

**UNIVERSIDAD DE COSTA RICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**ESCUELA DE ECONOMÍA**

**“COSTA RICA: EL ACCESO A SERVICIOS  
FINANCIEROS DE LAS MIPYMES”**

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR  
POR EL GRADO DE LICENCIATURA EN ECONOMÍA**

**ANDRÉS RETANA RETANA - A64706**

**2014**



UNIVERSIDAD DE COSTA RICA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**Acta # 003-2014**

Acta de la Sesión 003-2014 del Comité Evaluador de la Escuela de Economía, celebrada el 08 de agosto de 2014, con el fin de proceder a la Defensa del Trabajo Final de Graduación de **Andrés Retana Retana carné A64706** quien optó por la modalidad de Investigación Dirigida.

Presentes: M.Sc. Max Soto Jiménez, quien presidió, Lic. Ronulfo Jiménez Rodríguez como Tutor; M.Sc. Edna Camacho Mejía y M.Sc. Adolfo Rodríguez Vargas; como Lectores y Master. Valeria Lentini Gilli, quien actuó como Secretaria de la Sesión.

**Artículo 1**

El Presidente informa que los expedientes de los estudiantes postulantes, contienen todos los documentos que el Reglamento exige. Declara que han cumplido con todos los requisitos del Programa de la Carrera de **Licenciatura en Economía**.

**Artículo 2**

Los estudiantes hicieron la exposición del Trabajo Final titulado **“Costa Rica: El Acceso a Servicios Financieros de las MiPymes.”**

**Artículo 3**

Terminada la disertación, los miembros del Comité Evaluador, interrogaron a los postulantes el tiempo reglamentario. Las respuestas fueron Satisfactorias, en opinión del Comité.  
(satisfactorias/insatisfactorias)

**Artículo 4**

Concluido el interrogatorio, el Tribunal procedió a deliberar

**Artículo 5**

Efectuada la votación, el Comité Evaluador consideró el Trabajo Final de Graduación Satisfactorio, y lo declaró aprobado.  
(Satisfactorio /insatisfactorio) (Aprobado /no aprobado)

## Artículo 6

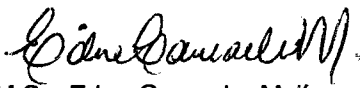
El presidente del Comité Evaluador comunicó en público a los aspirantes, el resultado de la deliberación y lo declaró: **Licenciado en Economía**.


Se les indicó la obligación de presentarse al Acto Público de Juramentación. Luego se dio lectura al acta que firmaron los miembros del Comité y los estudiantes a las 19:00 horas.

  
M.Sc. Max Soto Jiménez  
Representante del Director de la Escuela

**Andrés Retana Retana**  
Andrés Retana Retana  
Carné A64706

  
Lic. Ronulfo Jiménez Rodríguez  
Tutor del Trabajo

  
M.Sc. Edna Camacho Mejía  
Lector

  
M.Sc. Adolfo Rodríguez Vargas  
Lector

  
Master. Valeria Lentini Gilli  
Secretaria de la Sesión

Según lo establecido en el Reglamento de Trabajos Finales de Graduación, artículo 39 "... En caso de trabajos sobresalientes; si así lo acuerdan por lo menos cuatro de los cinco miembros del Comité, se podrá conceder una aprobación con distinción".

Se aprueba con Distinción

Observaciones:

## **RECONOCIMIENTOS**

A mis padres, Inés Retana Calderón y Eduardo Retana Fallas, pues fue gracias a sus muchos años de sacrificio que logré completar exitosamente esta etapa.

A mis hermanas y al resto de mis familiares, quienes también llevan muchos años de apoyar mi crecimiento académico. Mención especial para mis abuelos maternos, Teresa Calderón Segura y Ernesto Retana Montero, quienes, en su amplia sabiduría, se preocuparon siempre por la educación de su descendencia.

A mi profesor, jefe, tutor, mentor y amigo, Ronulfo Jiménez Rodríguez, quien nunca dejó de alentarme para que presentara este trabajo.

A Edna Camacho Mejía y a Adolfo Rodríguez Vargas, quienes me honraron al aceptar ser mis lectores en este trabajo y siempre mostraron la mejor disposición a ayudarme.

A la Asociación Bancaria Costarricense, por la colaboración en el suministro de la encuesta usada como insumo principal de esta investigación. Agradezco a todos quienes ahí laboran, en especial Cecilia Acuña León y María Isabel Cortés Cantillo, que no dudaron en echarme una mano cuando lo necesité.

A Valeria Lentini Gilli y Gabriela Acuña Monge de UNIMER, por atender diligentemente mis consultas en relación a la encuesta.

A todas las otras personas que olvido pero que de una u otra forma también contribuyeron en el desarrollo de este trabajo.

## **TABLA DE CONTENIDOS**

RECONOCIMIENTOS .....	ii
TABLA DE CONTENIDOS .....	iii
ÍNDICE DE CUADROS .....	vii
RESUMEN.....	xii
CAPÍTULO I – INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO II – MARCO CONCEPTUAL .....	3
2.1. Desarrollo financiero y desarrollo económico.....	3
2.2. ¿Qué es una MiPyME?.....	4
2.3. El aporte de las MiPyMES .....	5
2.3.1. Generación de empleo.....	6
2.3.2. Reducción de la pobreza .....	7
2.3.3. Incubadoras de innovación .....	8
2.3.4. Otros aportes.....	9
2.4. ¿Para qué necesitan las MiPyMES de servicios financieros? .....	10
2.4.1. Capital semilla para fundar la empresa .....	11
2.4.2. Financiar capital de trabajo o activos fijos.....	11
2.4.3. Servicios de ahorro y medios de pago .....	12
2.4.4. La importancia relativa de los servicios financieros .....	13
2.5. Las MiPyMES: sus características y obstáculos que enfrentan al acceder a servicios financieros .....	14
2.5.1. Estudios sobre racionamiento del crédito .....	15
2.5.2. El racionamiento del crédito: definición y sus causas .....	16

2.5.3. Acciones de los bancos para enfrentar los problemas de prestar .....	18
2.5.4. Particularidades de las MiPyMES y el racionamiento del crédito .....	19
2.5.5. Otros factores que inciden en el menor nivel de bancarización de las MiPyMES .....	26
2.5.6. Las microfinanzas .....	28
2.5.7. Alternativas al crédito de entidades financieras .....	31
2.6. Ámbitos de acción pública para promover el acceso de las MiPyMES a servicios financieros .....	32
2.6.1. Bancos públicos .....	33
2.6.2. Créditos a MiPyMES para inversión e innovación .....	34
2.6.3. Fondos de garantía .....	34
2.6.4. Factoreo .....	35
2.6.5. Registros ( <i>bureaus</i> ) de crédito .....	36
2.6.6. Educación financiera .....	36
2.6.7. Barreras institucionales .....	37
CAPÍTULO III – CONTEXTO .....	38
3.1. Entorno macroeconómico .....	38
3.2. Fuentes de financiamiento para las MiPyMES costarricenses .....	40
3.2.1. Sistema Financiero Regulado .....	40
3.2.2. Las microfinanzas .....	44
3.2.3. Otras alternativas .....	47
3.3. Programas públicos de apoyo a las MiPyMES .....	48
3.3.1. Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME) .....	48
3.3.2. Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) .....	49
CAPÍTULO IV - MARCO METODOLÓGICO .....	52

4.1. La encuesta.....	52
4.1.1. Objetivos .....	52
4.1.2. El universo.....	53
4.1.3. Proceso de muestreo .....	54
4.1.4. Trabajo de campo.....	54
4.1.5. Información disponible.....	55
4.1.6. Limitaciones de los datos.....	56
4.2. Análisis estadística descriptiva.....	58
4.3. Análisis econométrico .....	60
4.3.1. Metodología.....	60
4.3.2. El modelo logit multinomial.....	61
4.3.3. Modelos a estimar .....	62
4.3.4. Selección de variables y signos esperados.....	67
CAPÍTULO V – RESULTADOS ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA.....	73
5.1. Descripción de las empresas.....	73
5.1.1. Tamaño, sector y generación de empleos.....	73
5.1.2. Edad.....	75
5.1.3 Formalidad .....	77
5.1.4. Administración del negocio .....	78
5.1.5. Nivel de ventas y activos.....	80
5.2. Descripción de los empresarios.....	82
5.3. Uso de servicios financieros activos .....	84
5.3.1. Solicitud .....	84
5.3.2. Obtención.....	87
5.3.3. Experiencias recientes .....	91
5.3.4. Usos del crédito.....	93

5.3.5. Programas de asistencia .....	96
5.4. Uso de servicios financieros pasivos .....	97
5.4.1. Uso y acceso .....	97
5.4.2. Distribución según tipos .....	99
5.5. Uso de medios de pago .....	101
5.5.1. Uso al hacer pagos .....	101
5.5.2. Aceptación de pagos .....	104
5.6. Combinación de servicios .....	105
5.6.1. Resultados generales .....	105
5.6.2. Características de las MiPyMES con alto uso y uso nulo .....	107
CAPÍTULO VI – RESULTADOS MODELO ECONOMETRICO .....	113
6.1. Uso de servicios financieros activos .....	115
6.2. Uso de servicios financieros pasivos .....	118
6.3. Uso de medios de pago .....	121
CAPÍTULO VII – CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	126
7.1. Conclusiones .....	126
7.2. Recomendaciones de política pública .....	129
7.3. Recomendaciones para investigaciones futuras .....	130
BIBLIOGRAFÍA .....	131
ANEXO 1 .....	139
ANEXO 2 .....	142
ANEXO 3 .....	162



## ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Evolución de las principales variables macroeconómicas de la economía costarricense durante el periodo 2004-2013 .....	39
Cuadro 2. Sectores que conforman el Sistema Financiero Regulado .....	41
Cuadro 3. Variables a considerar en los modelos logit y logit multinomial y sus signos esperados .....	72
Cuadro 4. Distribución de la muestra según tamaño y sector .....	74
Cuadro 5. Generación de empleos de las MiPyMES, según tamaño .....	74
Cuadro 6. Generación de empleos de las MiPyMES, según sector .....	75
Cuadro 7. Distribución de las MiPyMES por edad, según tamaño .....	76
Cuadro 8. Distribución de las MiPyMES por edad, según sector .....	77
Cuadro 9. Formalidad de las MiPyMES, según tamaño .....	78
Cuadro 10. Manejo de la contabilidad en las MiPyMES, según tamaño .....	79
Cuadro 11. Acceso a herramientas administrativas de las MiPyMES, según tamaño.....	80
Cuadro 12. Nivel de ventas y tenencia de activos de las MiPyMES, según tamaño.	81
Cuadro 13. Principales características socioeconómicas de los empresarios a cargo de las MiPyMES, según tamaño.....	83
Cuadro 14. Solicitud de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según tamaño.....	85
Cuadro 15. Razones de los empresarios a cargo de MiPyMES para no solicitar financiamiento. ....	86

Cuadro 16. Obtención de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según tamaño .....	88
Cuadro 17. Obtención de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según sector .....	88
Cuadro 18. Obtención de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según edad .....	89
Cuadro 19. Razones de rechazo de las solicitudes de financiamiento de las MiPyMES a bancos .....	90
Cuadro 20. Tipo de financiamiento obtenido por las MiPyMES en fuentes formales y semiformales, según tamaño.....	91
Cuadro 21. Obtención de crédito de las MiPyMES desde el 2008 en el medio más sofisticado, según tamaño .....	92
Cuadro 22. Tenencia actual de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según tamaño. ....	93
Cuadro 23. Usos del crédito obtenido por las MiPyMES por fuente, según tamaño .....	94
Cuadro 24. Forma principal en la cual las MiPyMES financiaron la adquisición de capital de trabajo y activos fijos en los últimos doce meses, según tamaño .....	95
Cuadro 25. Obtención de crédito mediante programas de asistencia para las MiPyMES, según tamaño .....	96
Cuadro 26. Tipo de servicios financieros pasivos de fuentes formales utilizados por las MiPyMES, según tamaño .....	97
Cuadro 27. Tipo de servicios financieros pasivos de fuentes formales utilizados por las MiPyMES, según sector .....	99
Cuadro 28. Uso de servicios pasivos de las MiPyMES por entidad oferente, según tamaño .....	100

Cuadro 29. Tipos de medios de pago utilizados por las MIPYMES para cancelar gastos típicos del mes, según tamaño .....	101
Cuadro 30. Gastos típicos del mes de las MiPyMES y medios de pago utilizados para cancelarlos, según tamaño .....	103
Cuadro 31. Medios de pago aceptados por las MiPyMES, según tamaño .....	104
Cuadro 32. Medios de pago aceptados por las MiPyMES, según sector .....	105
Cuadro 33. Uso actual combinado de servicios financieros activos y pasivos .....	106
Cuadro 34. Características de las MiPyMES con alto uso y uso nulo a servicios financieros .....	108
Cuadro 35. Características socioeconómicas de los empresarios a cargo de las MiPyMES con alto acceso y sin acceso a servicios financieros .....	111
Cuadro 36. Signos de los coeficientes estimados del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos. ....	115
Cuadro 37. Probabilidades de las empresas típicas de usar servicios financieros activos, según tamaño .....	117
Cuadro 38. Signos de los coeficientes estimados del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos . ....	118
Cuadro 39. Probabilidades de las empresas típicas de usar servicios financieros pasivos, según tamaño .....	119
Cuadro 40. Signos de los coeficientes estimados del modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago. ....	121
Cuadro 41. Probabilidad de la empresa típica de usar medios de pago, según tamaño.....	123

Cuadro 42. Listado de variables independientes consideradas y significancia de las variables incluidas en los modelos logit multinomial seleccionados para modelar.....	125
Cuadro 43. Coeficientes estimados y error estándar del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos. ....	143
Cuadro 44. Efectos marginales para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos. ....	144
Cuadro 45. Pruebas de variables independientes para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos. ....	145
Cuadro 46. Pruebas de comprobación de la propiedad de independencia de alternativas irrelevantes (IIA) para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos. ....	146
Cuadro 47. Pruebas de combinación de alternativas para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos. ...	147
Cuadro 48. Capacidad predictiva y bondad de ajuste de varios modelos logit multinomial para modelar el uso de servicios financieros activos.....	148
Cuadro 49. Cuadros de confusión de las categorías de la variable dependiente del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos.....	149
Cuadro 50. Coeficientes estimados y error estándar del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos. ....	150
Cuadro 51. Efectos marginales para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos. ....	151
Cuadro 52. Pruebas de variables independientes para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos. ....	152

Cuadro 53. Pruebas de comprobación de la propiedad de independencia de alternativas irrelevantes (IIA) para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos. ....	153
Cuadro 54. Pruebas de combinación de alternativas para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos. .	154
Cuadro 55. Capacidad predictiva y bondad de ajuste de varios modelos logit multinomial para modelar el uso de servicios financieros pasivos. ....	155
Cuadro 56. Cuadros de confusión de las categorías de la variable dependiente del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos.....	156
Cuadro 57. Coeficientes estimados y error estándar del modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago. ....	157
Cuadro 58. Efectos marginales para el modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago. ....	158
Cuadro 59. Pruebas de variables independientes para el modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago. ....	159
Cuadro 60. Capacidad predictiva y bondad de ajuste de varios modelos logit para modelar el uso de medios de pago. ....	160
Cuadro 61. Cuadro de confusión del modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago. ....	161

## **RESUMEN**

El objetivo general de la presente investigación es identificar y analizar los determinantes del acceso a los servicios financieros de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMES) costarricenses.

Para elaborar este estudio se utilizó como insumo principal una encuesta facilitada por la Asociación Bancaria Costarricense (ABC), gracias a la cual se dispuso de información relativa al funcionamiento y administración las de las MiPyMES, las características socioeconómicas de sus empresarios y la demanda de servicios financieros de estas unidades productivas. Dicha encuesta, ejecutada por la casa encuestadora UNIMER entre octubre y noviembre de 2012, fue aplicada a 401 MiPyMES de los sectores industria, comercio y servicios ubicadas en el Gran Área Metropolitana Urbana del país.

Mediante herramientas provistas por la estadística descriptiva se estudió el uso de servicios financieros de las MiPyMES costarricenses, a la vez que se caracterizaron estas empresas y los empresarios cargo. Entre los resultados más importantes se encuentran: i) la preponderancia del fenómeno de la autoexclusión en el mercado financiero; ii) la importancia relativa del crédito de proveedores; y iii) los disimiles patrones de uso de servicios financieros pasivos y medios de pago de las microempresas.

