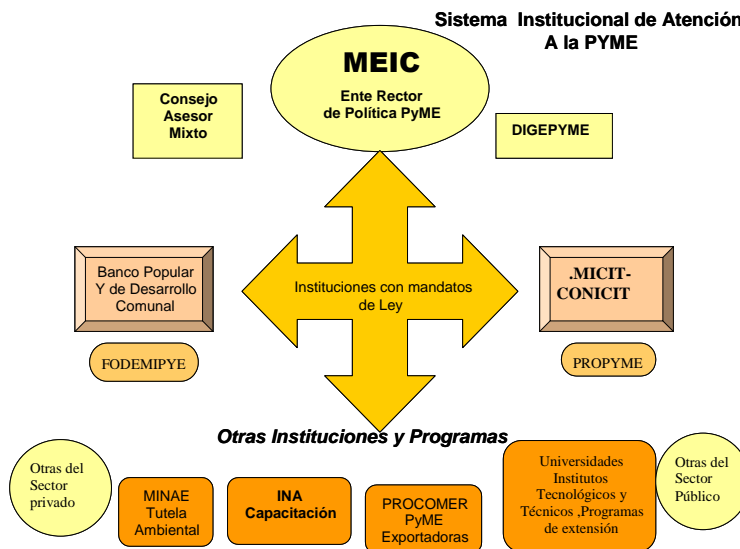
b. PROPYME

Como parte de los incentivos al sector PYME, esta Ley crea el Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYME) el cual financia programas y proyectos de naturaleza tecnológica tendientes a mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las PYMES. Para su funcionamiento, el PROPYME obtiene los recursos del Presupuesto Nacional que son canalizados por medio de la Comisión Nacional de Incentivos para la Ciencia y la Tecnología a un fideicomiso especial administrado por el CONICIT.

De acuerdo con la reglamentación del CONICIT, las PYMES puede recibir en forma de financiamiento no reembolsable hasta un máximo del 80% del costo total de programas y proyectos aprobados, los cuales no pueden superar 24 meses de duración.

II.C.5. Otros Instrumentos de Apoyo

Al MEIC también se le encarga la tarea de promocionar el mercado interno y externo para las PYMES a través del fortalecimiento de encadenamientos, alianzas, organización de ferias, centros de información y centros para el mejoramiento y promoción del diseño. Además, se contemplan potestades de coordinación institucional para mejorar los programas sectoriales de capacitación y asistencia técnica, la formación técnica y profesional que demandan las PYMES.



III. MARCO TEORICO

Dentro de los ítems a desarrollar en el presente trabajo, consideramos importante analizar ciertos temas para mejorar el análisis de esta investigación.

III.A.1. Banca de Desarrollo

a. Banca de Primer Piso

b. Banca de Segundo Piso

c. Financiamiento

Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Crédito Bancario

Se trata de préstamos que conceden las cajas y los bancos a quien precise el dinero. En la bolsa es frecuente la operativa a crédito que ofrecen los intermediarios para la compra de acciones o prestan los títulos para la venta y posterior recompra. En el primer caso el inversor apuesta por una subida en el valor de la acción, y en el segundo por una caída en el precio.

La palabra crédito tiene una cierta variedad de significados, todos ellos relacionados a la realización de operaciones que incluyen préstamos de diverso tipo. En un sentido estricto crédito es la concesión de un permiso dado por una persona a otra para obtener la posesión de algo perteneciente a la primera sin tener que pagar en el momento de recibirlo; dicho en otros términos, el crédito es una transferencia de bienes, servicios o dinero efectivo por bienes, servicios o dinero a recibir en el futuro. Dar crédito es financiar los gastos de otro a cuenta de un pago a futuro. En un sentido más general (y más apegado a la etimología de la palabra, que deriva de creer) crédito es la opinión que se tiene de una persona o empresa en cuanto a que cumplirá puntualmente sus compromisos económicos. Tener crédito significa poseer

las características o cualidades requeridas para que otros confíen en una persona o institución y le otorguen su confianza.

Son de poco monto por lo general las transacciones que, actualmente, se realizan en efectivo, por lo que puede decirse que la sociedad moderna se basa, en una considerable medida, en el crédito mutuo entre las diferentes personas que la integran. Es por eso fundamental también el ordenamiento jurídico y social que garantiza el pago de las deudas contraídas y permite efectuar los reclamos correspondientes cuando las mismas no se satisfacen debidamente.

La esencia de una transacción crediticia es la promesa de pago en una fecha a futuro. Tal promesa puede ser formal y escrita, como en las letras de cambio, cheques, hipotecas, los billetes de banco (cuando tenían respaldo oro) etc., o puede tomar la forma de un libro de deudas y préstamos, como ocurre en muchas operaciones bancarias y comerciales. El comercio y la industria funcionan sobre la base del crédito -generalmente a corto plazo- entre proveedores y compradores de insumos o productos terminados. La principal función del crédito, en este sentido, es la financiación de la producción con anticipación a la demanda, lo cual permite vincular la propiedad de los recursos productivos más ágilmente a la demanda. El crédito también es ampliamente usado para facilitar el consumo final de los particulares, poniendo a su alcance bienes de alto costo que, de otro modo, resultarían mucho más difíciles de adquirir.

El crédito economiza también el uso del dinero, pues permite el planeamiento más flexible de los gastos a lo largo del tiempo, canalizando los pequeños ahorros de las personas y evitando que consumidores y productores tengan que poseer grandes sumas de efectivo para realizar sus transacciones. El crédito tiene también el poder de ampliar el gasto, tanto de las personas y empresas como del Estado. Este último puede así aumentar el gasto público más allá de lo que recibe como ingresos corrientes, mediante el expediente de aumentar sus deudas con el público mediante la emisión de títulos de diverso tipo. En este sentido la expansión desmedida del crédito puede ocasionar o contribuir decisivamente a la aparición de la inflación.

Crédito de Fomento y Desarrollo

Es uno de los mecanismos fundamentales con que cuenta el sector público para la consecución y orientación del desarrollo económico y social del país, financiando proyectos de inversión estratégicos, canalizando recursos hacia actividades y

regiones prioritarias, apoyando obras públicas de alto contenido social y proporcionando asesoría técnica. Se integra por los Bancos de Desarrollo y los Fondos y Fideicomisos de fomento.

Calificación del Riesgo

Carta de crédito

Es un instrumento mediante el cual un Banco actuando por cuenta y orden de una persona natural o jurídica, se compromete, siempre que se cumplan los requisitos establecidos en ella, efectuar un pago a un tercero (beneficiario) o a su orden, o a pagar, aceptar o negociar las letras de cambio que libre el beneficiario.

Productos Financieros

Factoreo (descuento de facturas): El servicio de factoreo le ofrece a una empresa la posibilidad de librarse de problemas de facturación, contabilidad, cobro y litigios que generalmente exigen un personal muy numeroso. Por medio del cobro de una comisión, el Banco paga las facturas que se adeudan a los clientes MIPYMES, las cuales se cobran a sus deudores al momento de su vencimiento.

Leasing (arrendamiento financiero): Tipo de crédito que supone un contrato de alquiler de bienes muebles o inmuebles, complementado con una promesa de venta al arrendatario.

Garantías

Aval: Es una garantía propia de los títulos valores, mediante el cual una persona natural o jurídica responde de las obligaciones cambiarias asumidas por el avalado (persona por quien salió de garante)

Hipoteca: Es un derecho real que vincula determinados bienes al cumplimiento de una obligación, por lo que serán ejecutadas en caso de que esta no sea cumplida a su vencimiento. Normalmente se realiza sobre bienes inmuebles, pero puede recaer sobre todo tipo de bienes.

Letra de cambio: Es el título-valor que el librador envía al librado para su aceptación, basada en una deuda que éste tenía con aquél por un motivo comercial o

Pagarés: Son activos de Renta Fija a corto plazo. Es un título valor de contenido crediticio, dirigido a personas naturales o jurídicas, que requieren financiamiento. El Cliente (otorgante) se obliga en forma incondicional a pagar al Banco (beneficiario) o

a quien resulte tenedor legítimo del instrumento, una suma determinada de dinero. Hay que tener claro que es una promesa de pagar más no una orden de pago. El pagaré puede ser otorgado por cualquier persona capaz y a favor de cualquier beneficiario, sin que una de las partes deba ser forzosamente un Banco.

En este tipo de crédito el pago normalmente se hace a través de cuotas trimestrales equivalentes al 25% del préstamo, sobre un periodo total de 12 meses, cobrándose los intereses del trimestre por adelantado y con una tasa de interés variable, aunque en la práctica las formas de pago se pueden negociar según las necesidades del Cliente, las más usuales son abono a capital cada 30, 45, 60 y 90 días. Toda operación crediticia requiere la cesión de una garantía en nombre del Banco por parte del solicitante, ésta puede ser mobiliaria, inmobiliaria, prendaria, real líquida o una fianza. El pagaré puede ser renovado o prorrogado según se amortice a capital o se cancelen los intereses respectivamente

Capital de Trabajo

Capital de Riesgo

Sociedades de capital riesgo: Sociedades anónimas cuyo objeto es la creación y promoción de nuevas empresas mediante participaciones temporales en su capital, por lo que asumen un elevado riesgo, y de las que esperan desprenderse con una rentabilidad elevada cuando la nueva empresa se haya consolidado.

Sociedades de valores: Son intermediarios que operan en los mercados por cuenta ajena y por cuenta propia.

Co-Financiamiento

d. Fideicomisos

Fideicomitente: Es la persona que constituye el fideicomiso, por medio de la transferencia de la titularidad de ciertos bienes y derechos de los cuales es propietaria. Dicha transferencia, es la que se efectúa al fiduciario.

Fideicomiso: Es un contrato mercantil mediante el cual una persona física o jurídica destina sus bienes o derechos a la realización de una finalidad lícita y determinada encargado a una institución fiduciaria el llevar a cabo esa finalidad en beneficio propio o de otra persona. Los elementos personales son: fideicomitente, quien es la persona que crea el fideicomiso, o sea el que da los bienes; fiduciario, entidad

jurídica que maneja el patrimonio dado en fideicomiso; fideicomisario, persona beneficiada del fideicomiso.

Figura jurídica mercantil en virtud de la cual un fideicomitente destina ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando su realización a una institución fiduciaria. Acto por el cual se destinan ciertos bienes a un fin lícito determinado, encomendando a una institución fiduciaria la realización de ese fin.

e. Titularización del Crédito

f. Fondo de Garantía

Fondo. La palabra tiene varias acepciones vinculadas entre sí, aunque no idénticas. En un sentido general, un fondo es una cantidad de dinero depositada en una cuenta especial para el uso de determinados fines. Se habla así de fondos de garantía y de muchos otros fondos específicos que se reservan para determinados fines: los fondos de pensión, por ejemplo, son cuentas en las que se van acumulando los depósitos de quienes, al final de su vida de trabajo, pueden retirar el total de lo depositado o una pensión mensual determinada; los fondos de amortización son cuentas que se abren para ir acumulando las cantidades en que se va depreciando un bien de capital para obtener, al final de su vida útil, un valor equivalente al de su reposición; un fondo de inversiones o fondo mutual de inversiones es, por otra parte, una entidad o cuenta a través de la cual se canaliza el dinero de diferentes inversionistas con el objeto de comprar activos diversos. Todos estos fondos se van acrecentando de acuerdo a las tasas de interés vigente.

Suele usarse también el término fondo de comercio, que tiene un sentido diferente a los anteriores pues representa la cantidad que se paga por un negocio más allá del valor neto de sus activos. El fondo de comercio valora la ventaja intangible de obtener beneficios a través de la adquisición de una firma ya establecida, y representa por lo tanto una medida de la capacidad de ésta de obtener ganancias superiores a las que daría un uso alternativo del capital

Garantía. 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

Fondo de garantía. En determinadas sociedades, empresas o instituciones, cuenta especial formada por aportaciones -periódicas o no- que tiene por objeto responder ante ciertas obligaciones especiales, dar solidez a la empresa o atender a gastos extraordinarios. A diferencia de las reservas, los fondos de garantía no se destinan a cubrir gastos recurrentes y previsibles.

g. Fondo de Financiamiento

Fondeo Procedimiento administrativo mediante el cual una institución financiera a través de su tesorería se allega de recursos de corto o largo plazos para prestarlos a sus clientes.

h. Administración del Riesgo

Riesgo: En líneas generales, contingencia o proximidad de un daño. Conceder crédito supone otorgar confianza a un individuo o sociedad, es decir, creer en ella, una vez considerada en toda su amplitud la posición y características propias. En la actividad bancaria los riesgos son objeto de amplio estudio, dado que todo banco tiene por misión el administrar prudentemente los fondos que le son confiados por su clientela. Todo cuanto represente préstamo por parte de un banco recibe el nombre genérico de riesgo. Se trata, pues, de operaciones de activo que están sujetas a la eventualidad de que, llegado el vencimiento, el cliente no pueda asumir toda o parcialmente la obligación contraída. Por esta razón los bancos cuentan con departamentos especializados en el estudio, concesión, clasificación, control de riesgo que en los momentos presentes deja de ser un arte para ir convirtiéndose más en una ciencia. Las operaciones de riesgo son: créditos, descubiertos en cuenta, sobregiros, negociación de efectos, descuentos financieros, créditos documentarios, etc., así como otro tipo de operaciones de riesgo que no comportan salida inmediata de dinero, sino prestación de garantía: avales, fianzas, garantías, aceptaciones.

III.A.2. Desarrollo Empresarial

a. Clasificación

b. Entidades de Apoyo

c. Alianzas Estratégicas

d. Alternativas de Desarrollo

IV. METODOLOGÍA

IV.A. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

IV.A.1. Selección de técnicas de recopilación de información

Para la obtención de los datos, se procedió a revisar diversas fuentes, principalmente de publicaciones en sitios Web, bases de datos, así como documentación entregada por el sistema bancario nacional y diferentes entidades involucradas en el otorgamiento de créditos para el desarrollo empresarial.