Para identificar los determinantes del acceso a servicios activos pasivos y medios de pago de las MiPyMES se utilizó la técnica econométrica logit multinomial. El estudio sugiere que los principales determinantes del acceso a servicios financieros pasivos son: el tamaño y la edad de la empresa, su grado de formalidad, el sector de

actividad, el acceso a Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) y el nivel educativo de los empresarios.

A la luz de los resultados obtenidos, se presentan recomendaciones en materia de políticas públicas para la promoción del acceso y uso de servicios financieros de las MiPyMES y sugerencias para futuras investigaciones.

## **CAPÍTULO I**

### **INTRODUCCIÓN**

Aunque la evidencia empírica no es contundente en precisar la dirección de la causalidad existente entre desarrollo del sistema financiero y desarrollo económico, no son pocos los canales mediante los cuales el sistema financiero puede incidir positivamente en el nivel de desarrollo y bienestar de una nación: las familias cuentan con un mecanismo más seguro para transformar consumo presente en consumo futuro, las empresas acceden a recursos que les permiten ejecutar proyectos de inversión cuyo valor actual neto es positivo y ambos agentes se benefician al utilizar medios de pago y ahorro que les permiten reducir sus costos de transacción; sólo por mencionar algunos de dichos canales.

En contraste, una de las principales desventajas de un sistema financiero poco desarrollado es que, por lo general, presenta fallas de mercado que lo transforman en un sistema poco inclusivo e incapaz de proveer la cantidad y calidad de servicios financieros socialmente óptima. Esto representa un importante obstáculo para el desarrollo económico de una nación, en especial de su aparato productivo que ve limitadas sus posibilidades de innovar, aumentar su productividad y crecer.

En el contexto de un mercado financiero restrictivo con el sector empresarial, los principales afectados son las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMES) que por su naturaleza exhiben características que dificultan aún más su acceso a servicios financieros de entes formales e incluso informales, como la falta de colateral y su reputación incierta.

Considerando lo anterior, el objetivo general de la investigación es identificar y analizar los determinantes del acceso a los servicios financieros de las MiPyMES de Costa Rica.



Los objetivos específicos de la investigación son:

- Caracterizar a las MiPyMES costarricenses, así como a los empresarios a cargo de las mismas.
- Medir y analizar el acceso de las MiPyMES a los servicios financieros activos, pasivos y medios de pago.
- Establecer un modelo econométrico que permita identificar las variables determinantes del acceso de las MiPyMES a servicios financieros.

El presente trabajo está organizado de la siguiente manera: el Capítulo II corresponde al marco conceptual de la investigación, en el Capítulo III se describe el contexto en las cuales las MiPyMES se desempeñan y acceden a financiamiento, el Capítulo IV corresponde al marco metodológico, en el capítulo V se presentan los resultados desde la perspectiva de la estadística descriptiva, en el Capítulo VI se presentan los resultados del análisis econométrico y finalmente, en el Capítulo VII se presentan las principales conclusiones y recomendaciones.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO CONCEPTUAL**

Entre los objetivos de esta investigación está caracterizar a las MiPyMES y sus empresarios, además de identificar los principales determinantes del uso de servicios financieros. Por lo anterior, en este capítulo se repasa la teoría económica que estudia los aspectos del uso de servicios financieros de las empresas pequeñas relevantes para esta investigación; se hace énfasis en la literatura que trata sobre las características de las MiPyMES y sus empresarios que influyen en el uso de servicios financieros.

#### **2.1. Desarrollo financiero y desarrollo económico**

El estudio del nexo existente entre desarrollo financiero y desarrollo económico no es algo reciente: desde inicios del siglo XX autores como Laughlin (1903) y Schumpeter (1912) enfatizaban la importancia del crédito, ahorro y los medios de pago como mecanismos que permiten una mejor asignación de los recursos disponibles, lo cual, *ceteris paribus*, se traduce en ganancias sociales.

Levine (1997) considera que, en términos generales, el sistema financiero contribuye al desarrollo económico al permitir aminorar los costos de transacción y **de generación de información presentes en la ‘vida real’**<sup>1</sup>. Este autor clasifica en cinco las funciones del sistema financiero que inciden positivamente en el crecimiento económico de las naciones: i) facilitan el manejo de riesgos; ii) adquieren información sobre oportunidades de inversión y asignación de recursos; iii) monitorean a los administradores y ejercen control corporativo; iv) movilizan

---

<sup>1</sup> En el punto de equilibrio competitivo de un modelo Arrow-Debreu en el que las firmas y los hogares tienen acceso irrestricto a mercados financieros perfectos, las instituciones financieras resultan redundantes. Ver Freixas y Rochet (2008).

ahorros; y v) facilitan el intercambio de bienes y servicios. El mercado incentiva a las instituciones financieras a llevar a cabo dichas funciones como una forma de sobreponerse a fricciones que impiden el óptimo desempeño del aparato económico.

A nivel empírico, son muchos los estudios que se han llevado a cabo con el objetivo de analizar el impacto del desarrollo financiero en el desarrollo económico de las naciones. Esencialmente, el tema se ha analizado a partir de tres enfoques: i) estudios econométricos con información de corte transversal y series de tiempo a nivel de países; ii) ejercicios de simulación a partir de modelos de equilibrio general; y iii) evidencia a partir de estudios que utilizan información microeconómica a nivel de industrias y firmas. En la mayoría de las investigaciones se llega a la conclusión de que, efectivamente, el desarrollo financiero causa **desarrollo económico “[...] a través de aumentos en la productividad de la economía vía una mejor asignación del capital y del trabajo entre sectores y empresas” (Sanguinetti, 2011a, p. 32).**

## **2.2. ¿Qué es una MiPyME?**

Resulta curioso el hecho de que, a pesar de lo mucho que se discute en los círculos académicos sobre las MiPyMES y su aporte a las economías, no existe una definición universalmente aceptada para establecer cuáles son las empresas que pueden o deben incluirse dentro de esta categoría.

De esta forma, mientras en Nueva Zelanda el único parámetro para clasificar una empresa como MiPyME es que la cantidad de empleados sea menor a 20 (New Zealand Ministry of Economic Development, 2011), en la Unión Europea, además de la cantidad de empleados (menos de 250), las empresas deben reportar una facturación anual menor a 50 millones de euros o activos valorados por menos de 43 millones de euros; también se toma en cuenta si la empresa es autónoma o está ligada (*linked*) o asociada (*partnered*) a otras compañías (European Commission,

s.f.). Incluso, a pesar de formar parte de la Unión Europea, naciones como Alemania o Bélgica utilizan sus propias definiciones cuando de apoyar a los micro, pequeños y medianos empresarios se trata. Estos ejemplos dan cuenta del grado de desacuerdo, y que la disparidad entre las definiciones de MiPyMES no guardan relación con la disparidad en niveles de desarrollo, institucionalidad u otras características.

Gibson y Van der Vaart (2008) argumentan que, aunque el asunto en cuestión parezca trivial, no debería ser tratado a la ligera, pues es común que gobiernos y organismos bilaterales y multilaterales de desarrollo se basen en dichas definiciones a la hora de proveer a las MiPyMES de apoyo de la más diversa índole, como líneas de crédito blando, asistencia técnica, incentivos fiscales, etcétera.

En Costa Rica, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) optó por un método algo complejo para decidir si una empresa entra en la categoría de MiPyMES y por ende pueda optar por una serie de beneficios especiales como la exoneración del impuesto a las sociedades anónimas o el acceso a crédito en condiciones favorables (República de Costa Rica, 2002). Dicho método (ver Anexo 1) considera aspectos como el personal promedio, las ventas anuales netas, los activos fijos netos y los activos totales netos de la empresa durante el periodo en **cuestión, lo cual lo convierte en una alternativa “menos imperfecta” respecto a** decidir con base en el número de empleados únicamente (Gibson y Van der Vaart, 2008).

### **2.3. El aporte de las MiPyMES**

Es bien sabido que el emprendedurismo es un importante pilar sobre el cual se cimienta el crecimiento económico y el progreso de una nación. Van Praag y Versloot (2007) estudiaron empíricamente el valor económico del emprendedurismo; los autores logran demostrar que las empresas de emprendedores logran: i) generar más empleos; ii) mayores aumentos en la

productividad; iii) la creación de productos innovadores y de alta calidad; iv) generar mayores niveles de utilidad (bienestar) para sus dueños; y iv) efectos derrame que, a largo plazo, alimentan con conocimiento el crecimiento de la producción y el empleo en determinada industria<sup>2</sup>.

Es de esperar que un alto porcentaje de las pequeñas y medianas empresas (o sus **dueños**) califiquen como “emprendedores”, con lo cual muchas de las recompensas expuestas anteriormente también podrían derivar del universo MiPyMES. A continuación se examinan algunos de los aportes más importantes mencionados, pero específicamente para el caso de las MiPyMES.

### 2.3.1. Generación de empleo

Además de ser un aporte muy publicitado para justificar el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, es también uno de los aportes más sencillos de aprehender: más MiPyMES implican la creación de nuevos puestos de trabajo.

Davis, Haltiwanger y Schuh (1993) hicieron un estudio de la industria manufacturera estadounidense en el cual prueban la hipótesis de que las PYMES hacen un importante aporte a la economía vía generación de empleo. Estos autores consideran que un análisis robusto<sup>3</sup> sobre el tema tiene que tener en cuenta tres elementos: i) distinguir entre generación bruta y neta de empleos, pues las PYMES al ser unidades productivas más inestables y con tasas de fallo más altas también **son responsables de la “destrucción” de muchos empleos; ii) la influencia de aspectos transitorios, debido a los cuales se sobreestima el número de empleos de**

---

<sup>2</sup> Para hacerlo, los autores compararon empresas de emprendedores contra un grupo de control **conformado por empresas de “no emprendedores” (empresas ya establecidas y con cierta trayectoria)**.

<sup>3</sup> Según estos autores, muchos de los estudios efectuados en la década de los ochenta -y que ayudaron a perpetuar el mito del potencial de las PYMES en la generación de empleo- presentaban serias fallas metodológicas que hacen dudar de la bondad de los resultados. Algunas de dichas fallas evidentemente son muy graves: por ejemplo, cuando una empresa grande abría una sucursal con una cantidad pequeña de trabajadores, estos empleos eran atribuidos a las PYMES.

las PYMES en relación a las empresas de mayor tamaño: por ejemplo, tras el cierre de grandes empresas transnacionales; y iii) la modificación de umbrales para clasificar a las empresas en pequeñas, medianas o grandes -y el momento en el que se establecen- puede implicar que muchas empresas grandes pasen a ser PYMES de la noche a la mañana, sobreestimándose así la importancia de este segmento.

Teniendo en cuenta estos elementos, los autores confirman que las tasas de creación de empleo son superiores en las PYMES, pero igualmente son mayores las tasas de destrucción de empleos de estas empresas. Esto da lugar para que Davis, **Haltiwanger y Schuh concluyan que** “las tasas de creación neta de empleo en la industria manufacturera estadounidense no muestran una relación fuerte o sistemática con el tamaño de la empresa” (p. 4), poniéndose en entredicho la visión tradicional de las MiPyMES y su enaltecida facultad empleadora.

Aunado a lo anterior, un aspecto que muchas veces se omite en la discusión de estos temas tiene que ver con la calidad de los empleos que generan las PYMES. Brown, Hamilton y Meddoff (1990) demuestran que, en países desarrollados, el diferencial de salarios entre empresas pequeñas y grandes para un puesto de trabajo similar ronda el 35 por ciento, mientras que en países en desarrollo dicho diferencial ronda el 50 por ciento (Banco Mundial, 1995). Además, las empresas grandes ofrecen más ventajas en términos de condiciones laborales, planes de pensiones, seguro médico, seguros de accidentes y pago de cesantía; la diferencia es abismal respecto a las PYMES del sector informal, que constituye un grupo abundante en los países en desarrollo.

### 2.3.2. Reducción de la pobreza

Otra de las justificaciones que se arguyen a la hora de implementar programas de apoyo a las MiPyMES es que el impulso a este tipo de empresas contribuye a reducir la pobreza. El argumento está relacionado con el expuesto en el apartado anterior, pues tiene que ver con el hecho de que los procesos productivos de las

PYMES son relativamente más intensivos en mano de obra, lo cual resulta beneficioso para las personas pobres, las cuales por lo general solo cuentan con este factor de producción a su disposición<sup>4</sup>. Sin embargo, Biggs (2002) presenta un compendio de estudios que demuestran que el tamaño de las firmas no representa un predictor de la intensidad de uso del factor trabajo, a la vez que afirma:

**“[...] las naciones estarían mejor en términos de creación de empleos si se enfocaran en aspectos como políticas para promover el comercio internacional, que alteren el patrón de demanda y la composición de la producción en favor de industrias que usen intensivamente el factor trabajo, en lugar de promover un tamaño particular de empresas dentro de las industrias”.** (p. 6)

La evidencia empírica es aportada por Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2005) **quienes, con datos de panel para 45 países concluyen que “no hay evidencia de que las PYMES contribuyan a aliviar la pobreza o reducir la desigualdad”** (p. 1).

### 2.3.3. Incubadoras de innovación

Las empresas de menor tamaño muchas veces son vistas como semilleros de innovación y por ende de aprendizaje, tanto para sus funcionarios (nivel micro) como para la economía en general (nivel macro) vía los efectos derrame que de estas unidades productivas podrían derivarse.

Acs y Audretsch (1987) encuentran que en Estados Unidos, a nivel general, la innovación por cada 1.000 empleados es superior en las firmas pequeñas; sin embargo eso cambia según la industria en cuestión. Así las cosas, las firmas pequeñas son comparativamente más innovadoras en las industrias de alta tecnología y en general en aquellas industrias intensivas en conocimiento, mientras que las empresas grandes sobresalen en las industrias más capital-intensivas.

---

<sup>4</sup> Esto tendría repercusiones importantes, a nivel macro, para los países en vías de desarrollo, en los cuales la mano de obra es relativamente abundante.

Lo que sí queda claro de su estudio es que la innovación en las empresas pequeñas resulta mucho más eficiente, en la medida que dicha innovación se logra a partir de poca o nula inversión en investigación y desarrollo. En muchas ocasiones, los pequeños empresarios explotan los conocimientos adquiridos al participar en investigaciones universitarias o tras su paso por compañías grandes. Además, se **dice que en las empresas grandes es posible encontrar “[...] diseconomías de escala** debido a la burocratización de procesos que inhibe el proceso creativo y que afecta la velocidad a la cual las nuevas innovaciones se trasladan de las corporaciones al **mercado finalmente.” (Biggs, 2002, p. 7).**

El mismo Biggs señala que, lamentablemente, este patrón no beneficia a los países de menor desarrollo, en los cuales el progreso tecnológico depende más de la transferencia de tecnologías que de la innovación. En estas naciones, por lo **general, los recursos no se invierten en investigación y desarrollo, “[...] sino en la búsqueda, importación y adaptación de tecnologías a las condiciones locales”** (p. 8).

#### 2.3.4. Otros aportes

Un punto a favor de las MiPyMES es el hecho de que constituyen unidades productivas más flexibles; esto es, que presentan una mejor capacidad de ajustar su producción ante una demanda fluctuante (Mills, 1984). El argumento subyacente tiene que ver con el hecho de que ajustar la producción en una compañía grande - que muchas veces implica procesos de producción en masa, es relativamente más costoso<sup>5</sup>. El valor de dicha flexibilidad radica en que las empresas de menor tamaño imprimen a la economía de una mayor capacidad de recuperación (*resilience*), especialmente importante en entornos económicos turbulentos (Julien, 1992).

---

<sup>5</sup> Dados los resultados obtenidos por el modelo empleado, este autor especula que, podría ser el caso que “el tipo de tecnología usado en la industria sea el resultado, y no precisamente el determinante, de la distribución por tamaño de las firmas”.



Finalmente, hay una clase de beneficios de las MiPyMES que es más complejo de cuantificar: las externalidades positivas, que generan que la tasa de retorno social de la operación y ejecución de proyectos de estas empresas sea superior a su tasa de retorno privado. Un ejemplo de manifestación de dichas externalidades es cuando una empresa logra ser exitosa a pesar de estar instalada en un zona social y económicamente deprimida; dicha empresa podría -más allá de los quizás cuestionables aportes mencionados antes- constituir un modelo y fuente de motivación para que individuos e instituciones se animen a emprender en la zona, y hasta se llegue a la configuración de un clúster geográfico, con las indiscutibles ganancias sociales que esto podría traer consigo.