De igual manera se realizaron entrevistas a expertos para conocer más ampliamente el tema.

Igualmente se revisó la bibliografía necesaria para sustentar la base conceptual de esta investigación.

IV.A.2. Diseño de instrumentos para recopilar información

Para la búsqueda de la información a través de bases de datos e información recopilada en Internet y sitios Web, se utilizaron diferentes criterios de búsqueda utilizando palabras clave relacionadas con el tema de investigación y demás opciones facilitadas por los sitios de consulta.

Se realizaron solicitudes de información directamente a las entidades financieras, utilizando los siguientes medios: Correo electrónico, mensajería, teléfono, fax y visitas personales.

Las entrevistas se realizaron de manera formal y libre, para lo cual se elaboró una guía de preguntas con el fin de facilitar la recopilación de datos y la organización de la información. Esta guía estuvo constituida por preguntas cerradas y abiertas que permitieron al entrevistado y al entrevistador ahondar el tema.

IV.A.3. Selección de técnicas de procesamiento y análisis de la información.

El procesamiento de la información se realizó mediante la utilización de cuadros comparativos, tablas y gráficos, que permitieron una adecuada visualización del tema, lo que favorece al análisis de las variables y al establecimiento de las conclusiones y recomendaciones.

V. DESCRIPCIÓN Y ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Si bien es cierto es creciente el número de pequeñas y medianas empresas que se desarrollan en el país y el aporte de éstas a la economía nacional, es preciso anotar que parece ser que la banca comercial tanto pública como privada aun no consigue satisfacer eficientemente las necesidades de financiamiento para este sector.

Son varios y variados los esfuerzos realizados por la banca pública en la apertura de servicios para las PYMES; esfuerzos que han sido imitados por la banca privada, que cada vez ofrecen más productos y servicios financieros a empresas en desarrollo.

No obstante, el panorama en cuanto a banca de desarrollo en el país aun no es claro, pues el sistema bancario presenta muchos desafíos para el desarrollo y mantenimiento de las nuevas empresas.

La banca pública ha impulsado el financiamiento para empresas a través del Banco Nacional, mediante su programa de Banca de Desarrollo, que busca incentivar el crecimiento de las PYMES basados en la canalización de productos y servicios financieros que promuevan este sector.

Otro esfuerzo realizado se ve reflejado en la fusión del Banco Crédito Agrícola de Cartago al Banco de Costa Rica, haciendo que el primero se proyecte como el futuro complemento al crédito y servicio de banca empresarial brindado por el BCR, pero teniendo como meta el mercado de las PYMES.

Los principales instrumentos para el financiamiento de las PYMES en un inicio fueron los subsidios, y la creación de fondos de ayuda a empresarios pequeños administrados por entidades no bancarias. No obstante, el manejo de esos recursos provocó grandes pérdidas al estado, ya que muchos fueron colocados políticamente y en muchos casos se financiaban proyectos poco rentables y sin respaldo de estudios de factibilidad previos.

La experiencia adquirida con el manejo de los subsidios y la preocupación por la atención de este importante sector, se promulga la Ley PYME que, además de crear un fondo especial en el BPDC, pretende fortalecer en los Bancos del Estado el establecimiento de programas de crédito diferenciados para las micro, pequeñas y

medianas empresas y encarga al Ministerio de Economía Industria y Comercio la coordinación de los programas específicos.

Es así como se designa al Banco Nacional como promotor del desarrollo de las PYMES, al ser él uno de los principales bancos públicos al otorgar créditos directos al público, manejar gran cantidad de cuentas corrientes y tener el mayor número de sucursales.

Entre los desafíos que se presentaron al inicio del programa, se dio la incorporación de nuevas tecnologías y métodos novedosos para captar clientes y ofrecer mayor cantidad de servicios, más completos, principalmente para los sectores con dificultad de acceso al crédito.

Además, se deben desarrollar mecanismos para la atención de las PYMES diferentes a los utilizados para la atención de créditos de consumo, mediante el uso de plataformas especializadas, el acceso a nuevos servicios como seguros, asesorías financieras y contables y tener la información de los clientes una vez que estos ingresan a la institución.

Como se mencionó, la banca privada no desestimó el tamaño y potencial desarrollo de la colocación de recursos en el sector de desarrollo empresarial, por lo que paulatinamente fue adicionando productos y servicios para las PYMES, buscando ofrecer financiamiento al sector en actividades y empresas que no representen tanto riesgo y aseguren la rentabilidad de los recursos.

No obstante este proceso generó que las empresas innovadoras y realmente nuevas, tengan muy poco acceso a capital financiado, y por lo general, tengan que acudir al financiamiento a través de entidades no bancarias, lo que representa costos mayores y desestimula el desarrollo en este ámbito.

V.A. ¿EXISTE O NO BANCA DE DESARROLLO?

La disponibilidad de recursos financieros en condiciones adecuadas constituye uno de los limitantes para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Pero es poco lo que puede lograrse si no existe un esquema que permita a las PYMES tener acceso a recursos financieros en condiciones adecuadas de costo y oportunidad.

El hecho de que existan y operen las PYMES implica que hay fondos financieros disponibles para ellas. Parte de esos fondos provienen del ahorro familiar y otros recursos propios, recursos de operación tradicional, como es el crédito de proveedores o los mecanismos de descuento de facturas.

Muchas de las PYMES no clasifican dentro de los programas de crédito del sistema financiero formal, en parte por la misma manera como están constituidas las empresas, su bajo historial crediticio, su falta de garantías adecuadas o sus problemas de organización y administración.

Las empresas medianas, por otra parte, tienen menos dificultades de acceder a los recursos bancarios, pues por lo general poseen una estructura jurídica formal, niveles de garantía adecuados y equipos gerenciales más sofisticados. En este sentido, el mayor problema de acceso a los recursos del sistema financiero, tanto por la oportunidad como por su costo, incluyendo los de transacción, lo tienen las micro y las pequeñas empresas.

Si bien existían algunos recursos crediticios puestos a disposición de las PYMES en el sistema financiero formal, estos no fluían con la oportunidad y el costo adecuado o no contribuían al desarrollo deseado de las PYMES.

Estas limitaciones y problemas provocan que muchas veces las PYMES deban acudir a los canales informales de crédito, a costos financieros mucho más elevados que en el sistema formal, pero en condiciones de oportunidad adecuadas.

El crear un sistema que permita a las PYMES acceder los sistemas formales de crédito puede traducirse en una ganancia neta para la sociedad, en el tanto que los recursos se canalicen, a costos menores, hacia actividades de mayor rentabilidad.

Es necesario considerar no sólo la tasa de interés, sino los costos de transacción, los cuales tienden a ser muy elevados. Así, aunque el sistema financiero informal

cobre tasas de interés más altas que las de los intermediarios formales, la rapidez con que resuelve y la disponibilidad misma de los recursos, puede reflejarse en un menor costo total para los usuarios.

El sistema de financiamiento a las PYMES debe apoyarse en un sistema financiero robusto y no afectar su desarrollo.

Los esfuerzos recientes para el resolver el problema de acceso al financiamiento de las PYMES dentro del sistema formal pueden clasificarse en tres componentes: movilización de recursos financieros externos; movilización de recursos financieros domésticos y constitución de sistemas de garantías.

La promulgación de la Ley 8262 de abril del 2002, conocida como Ley PYME, pretende crear un marco normativo y estratégico de apoyo a este importante sector.

Los primeros enfoques identificaron la carencia de recurso financiero como la fuente principal de los problemas de la PYME, sin embargo, hoy en día se sabe que las micro, pequeñas y medianas empresas tienen importantes debilidades en áreas fundamentales de la gestión empresarial como mercadeo, ventas y distribución, compras y contratación, administración financiera y hasta en producción y calidad.

Entre los problemas que normalmente afectan a las PYMES, encontramos:

- a. Aislamiento
- b. Deficiente inserción en el sistema socio económico
- c. Escasez crónica de financiamiento flexible
- d. Problemas para consolidar capital propio
- e. Cuellos de botella en la comercialización
- f. Escasas relaciones económicas con otros sectores productivos y deficientes relaciones productivas intersectoriales entre unidades de distinto tamaño
- g. Poca diversificación de funciones
- h. Falta de formación gerencial y escasa o nula capacitación administrativa
- i. Insuficiente desarrollo tecnológico agravado por el difícil acceso a la innovación tecnológica.
- j. Baja productividad

- k. Escasa o nula competitividad en el ámbito internacional
- l. Ausencia de normas de calidad

La falta información ha resultado ser una restricción fundamental.

Muchas empresas no tienen muy claros sus requerimientos de formación y capacitación y ello se manifiesta en una baja disposición a pagar por los servicios.

De igual forma, muchas de las entidades financieras no han logrado cuantificar adecuadamente los riesgos del sector PYME y por tanto limitan su oferta de servicios a empresas medianas y grandes, dejando sin opciones a las pequeñas.

V.A.1. Desafíos

Durante los años 90 se impulsó la gestión en Costa Rica de la banca desarrollo, con el fin de promover el crecimiento de las empresas emergentes con apoyo de la banca estatal. No obstante, este proceso no tuvo los resultados esperados, pero la experiencia sirvió para detectar gran cantidad de puntos a fortalecer durante los años siguientes.

Los principales problemas identificados incluían:

- ▶ el exceso de requisitos para el otorgamiento del crédito y los costos elevados para la satisfacción de éstos. Los requisitos incluían, entre otros, la preparación de un estudio de factibilidad y un conjunto de certificaciones.
- ▶ la tramitación y aprobación de la solicitud era lenta y los gastos de formalización eran altos. Estos incluían las comisiones, peritajes, legalización y seguros.
- ▶ la exigencia excesiva de garantías reales (hipotecarias y prendarias), que no sólo encarecen el crédito sino que, en el caso de PYMES no formales, limitan su acceso.

Si bien los esfuerzos se han tratado de canalizar de la mejor manera para profundizar la atención de las PYMES, aun se lucha por desarrollar el componente de desarrollo no financiero de estas empresas, es decir, facilitar el conocimiento y logística necesaria para poder acceder a mercados competitivos que hagan de la empresa un negocio rentable y por ende atractivo para los oferentes de financiamiento.

El MEIC junto con otras organizaciones no gubernamentales realizan esfuerzos en este sentido, sin embargo la información eficiente y oportuna aun debe desarrollarse y en muchos casos ni siquiera los pequeños y medianos empresarios desconocen de las necesidades y fuentes de información que necesitan.

De igual forma, aun no se ha logrado atender adecuadamente la capacitación de los pequeños y medianos empresarios por medio de los funcionarios bancarios, con el fin de mejorar la elaboración, tramitación y producción de información y análisis financiero y económico relevantes para cada proyecto y su financiamiento.

Aun sin tener toda la información del mercado de las PYMES, persiste un sentimiento de que los fondos que actualmente se destinan hacia este sector son insuficientes y caros, y que por tanto es necesario obligar a las instituciones financieras a reservar una parte de sus fondos prestables para beneficio del sector.

No obstante, aun no se ha tenido éxito en reducir o controlar eficientemente los riesgos de crédito, lo que genera que existan proyectos que podrían tener una rentabilidad adecuada, a cargo de empresarios con capacidad y disposición de pagar sus deudas, pero que por esa insuficiencia no tienen acceso a los recursos financieros formales.

La falta de un mecanismo eficiente de avales y garantías se percibe como una de las barreras fundamentales para que las MIPYMES puedan acceder a la banca comercial.

Igualmente, se podría pensar en desarrollar una central de deudores que permita abaratar los riesgos y costos de atención que demanda el sector de micro, pequeñas y medianas empresas y regular los altos márgenes de intermediación fijados libremente por los bancos de primer piso tanto públicos como privados.

En resumen, no existen en el sistema financiero formal instrumentos para cubrir el riesgo de crédito de las PYMES ni para su seguro, ni subsidios a los costos de bancarización a esos empresarios, ni fondos de capital de inversión, riesgo o tecnológicos diseñados para las características particulares de las PYMES, en este aspecto, se hacen esfuerzos, sin embargo, estos aun no han sido suficientes.

V.B. OFERTA DE PRODUCTOS FINANCIEROS Y SERVICIOS

V.B.1. Banca Pública

a. Banco Nacional de Costa Rica

El Banco Nacional de Costa Rica se ha convertido en el principal promotor de la Banca de Desarrollo en Costa Rica. La capacidad y los recursos propios de este banco son considerados suficientes para hacerle frente a la demanda de crédito de este sector, sin dejar de lado la posibilidad de que de fondear los distintos programas que atiende BN-Desarrollo a través de inversionistas nacionales y extranjeros

Según información presentada en la página web del Banco Nacional, desde año 1999, el banco reunió a un grupo de profesionales en banca, con amplios conocimientos en el sector crediticio, financiero y económico, con el propósito de definir y orientar el curso del banco en el sector de Desarrollo.

Este equipo de trabajo visualizó a la Banca de Desarrollo como una oportunidad para el crecimiento del Banco y del país. Identificando la importancia de brindar apoyo y asesoría tanto en crédito como en otros servicios financieros a las micros, pequeñas y medianas empresas, que en conjunto conforman el 98% del sector productivo costarricense y normalmente tienen dificultades para acceder a créditos en el sistema bancario nacional.

Se determinó que el sector al cual se enfoca BN-Desarrollo no requiere realmente de subsidios, sino más bien una respuesta rápida a sus necesidades crediticias, asesoramiento y seguimiento de las inversiones que ellos realizan, de manera que vean en el Banco un asesor y apoyo.

Actualmente, el Banco Nacional orienta a las empresas solicitantes de crédito, evalúa sus proyectos, recomienda las condiciones crediticias y le brinda un seguimiento de esos proyectos, no solo con el fin de asegurar la recuperación de los créditos, sino con el objetivo que esas empresas puedan surgir y contribuir con el desarrollo del país.