#### **2.4. ¿Para qué necesitan las MiPyMES de servicios financieros?**

El acceso a servicios financieros resulta vital para muchas MiPyMES, en especial el acceso al financiamiento. Sin embargo, tal y como se explicará en la próxima sección, las MiPyMES presentan características particulares que restringen su acceso a los servicios financieros que requieren. Son esas mismas características las que, en algunos casos, inciden para que los requerimientos de financiamiento de las MiPyMES difieran sustancialmente de aquellos de las empresas grandes, como se verá a continuación.

En términos generales, las necesidades de financiamiento de las MiPyMES, según su uso, se pueden clasificar en las categorías que a continuación se mencionan.

#### 2.4.1. Capital semilla para fundar la empresa

A nivel teórico, se sabe que los empresarios en potencia seleccionan aquellas fuentes de fondos que minimizan el costo del capital<sup>6</sup> (Myers, 1984). Cuando la riqueza de esos empresarios es insuficiente o inexistente, y tampoco puede conseguir fondos de fuentes más económicas<sup>7</sup>, a estos no les queda más remedio que acudir a los intermediarios financieros para conseguir el capital necesario para crear la empresa.

#### 2.4.2. Financiar capital de trabajo o activos fijos

Una de las enseñanzas del famoso modelo de las cinco etapas de crecimiento de las empresas pequeñas (*The Five Stages of Small Business Growth*) (Churchill y Lewis, 1983) es que, en términos generales, las empresas pequeñas presentan necesidades de capital superiores para financiar su operación y crecimiento.

Lo anterior sucede, principalmente, en la etapas iniciales, en las cuales es común que estas empresas deban enfrentar un flujo de caja irregular debido una demanda tibia por el producto o servicio ofrecido, o una férrea competencia en el mercado que implique la necesidad de expandir la cantidad, variedad y alcance de su producto; esto, naturalmente, recrudescen las necesidades de liquidez.

En contraste, las empresas grandes y establecidas no tienen necesidades tan apremiantes de financiamiento de parte de bancos u otros intermediarios financieros, debido a que estas pueden echar mano de sus comparativamente mayores utilidades retenidas, emisión de bonos o inyecciones de capital de los accionistas.

---

<sup>6</sup> Al proceso de búsqueda de las opciones de crédito más favorables se le conoce como jerarquía en la elección de opciones de financiamiento (*pecking order*). Para un análisis más riguroso, véase López-García y Sogorb-Mira (2008).

<sup>7</sup> En muchas ocasiones, familiares o amigos prestan dinero en condiciones más favorables respecto a los intermediarios financieros.

El párrafo anterior evidencia la disparidad de las necesidades y fuentes de financiamiento de las empresas según su tamaño: las empresas pequeñas - principalmente en sus estadios iniciales- presentan mayores requerimientos de financiamiento pero pocos están dispuestos a ofrecérselo. Mientras tanto, muchas empresas grandes bien podrían financiarse únicamente a nivel interno, pero de seguro sobrarán las ofertas de fondos prestables.

#### 2.4.3. Servicios de ahorro y medios de pago

Aunque a menudo marginados por la literatura, no se puede dejar de lado el valor de los servicios de ahorro y medios de pago para las MiPyMES. Rhyne y Otero **(1993) abogan por el reconocimiento de la importancia de estos al afirmar que “[...] pueden ser tan importantes como el crédito para las microempresas, las instituciones financieras y la economía”** (p. 21). El argumento de estas autoras es que dichos servicios ofrecen a las microempresas<sup>8</sup> **“[...] seguridad, comodidad, facilidad de depósito, acceso rápido al dinero y un rendimiento real positivo”** (p. 31). Además, la tenencia de estos servicios podría incentivar el ahorro como sustituto del crédito a la hora de financiar nuevas inversiones, con los consecuentes beneficios para la sociedad que esto implica<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Dadas sus características en común, se consideró válido extender el análisis a las pequeñas y medianas empresas también.

<sup>9</sup> Como bien lo apuntan las autoras, un mayor nivel general de ahorro implica más recursos (y quizás a un precio más bajo) para financiar las inversiones de terceros.

Por su parte, los medios de pago permiten a las empresas llevar a cabo transacciones financieras de forma más segura, pues en muchos casos se prescinde del dinero en efectivo al utilizarse medios más sofisticados (cheques, tarjetas de débito, transacciones electrónicas); sumado a esto, muchas veces los usuarios podrían verse beneficiados al acceder a descuentos o la posibilidad de participar en programas de lealtad. Pero más importante que esto, el uso de medios de pago representa una forma de reducir costos de transacción inherentes a los pagos<sup>10</sup>.

#### 2.4.4. La importancia relativa de los servicios financieros

Es importante reconocer que el uso de servicios financieros, especialmente del crédito, no es la solución a los problemas de todas las empresas, tal y como lo sugiere González-Vega (2004):

“[...] el crédito no puede crear el mercado inexistente para un producto que no es deseado por nadie; el crédito no puede construir el camino cuya ausencia impide la comercialización de un cultivo; el crédito no genera la tecnología desconocida que permitiría reducir los costos de producción a un nivel competitivo; el crédito no convierte en empresario a quien no tiene esa capacidad.” (p. 15)

Este autor considera que el crédito simplemente constituye poder de compra adicional para aprovechar oportunidades que ya existen. El crédito no es sustituto de otros ingredientes necesarios para el éxito de las MiPyMES como el talento empresarial, las destrezas técnicas o la capacidad para tomar las decisiones correctas.

---

<sup>10</sup> Por ejemplo, al evitarse el desplazamiento físico para realizar un pago.

## **2.5. Las MiPyMES: sus características y obstáculos que enfrentan al acceder a servicios financieros**

Acertadamente, Gibson y Van der Vaart (2008) plantean que, de ser posible, lo ideal sería estudiar a las MiPyMES en función de sus “atributos funcionales y de comportamiento”, en lugar de poner el énfasis en medidas cuantitativas tradicionales como el número de empleados, el valor de los activos o los ingresos anuales de dichas empresas.

En línea con lo descrito anteriormente, y en el marco de la presente investigación, interesa conocer qué pasa o qué hay detrás de aquellas empresas de tamaño reducido -más allá del hecho de que emplean a pocas personas o cuyos ingresos son bajos- que incide en el acceso de estas empresas a servicios financieros activos, pasivos y medios de pago. Puntualmente, importa conocer cuáles son aquellas **características o “atributos funcionales y de comportamiento” que condenan a las MiPyMES a tener un acceso a los servicios financieros significativamente menor<sup>11</sup>** en comparación con sus contrapartes de mayor tamaño.

Para estudiar el fenómeno descrito, es preciso empezar por estudiar por qué, en términos generales, existe el fenómeno del racionamiento del crédito<sup>12</sup>; es decir cuáles son las razones por las cuales familias y empresas -independientemente de su tamaño- se enfrentan al rechazo de sus solicitudes de crédito o, en el mejor de los casos, a no recibir la totalidad del dinero solicitado.

---

<sup>11</sup> Es bien sabido que las empresas pequeñas enfrentan más problemas que las grandes a la hora de acceder a los servicios financieros -especialmente al crédito- como bien lo documentan Fazzari, Hubbard y Petersen (1987) y Evans y Jovanovic (1989). En un estudio empírico reciente, y con base en datos del Banco Mundial para el año 2009, Sanguineti (2011a) demuestra que las empresas grandes financian sus inversiones y capital de trabajo con crédito bancario en una proporción mayor.

<sup>12</sup> A lo largo de esta sección se hará énfasis en las dificultades que enfrentan las empresas de menor tamaño al acceder a servicios financieros activos (crédito); esto resulta inevitable por cuanto, a pesar de reconocer su importancia, la literatura básicamente no estudia el fenómeno del acceso a servicios financieros pasivos y medios de pago, pues estos son relativamente fáciles de conseguir y menos críticos para la creación o funcionamiento de las empresas.

### 2.5.1. Estudios sobre racionamiento del crédito

Stiglitz y Weiss (1981) empiezan la exposición de su influyente modelo de racionamiento del crédito preguntándose: ¿Por qué se da el racionamiento del crédito? ¿Por qué el mercado del crédito no funciona como el mercado de las sillas, en el cual el precio de las mismas sube (baja) para eliminar excesos de demanda (oferta)?

Planteado de dicha manera, nos damos cuenta de que, efectivamente, algo funciona de forma distinta en el mercado del crédito; es común escuchar a individuos quejarse de no poder conseguir el crédito necesario, pero difícilmente se escucha a alguien afirmar que, a pesar de contar con la capacidad y disposición de pagar, no pudo adquirir una silla<sup>13</sup>.

Jaffee y Stiglitz (1990) consideran que la literatura sobre el racionamiento del crédito puede ser dividida en dos partes: la literatura antigua (*earlier*) basada en imperfecciones de mercado varias y la literatura moderna (*current*) fundamentada en la presencia de información imperfecta en el mercado del crédito.

Para estos autores, la literatura antigua data de la época de Smith, el cual explicaba el racionamiento del crédito, entre otras cosas, por la existencia de techos a la usura que se traduce en límites a las tasas de interés. Ya en el siglo XX, en su *Tratado sobre el Dinero*, Keynes (1930) aborda el problema desde otra perspectiva, al afirmar que: 1) el mercado de préstamos no funciona de forma perfecta; 2) es muy probable que existan deudores insatisfechos, cuya cantidad puede ser artificialmente expandida o contraída, lo cual incide en los niveles de inversión de una economía; y 3) el fenómeno expuesto anteriormente podría tener consecuencias en el sector real de la economía.

---

<sup>13</sup> Para dimensionar mejor la magnitud del problema (o lo interesante de este); resulta curioso el hecho de que algunas de estas personas excluidas incluso estarían dispuestas a pagar una tasa de interés más alta con tal de obtener un crédito, pero aun así no lo consiguen.

### 2.5.2. El racionamiento del crédito: definición y sus causas

Una de las definiciones más difundidas<sup>14</sup> sugiere que el racionamiento del crédito corresponde a una situación en la cual existe un exceso de demanda de crédito debido a que las tasas de interés se encuentran por debajo de la tasa de interés que permite que se vacíe el mercado (esto es, que se alcance el equilibrio Walrasiano).

Stiglitz y Weiss (1981) estudiaron a profundidad el racionamiento del crédito y desarrollaron un modelo para explicar su existencia; por la rigurosidad en el análisis su trabajo constituye una referencia obligatoria al estudiar el tema. Estos autores consideran que en realidad sí se alcanza un equilibrio en el mercado de crédito, pero que dicho equilibrio se presenta a una tasa de interés tal que no todos los demandantes logran satisfacer sus necesidades.

Como se acotó al inicio de esta sección, el mercado de crédito es uno muy particular, pues en este lo que se negocian son promesas de pago; en última instancia esto lo que implica es que la tasa de interés que cobran los bancos<sup>15</sup> -el precio de este mercado- sigue siendo relevante durante toda la vida del acuerdo crediticio; es esa particularidad la que no permite que se vacíe el mercado.

En el fondo, sucede como en toda inversión: los bancos están muy pendientes no solo del rendimiento sobre su capital sino también del riesgo asumido; pero el riesgo asumido, como se verá en seguida, está positivamente relacionado con la tasa de interés = precio del mercado<sup>16</sup>.

---

<sup>14</sup> Ver Jaffee y Stiglitz (1990); en su trabajo, estos autores presentan un repaso de definiciones alternativas de racionamiento de crédito.

<sup>15</sup> Para facilitar la exposición, en adelante se hará referencia a los bancos únicamente, pero el análisis es aplicable a cualquier otro intermediario financiero. Sin embargo, hay que tener en cuenta lo indicado por Rodríguez (2004) al hacer una aclaración similar: “[...] **todo indica que los bancos son los intermediarios financieros más eficientes, por lo que el hecho que las PYME puedan sustituir el crédito bancario por otro tipo de crédito no implica que este problema sea inocuo.**” (p. 604).

<sup>16</sup> Siguiendo con la analogía: a un fabricante de sillas, *ceteris paribus*, no le molestaría vender sus creaciones aun precio excesivamente alto.

Aumentos en la tasa de interés afectan negativamente el nivel general de riesgo de la cartera de los bancos debido a dos efectos, producto de la información imperfecta con la que cuentan los bancos respecto a sus clientes y al uso que darán a los recursos: selección adversa e incentivos adversos:

- Selección adversa: distintos prestatarios presentan distintos niveles de riesgo, pero a los bancos les resulta difícil -y costoso- categorizarlos. Lo que sí saben los bancos es que al aumentar la tasa de interés los demandantes de fondos con proyectos menos rentables -y por ende menos riesgosos- son quienes se abstendrán de solicitar créditos.
- Incentivos adversos: aumentos en la tasa de interés inducen conductas distintas en los demandantes de crédito, en el sentido que estos deciden tomar aquellos proyectos que aún resultan viables a la nueva tasa más alta, pero que también son más riesgosos<sup>17</sup>.

Ante ambos efectos, para los bancos existe el incentivo de no subir la tasa de interés indefinidamente<sup>18</sup>: la tasa de interés sube hasta el punto que los ingresos adicionales que esto genera se vean exactamente compensados por los costos asociados al mayor incumplimiento producto de una cartera más riesgosa. El mercado alcanza un equilibrio, pero a una tasa de interés que no vacía el mercado. Algunos demandantes de crédito reciben recursos, mientras demandantes con características similares se ven restringidos (Fazzari et al., 1987).

---

<sup>17</sup> La actitud de los prestatarios se justifica aún más dado que estos saben que las pérdidas están acotadas en caso de que las cosas salgan mal.

<sup>18</sup> Un argumento análogo es el que arguyen Stiglitz y Weiss para explicar por qué no basta con requerimientos de capital indefinidamente mayores.



### 2.5.3. Acciones de los bancos para enfrentar los problemas de prestar

Se puede decir que la información imperfecta es el enemigo que debe enfrentar la banca en su afán de maximizar beneficios. Para sobreponerse, los bancos se ven en la necesidad de implementar una serie de medidas que les permitan reducir la probabilidad de conceder créditos a sujetos incapaces de honrar sus deudas, o, en caso de que el incumplimiento suceda, minimizar las pérdidas.

Villalobos (1994) resume estas medidas en:

- Aseguramiento contra riesgo de incumplimiento: consiste en la inclusión de términos no pecuniarios en los contratos, con el objetivo de que el banco pueda recuperar algún valor en caso de incumplimiento. Esto explica el hecho de que los bancos requieran a sus clientes contar con colateral, que se asignen fiadores y en ocasiones hasta se le pida a los prestatarios que contraten seguros contra desempleo.
- **Screening**: proceso previo al otorgamiento del crédito; mediante este los bancos recolectan información respecto a los clientes y sus proyectos de inversión (en el caso de las empresas) para evaluar su capacidad de pago bajo diversos escenarios.
- Incentivos: los bancos hacen lo posible para que los prestatarios se esfuercen y puedan cumplir con sus obligaciones. En el caso de préstamos a empresas, por ejemplo, desarrollen programas de acompañamiento y asesoría para maximizar la probabilidad de que los proyectos en ejecución sean exitosos.
- Ejecución de contratos (**enforcement**): cuando clientes con capacidad de pagar se niegan a hacerlo los bancos tienen la potestad de tomar acciones

legales, según lo estipulado en el contrato de crédito, con el fin de resarcirse de las pérdidas por incumplimiento<sup>19</sup>.

#### 2.5.4. Particularidades de las MiPyMES y el racionamiento del crédito

Una vez claro el porqué del racionamiento del crédito y cómo las instituciones financieras hacen frente a los problemas inherentes a la otorgación de crédito, queda por responder una pregunta esencial: ¿Por qué a las MiPyMES les resulta más difícil acceder al crédito?

Para responder a esta interrogante, y tal como se anticipó al principio de esta sección, el enfoque elegido consiste en enumerar los principales atributos funcionales y de comportamiento de las MiPyMES y tratar de relacionarlos con su influencia en el proceso de solicitud y otorgamiento de crédito.

##### ***2.5.4.1. Tamaño de la empresa***

El tamaño de la empresa *per se* es uno de los factores que más inciden en la probabilidad de que esta tenga acceso al crédito, en la medida que determina la magnitud de las necesidades de crédito. Sea para financiar la inversión inicial de la empresa, la compra de activos fijos o requerimientos de capital de trabajo, es razonable asumir que los créditos solicitados por empresas pequeñas sean de menor tamaño respecto a los que solicitan las empresas grandes.

---

<sup>19</sup> Al presentarse incumplimiento, para los bancos hay costos más allá del capital prestado que no se recupera o el costo de oportunidad de este (intereses). Por ejemplo, en gestiones de cobro y honorarios a los encargados de ejecutar los contratos.