Para lo anterior el Banco Nacional ha establecido convenios y programas con el objetivo de brindar la cobertura mas adecuada del sector de desarrollo. A continuación se detalla de manera resumida los programas y convenios establecidos por el banco:

CONVENIOS

CONVENIO CADEXCO

BANCADEX-PROPYME es un programa de capacitación para PYMES que quieren exportar, se desarrolla en un período de tiempo reducido (2 a 3 meses) y en él se tratan los temas más importantes para el empresario que quiere exportar.

El programa se compone de módulos de Comercio Internacional, Competitividad Internacional, Diagnóstico Estratégico, Adecuaciones del Producto en el Mercado, Mercadotecnia Internacional, Plan de Negocios y Plan de Exportación, Técnicas de Negociación, Formulación del Precio de Exportación, Contratos y Formas de Pago Internacional, y financiamiento para PYMES.

En cada grupo de empresas que se capacitan participan Ejecutivos de BN Desarrollo para que vayan atendiendo las inquietudes y necesidades que se puedan presentar con relación a temas de servicios financieros para PYMES.

Metodología

CADEXCO identifica e incorpora al programa a las empresas participantes, que pagan una suma accesible para recibir los diez módulos y el material correspondiente.

El Programa se desarrolla en sesiones de tres horas dos veces a la semana y culmina con la presentación de un plan de negocios orientado a la exportación por parte de cada una de las empresas participantes.

CONVENIO CAPROSOFT

Este proyecto es ejecutado por la Cámara Costarricense de Productores de Software (Caprosoft), es financiado por la ICCI-2 y cuenta con la participación del Banco Nacional.

Este proyecto busca estructurar alternativas de financiamiento para el sector software, dadas las características particulares del mismo, con una alta participación de activos intangibles en sus empresas.

Este proyecto finaliza en Noviembre/2002 con la posibilidad de que ICCI-3 pueda apoyar una nueva fase del mismo.

Metodología

A través de Caprosoft se identificaron micro y pequeñas empresas del sector software interesadas en obtener financiamiento. A estas compañías se les hizo un diagnóstico por parte de empresas especializadas en asesoría administrativa y financiera.

A partir de este diagnóstico se definieron los principales temas que las empresas debían reforzar para poder acceder a cualquier fuente de financiamiento. Sobre estos temas se desarrollaron talleres y seminarios complementados con asistencia técnica en las empresas.

Paralelamente, se contrató a la empresa Mora & Beck la elaboración de un prospecto para un fondo de inversión en capital de riesgo, que es la forma de obtener recursos financieros que más se adapta a las necesidades de crecimiento de las empresas.

Adicionalmente se prepara un taller para las entidades financieras sobre la administración de crédito al sector software en Estados Unidos y Canadá.

CONVENIO CORFOGA-MAG

Es un convenio que establece un programa de financiamiento para productores cuya unidad de producción tenga como fuente principal de ingresos la ganadería de cría de carne y doble propósito (con énfasis en carne), que sus fincas tengan capacidad de pastoreo y les permita la retención de vaquillas, con hato entre 30 y 300 vientres, en la categoría de hembras de 2 a 6 años.

El programa está orientado además a organizaciones de pequeños y medianos ganaderos, que califiquen como sujetos de crédito, bajo las modalidades de financiamiento para personas físicas, tanto en crédito directo como de segundo piso.

Metodología

El convenio aplica para la compra de "Toros Puros Registrados" nacidos en el país y de categoría de 18 a 36 meses de edad. Para aplicar a este crédito es necesario contar con garantía por escrito de la fertilidad del animal.

Asimismo se incluye el financiamiento del equipamiento y operación de proyectos de inseminación artificial en fincas o en grupos de fincas. ("Núcleos de Inseminación Artificial"). Estos últimos deberán estar registrados como personas jurídicas.

El monto máximo a financiar por "Toro Registrado" será el equivalente en colones a \$900 y hasta \$ 1.600 dólares americanos. Para compra de más de un toro registrado el monto máximo a financiar será de un millón trescientos mil colones (¢1.300.000,00). .

Para el equipamiento y operación de proyectos de inseminación artificial en fincas o en grupos de fincas y trasplantes de embriones el monto máximo a financiar es de tres millones de colones (¢3.000.000,00).

CONVENIO COSTA RICA - PROVEE

Las Instituciones Participantes en el Proyecto Costa Rica Provee son: BID, PROCOMER, FUNCENAT, CINDE, Cámara de Industria (CICR) y Banca Desarrollo del Banco Nacional, este último apoyando las necesidades financieras de las distintas suplidoras nacionales.

El mismo está dirigido a personas físicas y/o jurídicas que estén en disponibilidad y capacidad de contraer deudas, de acuerdo con el ordenamiento jurídico costarricense y la política y normativa crediticia vigente en el Banco Nacional al momento de la formalización, la cual tenga como objetivo de operación abastecer eficientemente las necesidades de materia prima de las Empresas Multinacionales de Alta Tecnología

Metodología

Costa Rica Provee está conformado por un grupo de profesionales, ingenieros en su mayoría, que labora en conjunto con CINDE, PROCOMER, Cámara de Industria y el BID, buscando oportunidades de negocios entre la industria local y las empresas multinacionales ubicadas en Costa Rica. Este grupo de profesionales identifican empresas multinacionales, y en equipo, junto con los Departamento de Materiales, Ingeniería, Producción y Calidad de cada una de ellas, buscan los productos o servicios que estos identifiquen para que sean desarrollados localmente y de ésta manera obtener un considerable ahorro en costos.

Este programa también apoya a las empresas nacionales en el proceso de cotización, técnica, y financieramente para que puedan brindar un producto o servicio que reúna los requisitos de precio, calidad y tiempo de entrega que necesitan las empresas multinacionales.

Una vez realizado el filtro anteriormente indicado el representante de Costa Rica Provee remite el caso de la empresa que requiera financiamiento a Banca Desarrollo del Banco Nacional para que se le asigne un ejecutivo, que se encargara de tramitarle las necesidades financieras.

El Banco financiará únicamente aquellas empresas que han sido previamente seleccionadas por el grupo técnico designado para ese efecto (PROCOMER, FUNCENAT, CINDE, CICR).

CONVENIO FUNDES

Mediante este convenio, el Banco Nacional participará en el portal especializado en PYMES, MIPYME.com como asesor para atender las consultas financieras que lleguen al sitio.

Por su parte, los clientes del Banco de este segmento, tendrán acceso a tener presencia en este portal, que les asignará una dirección de correo electrónico, la posibilidad de tener una página web en ese sitio y de poder hacer negocios por esta vía.

Por este medio se pretende abrir a los clientes de micro, pequeña y mediana empresa del Banco Nacional, la posibilidad de hacer negocios por medio de Internet, tanto a nivel nacional como internacional, ya que en el sitio participan empresas de Chile, Panamá, Colombia, entre otros.

Metodología

FUNDES, administradora del portal MIPYME.com, dará capacitación a los clientes del Banco Nacional en materia de uso del Internet para los negocios, incorporará a aquellos clientes que lo deseen a este portal, y permitirá difundir los servicios del Banco Nacional.

Por su parte, el Banco Nacional difundirá entre sus clientes esta nueva opción para que se involucren en el campo de los negocios vía Internet, tanto a nivel local como

internacional. Además los clientes del Banco tendrán información oportuna de todos los servicios que brinda FUNDES para las PYMES.

CONVENIO ICE

La implementación de Programas de Eficiencia Energética (PEE'S) se basa en un buen entendimiento del consumo y el costo de la energía en un proceso productivo específico. A través de este convenio se brinda el financiamiento requerido por las empresas de los diversos sectores productivos que califican en el PEE implementado por el ICE.

A través del PEE, el ICE atiende, asesora y orienta a clientes de alto consumo energético (máxima demanda) en la implementación de programas de eficiencia de conservación de energía, que conlleven a la optimización del recurso energético en sus instalaciones.

El programa debe verse como un proyecto integral donde se unen los clientes consumidores, la empresa eléctrica, la banca y la empresa privada proveedora de equipos eficientes. La connotación de esta visión es la relevante importancia de los recursos energéticos y la protección del medio ambiente, el desarrollo socioeconómico y en general el bienestar de toda la población. De acuerdo al ICE, "el éxito de este proyecto convertiría a Costa Rica en pioneros en este campo a nivel regional, abriendo posibilidades para otros clientes dentro y fuera de nuestro territorio nacional".

Metodología

1. El ICE y el Banco Nacional seleccionarán conjuntamente dos o tres empresas pequeñas o medianas para montar una experiencia piloto en el financiamiento de este tipo de proyectos.
2. El ICE dará el seguimiento y la asesoría en la implementación del proyecto
3. Las condiciones del plazo, período de gracia, desembolso de los recursos, forma de pago, entre otros, se ajustarán a los estudios de factibilidad realizados por el ICE, en especial considerando el monto correspondiente al ahorro energético.

4. El pago del préstamo se incluirá mensualmente en el recibo de cobro de los servicios eléctricos

CONVENIO ICT

Bajo este mecanismo de cooperación entre ambas Instituciones, el Banco está en la mayor disposición de analizar todo aquellos proyectos de la micro y pequeña empresa turística que demuestren factibilidad técnica y financiera, con el objetivo de determinar el financiamiento de los mismos.

Metodología:

La Dirección de Microempresa del ICT, identifica clientes que requieren crédito, así como otros servicios financieros, y selecciona los proyectos. A su vez, capacita y asesora a los empresarios en la formulación, ejecución y operación de los proyectos turísticos.

El Banco da prioridad a los empresarios del sector turismo, previamente capacitados y cuyos proyectos han sido analizados y avalados por el ICT.

Mediante una estrecha coordinación entre ambas instituciones se busca el fortalecimiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo

CONVENIO INA-PROCOMER

El Banco Nacional, el INA y PROCOMER coordinan sus esfuerzos para dar una atención más completa a aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que ya exportan, que quieren hacerlo y tienen potencial para ello, o que pueden ser proveedores de empresas exportadoras.

El INA ofrece capacitación en Gestión Empresarial, Gestión de la Calidad, Gestión Ambiental y especializada para sectores como Alimentos y Plásticos. La capacitación se complementa con asistencia técnica en la empresa.

Dependiendo del grado de desarrollo de la empresa en materia de exportación, PROCOMER ofrece servicios de información de productos y mercados, capacitación

especializada en Comercio Exterior, infraestructura para la participación en Ferias Internacionales o Misiones Comerciales y Oficinas de Promoción en el Exterior.

El Banco Nacional, a través de los Ejecutivos de BN-Desarrollo, ofrece asesoría en materia financiera a las empresas del programa, con alternativas a la medida de sus necesidades, en el marco del programa de servicios financieros para Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Metodología

Cada institución identifica aquellas empresas que ya exportan o que tienen potencial exportador y que pueden necesitar de los servicios de las otras dos instituciones.

A estas empresas se les aplica un diagnóstico muy sencillo para determinar las áreas en que se presentan más necesidades y asociar estas a las soluciones que le pueden brindar las tres instituciones.

Luego se le presenta el resultado a la empresa y los servicios con que se pueden atender sus necesidades para que esta decida la forma en que los va a utilizar.

Además del trabajo con empresas que se identifiquen como con buen potencial para exportar, también se aplicará este mecanismo a empresas interesadas en exportar que lleguen a las oficinas de cada una de las instituciones.

CONVENIO PRONAMYPE

Se firmó entre el Banco Nacional de Costa Rica y el Ministerio de Trabajo el convenio de cooperación interinstitucional donde el Banco Nacional otorga créditos y el Fideicomiso PRONAMYPE provee de un porcentaje de garantías a las organizaciones intermediarias que califiquen según las políticas del Banco y de ese fideicomiso.

El programa ya está en funcionamiento y el Banco Nacional ya ha recibido garantías para el tipo de clientes meta como son las Cooperativas, Fundaciones, Asociaciones, etc.

Metodología

El fideicomiso PRONAMYPE desde sus inicios se ha dedicado a otorgar créditos a organizaciones que intermedian recursos a micro, pequeñas y medianas empresas.

Por razones de crecimiento excesivo de este mercado, este fideicomiso y el Banco Nacional acordaron firmar un convenio marco de participación para que mediante los recursos de ambos se pudiera de una forma diferente y novedosa llegar a más organizaciones de Banca de Segundo Piso y así poder beneficiar a más empresarios.

Si este cliente llega al Banco Nacional a solicitar un crédito, el Banco realiza todos los estudios correspondientes para el análisis de capacidad y voluntad de pago, además del análisis del tipo de proyecto y garantías que responderán por el crédito.

En el caso que este cliente no cuente con las garantías suficientes para hacerle frente al crédito solicitado y el Banco considera que el proyecto es viable, remite ese cliente ante el Fideicomiso para que ellos lo valoren e indiquen si pueden de una u otra forma respaldar el crédito mediante un porcentaje de garantías, que podrá ser hasta un 50% del total de crédito.

Este tipo de convenio permite a las organizaciones poder intermediar más recursos y obtener una mayor relación con el Banco Nacional y le permite al fideicomiso beneficiar a mayor cantidad de empresarios y multiplicar sus recursos.

Además el Banco Nacional aumenta su vinculación con un segmento de clientes que de no ser por el fideicomiso no podrían acceder al crédito, le permite generar riqueza al país y lograr cobertura.

En caso que el cliente no llegue al Banco, sino directamente al Fideicomiso, este lo precalifica y lo envía al Banco Nacional para que sea valorado y defina el porcentaje de garantía que eventualmente deberá de cubrir.

CONVENIO INAMU

Ambas partes se comprometen a formular y promover de manera conjunta actividades que incentiven la alfabetización de servicios financieros, valores éticos, capacidades gerenciales y de manejo crediticio y financiero, especialmente a las mujeres.