Rodríguez (2004) ofrece una explicación del problema -desde la perspectiva de los bancos- de otorgar créditos pequeños:

**“El otorgar préstamos es una actividad que implica costos fijos importantes asociados a la valoración, supervisión y recolección de créditos. Esto implica que el costo por dólar prestado es alto para préstamos pequeños, por lo que los bancos tendrían que cobrar tasas de interés más altas sobre dichos préstamos para lograr los mismos rendimientos que sobre préstamos más grandes.”** (p. 605)

La teoría del racionamiento de crédito expuesta antes es concluyente al señalar que a los bancos no les resulta conveniente subir la tasa de interés activa indefinidamente. Así las cosas, a los bancos les resulta más atractivo otorgar préstamos cuantiosos a empresas grandes que créditos de menor tamaño a empresas pequeñas, aunque por estos últimos podrían -y en muchos casos, deberían- cobrar una tasa de interés mayor.

#### ***2.5.4.2. Naturaleza de los proyectos de inversión***

Siguiendo con el tema del atractivo relativo de las empresas según su tamaño están las diferencias en la naturaleza de los proyectos de inversión que las diferentes empresas ejecutan: es razonable esperar que las inversiones de las empresas pequeñas sean más riesgosas<sup>20</sup>, lo cual evidentemente no resulta llamativo para los bancos<sup>21</sup>.

---

<sup>20</sup> Ver Fazzari et al. (1987).

<sup>21</sup> Cabe recalcar que otorgar créditos a sujetos riesgosos no sólo es contraproducente para los bancos desde el punto de vista de su resultado financiero, sino que esto también tiene repercusiones negativas a la hora de cumplir con los estándares mínimos impuestos por la regulación financiera vigente. Como se señalará más adelante, la regulación financiera constituye una barrera que impide un proceso de bancarización más inclusivo.

Son varias las razones que explican el mayor nivel de riesgo de los proyectos de las empresas pequeñas:

- Inicio del negocio: en una mayor proporción, los micro, pequeños y medianos empresarios solicitan créditos para iniciar sus negocios. Esto evidentemente constituye un proyecto de alto riesgo si se compara con la ejecución de un proyecto por parte de una compañía grande y consolidada.
- Capacidad ejecutiva: cuando la inversión que va a realizar una empresa pequeña no corresponde a aquella necesaria para echar a andar el negocio, es de esperar que esta sea más riesgosa debido a la relativa falta de experiencia en la ejecución de proyectos de inversión. Asimismo, es poco probable que las pequeñas empresas cuenten con recursos especializados (capital humano principalmente) para ejecutar dichos proyectos de inversión, en contraposición a las empresas grandes.
- Eventos familiares: en las empresas de menor tamaño es común que no exista una clara separación entre las finanzas del negocio y las familiares. Por esta razón, acontecimientos que afecten las finanzas familiares podrían afectar el funcionamiento del negocio, su probabilidad de éxito y capacidad de honrar deudas.

Una última razón tiene que ver con la escasa o inexistente información sobre la empresa y su actividad, según se explica seguidamente.

### 2.5.4.3. Edad de la empresa <sup>22</sup>

Como ya se mencionó, conforme las empresas crecen y se consolidan en su respectivo mercado, se le van abriendo las puertas a nuevas opciones de financiamiento. McLeod (1991), tras un estudio empírico entre empresas pequeñas en Indonesia, considera que el costo de conseguir financiamiento disminuye conforme la empresa gana edad, pues estas van acumulando activos y ganando reputación<sup>23</sup>.

A nivel teórico, Fazzari et al. (1987) atribuyen el problema a imperfecciones en el mercado de capitales; específicamente, a que los proveedores de fondos no cuentan con información perfecta, por lo cual les resulta muy costoso -o hasta imposible- vaticinar si las empresas van a dar un uso adecuado a los recursos y estarán en capacidad de honrar sus deudas. En el caso de las empresas pequeñas dicha imperfección de información toma la forma de: i) falta de referencias de clientes y proveedores; ii) pobre o nulo historial crediticio; iii) falta de trayectoria en el mercado, en la medida que dificulta la estimación de la probabilidad de éxito del proyecto a ejecutar; iv) falta de información contable básica (estados financieros, flujos de caja) que permita evaluar la capacidad de pago de la empresa<sup>24</sup>; indudablemente, estos factores de reputación están muy ligados a la edad de la empresa.

Esto está en línea con lo expuesto por Walker (1989) quien tras estudiar y clasificar a las empresas pequeñas según su etapa de desarrollo o sofisticación financiera (*financial development*) llega a la conclusión de que “conforme las firmas crecen y

---

<sup>22</sup> Es preciso aclarar que, para estos efectos, el término “edad” no solo tiene que ver con el número de años que lleva la empresa operando; este término engloba también al proceso de evolución o maduración que atraviesan las empresas durante su desarrollo.

<sup>23</sup> Incluso, el autor considera razonable el restringido acceso de las empresas pequeñas y nuevas al financiamiento, y que no es tan problemático como muchas veces se asume.

<sup>24</sup> Las MiPyMES tienen menos incentivos para generar este tipo de información debido a que, en la mayoría de casos, esto representa costos fijos que inciden comparativamente más en sus costos totales. Situación similar ocurre con la decisión de formalizar la empresa -decisión con la cual, además, evitan el pago de impuestos y cargas sociales. Ver Sanguneti (2011b).

entran en una nueva etapa de su desarrollo<sup>25</sup>, se le van abriendo acceso a diferentes forma de financiamiento de corto y largo plazo [...]” (p. 293).

#### ***2.5.4.4. Riqueza, colateral y apalancamiento***

Antes de explicar las razones por las cuales los requerimientos de colateral no son suficientes para reducir -o del todo eliminar- las restricciones al crédito, Stiglitz y Weiss (1981) exponen maravillosamente la visión tradicional -para ese entonces- del papel colateral:

**“Una objeción obvia al análisis [del racionamiento del crédito]** presentado hasta ahora: cuando hay un exceso de demanda de fondos, ¿No podría el banco incrementar los requerimientos de colateral (incrementando la responsabilidad de los prestamistas en caso de que el proyecto falle); reduciendo la demanda de fondos, reduciendo el riesgo de incumplimiento (o las pérdidas para el banco, en caso de que el incumplimiento efectivamente suceda) e incrementando el retorno esperado de los bancos?” (p. 402)

En síntesis, el colateral es un elemento no pecuniario de los contratos crediticios utilizado para alterar los incentivos del deudor para que este pague su préstamo y se esfuerce en su proyecto, a la vez que acota las pérdidas de los bancos en caso de incumplimiento. Así las cosas, queda claro como la tenencia o no de un buen colateral puede hacer la diferencia a la hora de obtener un crédito.

---

<sup>25</sup> Este autor propone las siguientes etapas: i) firma nueva; ii) firma pequeña en desarrollo; iii) firma pequeña establecida; y iv) firma madura. Mientras las firmas en la primera etapa solo pueden endeudarse en la forma de gastos acumulados, crédito de proveedores y crédito bancario, las empresas en la última etapa, además de las opciones mencionadas anteriormente, tienen a su disposición créditos hipotecarios, documentos por pagar (asegurados o sin asegurar) y líneas de crédito.

Lo que sucede con las MiPyMES es que, en muchos casos, ni estas ni sus dueños cuentan con suficientes recursos para ofrecer en garantía a los proveedores de fondos<sup>26</sup>. Un bajo colateral implica que, en caso de que los bancos concedan un préstamo a este tipo de deudores, sus razones de apalancamiento serán elevadas. Rodríguez (2004) ofrece una muy buena explicación de por qué esto representa un problema, a la vez que estimula el fenómeno del racionamiento del crédito:

**“El deudor analiza la decisión de pagar o no el préstamo mediante una comparación del rendimiento esperado en caso de no pagar, con el valor de pagar la deuda y así continuar operando el proyecto. Dado el tamaño de un proyecto, el valor de continuar operando disminuye a medida que se reduce el patrimonio de la empresa, ya que el empresario obtiene una menor fracción de los rendimientos generados. En otras palabras, cuando el nivel de apalancamiento aumenta, la opción de no pagar el crédito se vuelve relativamente más atractiva. Las restricciones al crédito surgen como una forma de limitar el apalancamiento de la empresa, y por ende, de alinear los incentivos del empresario con aquellos del banco.”** (p. 607)

La importancia del colateral no es nada despreciable; prueba de esto es que, salvo excepciones, ninguna entidad financiera se arriesga a conceder un préstamo sin que la contraparte aporte algo en garantía. Incluso, hay quienes afirman que es la falta de patrimonio –y la consecuente falta de acceso al crédito- lo que les impide a las empresas pequeñas crecer y alcanzar su tamaño óptimo<sup>27</sup>.

---

<sup>26</sup> Hay que tener en cuenta que se trata de recursos que los bancos y la legislación acepten como válidos para el tipo de contrato crediticio en cuestión. Algunas jurisdicciones, por ejemplo, ofrecen más facilidades en esta materia a sus clientes al aceptar en garantía bienes muebles o inventarios.

<sup>27</sup> Ver por ejemplo a Albuquerque y Hopenhayn (2002).

#### *2.5.4.5. Características personales del empresario*

Sin duda, hay características del empresario o encargado de llevar las riendas de la empresa que inciden en la obtención de crédito por parte de las MiPyMES, ya que estas son ponderadas por los prestamistas a la hora de conceder créditos.

Cuando se trata de créditos para financiar una nueva empresa, los prestamistas deben evaluar las características personales del empresario con el fin de determinar la conveniencia de prestar. Por ejemplo: el historial crediticio y la reputación<sup>28</sup> -a nivel personal- del individuo podría dar pistas sobre su capacidad de pago, mientras que la experiencia en determinada industria, en cierta medida, determina las probabilidades de éxito del proyecto.

La educación y las habilidades empresariales del candidato también constituyen un elemento que influye en su probabilidad de obtener crédito. McLeod (1992) es del criterio que, en las etapas iniciales de las PYMES, son precisamente esas capacidades las que permiten al empresario sortear los obstáculos que representan la falta de crédito, y posteriormente, facilitar su acceso a los servicios financieros.

Finalmente, factores como la etnia, religión, género o nacionalidad del empresario pueden ser causantes de discriminación, principalmente en países en los cuales existe un marcado rechazo hacia un grupo social determinado. Por ejemplo, Storey (2004) considera que existe discriminación hacia los africanos residentes en Trinidad y Tobago al analizar las tasas de rechazo de sus aplicaciones. Piras, Presbitero y Rabelotti (2013) presentan un vasto repaso sobre la literatura que estudia la discriminación en el acceso al crédito según género, a la vez que presentan evidencia sobre su existencia.

---

<sup>28</sup> Por ejemplo, interesa conocer si los individuos presentan antecedentes penales o malas referencias. Es razonable que los ejecutivos bancarios se muestren reticentes a otorgar créditos a sujetos con tal historial.



### 2.5.5. Otros factores que inciden en el menor nivel de bancarización de las MiPyMES

En este apartado se enumeran otros elementos que inciden para que el acceso de las MiPyMES a servicios financieros sea más dificultoso.

Rodríguez (2004) explica cómo la ejecución imperfecta de contratos y los costos de quiebra dificultan el acceso al crédito<sup>29</sup> de las MiPyMES. La ejecución imperfecta de contratos se refiere a la incapacidad del acreedor de ejecutar la garantía en su totalidad, con rapidez y a un bajo costo; esto muchas veces como consecuencia de un pobre desarrollo del sistema judicial que no protege adecuadamente los derechos de los acreedores. Por su parte, los costos de quiebra tienen que ver con la posibilidad de que el banco, tras ejecutar la garantía, reciba un valor menor que el de los bienes dados en garantía por el deudor tras ser descontados los costos reales y rezagos en los cuales se incurre para ejecutar la garantía. En ambos casos, esto **lleva a los bancos “[...] a tratar de reducir las probabilidades de que un crédito entre en mora, lo que tiene implicaciones importantes para las pequeñas empresas”** (p. 607).

A este mismo respecto, Sanguinetti (2011b) hace un importante aporte:

**“Por otro lado, puede ocurrir que efectivamente la legislación proteja, en mayor grado, a las pequeñas empresas de posibles acciones legales en su contra en circunstancias de incumplimiento de contratos, en función de argumentos distributivos, de protección de minorías o de población en situación de riesgo. Si bien esto podría ser conveniente para estas empresas en términos *ex post* (una vez que caen en incumplimiento), también implicaría que ex ante los bancos u otras instituciones financieras estarían menos dispuestas a prestarles, dada la mayor dificultad en cobrar las deudas a este tipo de clientes.”** (p. 123)

---

<sup>29</sup> Por las mismas razones de antes, una vez más el análisis se centra en el acceso al crédito.

El mismo Sanguinetti ofrece una razón más por la cual los intermediarios financieros podrían no interesarse en siquiera intentar proveer servicios financieros a pequeños empresarios:

**“La información, por su naturaleza, es un bien público, por lo que su provisión privada siempre va a ser menor que la óptima. En tal sentido, algunos bancos no tendrían incentivos a invertir en obtener información y monitorear a ciertos potenciales prestamistas, sobre todo en el caso de préstamos pequeños, si existe el peligro de que, una vez que esos prestamistas hayan generado un historial de crédito y resulten confiables, otros bancos e instituciones financieras pudieran otorgarles créditos y otros servicios sin incurrir en los costos iniciales de información y monitoreo.”** (p. 124)

Situaciones coyunturales en el entorno macroeconómico podrían incidir para que **los pequeños empresarios sean los “últimos en la lista” en el proceso de asignación** de los fondos prestables. Brock y Evans (1988) encontraron que las restricciones de crédito -consecuencia de las acciones de las autoridades monetarias para reducir la inflación o por el desplazamiento del crédito (*crowding out*) ante un elevado nivel de deuda pública- son costosas para las empresas pequeñas debido a que los bancos se decantan por otorgar los recursos escasos a sus mejores clientes (individuos prósperos y empresas grandes y exitosas). La volatilidad del PIB –que implica volatilidad de la actividad económica- genera que las empresas pequeñas requieran aún más recursos<sup>30</sup> **“para sobrevivir a periodos de shock negativos prolongados”** (Rodríguez, 2004, p. 619); si ya las empresas enfrentaban restricciones crediticias, es de esperar que estas se vean exacerbadas en periodos de recesión.

Por último, nos encontramos a empresarios que, a pesar de presentar necesidades de crédito para su negocio (demanda latente), deciden no aplicar por temor a que su solicitud de crédito sea rechazada; la literatura conoce a estos individuos como los deudores desalentados (*discouraged borrowers*). El problema es más nocivo de

---

<sup>30</sup> El lector recordará que, en términos generales, las MiPyMES tienen mayores necesidades de financiamiento que las empresas grandes y establecidas.

lo que pareciera: por ejemplo, con base en una encuesta entre pequeñas y medianas empresas de Reino Unido, Freel, Carter y Tagg (2010) encuentran que dos veces más individuos decidieron no aplicar por un crédito en comparación a aquellos que efectivamente aplicaron pero sus solicitudes fueron denegadas.

#### 2.5.6. Las microfinanzas

El término microfinanzas engloba a todos los “[...] **mecanismos e instituciones** diseñados para proveer servicios financieros a los más pobres en condiciones y costos de **oportunidad adecuados**” (Arce, 2006, p. 2). Al combinar ingredientes **filantrópicos y comerciales, las microfinanzas representan una respuesta “de mercado” a la cuantiosa demanda no servida por el sistema financiero tradicional** (Álvarez, 2011).

En unas pocas palabras, González-Vega (2002) explica la lógica económica subyacente al funcionamiento de las entidades que incursionan en las microfinanzas:

**“El éxito en la prestación de servicios financieros a pequeñas empresas y microempresas ha descansado en la adopción de tecnologías financieras apropiadas, de bajo costo para todos los involucrados, puestas en práctica mediante políticas y procedimientos correctos, que protegen la viabilidad financiera del intermediario, a través de organizaciones cuyo diseño institucional genera incentivos que promueven el logro de objetivos de cobertura de una amplia clientela y de permanencia institucional”** (p. 109)

Según este autor, es gracias a esas tecnologías -**cuyo diseño debe descansar en “[...] acciones apropiadas al tamaño de mercado y a las características de la clientela”** (p. 109)- que es posible obtener rendimientos al producir servicios financieros para la microempresa<sup>31</sup>.