También a colaborar en el impulso de la Política Nacional para la igualdad y equidad de género.

El INAMU brindará la asesoría, así como el acompañamiento y la capacitación que requiera el Banco, sobre la temática de género y su aplicación instrumental, tanto en los procesos administrativos internos como en la prestación del servicio a la clientela.

Metodología:

- ▶ Referenciación de clientes por parte del INAMU. La oficina central y oficinas de la mujer regionales, entrevistan potenciales clientes y analizan ideas productivas o proyectos presentados por las interesadas. Efectuada una selección previa, se remiten a las diferentes oficinas del Banco, para su atención y trámites correspondientes.
- ▶ EL INAMU y el BNCR trabajan conjuntamente con otras instituciones, en apoyo de grupos organizados de mujeres que requieren crédito y otros servicios financieros.
- ▶ Conjuntamente, se organizan actividades de capacitación en materia de género.

PROGRAMAS

PROGRAMA BN COMUNIDADES

Este financiamiento se brinda con recursos propios, sujeto al monto tope que el Banco tiene permitido para el sector público.

Sujetos de crédito:

Las municipalidades y organizaciones comunales que tengan interés en desarrollar un proyecto de infraestructura elegible y con capacidad financiera, legal y administrativa para contraer un crédito.

Se financiarán proyectos como los siguientes:

Agua potable: dotación a las comunidades, incluida la conexión, canalización, captación y extracción.

Deposición de aguas: canalización de aguas pluviales, deposición y tratamiento de aguas negras (drenaje y plantas de tratamiento).

Manejo de desechos sólidos: recolección de basura, construcción de rellenos sanitarios y tratamiento en casos muy especiales.

Servicio de alumbrado público: se debe tratar de obras permanentes, conexión domiciliaria y alumbrado público.

Calles y caminos: pavimentación, reparación y construcción de vías de acceso, maquinaria y equipo.

Se permite el financiamiento de otros tipos de proyectos, siempre y cuando sean considerados como prioritarios por la comunidad y brinde soluciones a problemas concretos, entre estos proyectos se encuentran la compra de equipo de cómputo para mejorar los sistemas de contribuyentes, recaudación y catastro, también la policía municipal.

Condiciones crediticias:

Moneda: Colones

Tasa de interés: Tasa básica del Banco Central más 3.5 puntos porcentuales ajustables.

Garantías: A satisfacción del Banco Nacional.

Plazo: Máximo 10 años, de acuerdo con la vida útil de la obra y se podrá brindar un período de gracia hasta por 2 años.

PROGRAMA BN DESARROLLO TECNOLÓGICO

Sujetos de crédito:

Personas físicas y jurídicas, que requieran recursos para el desarrollo de software y necesidades afines.

Condiciones crediticias:

Tasa de interés: Dólares, según el plazo del crédito al momento de formalizar. Colones, la tasa de MYPES vigente al momento de formalizar.

Plazo, monto y seguros: Sujetos a la naturaleza y análisis de cada proyecto.

Moneda: Colones y dólares, la última solo si la actividad genera recurso en dólares.

Desembolsos: De acuerdo a las necesidades de la empresa y solicitadas por la misma.

Garantías: Además de las tradicionales, se puede optar por: realizar un fideicomiso de garantía con los contratos de venta para productos a la medida y las licencias para productos empacados. Hacer uso de un fondo de garantía.

Tope de crédito: El 80% del costo del proyecto (no del valor del proyecto)

PROGRAMA BN PYMEX

BN PYMEX es un programa de la Banca de Desarrollo del Banco Nacional, que busca atender de la mejor manera aquellas necesidades de servicios financieros y no financieros de micros, pequeñas y medianas empresas relacionadas con el sector exportador.

Para ello se cuenta con profesionales especializados en la atención integral de las empresas, cubriendo las que actualmente exportan y se orientan a incursionar en nuevos mercados, hasta las que se desarrollan para lograr ser exitosas en el mercado de exportación.

Dicha atención se presenta en tres áreas: necesidades de capacitación y asistencia técnica, apoyo en materia de logística de exportación y diferentes servicios financieros necesarios para alcanzar el éxito.

SERVICIOS QUE SE OFRECEN

Capacitación y Asistencia Técnica:

A Través de una red de alianzas con diversas instituciones del país, así como el acceso a programas del exterior. Los clientes de BN PYMEX pueden actualizar sus conocimientos y mejorar su competitividad de cara al comercio exterior.

Inteligencia Comercial:

Información de productos y mercados, así como de potenciales compradores originada en entidades expertas en la materia.

Apoyo en servicios de logística:

Agencia Aduanal y Almacenes Fiscal y General que apoyan la importación de equipo, materia prima e insumos para los procesos de exportación, así como acceso a información de transporte internacional.

Medios de pago internacionales:

Una amplia gama de opciones que incluyen cartas de crédito, transferencias, cobranzas, con las mejores tarifas del mercado.

Red de Corresponsales:

Importantes entidades bancarias de todo el mundo tienen relación comercial con el Banco Nacional, lo que facilita la realización de operaciones internacionales en forma segura y eficiente.

Finanzas Internacionales:

Acceso a líneas de crédito con diversos bancos del exterior, para acceder a materias primas y equipo; negociación de divisas en nuestra mesa de dinero.

Crédito:

Diversas opciones para inversión y capital de trabajo, con plazos que se ajusten al proyecto en condiciones competitivas.

Cobertura:

Más de 140 oficinas y además de servicio de internet personal y corporativo más completo y eficiente del país.

PROGRAMA PARA MICROEMPRESA TURÍSTICA

Actividades a financiar:

- ▶ Recreación y esparcimiento: balnearios, miradores, senderos, paraderos.
- ▶ Alojamiento: cabinas, pequeños hoteles, cabañas, campamentos.
- ▶ Alimentación: restaurantes, sodas y otros.
- ▶ Mobiliario y equipo: vehículos, maquinaria, accesorios.
- ▶ Uso de los recursos:
- ▶ Financiamiento para inversión, capital de trabajo y cancelación de pasivos

Sujetos de crédito:

Empresarios que desarrollen su propia empresa, así como los propietarios de micros y pequeñas empresas establecidas que trabajan en forma independiente o que estén asociadas a cámaras u organizaciones locales o regionales de reconocida trayectoria en el sector.

Condiciones crediticias:

Tasa de interés: En colones la tasa vigente en el Programa de Servicios Financieros para la Micro y la Pequeña Empresa actual es del 22%, ajustable periódicamente. Para el financiamiento en dólares, la tasa de interés será la vigente en el Departamento Comercial y se regirá por la normativa del Banco para los créditos en esta moneda.

Plazo máximo y período de gracia: De acuerdo al tipo de proyecto.

Moneda: Colones y US dólares. Solo se tramitarán créditos en dólares a clientes que demuestren la generación de ingresos en esa moneda.

Garantías: Se negocian con el cliente. Pueden ser hipotecas, prendas, fianzas o títulos valores, fondos de garantías y otras a valorar.

Tope de crédito: Microempresas: ₡ 13.3 millones

Pequeña empresa: hasta \$100.000,00

Porcentaje de financiamiento: Hasta el 80%

Aporte: Como aporte del desarrollador se puede tomar el valor de la tierra, los estudios de pre y factibilidad, planos y permisos, siempre y cuando éstos no superen el 20% del valor total del desarrollo, es decir si lo superan se toma hasta un máximo del 20%.

PROGRAMA PROMUNI

Este financiamiento se brinda con recursos del BCIE, la línea de crédito disponible es de US\$ 10.0 millones.

Sujetos de crédito:

Las municipalidades, fundaciones y organizaciones comunales que tengan interés de desarrollar un proyecto que beneficie a la comunidad, y que sea elegible dentro de este programa y que cuenten con la capacidad legal y administrativa para contraer un crédito.

Los proyectos deben beneficiar directamente a familias claramente identificables, que en un 70% no tengan ingresos superiores a la media de la comunidad y conozcan, puedan y quieran pagar el costo del proyecto.

Se financiarán proyectos como los siguientes:

Provisión de agua potable, disposición de aguas, manejo de desechos sólidos, servicio de alumbrado público, calles y caminos, rastros municipales, paradas de buses, policía municipal, mercados municipales, infraestructura tecnológica para sistemas de información, además el Programa permite el financiamiento de otros tipos de proyectos, siempre y cuando sean considerados como prioritarios por la comunidad, solucione problemas concretos, se quiera y pueda pagar la obra.

Condiciones crediticias:

Tasa de interés: Las tasas son ajustables periódicamente y son proporcionadas trimestralmente en función de lo cobrado por el BCIE.

Moneda: Colones

Garantías: A satisfacción del Banco.

Plazo: El plazo máximo es de 5 años, con la posibilidad de adicionar hasta un (1) año como período de gracia, siempre y cuando el proyecto así lo requiera.

PROGRAMA DE REACTIVACIÓN GANADERA

Sujetos de crédito:

Productores establecidos cuya fuente principal de ingresos sea la ganadería de cría de carne y doble propósito (énfasis en carne), que sus fincas tengan capacidad de pastoreo que les permitan la retención de vaquillas y que requieran reproducir su ato mediante la compra de toros o por medio de inseminación artificial.

Condiciones crediticias:

Tasa de interés: Actualmente existe un convenio con el MAG y CORFOGA, que permite subsidiar parcialmente la tasa de interés.

Moneda: Colones

Plazo del crédito: Hasta 4 años para la compra de toros y hasta 5 años para núcleos de inseminación artificial, con un período de gracia de hasta un año.

Garantías: A satisfacción del Banco Nacional.

Tope del crédito: ₡1,3 millones para compra de toros.

₡ 3 millones para inseminación

PROGRAMA PARA SUPLIDORES LOCALES DE EMAT

Instituciones participantes en el proyecto:

BID, PROCOMER, FUNCENAT, CINDE, Cámara de Industria (CICR) y el Banco Nacional.

Sujetos de crédito:

Personas físicas o jurídicas que estén en disponibilidad y capacidad de contraer deudas, de acuerdo con el ordenamiento jurídico costarricense y la política y normativa crediticia vigente del BN y cuyo objetivo sea abastecer las necesidades de materia prima de las Empresas Multinacionales de Alta Tecnología. El Banco financiará únicamente empresas que han sido previamente seleccionada por el grupo técnico designado para ese efecto (PROCOMER, FUNCENAT, CINDE, CICR)

Financiamiento:

- ▶ Capital de trabajo
- ▶ Capital de inversión

Programas crediticios:

- ▶ Financiamiento para Sectores Productivos (PSEP)
- ▶ Apoyo a la Mediana Industria en Centroamérica (PMI)
- ▶ Apoyo a la Producción Exportable de Centroamérica (PAPECA)
- ▶ Apoyo a pequeña y mediana empresa (ICDF)

- ▶ Empresa Centroamérica (PROMYPE)
- ▶ Programa de Financiamiento de Estudios de Preinversión
- ▶ Programas Recursos Productos
- ▶ Programa de Servicios Financieros para la Micro y la Pequeña Empresa
- ▶ Transformación y Modernización Industrial (FOMIN)
- ▶ T.A.P.I.
- ▶ Financiamiento Industrial (Colones y dólares)
- ▶ Reactivación Sector Industrial (Colones)

Condiciones crediticias: Son definidas por cada programa.

Requisitos crediticios: Los usuales para el tipo de crédito, adicionándose el Contrato de prestación de servicios o de venta de productos a Empresas de Alta Tecnología.

Banca de Segundo Piso

Los créditos brindados son con recursos propios del Banco.

Sujetos de crédito:

Personas jurídicas legalmente constituidas (Instituciones financieras-bancomunales, sistemas cooperativos, las organizaciones no gubernamentales como asociaciones solidaristas, fundaciones y algún otro ente que presenta al Banco un proyecto bancable que reúna las características de Banca de Segundo Piso, además de las mutuales y grupos relacionados, para este último solo vivienda) y que califiquen para ser sujetos de crédito según la normativa del Banco y que requieran recursos para la intermediación financiera de actividades bancables negociadas previamente. Estos clientes deberán estar facultados para intermediar recursos.

Los usuarios finales de estos recursos y sus respectivos fiadores (si corresponde) deberán ser personas físicas o jurídicas que no estén codificados como malos deudores en el sistema bancario nacional y de tener algún crédito con el Banco Nacional estos deberán estar al día. La revisión de lo anterior, será responsabilidad de la institución que se fondee con recursos del Banco Nacional, para evitar que esos créditos sean rechazados.

Se financiarán proyectos como los siguientes:

Deberán estar relacionadas directamente con micros y pequeñas empresas que desarrollan actividades en los sectores industrial, comercio, servicios, artesanía, turismo, agrícola, pecuario y agroindustria. Las empresas deberán estar legalmente constituidas, calificar como sujetos de crédito, demostrar capacidad técnica y administrativa para manejo de los recursos prestados.

Condiciones crediticias:

Tasa de interés: Para colones se cobrará la tasa activa de cada programa (primer piso) menos 1.5 puntos porcentuales. El margen de intermediación máximo que podrán utilizar será de 10 puntos porcentuales.

Moneda: Colones y dólares, en dólares siempre y cuando su actividad genere ingresos en dólares.

Garantía: Se pueden utilizar las garantías que convencionales utiliza el Banco (hipotecarias, prendarias, fiduciarias, back to back, etc.)

Además, el producto presenta las siguientes alternativas:

- ▶ Endoso de documentos: entiéndase como la documentación que el intermediario le solicita al usuario final como garantía del crédito otorgado. Este tipo de garantía se recibirá hasta en un 80% del crédito, previa negociación con el Banco para definir el tipo de documento que comúnmente acepta el intermediario; el faltante hasta completar el 100% de garantía deberá respaldarse con garantías convencionales (Incluye fondo de garantías).
- ▶ Fondo de garantías: este tipo de garantías se podrá recibir hasta en un 80% del crédito si así lo permitiese el fondo; el restante 20% deberá respaldarse con garantías convencionales.