Debe quedar claro que las microfinanzas no se tratan de otorgar créditos únicamente: también tienen que ver también con la provisión de servicios de aseguramiento, ahorro y medios de pago. Hay instituciones que incluso van más allá, pues complementan los servicios financieros con una amplia gama de programas de apoyo a los microempresarios en áreas como: desarrollo de habilidades interpersonales y gerenciales, prácticas de negocios y asistencia técnica. Es por estas razones, y en particular por el público que sirven, que las microfinanzas constituyen una de las formas de democratización financiera que más contribuye a la inclusión social, al permitir a muchas personas salir de la pobreza y mejorar su calidad de vida<sup>32</sup>.

Es a partir de los setenta que las instituciones microfinancieras ganan terreno como una fuente importante de servicios financieros para las personas de ingresos bajos y las microempresas. Mix Market<sup>33</sup> estima que, durante 2012, en América Latina y el Caribe operaban 363 entidades de este tipo, las cuales tenían colocados 34.733 millones de dólares entre 19,2 millones de clientes. Perú y Bolivia, ambos países de ingreso bajo, representan los casos más exitosos de microfinanzas en esta región. Entre las claves del éxito destaca la instauración de marcos regulatorios apropiados (Álvarez, 2011).

---

<sup>31</sup> Es común que ese término en el fondo englobe la tríada microempresa-hogar-pobre. Para un repaso conceptual de dichas tecnologías véase a González-Vega (2002).

<sup>32</sup> **Sin embargo, en palabras de Arce (2006), “las microfinanzas no son una panacea”:** una de las críticas más frecuentes es que muchas veces no alcanzan a las personas en pobreza extrema, pues a las entidades que ofrecen estos servicios no les resulta financieramente viable.

<sup>33</sup> Mix Market es una organización sin fines de lucro con sede en Estados Unidos que promueve la provisión responsable de servicios financieros entre sectores excluidos por el sistema financiero tradicional. Para la consecución de dicho objetivo, esta entidad recopila información exhaustiva sobre las instituciones microfinancieras que operan a nivel global. Para más información, visite: <http://www.mixmarket.org/>.

Otra región en la que las microfinanzas han sido exitosas es el sur de Asia, donde la cantidad de instituciones y el saldo de colocaciones es menor (172 y 8.495 millones respectivamente), pero la cobertura es mucho mayor (49,7 millones de clientes). En comparación a América Latina y el Caribe, las instituciones microfinancieras de esta región tienden a estar más consolidadas, como el caso del pionero Banco Grameen en Bangladesh. Además, el monto de los créditos concedidos a los deudores es sustancialmente menor, incluso si se controla por el nivel de ingreso *per cápita*.

Otra cosa que debe quedar clara es que no solo las instituciones microfinancieras se dedican a las microfinanzas: tras ser testigos del éxito económico de las instituciones microfinancieras en las décadas recientes -e incluso desde antes, toda una gama de instituciones están incursionando en este segmento, pues descubrieron que el mismo puede ser comercialmente rentable<sup>34</sup>. Además, dichas instituciones podrían poseer “[...] **ventajas comparativas para producir servicios financieros encauzados a clientelas marginales, en vista de su mayor proximidad con los clientes, su mejor acceso a la información y la utilización potencial de mecanismos no formales para hacer valer los contratos**” (González-Vega, 2002, p. 111).

---

<sup>34</sup> El trabajo de de McKenzie y Woodruff (2008) constituye evidencia empírica que respalda la hipótesis de que muchas de estas microempresas presentan altas tasas de rendimiento sobre capital. Así las cosas, la provisión de servicios financieros a microempresarios no tiene que ver tanto con la capacidad de pago de estos, sino con una serie de aspectos (falta de colateral, regulaciones gubernamentales ineficientes, altos costo de transacción por unidad prestada) que podrían ser mitigados de una u otra forma (tecnologías).

### 2.5.7. Alternativas al crédito de entidades financieras

¿Qué pasa si los intermediarios financieros no conceden a los empresarios los recursos que estos necesitan? Jaffe y Stiglitz (1990) afirman que:

“[...] las restricciones al crédito formal resultan significativas si estas reducen el nivel de inversión de las empresas, lo cual ocurre cuando las empresas no logran conseguir capital de otras fuentes, o el costo marginal de conseguir dicho capital de otras fuentes es superior al costo de pedir prestado de entidades financieras **formales.**” (p. 877).

A continuación se mencionan algunas de las alternativas disponibles para las MiPyMES:

- Capital propio: el empresario puede liquidar bienes que posea a título personal para obtener recursos. Dependiendo del tipo de bienes en cuestión, esa operación podría ser compleja; sin embargo, el empresario se evita el pago de intereses.
- Créditos de familiares y amigos: es una fuente rápida y barata de dinero, pues por lo general no implica el pago de intereses. Hay ciertas desventajas: podrían implicar reciprocidad, y es común que se trate de créditos pequeños y de corto plazo (Villalobos, 1994).
- Crédito de proveedores: corresponde a los préstamos entre empresas para financiar la compra de insumos o productos finales necesarios en el proceso de producción. Se dice que es una forma indirecta mediante la cual -con empresas grandes como intermediarias- las empresas pequeñas obtienen crédito formal indirectamente. Los proveedores que otorgan crédito mitigan el riesgo mediante: i) el cobro de tasas de interés comparativamente más altas; ii) un mejor conocimiento del cliente, su negocio y su capacidad de pago.

- Créditos de fuentes informales<sup>35</sup>: préstamos de comercios o prestamistas entran en esta categoría; algunos se celebran también al margen de la ley. En muchos casos es posible obtener recursos de forma rápida, pero a cambio requieren el pago de altos cargos por concepto de intereses. Además, por lo general se trata de créditos de muy corto plazo.

El peor escenario es cuando definitivamente no existe una alternativa conveniente al crédito de intermediarios financieros, pues muchos empresarios deben abandonar la idea de comenzar su empresa. También está el caso de empresas que ya estaban en funcionamiento, pero que sucumben por problemas de liquidez<sup>36</sup> al ser negadas sus solicitudes de financiamiento (nuevo o adicional); en ambos casos, las pérdidas de bienestar privado y social no se pueden desestimar.

## **2.6. Ámbitos de acción pública para promover el acceso de las MiPyMES a servicios financieros**

Como ya se analizó, en los sistemas financieros se presentan fallas de mercado que inciden para que las micro, pequeñas y medianas empresas no puedan acceder a recursos financieros en la cantidad y condiciones óptimas.

Bajo dicha premisa, hay margen para que los gobiernos intervengan, con el objetivo de subsanar el impacto de los mencionados fallos de mercado. A continuación se presenta un conjunto de ámbitos sobre los cuales el gobierno puede actuar para mejorar el bienestar del sistema financiero y el acceso al crédito para las MiPyMES<sup>37</sup>.

---

<sup>35</sup> Como en Camacho y Jiménez (2010), el apelativo “informal” no implica necesariamente que los proveedores de financiamiento sean “informales desde el punto de vista de su registro y funcionamiento” (p. 10). En cambio, se refiere a que las empresas no se dedican a la intermediación financiera como misión principal.

<sup>36</sup> Esto podría ocurrir, de forma natural, en ciertas etapas del desarrollo de la empresa.

<sup>37</sup> Gran parte de esta sección es tomada de Sanguinetti (2011b), quien considera que el criterio de elección entre las distintas formas de intervención “[...] debería ser la asociación directa de la

### 2.6.1. Bancos públicos

Constituye la forma de intervención más directa, pues en muchas ocasiones, los bancos son creados con el objetivo explícito de mejorar la provisión de servicios financieros idóneos para personas y empresas marginadas por el sector privado, promoviéndose así, en teoría, un mayor desarrollo económico.

Titelman (2003) es del criterio que esto es más relevante en países en vías de desarrollo, ya que ante la ausencia de un mercado de capitales profundo, el financiamiento bancario privado tiende a ser de corto plazo, con elevados márgenes de intermediación y suele estar orientado a empresas de gran tamaño.

Sin embargo, a nivel empírico no existe consenso respecto a la efectividad de la banca pública para resolver los problemas de desarrollo financiero observables (Penfold, 2011). Entre las principales objeciones a dicho esquema está la posibilidad de que el accionar de los bancos públicos sea politizado, de forma que se desvíe de su propósito inicial con el fin de satisfacer las necesidades de grupos políticamente poderosos. Por ejemplo, los políticos pueden usar los bancos estatales para congraciarse con los electores mediante expansiones desmedidas del crédito, o para financiar temporalmente el déficit del gobierno. Lo anterior contribuye a una mayor inestabilidad macroeconómica y pone en peligro la capacidad del banco de sobrevivir y cumplir con la misión original.



### 2.6.2. Créditos a MiPyMES para inversión e innovación

Históricamente, una de las formas de intervención más utilizadas ha sido el establecimiento de líneas de crédito blandas para empresas percibidas como innovadoras<sup>38</sup>. Sanguinetti (2011b) sintetiza el aporte a las MiPyMES y la sociedad de esta clase de iniciativas:

**“En este sentido, en el caso de proyectos con un alto potencial innovador, si bien estos podrían tener un gran impacto económico y social, su elevado nivel de riesgo genera desincentivos para su financiamiento a través del sistema financiero privado, y de aquí la justificación del aporte público de fondos.”** (p. 158)

En muchas ocasiones, esas condiciones blandas en los créditos lo que implican son subsidios en las tasas de interés. A la luz de las teorías estudiadas, tasas de interés más bajas se traducen en una cartera crediticia menos riesgosa, ergo, más atractiva para los intermediarios financieros. Sin embargo, las entidades que otorgan financiamiento en condiciones favorables y que además no captan recursos del público ponen en riesgo su solidez financiera y la permanencia de los servicios que proveen (Jiménez y Miller, 1993).

### 2.6.3. Fondos de garantía

Una forma de lograr que más MiPyMES accedan a crédito es mediante la constitución de fondos de garantía, los cuales se utilizan para respaldar las operaciones crediticias de estas empresas, que de lo contrario no podrían acceder a recursos ante su falta de colateral.

---

<sup>38</sup> En ocasiones, en estas intervenciones figuran otros actores, como los bancos multilaterales de desarrollo y bancos de segundo piso.

Este esquema resulta ventajoso por cuanto las entidades que otorgan los créditos asumen parte del riesgo (la garantía no se otorga sobre el 100 por ciento de los fondos prestados), lo cual las incentiva a esmerarse en la evaluación de los proyectos propuestos. Además, de esta forma el gobierno delega las labores de administración y gerencia de los préstamos a entidades financieras con vasta experiencia en la materia y acceso a economías de escala que incrementan la eficiencia del sistema.

#### 2.6.4. Factoreo

Tras pagar una comisión, las MiPyMES tienen la posibilidad de convertir pasivos de corto plazo (30 a 90 días) en liquidez, al ceder dichos pasivos a custodia del intermediario proveedor del servicio.

De esta forma, las MiPyMES acceden a financiamiento, pero el sujeto de riesgo del banco son los emisores del pasivo de corto plazo -a lo mejor estos con mejor reputación y hasta estrechas relaciones con el mismo banco. Además, de esta forma las MiPyMES “[generan] **historiales de crédito que les abran la ruta al financiamiento de más largo plazo**” (Sanguinetti, 2011b, p. 164).

El papel del gobierno consiste en incentivar este tipo de iniciativas, con medidas que abarcan desde la creación de un marco regulatorio adecuado hasta el lanzamiento de plataformas electrónicas de negociación, como en el exitoso caso mexicano (Valenzuela, 2009).

### 2.6.5. Registros (*bureaus*) de crédito

Según las teorías hasta ahora analizadas, la causa del mal funcionamiento del sistema financiero -por ende, causa del racionamiento del crédito, es la existencia de información imperfecta. Ante este panorama, los intermediarios financieros recolectan datos que sirven para subsanar parcialmente la brecha de información existente entre ellos y sus clientes. Pero para el intermediario esto tiene un costo que se considera fijo, lo cual finalmente implica que el racionamiento del crédito va a ser mayor entre empresas pequeñas debido a que recabar su información implica costos por unidad prestada más altos<sup>39</sup>.

**Los registros de crédito son “bases de información sobre el comportamiento de las firmas o las familias frente a sus acreedores” (Sanguinetti, 2011b, p. 165).** Mejores registros crediticios permiten reducir el costo relativo de recopilar información referente a las MiPyMES, aliviando sus restricciones al crédito. Además, su sola existencia motiva a los deudores a honrar sus deudas para mantener su reputación y el acceso futuro al financiamiento.

### 2.6.6. Educación financiera

Como se indicó antes, es poco probable que en una empresa pequeña exista capital humano especializado en la negociación de un contrato crediticio, contrario a lo que podría ocurrir en una empresa grande. Esto podría ser, incluso, la causa de la existencia de muchos deudores desalentados (*discouraged borrowers*): Kon y Storey (2003) consideran que, al menos en países en vías de desarrollo, los deudores **podrían verse disuadidos de solicitar un crédito debido a “los elevados costos psíquicos de aplicar por un crédito -renuencia cultural a brindar información sobre la empresa a terceros, falta de educación (*literacy skills*) para**

---

<sup>39</sup> Asumiendo que las MiPyMES solicitan créditos de menor tamaño.

completar la solicitud, **miedo a entrar en los “palacios de mármol”** de los bancos [...]” (p. 48).

Además de trabajar los problemas anteriormente expuestos, la educación financiera permite al deudor adquirir conocimientos respecto al uso responsable del dinero, que contribuyen a mejorar su manejo de las finanzas y a convertirlo en un mejor sujeto de crédito.

Por último, la falta de educación financiera puede constituir un obstáculo también al acceso a servicios financieros pasivos y medio de pago, que las MiPyMES bien podrían aprovechar para disminuir sus costos operativos y mejorar la eficiencia de la empresa.

#### 2.6.7. Barreras institucionales

De manera indirecta, el gobierno mejora el acceso de las MiPyMES al propiciar un marco institucional adecuado para que estas empresas accedan a los servicios financieros en el volumen y condiciones que requieren. Es responsabilidad del gobierno derribar barreras institucionales que impiden la bancarización de las MiPyMES, al enfrentar problemas como: irrespeto a la ley, falta de independencia jurídica de influencias políticas y grupos poderosos, falta de seguridad jurídica de los contratos, registros de propiedad inoperantes, deficiencias en las leyes de colaterales, bancarrota, garantías recíprocas, garantías no recíprocas y regulación financiera en general (FELABAN, 2007; Rodríguez, 2004).

## CAPÍTULO III

### CONTEXTO

En este capítulo se describe el entorno general en el cual las costarricenses MiPyMES costarricenses acceden a financiamiento: se detallan las condiciones macroeconómicas imperantes, las diversas fuentes de financiamiento disponibles y los programas públicos para promover el acceso a servicios financieros de dichas unidades productivas.

#### **3.1. Entorno macroeconómico**

Es importante estar al tanto de que la presente investigación fue desarrollada durante un entorno macroeconómico global convulso: en el 2007 estalla la crisis financiera en Estados Unidos, mientras que la encuesta utilizada en este estudio fue ejecutada en 2012 y **considera datos de crédito “en los últimos cinco años”**. Como ya se anticipó, el entorno económico influye en la disponibilidad de crédito y en las condiciones en las cuales las MiPyMES acceden a este; también incide en el desempeño de las empresas ya instaladas, lo cual, a fin de cuentas, también repercute en las probabilidades de conseguir financiamiento.

Después de un crecimiento relativamente alto en el periodo 2006-2007, el Producto Interno Bruto costarricense crece menos en el 2008 y la economía se contrae -1.0 por ciento en el 2009. Como en el resto de economías a nivel global, el periodo postcrisis se ha caracterizado por bajas tasas de crecimiento, lo cual se explica, entre otras cosas, por el pobre desempeño de los principales socios comerciales del país (Cuadro 1).

Cuadro 1. Evolución de las principales variables macroeconómicas de la economía costarricense durante el periodo 2004-2013 (en porcentajes o unidades según corresponda)

AÑO	PIB <sup>1</sup>	CREDITO <sup>2</sup>	TASAS DE INTERÉS <sup>3</sup>	PRECIOS <sup>4</sup>	TIPO DE CAMBIO <sup>5</sup>	DÉFICIT FISCAL <sup>6</sup>
2004	4,3	5,0	13,8	13,1	9,5	-2,7
2005	5,9	14,4	15,2	14,1	8,3	-2,1
2006	8,8	17,5	13,9	9,4	4,1	-1,1
2007	7,9	25,1	7,9	10,8	-4,0	0,6
2008	2,7	15,5	7,4	13,9	11,1	0,2
2009	-1,0	0,4	11,0	4,0	1,6	-3,4
2010	5,0	-1,3	7,9	5,8	-9,1	-5,2
2011	4,5	8,3	7,5	4,7	-0,5	-4,1
2012	5,1	8,7	9,7	4,6	-0,6	-4,4
2013	3,5	8,3	7,0	3,7	-1,4	-5,4

<sup>1</sup> Variación interanual del Producto Interno Bruto a precios constantes.