Plazo: El plazo máximo y el período de gracia serán de acuerdo a la actividad financiada, resguardando siempre los intereses de la Institución y del cliente.

- ▶ Requisitos: Todos los clientes que solicitan créditos de Segundo Piso deberán ser tratados según la ley que los regula.
- ▶ Tener como mínimo 4 años de experiencia en la concesión y administración de carteras de crédito para la cual solicita el crédito.

- ▶ Las instituciones financieras, mutuales y grupos relacionados deberán estar calificadas en categorías A o B, según la matriz de calificación de intermediarios financieros de la Dirección Corporativa de Finanzas.
- ▶ Carteras de créditos con mora legal no superior al 10% y a más de 90 días no superior al 3%.
- ▶ Demostrar capacidad técnica, administrativa, financiera y contable que permita manejar e intermediar recursos, en donde se permita identificar claramente los créditos otorgados mediante recursos de este programa.
- ▶ El intermediario deberá permitirle al Banco realizar inspecciones aleatorias cuando este último lo estime pertinente; sobre el manejo de los créditos, calidad de cartera, uso de los recursos, fiabilidad del usuario final y cualquier otra variable que el Banco considere conveniente.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- ▶ Servicio de pago automático de recibos (PAR).
- ▶ Transferencias de fondos.
- ▶ Sistema complementario de pensiones (BN Vital).
- ▶ Cuentas de ahorro, cuentas corrientes y depósitos a plazo.
- ▶ Pólizas y seguros.
- ▶ Internet banking.
- ▶ Banca telefónica.
- ▶ Tarjetas de crédito y débito.
- ▶ Acceso a la amplia red de cajeros automáticos en todo el territorio nacional.
- ▶ Fondos de inversión

Tabla 1: Oferta crediticia del Banco Nacional de Costa Rica para Micro y Mediana Empresa, a Febrero del 2006

Sector Económico	Tipo de Empresa	Destino del Crédito	Tasa de Interés	Plazo Min-Max	Monto Min-Max	Moneda	Comisión	Tiempo de Respuesta
Agroindustria	Micro Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Agroindustria	Micro Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-De acuerdo al tipo de proyecto	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Artesanía	Micro Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-18 meses	Depende del Proyecto-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Artesanía	Micro Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-De acuerdo al tipo de proyecto	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Comercio	Micro Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Comercio	Micro Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Industria	Micro Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-18 meses	no definido-17 millones	Colones o dólares	0%	15 días
Industria	Micro Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Servicios	Micro Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Servicios	Micro Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Turismo	Micro Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Turismo	Micro Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-De acuerdo al tipo de proyecto	No definido-17 millones	Colones o dólares	1%	15 días
Comercio	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	21,75%	1 mes-Depende del Proyecto	No definido-500 millones	Colones o dólares	%	15 días
Comercio	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-Según el proyecto.	No definido-500 millones	Colones o dólares	0%	15 días
Comercio	Mediana Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-Según proyecto	No definido-500 millones	Colones o dólares	%	15 días
Industria	Mediana Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-Según proyecto	500 millones-500 millones	Colones o dólares	%	15 días
Industria	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-Según actividad	No definido-500 millones	Colones o dólares	0%	15 días
Servicios	Mediana Empresa	Activo Fijo	21,75%	1 mes-Depende del proyecto	No definido-500 millones	Colones o dólares	%	15 días
Servicios	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	21,75%	1 mes-Depende del Proyecto	No definido-500 millones	Colones o dólares	%	15 días
Servicios	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-Según proyecto.	No definido-500 millones	Colones o dólares	0%	15 días

Tabla 2. Oferta crediticia del Banco Nacional de Costa Rica para Pequeña Empresa, a Febrero del 2006

Sector Económico	Tipo de Empresa	Destino del Crédito	Tasa de Interés	Plazo Min-Max	Monto Min-Max	Moneda	Comisión	Tiempo de Respuesta
Artesanía	Pequeña Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-96 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Artesanía	Pequeña Empresa	Desarrollo tecnológico	20,50%	1 mes-96 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Comercio	Pequeña Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-96 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Comercio	Pequeña Empresa	Desarrollo tecnológico	20,50%	1 mes-96 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Comercio	Pequeña Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Industria	Pequeña Empresa	Desarrollo tecnológico	20,50%	1 mes-96 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Industria	Pequeña Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-96 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Industria	Pequeña Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Servicios	Pequeña Empresa	Desarrollo tecnológico	20,50%	1 mes-96 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	%	15 días
Servicios	Pequeña Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-96 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Turismo	Pequeña Empresa	Capital de Trabajo	20,50%	1 mes-18 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 días
Turismo	Pequeña Empresa	Activo Fijo	20,50%	1 mes-96 meses	No definido-\$100.000	Colones o dólares	1%	15 meses

Tabla 3. Oferta crediticia del Banco Nacional de Costa Rica Segundo Piso para Micro Empresa, a Febrero del 2006²

Sector Económico	Tipo de Empresa	Destino del Crédito	Tasa de Interés	Plazo Min-Max	Monto Min-Max	Moneda	Comisión	Tiempo de Respuesta
Industria	Micro Empresa	Capital de Trabajo	21,25%	De acuerdo al tipo de proyecto -Negociable	No hay definido-40 millones	Colones o dólares	1%	15 días

² El Banco Nacional de Costa Rica Banca de Segundo Piso, ofrece a las instituciones la tasa activa de cada propuesta menos 1,5%, pero restringe el tope máximo del Margen de Intermediación a 10 puntos.

b. Banco Popular y de Desarrollo Comunal

Como respuesta a la creciente demanda de servicios por parte de las empresas en Desarrollo el Banco Popular creó un programa llamado POPULAR DESARROLLO, diseñado para atender las necesidades financieras de la micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y brindar los servicios de apoyo que estas empresas requieren para su fortalecimiento.

Este programa está conformado por un equipo de Ejecutivos Asesores que trabajan de manera especializada para atender al empresario donde quiera que se encuentre su lugar de trabajo. Su cobertura alcanza cada una de las regiones del país y se preocupan por asesorar de forma personalizada al cliente MIPYMES, en las soluciones financieras, así como canalizar los servicios de apoyo.

CLIENTE META

El segmento de mercado de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES):

Microempresa: Hasta 10 empleados, ventas anuales menores a US\$ 150.000.00

Pequeña Empresa: Hasta 30 empleados, ventas anuales menores a US\$ 500.000.00

Mediana Empresa: Hasta 100 empleados, ventas anuales menores a US\$ 1.000.000.00

BENEFICIOS

- ▶ Atención especializada y personalizada
- ▶ Bajas tasas de interés
- ▶ Flexibilidad en los requisitos
- ▶ Asesoría continua
- ▶ Capacitación y asistencia técnica
- ▶ Acompañamiento y seguimiento de acuerdo a sus necesidades
- ▶ Bajos costos por comisión
- ▶ Trámite ágil y oportuno

PRODUCTOS Y SERVICIOS

POPULAR DESARROLLO ofrece un amplio menú de productos y servicios bancarios de fácil acceso, alta calidad y competitividad dentro del mercado.

- ▶ Crédito para la micro, pequeña y mediana empresa
- ▶ Fondo de Avaluos y Garantías del FODEMIPYME
- ▶ Tarjeta de Crédito Empresarial MIPYMES VISA – Banco Popular
- ▶ Pago de Salarios y Pago a Proveedores
- ▶ Cuentas de Ahorro a la Vista
- ▶ Certificados Ahorro a Plazo (dólares y colones)
- ▶ Planes de Ahorro Programado
- ▶ Cuenta Anti – inflacionaria
- ▶ Cuenta corriente MIPYMES
- ▶ Fondos de Inversión
- ▶ Fondos de Pensiones
- ▶ Servicios Bursátiles (Puesto de Bolsa)

Cada Ejecutivo Asesor acompaña al cliente durante el trámite que realiza con el Banco y brinda seguimiento a lo largo de la etapa de crecimiento de la empresa.

SERVICIOS DE APOYO NO FINANCIEROS

CONSULTORIO EMPRESARIAL

Es un conjunto de instrumentos no financieros que se constituyen en el elemento distintivo e innovador de la estrategia institucional POPULAR DESARROLLO, para el impulso de las empresas a nivel regional y local, a través de brindar a estas empresas la asistencia técnica y capacitación que requieren para mejorar su competitividad en el mercado local, nacional e internacional.

Como producto de la investigación y la utilización de instrumentos de análisis y de diagnósticos previos, el Consultorio Empresarial propone planes de acción para

satisfacer las necesidades del cliente en aquellos campos en los cuales presentan debilidades de desarrollo empresarial.

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar como parte de los productos de POPULAR DESARROLLO un programa de formación y apoyo empresarial, cuyo fin esté orientado a propiciar la inserción de los empresarios MIPYMES a un proceso de mejoramiento continuo, la creación de condiciones competitivas y elevación de la productividad en un mercado cada vez más exigente.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- ▶ Desarrollar una plataforma con alcance a las regiones del país, que articule las redes de apoyo a los clientes MIPYMES, mediante la atención preferente de sectores productivos prioritarios para el desarrollo.
- ▶ Generar un mayor valor agregado de los servicios financieros que POPULAR DESARROLLO ofrece a las MIPYMES, a través de un conjunto de servicios complementario no financieros, los cuales brindará a través de convenios y alianzas con instituciones reconocidas en el medio e integrados por medio del Consultorio Empresarial.
- ▶ Fortalecer el desarrollo de la administración de los recursos crediticios que se les otorgan a nuestros clientes, a través del acompañamiento y el seguimiento especializado en el desarrollo empresarial.

BENEFICIOS

De manera planificada POPULAR DESARROLLO formula junto con sus clientes actividades de capacitación y asistencia técnica que promueven el fortalecimiento y desarrollo de las empresas MIPYMES

Tabla 4. Oferta crediticia del Banco Popular y de Desarrollo Comunal para MIPyMES, a Febrero del 2006.

Sector Económico	Tipo de Empresa	Destino del Crédito	Tasa de Interés	Plazo Min-Max	Monto Min-Max	Moneda	Comisión	Tiempo de Respuesta
Industria	Micro Empresa	Capital de Trabajo	20%	12 meses-60 meses	No hay-\$55 Mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Industria	Micro Empresa	Activo Fijo	20%	12 meses-96 meses	No hay-\$55 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Industria	Micro Empresa	Construcción	20%	12 meses-120 meses	No hay-\$55 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Servicios	Micro Empresa	Capital de Trabajo	20%	12 meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Servicios	Micro Empresa	Construcción	20%	12 meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Servicios	Micro Empresa	Activo Fijo	20%	12 Meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Industria	Mediana Empresa	Activo Fijo	21%	12 meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Industria	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	21%	12 meses-60 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Servicios	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	21%	12 meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Servicios	Mediana Empresa	Construcción	21%	12 meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Servicios	Mediana Empresa	Activo Fijo	21%	12 meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Industria	Pequeña Empresa	Capital de Trabajo	21%	60 meses-96 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según Proyecto
Industria	Pequeña Empresa	Activo Fijo	21%	12 meses-96 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Industria	Pequeña Empresa	Construcción	21%	12 meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Servicios	Pequeña Empresa	Capital de Trabajo	21%	12 Meses-120 Meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Servicios	Pequeña Empresa	Construcción	21%	12 meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto
Servicios	Pequeña Empresa	Activo Fijo	21%	12 meses-120 meses	No hay-\$175 mil	Colones - Dolares	2%	Según proyecto

c. Banco de Costa Rica

El Banco de Costa Rica se suma a los demás bancos nacionales que promueven el desarrollo empresarial y creó una línea de crédito dirigida exclusivamente a este sector, con el objeto de proveer de financiamiento a aquellas empresas que necesitan un impulso para surgir. Es así como surge el Crédito Desarrollo Empresarial.

Crédito Desarrollo Empresarial

Concepto

Rubro donde se financian créditos individuales hasta por \$150,000.00, con un endeudamiento máximo acumulado por empresa o persona de \$200,000.00, incluyendo el nuevo crédito.

Mercado meta

Todas aquellas unidades productivas de carácter permanente, que, bajo la figura de persona física o jurídica, desarrollan proyectos empresariales en cualquier actividad económica.

Financiamiento para solventar las necesidades financieras de pequeñas y medianas empresas o personas físicas con actividades productivas.

Plan de inversión

Capital de trabajo e inversiones fijas (adquisición-remodelación bienes muebles-inmuebles).

Condiciones del financiamiento

Moneda: Colones/Dólares.

Modalidad: Crédito directo y revolutivo.

Monto: Mínimo \$1,000.00 o su equivalente

PLAN DE INVERSIÓN	PLAZO
Crédito Revolutivo Hipoteca Abierta	HASTA 20 AÑOS (Plazo a otorgar de acuerdo con la liquidez del inmueble a hipotecar y del plan de inversión. Período de gracia hasta 12 meses y sólo para activos productivos).
Cancelación de pasivos	
Construcción y remodelación de infraestructura	HASTA 10 AÑOS
Compra de maquinaria y equipo	HASTA 5 AÑOS
Capital de trabajo	HASTA 3 AÑOS

GARANTÍA	PLAZO	TASA (*)
HIPOTECARIA	HASTA 10 AÑOS	TBP + 4,0 % (HOY 19,25%)
PRENDA Y FIANZA	HASTA 5 AÑOS	TBP + 5,0 % (HOY 20,25%)
FIDUCIARIA	HASTA 3 AÑOS	TBP + 6,0 % (HOY 21,25%)

GARANTÍA	COBERTURA
HIPOTECARIA	80 % (depende de la liquidez de la garantía)
PRENDA Y FIANZA	60 % al 70 % (depende de la liquidez de la garantía)
FIDUCIARIA	Solidaria

Forma de pago:

Cuota nivelada a capital e intereses.

Comisiones:

1,50 % de formalización

Beneficios:

- Las cuotas se deducen de la cuenta corriente.

- b. Tasa de interés atractiva de acuerdo con el riesgo de la empresa y el crédito.
- c. Posibilidad de una gama de servicios complementarios con negociación de tarifas de acuerdo al volumen.

Requisitos para el estudio de la solicitud:

- a. Solicitud de crédito donde se detalla el monto, plazo, plan de inversión y detalle de la garantía ofrecida.
- b. Fotocopia de la cédula, de la persona o jurídica de la empresa.
- c. Estados financieros de los últimos tres períodos y un corte reciente. En caso de personas físicas con actividades empresariales de no tener información financiera, una estimación/comprobación de ingresos-egresos.
- d. Flujo de caja proyectado a dos años, con el primer año detallado mensualmente y el segundo anual. Adjuntar los supuestos económicos en los cuales se basó el pronóstico.
- e. Copia certificada del plano catastrado si la garantía es hipotecaria.
- f. Llenar y firmar formulario "Autorización para solicitar y entregar información crediticia SUGEF, excepto clientes A-1.
- g. Llenar formulario "Declaración Jurada de Grupos de interés económico".
- h. Presupuesto de la construcción a realizar (en el cual debe indicarse la inversión previa) en caso de financiamiento para construcción.
- i. Factura proforma (si la garantía es bienes muebles nuevos-maquinaria-vehículos-equipo).
- j. Contrato de compra-venta (si se financian bienes muebles usados sujetos a inscripción y ofrecidos en garantía).Fotocopia de la personería jurídica.
- k. Fotocopia de la cédula de identidad de todos los participantes
- l. Certificación de socios y participación en el capital social
- m. Fotocopia de la tarjeta de circulación del vehículo, cuando la garantía sea prenda sobre vehículo usado.
- n. Pago de avalúo o inspección técnica cuando corresponda.

Tabla 5. Oferta crediticia del Banco de Costa Rica para PyMES, a Febrero del 2006.

Sector Económico	Tipo de Empresa	Destino del Crédito	Tasa de Interés	Plazo Min-Max	Monto Min-Max	Moneda	Comisión	Tiempo de Respuesta
Comercio	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Comercio	Mediana Empresa	Activo Fijo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Comercio	Mediana Empresa	Remodelación	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Industria	Mediana Empresa	Activo Fijo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Industria	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Industria	Mediana Empresa	Remodelación	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Servicios	Mediana Empresa	Activo Fijo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Servicios	Mediana Empresa	Capital de Trabajo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Servicios	Mediana Empresa	Remodelación	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Comercio	Pequeña Empresa	Capital de Trabajo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Comercio	Pequeña Empresa	Activo Fijo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 Días
Comercio	Pequeña Empresa	Remodelación	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Industria	Pequeña Empresa	Remodelación	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Industria	Pequeña Empresa	Capital de Trabajo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Industria	Pequeña Empresa	Activo Fijo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Servicios	Pequeña Empresa	Capital de Trabajo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Servicios	Pequeña Empresa	Activo Fijo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	%	30 días
Servicios	Pequeña Empresa	Remodelación	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	%	30 días
Servicios	Pequeña Empresa	Capital de Trabajo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Servicios	Pequeña Empresa	Activo Fijo	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días
Servicios	Pequeña Empresa	Remodelación	TBP+5 / Prime+4	36 meses-120 meses	El equivalente de \$400 mil	Colones o dólares	1,50%	30 días

V.B.2. Banca Privada

La banca privada ha sido testigo del creciente número de empresas en desarrollo que surgen en el país. Muchos de los bancos privados a nivel nacional observan con buenos ojos el desarrollo de nuevas empresas y vislumbran estos nacimientos como buenas oportunidades para la colocación de fondos.

A continuación se muestran las opciones ofrecidas al sector de negocios en desarrollo de Costa Rica por parte de IMPROSA, Banco Banex y Bac San José.

a. **IMPROSA**

Financiamiento:

Banco Improsa ofrece diversas alternativas crediticias y de servicios, que pueden adaptarse a sus necesidades. Un ejecutivo lo visitará personalmente para brindarle asesoría.

Plan de Inversión:

Existen diferentes planes para sus necesidades crediticias en colones o en dólares, para el financiamiento de capital de trabajo, activos fijos o nuevos proyectos.

Plazos:

Para líneas de crédito el plazo es de un año, renovable por períodos consecutivos. Los desembolsos se efectúan hasta un plazo de 6 meses.

Para los créditos directos el plazo máximo es hasta ocho años, dependiendo de su plan de inversión.

Forma de pago:

Generalmente los créditos estipulan cuotas mensuales al principal e intereses por mes vencido, sin embargo la forma de pago de su financiamiento podrá adaptarse, según la capacidad de pago o el ciclo comercial de su negocio.

Costos:

- ▶ Las tasas de interés en colones y dólares, así como las comisiones son competitivas con el mercado financiero privado.
- ▶ Requisitos para Líneas de Crédito Revolutiva o Crédito Directo - Persona Jurídica:

- ▶ Fotocopia cédula jurídica.
- ▶ Personería Jurídica no mayor de tres meses.
- ▶ Fotocopia de cédulas de identidad de los representantes legales.
- ▶ Escritura de constitución de la sociedad.
- ▶ Perfil de la empresa que contenga (actividad, años de operación, número de empleados, clientes potenciales, principales proveedores, organización, etc.).
- ▶ Formulario de Grupo de Interés Económico debidamente firmado por el representante legal de la empresa.
- ▶ Formulario Conozca a su Cliente, tanto para la empresa como para los representantes legales.
- ▶ Autorización para solicitar referencias a SUGEF.
- ▶ Certificación de la CCSS en donde haga constar que la empresa se encuentra al día.
- ▶ Certificación del Estado Patrimonial de los socios emitida por un Contador Público Autorizado (CPA).
- ▶ Certificación de ingresos de los socios emitida por un Contador Público Autorizado (CPA).
- ▶ Estados financieros de los últimos tres períodos fiscales.
- ▶ Corte contable reciente, con un máximo de tres meses de antigüedad, los estados financieros de los períodos fiscales como el corte reciente deben de venir acompañados de los detalles de las principales cuentas del activo y del pasivo.
- ▶ Flujo de efectivo por el mismo período que se está haciendo la solicitud (original y debe enviarse en disquete), firmado por representante legal y el contador y acompañado de los respectivos supuestos, detallado en forma mensual para el primer año y acumulado para los restantes años, si procede. Nota: Este último apartado para el caso de operaciones de descuento de facturas o emisión de garantías de participación y/o cumplimiento, no aplica.
- ▶ Garantía Hipotecaria: (No aplica para operaciones de descuento de facturas o pignoración de Inventarios).

- ▶ Cuando la garantía es hipotecaria, la empresa debe presentar copia del plano catastrado para cotizar el avalúo, el cliente debe cancelar la confección del avalúo por anticipado en las oficinas del Banco. Dicho avalúo debe ser confeccionado por un perito autorizado por Banco Improsa, S.A.
- ▶ Por la confección de hipotecas, cédulas hipotecarias o fideicomisos de garantía, los gastos legales corren por cuenta del deudor.
- ▶ El cliente debe aportar constancias de pago de impuestos territoriales y municipales al día.
- ▶ Póliza de seguros vigente.
- ▶ Para el caso de financiamiento para el desarrollo de proyectos urbanísticos o de construcción, además de los requisitos anteriores la empresa debe presentar:
 - ▶ Planos constructivos del proyecto con todos los permisos debidamente aprobados por la entidad a que corresponden.
 - ▶ Presupuesto detallado de la obra, firmado por la empresa constructora y el profesional responsable de dar seguimiento a la construcción.
 - ▶ Cronograma de la ejecución del proyecto.
 - ▶ Currículum de la empresa constructora.

Garantías de Participación y Cumplimiento

Mecanismo mediante el cual se participa en licitaciones públicas o privadas durante el período de adjudicación, en caso de adjudicarse la licitación, se procede de inmediato a otorgar al cliente la garantía de cumplimiento habitual en estos procesos. El disponer de una línea de crédito con el Banco Improsa, le asegura la obtención de cualquier garantía de participación o cumplimiento en las tres horas posteriores a su solicitud.

Además, su empresa puede disponer de sus garantías para todo tipo de operaciones comerciales, por ejemplo, caución de impuestos ante las aduanas, de forma que los importadores puedan tener acceso a sus mercancías antes de nacionalizarlas.

Las tarifas generales son:

- ▶ Garantías de participación: 3% anual, proporcional al plazo. Se cobran por anticipado.
- ▶ Garantías de cumplimiento: 5% anual, proporcional al plazo. Se cobran por anticipado.

Línea de Crédito para el Descuento de Facturas

Es una herramienta de financiamiento a corto plazo, mediante la cual las empresas pueden convertir sus cuentas por cobrar (facturas de crédito, letras de cambio o prendas) en efectivo y así obtener capital de trabajo de una manera ágil.

Los principales beneficios de utilizar este servicio son:

1. Mejora la rotación de cuentas por cobrar.
2. Aumenta los niveles de liquidez.
3. Disminuye los gastos administrativos relacionados con el cobro.
4. No aumenta niveles de endeudamiento de la empresa.
5. Acelera la reinversión y el crecimiento de la empresa.
6. Permite controlar la morosidad.

La empresa debe aportar:

- ▶ Copia del acta constitutiva de la empresa.
- ▶ Personería Jurídica reciente.
- ▶ Copia de la cédula jurídica y de los apoderados.
- ▶ Estados financieros de los dos últimos períodos fiscales (auditados preferiblemente) y un corte reciente con menos de tres meses.
- ▶ Lista de pagadores: Nombre, cédula jurídica, teléfono, fax, nombre del contacto y monto estimado a descontar (de acuerdo a sus ventas).

Línea de Crédito para Pignoración de Inventarios

Esta alternativa de financiamiento opera directamente con sus inventarios de mercaderías, sean bienes de consumo o materias primas.

Esta herramienta le permite:

- ▶ Obtener tasas de interés competitivas

- ▶ Trámites crediticios simples y rápidos
- ▶ Disfrutar de una forma de pago que vaya paralelo al consumo de sus inventarios.
- ▶ Para su formalización, los inventarios se depositan en los Almacenes de la Corporación Improsa ofreciéndole un valioso mecanismo para el pago de sus impuestos aduaneros sobre mercancías recién importadas u obtener recursos económicos sobre los inventarios que ya han sido nacionalizados. Las mercancías depositadas en los almacenes de la Corporación Improsa, se encuentran aseguradas contra todo tipo de riesgo

Los pagos pueden realizarse en forma directa en las oficinas y cajas del Banco Improsa.

Servicios Internacionales

Banco Improsa ofrece el respaldo, el financiamiento y la asesoría profesional necesaria en materia de importación y exportación de bienes y servicios, envío y recepción de fondos, compra y venta de divisas. Los servicios que ofrece el Departamento de Internacional, pueden ser manejados a través de su cuenta en la banca electrónica Improb@nk.

Nuestro Banco ofrece competitivas condiciones de precio y trato personalizado a los importadores, exportadores y en general a todas aquellas entidades o personas que, por su actividad comercial, solicitan comprar o vender dólares u otras monedas.

El Banco Improsa, está autorizado por el Banco Central de Costa Rica para realizar negociaciones de divisas. Gracias a una eficiente red de bancos corresponsales y al estar integrado al sistema SWIFT, el Banco Improsa ofrece:

Compra y venta de divisas.

Remesas al exterior.

Apertura y financiamiento de cartas de crédito: Este es un instrumento ampliamente utilizado para realizar las transacciones comerciales a nivel internacional. La carta de crédito es un documento de crédito mediante el cual el importador u ordenante, a través de un Banco, asegura el pago de una mercancía al exportador o beneficiario, siempre y cuando se cumplan ciertas condiciones previamente convenidas.

Cobranzas: La cobranza se basa en la relación comercial a nivel internacional entre un comprador y un vendedor. Median facturas, documentos de conocimiento de embarque, facturas comerciales, etc., y posteriormente el vendedor recibe el pago por parte del comprador gracias a la gestión de cobro realizada por el Banco, según los términos y condiciones pactados entre ambos. Es un instrumento de fácil utilización y bajo costo. La cobranza puede ser utilizado para las importaciones o exportaciones de la empresa.

Transferencias de fondos: La transferencia electrónica de fondos es un servicio que le permite enviar o recibir a nuestros clientes, divisas por concepto de facturación de mercancías, servicio a proveedores o acreedores, entre otros.

A través de Improbank, usted tendrá el beneficio de ahorrarse la suma de \$5.00 por cada transferencia, ya que el costo es de \$25.00 y a través de Improbank es de \$20.00.

Banco Improsa brinda esta gama de servicios, con la finalidad primordial de coadyuvar a exportadores e importadores en sus relaciones de negocios internacionales.

b. BANEX

PYMES-VOUCHERS

PYMES-VOUCHERS, es el financiamiento de descuento de vouchers que se emiten a través de las adquirencias de ATH, por medio de una línea de sobregiro en cuenta, cuya fuente de repago es un porcentaje de la facturación promedio diaria.

Como objetivo principal se pretende brindar un servicio agil para capital de trabajo.

Dirigido a todas aquellos comercios que facturen desde ¢1.25MM mensuales.

Plan de inversión	Capital de trabajo
Tipo de Garantía	Fiduciaria (sobre ¢15MM Hipotecaria)
Valor Mínimo del Crédito	¢ 1MM
Valor máximo del Crédito	¢100MM
Plazo Máximo del Crédito	Sobregiro en cuenta (en caso de salida 9 meses)
Tasa de Interés	Según programa.
Comisión de formalización	NA
Comisión anual de seguimiento	NA
Precalificación	Sistema Experto

Pymes Hipotecario Comercial

Crédito a todas aquellas empresas que de acuerdo a su tamaño se incluyen dentro del rango de PYMES, las cuáles el número de empleados es de 6 a 100, sus ventas anuales hasta \$ 1.000.000 y las inversiones hasta \$500.000, principalmente en los sectores de comercio, turismo, industria, agroindustria y servicios en las zonas de influencia de las sucursales participantes.