<sup>2</sup> Variación interanual del crédito otorgado por el Sistema Financiero Nacional al sector privado no financiero.

<sup>3</sup> Promedio anual de la Tasa Básica Pasiva.

<sup>4</sup> Variación interanual del Índice de Precios al Consumidor.

<sup>5</sup> Variación interanual del tipo de cambio de referencia de compra del último día del año.

<sup>6</sup> Resultado financiero anual del Gobierno Central como proporción del Producto Interno Bruto.

Fuente: Banco Central de Costa Rica y Ministerio de Hacienda.

Como era de esperar, durante esos años de menor crecimiento el crédito al sector privado se contrajo; a partir de 2009 el crédito se contrajo de forma importante, y desde entonces no se presentan tasas de crecimiento real de dos dígitos como las observadas entre 2005 y 2008. Por su parte, las tasas de interés en colones se han mantenido relativamente bajas y estables después de la crisis, pero existe la amenaza de que estas suban si la situación fiscal -en situación crítica desde de la crisis- empeora y el gobierno se ve obligado a competir con el sector privado por los fondos prestables disponibles a nivel local (*crowding out*)<sup>40</sup>.

<sup>40</sup> De hecho, el gobierno ha intervenido para que dicha tasa de referencia no suba desproporcionadamente; por ejemplo, al recurrir a endeudamiento externo mediante le misión de eurobonos, así como solicitarle a los bancos públicos que redujeran sus tasas de captación.

Por otra parte, la crisis económica internacional coadyuvó para que la tasa de crecimiento del nivel de precios alcanzara los niveles más bajos de las últimas décadas<sup>41</sup> y el tipo de cambio se ha mantenido cercano a los 500 colones por dólar desde 2010.

### **3.2. Fuentes de financiamiento para las MiPyMES costarricenses<sup>42</sup>**

#### 3.2.1. Sistema Financiero Regulado<sup>43</sup>

Como se evidenciará más adelante, el Sistema Financiero Regulado constituye la fuente más importante de servicios financieros para las MiPyMES. Al 30 de abril de 2014, el mismo está conformado por 58 instituciones agrupadas en 8 subgrupos (Cuadro 2); a continuación se presenta un breve repaso de las principales características de cada uno de dichos sectores.

---

<sup>41</sup> No se puede desdeñar el empeño y disciplina del ente emisor en la consecución de este logro, muchas veces anteponiéndose a las críticas de quienes consideran que el Banco Central debe asumir un rol más activo para acelerar el proceso de recuperación.

<sup>42</sup> Se consideran únicamente aquellas instituciones que fueron contempladas en la encuesta, y por ende, en secciones posteriores de este trabajo. Por ejemplo, no se estudian aquí fuentes de financiamiento no tradicionales como capitales de riesgo o ángeles inversionistas.

<sup>43</sup> En esta sección se consideran únicamente aquellas instituciones supervisadas por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) que resultan relevantes para efectos de esta investigación. En un sentido amplio, el Sistema Financiero Regulado costarricense cuenta con la participación de toda otra gama de instituciones, tales como: operadoras de pensiones, compañías aseguradoras, puestos de bolsa y Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión (SAFI), muchas de las cuales forman parte de grupos financieros controlados por bancos comerciales. Para un análisis más completo sobre estas instituciones, véase a Loría (2013), referencia base para el desarrollo de esta sección.

Cuadro 2. Sectores que conforman el Sistema Financiero Regulado.

SECTOR	ENTIDADES	PARTICIPACIÓN ACTIVOS	PARTICIPACIÓN CRÉDITO
Bancos comerciales del Estado	3	42,9	40,5
Bancos creados por leyes especiales	2	10,5	11,2
Bancos privados	11	30,1	31,0
Entidades financieras no bancarias	5	1,0	1,0
Cooperativas de ahorro y crédito	29	9,1	9,5
Entidades autorizadas para la vivienda	2	3,5	3,7
Otras entidades <sup>1</sup>	4	3,0	3,1
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

*1 Incluye casas de cambio y la Caja de ANDE.*

*Fuente: Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF).*

### **3.2.1.1 Bancos comerciales del Estado**

A partir de la nacionalización bancaria que tomó lugar en 1948, constituyen el actor más importante del Sistema Financiero Regulado. Actualmente conformado por tres entidades, este sector ostenta el 42,9 por ciento de los activos y su participación sobre el saldo de la cartera crediticia del Sistema Financiera Regulado es de 40,5 por ciento.

El aporte de estos bancos a la economía costarricense no se puede pasar por alto, pues durante muchos años han llevado sus servicios a zonas geográficas y clientelas poco atractivas para los bancos privados. Además, como se verá más adelante, han sido pioneros en el desarrollo de programas de asistencia para segmentos estratégicos como las MiPyMES.

Vale la pena destacar que los bancos comerciales del Estado reciben casi el mismo trato regulatorio que el resto de bancos; algunas de las diferencias les benefician (atractivo de los depósitos con garantía del Estado) pero otras los perjudican (mayores participaciones legales sobre la utilidad).



Además, por su tamaño en relación al mercado, algunas de estas entidades ejercen gran influencia en los mercados que participan, con lo cual existe el riesgo de que se “politice” la evolución de importantes variables macroeconómicas como tasas de interés y tipo de cambio.

### ***3.2.1.2 Bancos creados por leyes especiales***

Este sector está compuesto por el Banco Hipotecario de la Vivienda (BANHVI) y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC). El primero, creado en 1986, constituye el ente rector del Sistema Financiero para Vivienda; su función es colocar recursos por medio de entidades autorizadas (mutuales) para atender problemas habitacionales de familias de bajos ingresos.

El BPDC fue fundado en 1969 con el propósito de dar acceso a crédito a los trabajadores, así como estimular su ahorro. Su principal fuente de fondeo son los aportes obligatorios de patronos y trabajadores del país. Por su naturaleza, en ciertos aspectos recibe un trato regulatorio diferenciado (por ejemplo, que solo se le imponga encaje mínimo legal a los depósitos en cuentas corrientes), lo cual le confiere ventaja sobre la competencia.

### ***3.2.1.3. Bancos privados***

Tras el proceso de liberalización financiera que tomó lugar a finales de los ochenta, este grupo ha competido con los bancos del Estado, y ha aumentado su participación en el mercado hasta llegar a ser el segundo sector en importancia del Sistema Financiero Regulado. Tras numerosos procesos de fusiones, adquisiciones y quiebras, este sector está conformado actualmente por 11 entidades.

#### ***3.2.1.4. Entidades financieras no bancarias***

Este sector ha perdido importancia con el paso de los años, pues actualmente está conformado únicamente por 5 entidades. Su auge en la década de los sesenta y su posterior declive a finales de los ochenta tiene que ver con incentivos relacionados a aspectos regulatorios.

Para permanecer en el crecientemente competitivo mercado financiero, algunas de estas entidades optaron por ofrecer sus servicios en nichos de mercado específicos; algunas ofrecen servicios importantes para las MiPyMES como Desyfin (descuento de facturas).

#### ***3.2.1.5. Cooperativas de ahorro y crédito***

El tercer actor más importante del sistema financiero; las entidades que lo conforman ofrecen sus servicios en el marco de la doctrina cooperativista, promoviendo el ahorro y el crédito entre sus asociados.

En la actualidad este sector está conformado por 33 entidades, algunas de las cuales se comportan de forma muy similar a los bancos en cuanto a su grado de formalidad y a los servicios que ofrecen; incluso, algunas de estas entidades son más grandes que ciertos bancos comerciales.

#### ***3.2.1.6. Entidades autorizadas para la vivienda***

Comúnmente conocidas como mutuales, estas entidades canalizan recursos del BANHVI para ofrecer financiar la compra o construcción de vivienda para familias con ingresos bajos. Actualmente, este sector está conformado solo por 2 entidades.

### ***3.2.1.7. Otras entidades***

En esta categoría encontramos dos tipos de entidades: las casas de cambio, que ofrecen el servicio de compra y venta de divisas, y la Caja de ANDE (Asociación Nacional de Educadores), que ofrece servicios financieros entre sus accionistas.

### **3.2.2. Las microfinanzas**

Se puede decir que la primera entidad en incursionar en las microfinanzas en el país fue el Banco Internacional de Costa Rica (hoy Banco Nacional de Costa Rica). Desde su creación en 1914, esta entidad asumió un rol activo en el apoyo de las actividades de las MiPyMES al crear las Juntas Rurales de Crédito Agrícola, cuya misión era llevar crédito a los pequeños productores agropecuarios que en muchas oportunidades eran víctimas de prestamistas usureros (Arce, 2006).

Poco ha cambiado desde entonces, pues siguen siendo los bancos -los públicos en particular- los que lideran en cuanto a la promoción de servicios financieros entre MiPyMES y personas de zonas alejadas y de bajos ingresos. A criterio de Arce (2006), dicha preponderancia de los bancos, junto con el mayor nivel de ingreso promedio de la población y la menor incidencia de la pobreza -que limita la provisión de recursos por parte de agencias de cooperación y organizaciones no gubernamentales- son determinantes en el menor nivel de penetración de las instituciones microfinancieras respecto a otros países de la región como Nicaragua, Honduras, Guatemala, Perú y Bolivia.

En términos generales, las instituciones del país que incursionan en el campo de las microfinanzas se pueden clasificar en tres grupos:

- Bancos: algunas de estas entidades financieras son líderes en la provisión de servicios financieros a microempresas que difícilmente serían sujeto de crédito en el sistema financiero tradicional. El mejor ejemplo en el país es el programa BN Desarrollo del Banco Nacional de Costa Rica (BNCR), que además de llevar servicios financieros a sectores no atendidos prioritariamente por la banca tradicional, promueven la formación empresarial, con lo cual se incrementa la probabilidad de éxito de los proyectos que patrocinan. El BPDC tiene un programa de características similares (BP Desarrollo) y algunos bancos privados están empezando a incursionar en este segmento. Además, algunos bancos funcionan como entidades de segundo piso, pues canalizan recursos a los otros grupos de entidades dedicadas a las microfinanzas que se analizan en esta sección.
- Cooperativas de ahorro y crédito: algunas de estas entidades enfatizan en la otorgación de servicios financieros en condiciones idóneas para personas de bajos ingresos o microempresas. Las hay reguladas y no reguladas<sup>44</sup>; las primeras están facultadas a captar depósitos del público, lo cual en ocasiones incluso es obligatorio y constituye la principal forma en la que estas entidades financian su operación. Un buen ejemplo es la Cooperativa de Ahorro y Crédito de los Productores de Leche R.L. (COOPELECHE R.L.), que además de servicios financieros ofrecen asistencia técnica y acompañamiento a los asociados en sus proyectos.

---

<sup>44</sup> Para estar sujetas a la regulación de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), además de recibir depósitos de sus asociados, las cooperativas deben alcanzar un volumen mínimo de activos (actualmente fijado en 1.151 millones de colones). Según datos de la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito R.L. (FEDEAC R.L.) a diciembre de 2012 habían 45 cooperativas no reguladas.

- Instituciones microfinancieras: Arce (2006) ofrece una buena descripción de estas entidades y su papel en el país:

**“[Las instituciones microfinancieras] proveen crédito y servicios** adicionales directamente a diferentes grupos de la población pobre o a micro y pequeñas empresas, y suelen especializarse en diversos ámbitos, ya sea a nivel geográfico, según las actividades productivas o de desarrollo que financien o según la población objetivo que desean alcanzar. Muchas de estas organizaciones se financian a través de recursos externos provenientes de organismos privados o gubernamentales, de sus propias redes de financiamiento externo o en el sistema financiero local. En la mayoría de los casos, estas organizaciones de primer piso proveen además de crédito servicios de asesoría y capacitación a sus deudores, pero no es usual que provean otros servicios financieros – como depósitos o vehículos de inversión – debido a que la regulación y legislación costarricense es estricta en cuanto a prohibir la **captación de recursos del público a través de empresas no reguladas.**” (p. 19)

Ejemplos de estas instituciones lo constituyen las entidades asociadas a la Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa (REDCOM), entre las cuales sobresalen Asociación ADRI y Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (ACORDE).

### 3.2.3. Otras alternativas

A continuación se enumeran una serie de instituciones y mecanismos mediante los cuales los empresarios de las MiPyMES -nuevas o en potencia- pueden obtener el financiamiento que requieren para su negocio:

- Entidades semiformales: en esta categoría se incluyen todas aquellas empresas que son formales desde el punto de vista de su operación, pero que a pesar de no ser intermediarios financieros ofrecen servicios de financiamiento. Ejemplos en el país son las empresas dedicadas a la venta de electrodomésticos, prestamistas y casas de empeño.
- Proveedores: empresas que ofrecen crédito en el suministro de insumos o mercadería a otras empresas. Las condiciones de plazos y tasas de interés varían entre sectores y empresas, pero por lo general son menos favorables que las ofrecidas por los bancos, a modo de prima por riesgo (Jaffe y Stiglitz, 1990).
- Entidades informales: personas con la capacidad y disposición de ofrecer crédito a pesar de que esa no representa su actividad principal; por ejemplo los préstamos de familiares, amigos, prestamistas y las compras a los **denominados “polacos”**.

### 3.3. Programas públicos de apoyo a las MiPyMES

Además del aporte que hace por intermedio de los bancos públicos, el Gobierno ha emprendido una serie de acciones en beneficio de las MiPyMES, al considerar que esta constituye una buena estrategia para promover el desarrollo económico del país e impactar de manera positiva a personas de escasos recursos. A continuación se exponen algunas de esas iniciativas.

#### 3.3.1. Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME)

Creado mediante la Ley para el Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas **Empresas (Ley N° 8262)**, el objetivo del fondo es “fomentar y fortalecer el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, y de las empresas de la economía social económicamente **viabiles y generadoras de puestos de trabajo**” (República de Costa Rica, 2002). Financiado con recursos provenientes del aporte patronal o las utilidades del BPDC, FODEMIPYME está compuesto por dos fondos con objetivos distintos:

- Fondo de garantías y avales, cuya finalidad es ayudar a aquellas MiPyMES que “[...] **por insuficiencia de garantía, no puedan ser sujetas de financiamiento**, en condiciones y proporciones favorables al adecuado desarrollo de sus actividades, por parte de las entidades financieras reguladas por SUGEF”.
- **Fondo de financiamiento, cuyo propósito es financiar “[...] proyectos o programas que, a solicitud de estas, requieran para capacitación o asistencia técnica, desarrollo tecnológico, transferencia tecnológica, conocimiento, investigación, desarrollo de potencial humano, formación técnica profesional y procesos de innovación y cambio tecnológico”**

A pesar de que el arranque fue difícil<sup>45</sup>, a partir de 2009 su operación fue más efectiva. Sin embargo, el sistema de garantías y avales contemplado en el Sistema de Banca de Desarrollo -que se introduce a continuación- ha mostrado mayor dinamismo y alcance (Banco Central de Costa Rica, abril 2013).

### 3.3.2. Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)

Creado mediante una ley específica para tal fin (Ley N° 8634), **constituye un “[...] mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la **movilidad social de los grupos objeto de [dicha ley]**” (República de Costa Rica, 2008).**

Los grupos a los que hace referencia el párrafo anterior son las micro y pequeñas empresas que presenten proyectos viables y factibles, así como las empresas medianas que no sean sujeto de crédito de los bancos públicos. Asimismo, en aras de potenciar su impacto social, la Ley establece un trato prioritario y preferencial **“[...] a los proyectos viables y factibles productivos promovidos por las micro, pequeñas y medianas unidades productivas impulsadas con mujeres, minorías étnicas, personas con discapacidad, jóvenes emprendedores, asociaciones de desarrollo, cooperativas, así como los proyectos [...] promovidos en zonas de menor desarrollo relativo”.**

---

<sup>45</sup> En sus etapas iniciales, la utilización de los recursos estuvo limitada pues los intermediarios financieros no concordaban sobre quién debería beneficiarse de las garantías que el fondo proveía (Arce, 2006).



Con una amplia gama de entidades que pueden participar en este programa<sup>46</sup>, esta iniciativa se compone de tres fondos:

- Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE): Está constituido por tres fondos: Fondo de Financiamiento, Fondo de Avalos y Garantías y Fondo de Servicios no Financieros. Además, la Ley N° 8634 contempla que los recursos del **FINADE podrán ser utilizados para “[...] fomentar, promocionar e incentivar la creación, la reactivación y el desarrollo de empresas en los diversos sectores económicos, mediante modelos de capital semilla y capital de riesgo”**. Su creación no implicó la asignación de nuevos fondos a las MiPyMES, sino que los recursos proceden del traslado de una serie de fondos existentes<sup>47</sup> que de una forma u otra tenían como objetivo el financiamiento a sectores meta del SBD (Banco Central de Costa Rica, 2013).
- Fondos de Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE): con el 5 por ciento de sus utilidades, los bancos públicos (excepto el BANHVI) deben constituir un fondo para financiar proyectos productivos viables y factibles, en conformidad con las disposiciones de la Ley N° 8634. Como el BNCR y el BPDC anteriormente contaban con programas enfocados en las MiPyMES (BN Desarrollo y BP Desarrollo, respectivamente), estas entidades optaron por orientar el FOFIDE a programas de financiamiento a la mujer (Corrales y Sancho, 2012).

---

<sup>46</sup> Además de los intermediarios financieros fiscalizadas por SUGEF (excepto el BANHVI), están facultadas a participar instituciones de la más diversa índole, por ejemplo: el Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), instituciones u organizaciones estatales y no estatales que canalicen recursos públicos para el financiamiento y la promoción de proyectos productivos e instituciones públicas o privadas prestadoras de servicios no financieros y de desarrollo empresarial.

<sup>47</sup> Por ejemplo, se trasladaron recursos del Fondo de Desarrollo Social y Asignaciones Familiares (FODESAF), Fondos de Asistencia Técnica del Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Comisión Nacional de Préstamos para Educación (CONAPE).

- Fondos de Crédito para el Desarrollo (FCD): es el más cuantioso de los **fondos, y se financia con los recursos derivados del “peaje bancario”**<sup>48</sup>. Estos fondos son concedidos en forma de crédito para cumplir con los fines establecidos para el SBD, y están sujetos a regulación diferenciada por parte del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (CONASSIF). Lamentablemente, a la fecha estos recursos permanecen inmovilizados; a criterio de Gutiérrez, Quirós y Palma (2011) esto se debe a la inexistencia de un **“[...] marco regulatorio y de una estructura operativa que permita su ágil aprovechamiento”**. Las principales razones por las cuales dichos fondos no se utilizan tienen que ver con la baja rentabilidad que reportan y con los criterios de supervisión aplicados a los mismos<sup>49</sup>.

---

<sup>48</sup> El peaje bancario corresponde a los recursos acumulados por concepto del cumplimiento del Artículo 59 de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, que establece que, para captar **depósitos del público, los bancos deben “mantener un saldo mínimo de préstamos** a la banca estatal equivalente a un diecisiete por ciento una vez deducido el encaje correspondiente de sus captaciones **totales a plazos de treinta días o menos, tanto en moneda nacional como extranjera”**.

<sup>49</sup> La baja rentabilidad se debe a que la Ley establece, para la colocación de estos recursos, tasas techo por debajo de las condiciones de mercado. Además, la colocación de estos recursos no resulta atractiva sin la aplicación de criterios de supervisión diferenciada, pues de lo contrario se afectarían indicadores de rentabilidad, suficiencia patrimonial y activos ajustados por riesgo de los intermediarios.

## **CAPÍTULO IV**

### **MARCO METODOLÓGICO**

En este capítulo se describen en detalle las herramientas empleadas en esta investigación para identificar y analizar los determinantes del acceso a los servicios financieros de las MiPyMES costarricenses. En la primera sección se detallan los principales aspectos metodológicos de la encuesta así como la información disponible en esta. En los restantes apartados se describen las técnicas estadísticas y econométricas que se emplearon para estudiar y caracterizar a las MiPyMES y su uso de servicios financieros.

#### **4.1. La encuesta**

##### 4.1.1. Objetivos

En el 2012, La Asociación Bancaria Costarricense (ABC) encargó a la casa encuestadora UNIMER el diseño y ejecución de una encuesta que le permitiera conocer mejor a las MiPyMES, sus características y su uso de servicios financieros. Puntualmente, los objetivos al llevar a cabo dicha encuesta fueron:

- Medir el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas a los servicios financieros
- Medir el uso y conocimiento de los programas de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa
- Determinar las características de la micro, pequeña y mediana empresa.

- Determinar las características del micro, pequeño y mediano empresario.
- Relacionar el acceso a servicios financieros de la micro, pequeña y mediana empresa con sus características y las de los empresarios que las dirigen.

#### 4.1.2. El universo

Como se explicó en el Capítulo II, no existe una definición estándar de MiPyME, y a este respecto Costa Rica no es la excepción. Dado lo complejo que resulta clasificar a una empresa según la definición oficial de MiPyMES (ver Anexo 1), para efectos de esta encuesta se tomó como referencia la definición empleada por la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS):

- Micro empresa: menos de 5 empleados.
- Empresa pequeña: entre 5 y 29 empleados.
- Empresa mediana: entre 30 y 99 empleados expuestos.

Además del número de empleados, también se impusieron restricciones respecto a las actividades que llevan a cabo los sujetos de análisis. El estudio considera MiPyMES de los sectores servicios, comercio e industria únicamente; se excluyen a los profesionales liberales y aquellas empresas de los sectores agropecuario y minas y canteras.

Finalmente, cabe señalar que el universo de la encuesta fue delimitado geográficamente al Gran Área Metropolitana Urbana, pues en esta zona se concentra un alto porcentaje de las MiPyMES a estudiar<sup>50</sup>.

#### 4.1.3. Proceso de muestreo

Con el propósito de poder realizar inferencias estadísticas con un alto nivel de confianza, pero a un costo financiero razonable, para la encuesta se estableció una cuota de 401 casos válidos. Para distribuir los casos entre empresas se establecieron cuotas proporcionales por sector (comercio, industria y servicios) y desproporcionales por tamaño (micro, pequeña y mediana) respecto a la distribución de la población MiPyMES según la CCSS.

Con las cuotas por tamaño y sector debidamente establecidas se llevó a cabo la selección de la muestra. Para empresas micro y pequeñas se realizó una selección aleatoria en el campo, mientras que para las empresas medianas se utilizó un listado telefónico para concertar citas.

En total, la encuesta fue aplicada entre 251 microempresas, 101 empresas pequeñas y 49 empresas medianas.

#### 4.1.4. Trabajo de campo

El trabajo de campo se llevó a cabo entre el 19 de octubre y el 5 de noviembre de 2012. Para tal tarea fue designado un grupo de encuestadores que recibieron entrenamiento específico para la ejecución de esta encuesta.

---

<sup>50</sup> Con base en datos de la Caja Costarricense de Seguro Social a junio de 2011, UNIMER estima que el 77% de las empresas del país que cumplen con los requisitos indicados se encuentran en San José, Alajuela, Cartago o Heredia.

**En todos los casos se trató de encuestas “cara a cara”, cuyos lineamientos y principales resultados fueron documentados en el cuestionario diseñado para tal fin (ver Anexo 3). La duración aproximada de cada encuesta fue de 45 minutos.**

Es importante señalar que, para garantizar la validez de las encuestas y los resultados obtenidos, se requirió que el entrevistado fuera el dueño de la empresa, o en su defecto, un socio, gerente o similar con la facultad de tomar decisiones importantes.

#### 4.1.5. Información disponible

La encuesta preparada por UNIMER se dividió en siete secciones:

- **Identificación:** en esta sección se recopilan los datos más básicos de la empresa, tales como dirección exacta, cargo de la persona entrevistada, sector de actividad de la empresa, cantidad de empleados y cantidad de locales.
- **Conocimiento y uso de productos y servicios financieros y entidades:** se puso a prueba el conocimiento de los empresarios en relación con entidades financieras, programas gubernamentales de ayuda y servicios financieros pasivos. Sobre estos últimos se indagó si los empresarios los utilizaban y la entidad proveedora.
- **Medios para hacer pagos (gastos):** en esta sección se recabó información respecto al uso de medios de pago para pagar gastos típicos del mes, además de las condiciones en las cuales las MiPyMES acceden a financiamiento de proveedores.

- Medios para recibir pagos (ingresos): en este apartado se obtuvo información respecto a la aceptación de distintos medios de pago, así como la clientela típica del negocio (consumidores, fábricas, comercios, etcétera).
- Acceso a financiamiento: recopila información respecto a los créditos con entes formales y semiformales. Entre otros aspectos, se indaga sobre: proceso de solicitud, entidad acreedora, cantidad de operaciones, facilidad de los trámites, año de obtención de los créditos, usos del crédito, tipo de financiamiento, uso de programas gubernamentales de ayuda, condiciones del crédito (colateral, moneda, plazo, tasa de interés), razones de rechazo (si aplica), actitud hacia el crédito y razones para no solicitar financiamiento (si aplica).
- Caracterización de la empresa: en esta sección se le preguntó al empresario sobre las siguientes características de la empresa: edad, estructura organizacional, formalidad, registros contables, nivel de ventas, uso y acceso a Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) y recepción de capacitación por parte de entidades estatales u organizaciones privadas.
- Caracterización del entrevistado: los encuestadores recopilaron información sobre las siguientes características del entrevistado: género, edad, experiencia en la actividad, nivel educativo, jefatura del hogar, participación en otras actividades productivas y propiedad de la vivienda en la cual reside.

#### 4.1.6. Limitaciones de los datos

Las restricciones en relación a la localización de las empresas (Gran Área Metropolitana Urbana) y a las actividades que éstas desempeñan (por ejemplo, se excluye la actividad agropecuaria) constituyen la principal limitación de la encuesta, y por ende, de todos los estudios que se hagan a partir de esta.

Otra limitante tiene que ver con la forma en la cual se establecieron las cuotas según tamaño y sector de las MiPyMES. Como ya se mencionó, esta se hizo con base en la información que maneja la CCSS, pero dicha información ignora al sector informal de la economía<sup>51</sup> al tomar en cuenta únicamente a aquellas empresas que reportan su actividad a dicha institución. Así las cosas, es razonable esperar que se subestime el número de algunos grupos de empresas; por ejemplo, la actividad de un jardinero que trabaja por cuenta propia (microempresa de servicios). Sin embargo, se reconoce que este es un problema difícil de mitigar y para cuya solución se desconocen mejores opciones.

Por último, hay una limitante para la cual definitivamente no existe remedio: la indisposición de los encuestados a brindar información respecto a datos que consideran sensibles, como lo son las ventas anuales. Así las cosas, un 10,7 por ciento de los encuestados se rehusó a contestar, mientras que un 9,7 por ciento afirmó desconocer en qué rango se encuentran los ingresos de la empresa. En general, cabe esperar que los entrevistados decidan no brindar detalles respecto a información financiera de la empresa, o que la información brindada no sea veraz debido a: i) en muchas de estas empresas se da un traslape con las finanzas del hogar; ii) las empresas no cuentan con registros contables adecuados; iii) temor a ser reportados con las autoridades fiscales; iv) temor a que la información llegue a oídos de la competencia.

---

<sup>51</sup> El cual es abundante entre las MiPyMES.



## **4.2. Análisis estadística descriptiva**

El primer objetivo del Capítulo V de la presente investigación es la medición del uso de servicios financieros activos, servicios financieros pasivos y medios de pago por parte de las MiPyMES costarricenses.

Servicios financieros activos se refiere a aquellos servicios que provee el banco a sus clientes y que representan un activo en su balance que le genera ingresos -en otras palabras, el crédito. Análogamente, los servicios financieros pasivos son aquellos que el banco suministra a sus clientes y que representan un pasivo en su balance que le genera gastos, como las facilidades de depósito. El concepto medios de pago se refiere a las diversas formas en las que una persona puede hacer intercambios comerciales.

La literatura<sup>52</sup> reconoce que existen dos formas de medir el uso de estos servicios financieros en un país o región: mediante censos y mediante encuestas. Evidentemente, en esta investigación se procederá mediante el segundo enfoque.

A partir de la información recolectada con la encuesta se calcula la proporción de empresas que utilizan servicios financieros activos, servicios financieros pasivos y medios de pago. Estos resultados se utilizan para hacer cruces de variables con las características de las empresas o de los empresarios que la literatura sugiere podrían influir en el uso de servicios financieros.

El segundo objetivo del Capítulo V corresponde a la caracterización de las MiPyMES costarricenses y sus empresarios. En la mayoría de los casos los resultados se presentan según el tamaño de las empresas (micro, pequeñas y medianas) para verificar la existencia de diferencias entre estos subgrupos. En todos los casos, para verificar si las diferencias según determinadas características

---

<sup>52</sup> Banco Mundial (2008).

son estadísticamente significativas se hicieron pruebas de hipótesis de diferencias de proporciones de muestras independientes<sup>53</sup>.

Es preciso señalar que, para efectos de análisis, se utilizaron ponderadores para cumplir con la distribución de las empresas por sector productivo (servicios, comercio o industria) y tamaño (micro, pequeña o mediana) según datos y clasificación de la CCSS, pues para la selección de la muestra se establecieron cuotas desproporcionadas por tamaño pero manteniendo la distribución proporcional interna por sector.

Dada la restricción de poder llevar a cabo un máximo de 401 entrevistas en total, se definieron cuotas para poder obtener suficiente cantidad de observaciones por tamaño de empresa y así analizar las particularidades de cada uno de manera independiente. Particularmente, las empresas medianas representaban, según datos disponibles de la CCSS en el momento de la investigación, 4,5% de la población total, de forma tal que en 401 observaciones se hubiera realizado únicamente 18 entrevistas. Como se mencionó anteriormente, dentro de cada tamaño se mantuvo la participación interna por sector, de manera de que al ponderar por tamaño, para analizar el total de la muestra, se afectara únicamente por dimensión de la empresa. Por ejemplo, se estableció una cuota de 48 entrevistas a empresas medianas (el objetivo eran 50, mínimo requerido para trabajar con un margen de error aceptable), pero al analizar la muestra total se ponderó cada grupo de empresas por tamaño para que representaran la proporción que correspondía en la población (por ejemplo, el factor de ponderación para empresas medianas es:  $18/48 = 0,375$ ).

---

<sup>53</sup> Cuando se trata de dos muestras el estadístico de prueba se compara con un valor tabular de la distribución normal, mientras que si son más de dos muestras el estadístico de prueba se compara con un valor tabular de la distribución ji cuadrado. En ambos casos, la hipótesis nula de la prueba es que las proporciones para las muestras independientes son iguales.

### **4.3. Análisis econométrico**

En esta sección se describe el procedimiento mediante el cual se pretenden identificar los determinantes del uso de servicios financieros activos, servicios financieros pasivos y medios de pago.

#### 4.3.1. Metodología

Los datos recopilados mediante la encuesta permiten analizar tres dimensiones del uso de servicios financieros de las MiPyMES: uso de servicios financieros activos, uso de servicios financieros pasivos y uso de medios de pago.

Mediante el método de regresión logit multinomial se pretende identificar, para cada una de dichas dimensiones, las características de las empresas y de los empresarios que inciden en la probabilidad de que estos últimos usen los servicios respectivos.

Vale la pena señalar que se estudian únicamente las características de las empresas y los empresarios que se relacionan con el uso o no uso de servicios financieros, sin que se ahonde a estudiar los determinantes de la oferta de dichos servicios. Además, estos modelos no toman en consideración si los empresarios de las MiPyMES no demandaron servicios financieros o si sus solicitudes fueron rechazadas.

### 4.3.2. El modelo logit multinomial

Siguiendo a Schmidt y Strauss (1975, citado en Villalobos, 1994), un modelo logit multinomial se formula de la siguiente manera

$$(1) \quad P_{ij} = \frac{\exp(\beta'_j X_i)}{\sum_{j=1}^k [\exp(\beta'_j X_i)]}$$

Donde:

$j = 1, 2, \dots, k$	Número de posibles resultados
$i = 1, 2, \dots, n$	Número de observaciones
$P_j$	Probabilidad de que ocurra alguno de los posibles resultados
$X$	Vector de variables explicativas

Una de las categorías de la variable dependiente se toma como referencia ( $j^*$ ). La probabilidad de que la variable explicada tome alguno de los otros valores se compara contra dicha categoría de referencia, de forma que se calculan  $k-1$  ecuaciones logit con sus respectivos coeficientes.

El modelo logit multinomial se puede reescribir como el logaritmo de la razón de las probabilidades. Las  $k-1$  ecuaciones logit a estimar son:

$$(2) \quad \log_e(P_j / P_{j^*}) = \alpha_j + \beta'_j X_i + \mu_{ij} \quad j = 1, \dots, k, j \neq j^*$$

Al cambio en la probabilidad de observar un resultado de la variable explicada ante cambios unitarios en determinada variable explicativa se le conoce como efecto marginal:

$$(3) \quad \partial P_{ij} / \partial X_i = P_{ij} (\beta_j - \sum_{l=1}^k P_{il} \beta_l)$$

Los efectos marginales varían en función de los valores de partida de las variables independientes, pues estos afectan las probabilidades de ocurrencia de los distintos resultados de la variable dependiente (en la sumatoria, a la derecha de la ecuación).