Principal objetivo es brindarle a las Pymes una verdadera opción de financiamiento, diseñada pensando en sus necesidades primordiales, con un servicio integrado a través de nuestra red de sucursales permitiéndoles el uso revolutivo de los recursos, de una manera ágil y oportuna, sin necesidad de hacer nuevos trámites.

A través de nuestra red de sucursales, se pretende llegar a nuestros clientes PYMES a razón de líneas y créditos mínimos de ¢5MM y ¢100MM máximo, con desembolsos mínimos de ¢1MM.

Plan de inversión	Capital de Trabajo, Activo Fijo, reestructuración de Pasivos y otros
Tipo de Garantía	Hipotecaria o Prendaria
Documentación Financiera	Hasta ¢15MM puede utilizarse Certificación de CPA
Valor Mínimo del Crédito	¢ 5MM
Valor máximo del Crédito	¢100MM
Plazo Máximo del Crédito (meses)	120
Tasa de Interés	Según programa
Comisión de formalización	1%
Comisión anual de seguimiento	NA
Precalificación	Sistema Experto

PYMES-GANADERO HIPOTECARIO

Es un producto de crédito a todas aquellas empresas o personas físicas dedicadas a la actividad ganadera. Utilizando como garantía figura de “hipoteca abierta a 10 años plazo” evitando nuevos trámites y gastos, donde el plazo de cada desembolso variará de acuerdo al destino del crédito.

Como principal objetivo se pretende fortalecer el volumen de negocios de la red de sucursales, a través de un nicho de mercado que tiene gran aporte a la economía del país y necesidad de crecimiento debido a los bajos niveles del hato nacional.

Se financiarán las líneas de Engorde, Cría y Leche donde el destino del crédito puede ser para: compra de fincas, construcciones, maquinaria y equipo, mejoramiento de pastos, compra de acciones de Dos Pinos, compra de hato, cancelación de pasivos y otras necesidades propias del sector

A través de nuestra red de sucursales, se pretende llegar a nuestros clientes PYMES a razón de líneas o créditos directos mínimos de ¢5MM y máximos de ¢100MM con desembolsos mínimos de ¢1MM, con la estructura actual de sucursales.

Parámetro	Engorde	Cría	Leche	Inversión
Planes de Inversión	Compra de novillos	Ampliación o mejoramiento del hato		Mejora-Ampliación de terreno, planta y equipo
Tipo de Garantía	Hipotecaria			
Documentación Financiera	Hasta ¢15MM puede utilizarse Certificación de ingresos de CPA			
Valor Mínimo del Crédito	¢ 5MM			
Valor Máximo del Crédito	¢100MM			
Plazo Máximo del Crédito (meses)	12	60		120
Tasa de Interés	Según programa			
Comisión de Formalización	1% flat			
Comisión Anual de seguimiento	No hay			
Precalificación	Sistema Experto			

c. **Bac San José**

Fondos Acceso

Tasa Básica, 15.75 %

Línea Sobregiro en Cuenta Acceso

Características

- Empresas con menos de 15 empleados
- Activos menores a 200 mm de Colones
- Ventas anuales no mayores a 700 mm de colones

Trámite en 5 días hábiles para créditos menores a US\$ 150 mil en K.trabajo

Línea de Crédito en Función del Flujo de Pagos Tarjeta

Tasa referencia Prime \$ y TBP ¢

Depósito en Cuenta y en Línea

Estados de Cuenta de Conciliación (diferencias)

Facilita la planificación de Flujo Caja

LEASING

- a. 20% de Prima
- b. De 24 a 60 meses
- c. Equipo, Maquinaria
- d. Vehículos de trabajo, Camiones
- e. Descuento Seguro 30 %
- f. Descuento Tarifas de Seguros Empresas
- g. Análisis 3 días

REQUISITOS:

- ▶ 2 Ultimos Periodos
- ▶ Ultimo Corte
- ▶ Recibir depósito en cuenta

V.C. RIESGOS FINANCIEROS Y SEGUIMIENTO

El riesgo asociado a una actividad, esta determinado por varios factores, tal y como lo indica la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), se pueden mencionar la capacidad de pago, la experiencia y el historial crediticio.

Cada institución financiera tiene como obligación conocer dichos factures antes de formalizar una operación de crédito. Tanto en las instituciones financieras del estado como en las privadas, este asunto debe manejarse con mucha discreción ya que estas esperan obtener un rendimiento en su actividad como intermediarios de esos fondos y en el caso del estado, porque esos fondos tienen un riesgo asociado con el costo de oportunidad social.

En cierta medida, se da por sentado que las instituciones financieras tienen las herramientas adecuadas para calificar una PYME, evaluar el riesgo de financiarlas y de determinar su capacidad de pago, unido a esto existe la capacidad de los ejecutivos para determinar la capacidad de pago de las empresas postulantes

V.C.1. Protectoras de Riesgo

Actualmente existen empresas las cuales se han dedicado a la recopilación de información de diferentes instituciones financieras o que brinden algún tipo de servicio relacionado con créditos. Estas empresas ofrecen un servicio de información sobre individuos registrados en una base de datos, a las cuales estas instituciones pueden ingresar para informarse sobre diferentes aspectos, tales como: registro de cheques devueltos sin cancelar, registro de malas referencias, cobros judiciales y cuentas incobrables.

En un inicio, este tipo de instituciones funcionan como registro de historial crediticio, una de las características de los retos para tener banca de desarrollo. Si bien es cierto, dicha información actualmente esta restringida a aquellos que no posean una membresía con estas empresas, un objetivo a cumplir es mantener esta información accesible a instituciones financieras, las cuales deberían comportarse igualmente en fuentes de información para otras.

V.D. PAPEL DEL ESTADO

Se puede decir que el Estado ha venido tratando de mejorar el fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas en Costa Rica, iniciando con la creación de Juntas Rurales de Crédito y actualmente con la ley 8262, en donde se establecen una serie de disposiciones para ayudar todas aquellas unidades productivas, igualando las facilidades que se ofrecen en otras naciones.

Muchas instituciones se han dedicado a satisfacer estas disposiciones, por lo cual vemos un Ministerio de Economía Industria y Comercio dirigiendo como ente rector las políticas dirigidas hacia el fomento del desarrollo empresarial, a través del fortalecimiento de las alianzas, promociones de mercado y coordinando las actividades de capacitación y asistencia técnica que requieren las PYMES.

No obstante, su intervención puede considerarse deficiente, en el sentido de que en Costa Rica existe una gran cantidad de estas empresas, se puede decir que la economía depende de la gran cantidad de micros, pequeñas y medianas empresas y no existe un modelo adecuado para determinar las necesidades del sector. Tratándose de desarrollo empresarial, ni siquiera contamos con una definición adecuada para decir qué significa Banca de Desarrollo ni un modelo adecuado para tratar de implantar dicha modalidad en nuestro sistema financiero. Todo esto dificulta

la aplicación de diversos programas de apoyo y la falta de información es la principal falla, tenemos una oferta de servicios financieros bastante amplia pero no se sabe si estas satisfacen las necesidades de las empresas, no se da seguimiento a los proyectos y sobre todo, no se dirige o se asesora la evolución de los mismos. A pesar de que la ley y los estatutos internos de los bancos exigen a sus ejecutivos de cuenta a realizar dicha actividad, es tal la demanda de solicitudes y tramites burocráticos a realizar que se deja de lado la retroalimentación de cada proyecto.

Se puede decir que la oferta de dinero prestable ha crecido considerablemente principalmente hacia el sector PYME. Es importante indicar también que los nuevos clientes que bajo modalidades de crédito a PYMES por parte de la banca comercial, posiblemente fueron atendidos anteriormente como sujetos de créditos personales, usuarios de tarjetas de crédito, lo cual quiere decir que no son nuevos clientes, solamente se trasladaron a la nueva modalidad PYME.

No obstante, el estado debería impulsar varias reformas económicas que favorezcan directamente el desarrollo de las PYMES, dentro de las que destacan:

- ▶ Fomentar el ahorro interno: por medio de la promoción del mercado de capitales, hasta ahora solo al alcance de las grandes empresas.
- ▶ Reducir las tasas pasivas: la mayoría de entidades bancarias utilizan esta tasa como base para definir las tasas de interés a cobrar por los créditos para el desarrollo.
- ▶ Reducir el margen de intermediación financiera, a través del funcionamiento eficiente del sistema bancario nacional que genere disminuciones en los costos o reduciendo el encaje mínimo legal, permitiendo que los bancos tengan acceso a mayores capitales para poner a disposición de las empresas.
- ▶ Extender a las micro y pequeñas empresas el acceso a productos y servicios financieros de los que ahora solo las medianas y grandes empresas benefician, tal es el caso del factoreo y el leasing.

V.E. PAPEL DE LA BANCA PRIVADA

La banca privada ha tomado una participación considerable en el sistema financiero nacional, la asignación de recursos ha sido designada con el fin de obtener una

rentabilidad mayor como intermediarios de fondos. Dentro de las principales características que han hecho notar este sector, podemos mencionar:

V.E.1. Innovación de productos y servicios

Es importante destacar aquí que el papel que ha tenido la banca privada ha sido el de aprovechar un nicho o una necesidad no satisfecha por la banca estatal. Puede notarse actualmente que los bancos del estado están reconociendo que estas entidades empiezan a tomar mucho más fuerza y que incluso se pueden ver como un imán que está atrayendo con más fuerza los sujetos de crédito que habitualmente acudían a la banca estatal. Dado que la inversión en innovación por parte de los bancos privados está dirigida a la colocación de más y mejores productos, encontramos un catálogo de oportunidades bien estructurado, dirigido a distintos sectores empresariales de la población y con una serie de servicios adicionales que facilitan no solo el control estadístico sino también el desarrollo. Tanto los productos como los servicios no necesariamente están dirigidos hacia el rubro inversión, también puede encontrarse apoyo logístico y asesorías administrativas.

V.E.2. Mercadeo fuerte

Por ser recursos propios que a la vez deben generar una rentabilidad siempre hacia la alza, las entidades financieras privadas realizan una campaña promocional más fuerte de lo que se esperaría de la banca estatal. Facilidades de acceso, agilidad, servicios innovadores y mejor atención, son las principales herramientas con las cuales los bancos privados salen al mercado para acaparar mayor cantidad de clientes. A diferencia de la banca estatal, los recursos para dar a conocer los productos financieros y no financieros ya han sido presupuestados con anterioridad y por lo general son montos limitados.

V.E.3. Agilidad vrs burocracia

Como parte de sus ventajas competitivas, el sector privado ha sabido manejar el tiempo destinado a la atención de ciertas necesidades, ya es sabido que el Estado tiene una serie de normas y procedimientos establecidos para el control de cada uno de los proyectos unido a los requisitos que son exigidos por las entidades reguladoras de la actividad financiera. La banca privada ha desarrollado medidas menos estrictas o por lo menos de más pronta resolución, lo que hace que estos requisitos se revisen y aprueben en menor tiempo, aumentando la preferencia de los

clientes pero con un mayor riesgo el cual, lógicamente se ve reflejado en un aumento considerable de las tasas de interés.

V.F. COMPARACIÓN CON EL MODELO INTERNACIONAL

V.F.1. Chile

El caso analizado a manera de comparación es Chile. Después de la crisis de los años ochenta, a mediados de esta época se vio a necesidad de que el Banco Central de Chile, se ha venido mejorando considerablemente la situación de los bancos chilenos. En la actualidad existe un mercado bancario muy reducido y que ha venido disminuyendo desde esa crisis, lo cual ha ocasionado que este se concentre más y que sea más fácil de monitorear.

Algunos datos estadísticos de Chile antes de analizar el caso, según información disponible en las distintas páginas de entidades financieras están:

- a. Una balanza comercial que el último mes registró \$758,6 millones, con envíos proyectados a Estados Unidos por \$7000 millones para el 2006 y los envíos a la Unión Europea crecen a razón del 115%.
- b. Una economía que registró un crecimiento del 6,3% y que proyecta para el 2006 entre un 5,25% y un 6,25%.
- c. Un banco central que mantiene una tasa del 4,5%.
- d. La presencia de productos clave como el cobre, cuyo precio cerró en 224,483 centavos de dólar logrando un nuevo record.
- e. Tratados de libre comercio, de los cuales se encuentra en negociaciones uno con Panamá y otro con Tailandia.
- f. Una economía en donde los empresarios ven con buenos ojos y con expectativas favorables el año que empieza, proyectándose un aumento en las inversiones de más de un 10%, junto a un aumento del 7% en el empleo. A excepción de los sectores de la industria y la construcción, en donde según el IE o índice de expectativas su actividad económica muestra un deterioro en su sentimiento de negocios.

En contraste, nuestro país muestra resultados tales como:

- a. Una economía cuyas exportaciones crecen un 3,2% y con una balanza comercial negativa.
- b. Un crecimiento económico proyectado del 3,6%, con una inflación del 11%.
- c. El déficit fiscal del año pasado se colocó en un 2,2 por ciento del Producto Interior Bruto (PIB), pero esa cifra es insostenible y para el 2006 se espera que cierre en un 3,4%.

Como hechos relevantes del análisis del sistema financiero en Chile se puede notar que las instituciones financieras dedicadas al desarrollo tienen una participación importante, principalmente en temas de Capital de Riesgo, Micro finanzas, Seguros para el sector agrícola y financiamiento de estudios post-secundarios. Desde los años setenta, se ha promovido la liberalización del sistema financiero, ya que esto facilita el acceso al crédito de los diferentes sectores. Actualmente, se sabe que los fines de la banca de desarrollo difieren de los motivos por los cuales fueron creados.

V.G. LA BANCA DE DESARROLLO EN CHILE

Se puede decir que en Chile existe un alto grado de bancarización del sistema. Igualmente hay un alto porcentaje de las empresas en Chile mantienen deudas con instituciones financieras. No obstante, existen puntos débiles que deben ser tratados:

- a. Baja cobertura de acceso al crédito para las PYMES.
- b. Las PYMES tienen un escaso acceso a créditos a mediano y largo plazo.
- c. Existe un bajo acceso de créditos para la pequeña agricultura.
- d. Los costos financieros son muy altos.
- e. Existe poca disponibilidad de financiamiento para nuevos emprendimientos.

V.G.1. Instrumentos de Banca de Desarrollo en Chile

Las principales instituciones financieras dedicadas al desarrollo en Chile son el BancoEstado, la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) y el Instituto Nacional de Desarrollo Agropecuario (INDAP).

Dentro de los principales problemas que existen en el área de financiamiento se pueden mencionar: el acceso, el costo y el plazo de los productos financieros.

Los principales instrumentos para abordar estos problemas se encuentran: los subsidios, la provisión de fondos y el otorgamiento directo de préstamos.

Las conclusiones obtenidas sobre el desempeño actual de estos instrumentos, específicamente los instrumentos ligados a mejorar la cobertura son:

- a. Los fondos manejados por instituciones públicas no bancarias provocaron grandes pérdidas al estado.
- b. Los recursos manejados por CORFO son muy limitados para las PYMES.
- c. CORFO se dedicó a desarrollar nuevos instrumentos financieros tales como el leasing
- d. Los mecanismos de subsidios han tenido un buen desempeño.
- e. Los nuevos emprendimientos continúan siendo un tema pendiente de solución.

El BancoEstado es el banco público de carácter universal que compite con la banca privada. Es principal banco de Chile, otorga créditos directos al público, tiene la mayor cantidad de cuentas corrientes y el mayor número de sucursales. Es líder en colocaciones para la Microempresa. Es el principal innovador de servicios complementarios para la oferta crediticia tradicional.

V.G.2. Desafíos y Oportunidades de la Banca de Desarrollo chilena

- a. Incorporar nuevas tecnologías y métodos novedosos para captar clientes y un abanico de servicios mas completo, principalmente para los sectores con dificultad de acceso al crédito.
- b. Dejar de atender a las PYMES con los mismos mecanismos utilizados para la atención de créditos de consumo, usando plataformas especializadas, acceso a nuevos servicios como seguros, asesorías financieras y contables y tener la información de los clientes una vez que estos ingresan a la institución.

Es necesario también realizar mejoras en cuanto al desarrollo de modelos de evaluación del desempeño, lo cual viene a facilitar en gran medida muchas de las dificultades que enfrentan las pequeñas y medianas empresas a la hora de solicitar fondos. Existen distintos metidos, cada uno de estos requiere de la intervención de instituciones que se encarguen de su administración y disposición a las distintas entidades financieras.

- a. Credit Scoring: Consiste en evaluar cuantitativamente la calidad de una operación de crédito en función de determinadas características, asignando un valor a cada una de estas. Esto implica además que la información este disponible como referencia para todas las instituciones.
- b. Desarrollo de mecanismos de ratings para clasificar los intermediarios financieros no bancarios en el área de las microfinanzas, esto con el fin de ayudar a organismos no gubernamentales a obtener nuevas fuentes de financiamiento para el desarrollo de sus programas de financiamiento de las unidades económicas de sobrevivencia.
- c. Fomento de la competencia en el mercado del Factoring por medios electrónicos, en donde se busca una implementación de una plataforma de descuento de facturas en ambiente Internet, cuyo principal promotor seria CORFO el cual también asumiría los riesgos.
- d. Certificación de la calidad de la gestión de las pequeñas empresas, esto amerita una inversión significativa. Tratándose de empresas con poca formalidad, su acceso puede ser difícil o hasta imposible.
- e. Titularización de créditos a la pequeña empresa, con lo cual las instituciones financieras se verían beneficiadas, ya que como principal objetivo se puede mencionar que esta emisión eliminaría el elemento riesgos (cuentas por cobrar) y lo convertiría en un bien activo como efectivo para ser reutilizado en la intermediación de fondos.

Podemos mencionar después de este análisis que, a pesar de las múltiples ventajas y facilidades que tiene el país sudamericano sobre Costa Rica, recursos sobre los cuales tiene donde actuar y el desarrollo económico superior, su estructura financiera es muy similar, existiendo deficiencias en significativas en cuanto a su posición como Banca de Desarrollo y con las mismas limitantes para el acceso al crédito por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Cabe destacar que también existieron dificultades para el manejo eficiente de los fondos estatales, dado a una mala asignación por parte de entidades no financieras. Como es sabido, en Costa Rica también esta modalidad de préstamos también se da, por ejemplo tenemos el caso de instituciones tales como el Fondo Nacional de Financiamiento Forestal, una institución dependiente del sector agroforestal pero que

asigna recursos para el desarrollo empresarial. Igualmente podemos mencionar que han existido fracasos ocurridos con recursos del Estado mal empleados.

En conclusión, existe una preocupación por estimular el desarrollo empresarial, existen recomendaciones sobre como implantar Banca de Desarrollo y la necesidad de estimular aún más el sector de las pequeñas y medianas empresas.

VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Aunque en Costa Rica existen muchos proyectos para implantar Banca de Desarrollo, ésta aún no se da. No existe una infraestructura capaz de brindar los subsidios necesarios en cuanto a tasas de interés a los pequeños y medianos empresarios, tampoco existe la capacidad para brindar asesorías, capacitación o asistencia técnica a las empresas del sector que lo soliciten, aún cuando las normativas de muchas instituciones lo exijan.

Es importante destacar que pese a esta deficiencia, existe un marcado enfoque de muchas instituciones, tanto financieras como no financieras, por promover el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas del sector, brindando además toda clase de servicios no financieros con la misión de lograr un desarrollo empresarial.

Es por ese motivo que como principal conclusión, de que a pesar de no existir banca de desarrollo, la oferta de crédito de las instituciones en el sistema financiero nacional si favorecen el desarrollo empresarial. A pesar de las deficiencias de la atención o lo tedioso de los trámites, existe una infraestructura dedicada exclusivamente a las empresas del sector, lo cual es un paso importante. También es importante destacar una serie de servicios adicionales que ofrecen tanto los bancos estatales como los privados. La promoción de la competencia de ambas partes favorece la innovación y el constante crecimiento de estas instituciones, cuyo beneficiario final es el empresario.

VII. ANEXOS

Como hemos visto, existen definiciones variadas sobre banca de desarrollo, sus alcances, características y la posición de Costa Rica en cuanto a este tema. A continuación presentamos los hechos más relevantes de las consultas efectuadas a diversas instituciones en el sistema financiero nacional. Pretendemos recopilar información, criterios y básicamente mostrar ambas caras sobre el tema de Banca de Desarrollo en Costa Rica.

Entrevista Banco Improsa. Sr. Manolo Vargas

Notas relevantes de la entrevista.

En primera instancia, no hay banca de desarrollo en Costa Rica. Únicamente la banca estatal está en disposición y capacidad de crear este tipo de sistema para favorecer el desarrollo, ya que puede disponer de fondos presupuestados exclusivamente para este fin, mientras que la banca privada debe preocuparse por obtener rentabilidad y vender productos financieros.

La banca de desarrollo se caracteriza por tener especialistas los cuales se encargan de dirigir proyectos.

Las PYMES se enfrentan a un problema principal, obtener estudios de mercado e información para las instituciones financieras. Se les exige prácticamente contar con un departamento financiero contable para generar este tipo de información, lo cual en buena parte no es malo ya que favorece la organización.

Los principales productos financieros del Banco Improsa, aparte de los existentes como banco comercial (personas, empresarial), se pueden encontrar en el sitio web www.corporacionimporsa.com, además, existen los enfocados hacia el desarrollo empresarial donde se incluye: factores, leasing de autos, equipo, maquinaria, software y hardware. Otro producto financiero importante, el cual es único en el sistema financiero nacional es el de Logística de Corporación Improsa, en donde la empresa hermana INTERTEC ILG Logistic se encarga de comercializar productos en el extranjero bajo una política de “precio justo”, donde sus clientes y el banco llegan a un acuerdo contractual sobre el financiamiento necesario para la operación de la empresa a cambio de la comercialización de los productos.

Comentario [FRV2]: La literatura se coloca antes de los anexos, y en este caso no es un anexo, si no que es un apéndice (un anexo es un material que los autores de la investigación no han elaborado; un apéndice es un material elaborado por los autores de la investigación, pero que se ha creído oportuno no incluir en el desarrollo del trabajo)

Para evaluar el riesgo de cualquier operación, se cuentan con varios mecanismos, de carácter confidencial. El banco cuenta con especialistas en distintos sectores los cuales analizan de acuerdo a ciertos criterios y características cualitativas los proyectos, utilizando métodos de análisis financiero y en el caso de los créditos de consumo utilizan análisis de estrés.

Para que en Costa Rica podamos establecer una verdadera banca de desarrollo, debe existir un involucramiento de las partes, igualmente deben existir especialistas que asesoren y fiscalicen cada uno de los proyectos. Debe existir una capacitación adecuada, acción que no solo le corresponde a los bancos sino también a instituciones tales como el INA, COMEX, PROCOMER, MAG. También deben proporcionarse las partidas específicas.

Otros datos interesantes aportados por el entrevistado.

La banca de segundo piso es simple y llanamente bancos que prestan a otros bancos, por lo general, grandes bancos prestan a pequeños bancos. Pero esta situación involucra a cooperativas y otras empresas, las cuales obtienen de bancos pequeños tales como Improsa para prestar directamente al público, obteniendo una ganancia proveniente del spread.

Los fideicomisos son una herramienta de financiamiento muy importante y útil para empresas pequeñas o cooperativas, ya que su respaldo para poder financiar proyectos no tienen necesariamente que ser hipotecas. Igualmente se puede optar por cédulas hipotecarias, las cuales a pesar de tener un vencimiento mensual tienen valdes por periodos más extensos.

Balloons es una herramienta financiera que se ha venido desarrollando últimamente, en donde a través de cédulas hipotecarias, las empresas pueden solicitar un préstamo a una entidad financiera, teniendo en cuenta lo siguiente, el préstamo se formaliza a equis cantidad de años pero las cuotas se calculan a equis mas un periodo adicional de tiempo. Al acercarse a la fecha de formalización, el saldo es considerablemente alto aun y es en este momento donde la institución financiera y la empresa deben negociar una nueva formalización de crédito por el tiempo adicional calculado inicialmente, claro esta que esto depende del comportamiento y la puntualidad de la empresa durante el primer periodo.

El leasing es una herramienta que es de uso exclusivo para la banca privada, ya que existe un artículo en la ley que prohíbe su práctica en el sector financiero estatal. Uno de los motivos de esta disposición, es que los artículos bajo arrendamiento deben estar a nombre de la institución financiera.

Entrevista Banco Popular y de Desarrollo Comunal. Sr. David Corrales.

Notas relevantes de la entrevista.

Como objetivo a futuro, el Banco Popular esta concentrando esfuerzos para llegar a tener en su plataforma de servicios un Consultorio Empresarial. No solo con los créditos sino también con productos no financieros, el Banco desea en medida de lo posible llegar a disminuir el “índice de mortalidad” de las Micro Empresas. Como ya es conocido, estas empresas tienen según estadísticas propias, una vida promedio de cinco años. No solo por la falta de experiencia sino también por falta de mercado, estas empresas en promedio mueren cinco años después de iniciar labores. La finalidad de este consultorio es la de dar una serie de cursos de acción y estrategias a seguir a estas empresas, sirviendo como plataforma de consulta.

Para evaluar los riesgos financieros de una PYME, el banco se apega a las normas establecidas por SUGEF, según su capacidad de pago, experiencia en la actividad y el historial crediticio. En el caso de empresas que son nuevas, su análisis se basa más en un estudio cualitativo alrededor del negocio. Cabe mencionar aquí que el banco no es un desarrollador de ideas, y financia solo aquellas que sean viables de manera comprobada para obtener rentabilidad.

Cada uno de los proyectos que se han financiado no están estadísticamente estudiados para medir su desempeño o su éxito o fracaso en el mercado. El banco se limita a dar un seguimiento del plan de inversión el cual consiste en determinar si los fondos asignados se emplearon en los proyectos por los que fueron solicitados. Lógicamente, se da un seguimiento del cobro de las mensualidades. No obstante no existe un seguimiento que se podría denominar “de la mano” con los proyectos aprobados.

A la pregunta ¿existe banca de desarrollo en Costa Rica?, al igual que en otras entrevistas, la respuesta es no. No hay porque el estado no ha asignado las herramientas ni los fondos para hacerlo, ya que si por políticas propias del banco se optara por realizar esta actividad, el hecho de subvencionar las tasas de interés (que

es una de las pocas características que se pueden mencionar de Banca de Desarrollo) dejaría al banco en una posición delicada debido a que si rendimiento se vería claramente disminuido.

Con respecto a la opinión sobre el desempeño de la banca privada, esta claro que esta ha acaparado gran parte del mercado. Esto debido lógicamente a un mejor ataque y más agresivo plan de mercadotecnia para promover sus productos, unido a una mayor habilidad para completar el proceso de formalización de créditos.

En cuanto a la banca de segundo piso, el banco ha sabido manejarse en este entorno, ya que cuenta con una serie de instituciones afiliadas, las cuales están enfocadas a grupos de productores o profesionales de la zona, mediante las cuales se logra llegar y otorgar prestamos para una actividad en especial. Estas instituciones tienen mejor conocimiento de las personas o empresas a las cuales se les asignarán los créditos, lo cual hace que este trámite sea más ágil.

VIII. BIBLIOGRAFÍA