Si al hacer la estimación en las ecuaciones logit se obtiene un coeficiente  $\beta$  positivo, esto implica que la variable independiente a la que está asociado contribuye a aumentar la probabilidad de seleccionar la alternativa  $j$  sobre la alternativa de referencia ( $j^*$ ), *ceteris paribus*.

La aplicación de este modelo requiere cumplir con la propiedad de independencia de alternativas irrelevantes (IIA, por sus siglas en inglés), la cual implica que la adición de categorías no altera las razones de probabilidad de las restantes opciones. Además, las categorías de la variable independiente deben ser mutuamente excluyentes, de modo que las probabilidades calculadas a partir del modelo sumen uno.

#### 4.3.3. Modelos a estimar

A partir de la forma general expuesta anteriormente, se formulan modelos para identificar las características de las empresas y los empresarios que influyen en el uso de servicios financieros activos, servicios financieros pasivos y medios de pago. A continuación se presentan detalles y particularidades en el cálculo de cada una de las ecuaciones.

#### 4.3.3.1. Servicios activos

La variable dependiente de este modelo consta de tres categorías:

- Uso de crédito de fuentes formales (FORM): engloba a todas las empresas que consiguieron crédito de entidades financieras reguladas por SUGEF: bancos comerciales, entidades financieras no bancarias, cooperativas de ahorro y crédito, mutuales y la Caja de ANDE en los últimos cinco años. Si al mismo tiempo las empresas también obtuvieron crédito de proveedores, igualmente se incluyen en esta categoría<sup>54</sup>.
- Uso de crédito de proveedores (PROV): incluye a aquellas empresas que obtienen financiamiento por parte de sus proveedores únicamente.
- No uso de a crédito (NO): además de las empresas que no tienen acceso a financiamiento de ninguna fuente, en esta categoría se incluyen las empresas que únicamente tienen acceso a fuentes de financiamiento fuentes **informales (familiares, amigos, prestamistas ilegales, “polacos”)** o que no tienen acceso al crédito del todo<sup>55</sup>.

Las probabilidades a estimar son:

$P_1$ : Probabilidad de usar crédito de fuentes formales, sólo o en combinación con crédito de proveedores.

$P_2$ : Probabilidad de usar crédito de proveedores únicamente.

---

<sup>54</sup> Para asegurar que las categorías son mutuamente excluyentes.

<sup>55</sup> La obtención de crédito de amigos o familiares se incluyen en esta categoría pues este muchas veces obedece a razones meramente circunstanciales (la fortuna de contar con amigos o familiares en disposición y capacidad de prestar recursos), mientras que la obtención de crédito mediante otros entes informales como casas de empeño o prestamistas se rige por lineamientos que no es posible analizar con la encuesta y que en todo caso está fuera del alcance de esta investigación.

P<sub>3</sub>: Probabilidad de usar crédito de fuentes informales únicamente, o de no usar ningún tipo de financiamiento.

En un principio se establecieron seis categorías para la variable explicada, según la sofisticación de la fuente:

1. Uso de crédito de bancos.
2. Uso crédito de entidades formales no bancarias.
3. Uso de crédito de fuentes semiformales.
4. Uso de crédito de proveedores.
5. Uso de crédito de fuentes informales.
6. No uso de crédito.

El acceso a servicios financieros de fuentes semiformales (almacenes, organizaciones gubernamentales, cooperativas no reguladas, etcétera) fue descartado del análisis, ya que pocas personas reportaron que las entidades semiformales eran su fuente de financiamiento más sofisticado (3,5 por ciento del total). Las categorías 2 y 5 también presentaban muy pocas observaciones, pero hay argumentos teóricos para fusionarlas con las categorías 1 y 3, respectivamente, del modelo final<sup>56</sup>.

---

<sup>56</sup> En Costa Rica el proceso de solicitud y obtención de crédito en las cooperativas de ahorro y crédito, mutuales y entidades financieras no bancarias puede ser muy similar al de los bancos. Por su parte, la no consideración de créditos de fuentes informales tiene que ver, entre otras cosas, con la heterogeneidad en los procesos de solicitud y obtención de financiamiento en las instituciones que componen este subgrupo.

#### 4.3.3.2. *Servicios financieros pasivos*

En el modelo logit correspondiente a servicios pasivos se encuentran las siguientes categorías:

- Uso sofisticado de servicios financieros pasivos (SOF): esta categoría engloba a todas las empresas que usan alguno de los siguientes servicios (solo o en combinación con otros servicios pasivos): operaciones en bolsa, operaciones en fondos de inversión, cuenta corriente y certificados de depósito a plazo.
- Uso básico de servicios financieros pasivos (BAS): incluye a las personas que únicamente usan cuentas de ahorro.
- No uso de servicios financieros pasivos (NO): empresas que no utilizan ningún servicio financiero pasivo.

Inicialmente se consideraba una categoría más: acceso muy sofisticado, compuesto por las empresas con operaciones en bolsa y en fondos de inversión. Sin embargo dicha categoría tuvo que ser integrada al acceso sofisticado debido a la insuficiencia de observaciones.

Las probabilidades a estimar son:

$P_1$ : Probabilidad de usar servicios financieros pasivos más sofisticados, solo o en combinación con el uso de cuentas de ahorro.

$P_2$ : Probabilidad de usar cuentas de ahorro únicamente.

$P_3$ : No uso de servicios financieros pasivos.



#### 4.3.3.3. Medios de pago

Aunque inicialmente se consideró la opción de aplicar un modelo logit con múltiples categorías (logit multinomial), un análisis previo a la estimación sugirió que lo más adecuado era estimar un modelo con solo dos categorías (logit)<sup>57</sup>:

- Sí utiliza medios de pago (USA): considera a empresas que cumplen con alguno de estos criterios: i) realizan transferencias electrónicas; ii) reciben pagos mediante tarjetas de crédito o débito; iii) pagan con cheques o tarjetas de crédito; o iv) pagan con tarjetas de débito.
- No utiliza medios de pago (NO): empresas que no utilizan medios de pago para recibir o efectuar pagos.

Las probabilidades a estimar son:

P<sub>1</sub>: Probabilidad de usar medios de pago.

P<sub>2</sub>: Probabilidad de no usar medios de pago.

---

<sup>57</sup> A las empresas se les consultó sobre el uso de distintos medios de pago para realizar o recibir pagos típicos del mes. A partir de dicha información, en primera instancia, las empresas fueron clasificadas según la sofisticación de los medios de pago que utilizan: 1 - Sofisticación muy alta, compuesto por empresas que realizan transferencias electrónicas; 2 - Sofisticación alta, que incluye a aquellas empresas que reciben pagos mediante tarjetas de crédito o débito; 3 - Sofisticación intermedia, conformada por empresas que utilizan cheques o tarjetas de crédito para hacer pagos; 4 - Sofisticación baja, que incluye a empresas que únicamente usan tarjetas de débito para hacer pagos; y 5 - Empresas que no usan medios de pago para hacer o recibir pagos. Aparte de esta, múltiples categorizaciones fueron probadas con resultados poco satisfactorios.

#### 4.3.4. Selección de variables y signos esperados

Como ya se mencionó, las variables explicativas del modelo corresponden a características de las MiPyMES y sus empresarios que podrían incidir en la probabilidad de usar servicios financieros y medios de pago.

La teoría analizada hasta ahora sugiere signos para los coeficientes asociados a las variables explicativas: un coeficiente positivo implican que dicha variable incrementa la probabilidad de que la empresa tenga acceso a determinado grupo de servicios financieros, mientras que lo contrario sucede para variables con coeficientes negativos<sup>58</sup>.

Aunque no necesariamente todas las variables señaladas a continuación serán incluidas en todos los modelos, se menciona el impacto que *a priori* se espera de las mismas:

- Cantidad de empleados (EMP): constituye una señal de que la empresa en cuestión es exitosa y con una operación establecida. Esta variable influye, primordialmente, en la disposición a prestar por parte de los oferentes de fondos, pues la literatura no la asocia con efectos sobre la demanda de fondos por parte de las empresas.
- Edad de la empresa (AÑOS): como ya se analizó, mientras más años lleva operando una empresa, más se le abren las puertas a distintas fuentes de financiamiento; esto como resultado de que conforme crecen, las empresas van ganando reputación y por ende resultan más confiables para los acreedores.

---

<sup>58</sup> Esto como consecuencia de que, en todos los casos, se designó la categoría “Sin acceso” como categoría de referencia.

- Formalidad de la empresa (FOR): la mayoría de empresas formales y semiformales -e incluso algunos proveedores, requieren que sus clientes demuestren cierto grado de formalidad antes de concederles servicios financieros<sup>59</sup>. Esta corresponde a una variable de cuenta (entre uno y cuatro) respecto a la formalidad de las empresas en cuanto a: i) tenencia de cédula jurídica; ii) tenencia de patente municipal; iii) inscripción ante la CCSS; y iv) inscripción ante la Dirección General de Tributación.
- Tenencia de colateral (COL): para alinear los incentivos de los deudores en su favor y mitigar las pérdidas en caso de incumplimiento, los intermediarios financieros requieren que las personas aporten un colateral. Esta variable corresponde a la cantidad de bienes que posee el empresario a nombre suyo o de la empresa y que podrían servir como garantía: i) terreno y edificio propio; ii) vehículos; y iii) vivienda propia<sup>60</sup>.
- Complejidad de la estructura organizacional (ORG): el hecho de que una empresa tenga una estructura organizacional por departamentos con funciones específicas es un indicio de que se está ante una empresa establecida y con un funcionamiento más sofisticado, y por ende más propensa a hacer uso de servicios financieros y mejor sujeto de crédito para los acreedores. Si ese es el caso, esta variable dicotómica toma el valor de 1.
- Manejo de la contabilidad (CONT): es de esperar que aquellas empresas que contratan los servicios de un contador sean más sofisticadas en el manejo de las finanzas empresariales, y en consecuencia más propensas a demandar servicios financieros pues reconocen sus bondades. Además, esos mismos profesionales podrían colaborar en el proceso de solicitud y gestión de

---

<sup>59</sup> La formalidad no es importante únicamente como determinante del uso de crédito. En muchos casos, las MiPyMES deben demostrar su formalidad para acceder a servicios financieros pasivos y medios de pago exclusivos para dicho segmento productivo.

<sup>60</sup> No se hace distinción si la vivienda no ha sido pagada aún, pues la misma podría ser garantía de un préstamo que la empresa tiene actualmente.

dichos servicios. Así, esta variable dicotómica toma el valor de uno si la empresa en cuestión contrata los servicios de un contador, sea este un asalariado de la empresa o un profesional liberal contratado para ese propósito.

- Sector de actividad de la empresa (SEC): la rama de actividad de la empresa influye en sus necesidades financieras y por ende en los servicios que demandan. Por ejemplo, las empresas industriales requieren mayor volumen de crédito (servicios activos) para comprar maquinaria o equipo, mientras que las empresas del sector comercio bien podrían sustituir el crédito de intermediarios financieros por el crédito de proveedores, a la vez que hacen un uso más intensivo de medios de pago como tarjetas de crédito. Esta información se almacena en una variable politómica que toma tres valores: 1 si la empresa es del sector servicios, 2 si la empresa es del sector comercio y 3 si la misma es del sector industria.

- Acceso a Tecnologías de Información y Comunicación (TICs) (TIC): el uso de estas tecnologías podría estar relacionado con un mayor nivel de sofisticación en el manejo del negocio, lo cual alienta la disposición de la empresa de buscar servicios financieros. Además, estas herramientas le permiten al usuario solicitar y utilizar servicios financieros en línea. Se cuenta si la empresa tiene acceso a i) computadora; ii) teléfono celular; y iii) internet.
- Género del entrevistado (GEN): variable dicotómica que toma el valor de 1 si el entrevistado es hombre. Con la inclusión de esta variable se busca identificar la presencia de discriminación por género en los mercados y servicios financieros estudiados.
- Edad del entrevistado (EDAD): el efecto de esta variable en el acceso al crédito es ambiguo: conforme las personas ganan edad estas se van haciendo más adversas al riesgo y podrían optar por no demandar créditos. Pero por otro lado, los prestamistas podrían considerar menos riesgoso prestar a personas mayores y establecidas que a jóvenes inexpertos (Villalobos, 1994). La situación cambia respecto al acceso a servicios financieros pasivos y medios de pago, pues su provisión no implica riesgo alguno: es de esperar que las personas más jóvenes accedan más a estos servicios pues confían más en los intermediarios financieros<sup>61</sup> y son más hábiles en el uso de herramientas tecnológicas. Esta variable también es elevada a la segunda potencia e incluida en los modelos para considerar efectos no lineales sobre la probabilidad de usar servicios financieros.
- Nivel educativo del entrevistado (EDUC): se cree que los empresarios más educados son más propensos a explorar las diferentes opciones de servicios financieros disponibles, y encuentran más fáciles los procesos de aplicación

---

<sup>61</sup> Los empresarios jóvenes costarricenses seguramente no conocen lo que es una quiebra bancaria y sus consecuencias, a diferencia de las personas que sufrieron en carne propia la quiebra del Banco Anglo en 1995.

de crédito de fuentes más formales. Además, este elemento puede jugar un papel determinante en la probabilidad de éxito de los proyectos a emprender por las MiPyMES. Esta variable puede tomar ocho valores: 1 - Sin estudios; 2 - Primaria incompleta, 3 - primaria completa, 4 - secundaria incompleta, 5 - secundaria completa, 6 - universidad incompleta, 7 - universidad completa y 8 - postgrado.

- Probabilidad de uso de servicios financieros pasivos (PAS): <sup>62</sup>la tenencia de servicios de depósitos denota experiencia en el manejo de servicios financieros. Además, los intermediarios financieros formales estarán más anuentes a proporcionar créditos a empresarios que ya son clientes pues ya cuentan con información respecto a estos. Esta variable corresponde a la probabilidad de usar servicios financieros pasivos, según se calcula con el modelo logit multinomial propuesto en esta investigación.

Es preciso recordar que no todos los atributos mencionados se incluyen en los tres modelos a estimar, pues en algunos casos la teoría no lo sugiere así: por ejemplo, la variable relacionada con el colateral no es determinante para el uso de medios de pago. El Cuadro 3 resume esta información, junto con los signos esperados para las variables independientes de cada modelo.

---

<sup>62</sup> Evidentemente, esta variable no constituye un determinante del uso de servicios financieros pasivos. Tampoco constituye un determinante del uso de medios de pago, pues estos están asociados de una u otra forma a la tenencia de servicios financieros pasivos

Cuadro 3. Variables a considerar en los modelos logit y logit multinomial y sus signos esperados.

VARIABLE	SERVICIOS ACTIVOS	SERVICIOS PASIVOS	MEDIOS DE PAGO
Cantidad de empleados (EMP)	+	+	+
Edad de la empresa (AÑOS)	+	+	+
Formalidad de la empresa (FORM)	+	+	+
Tenencia de colateral (COL)	+	n.a.	n.a.
Complejidad de la estructura organizacional (ORG)	+	+	+
Manejo de la contabilidad (CONT)	+	+	+
Sector de actividad de la empresa (SEC)	+ / -	+ / -	+ / -
Acceso a tecnologías de Información y comunicación (TIC)	+	+	+
Género del entrevistado (GEN)	+	+	+
Edad del entrevistado (EDAD)	+ / -	-	-
Nivel educativo del entrevistado (EDUC)	+	+	+
Probabilidad de acceso a servicios financieros pasivos (PAS)	+	n.a.	n.a.

*Fuente: Elaboración propia.*

## **CAPÍTULO V**

### **RESULTADOS ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA**

A partir de las herramientas que provee la estadística descriptiva, en este capítulo se presenta una caracterización de las MiPyMES costarricenses y los empresarios que las dirigen. Además, se cuantifica el uso de servicios financieros de dichas empresas, y se hará una primera aproximación de las características de las empresas y empresarios asociadas a niveles altos y nulos de utilización de servicios financieros.

#### **5.1. Descripción de las empresas**

##### 5.1.1. Tamaño, sector y generación de empleos

Del total de MiPyMES estudiadas, un 67,5 por ciento corresponde a microempresas, 28,1 por ciento corresponde a empresas pequeñas y 4,5 por ciento corresponde a empresas medianas<sup>63</sup>. Respecto a la distribución por sector, un 60,4 por ciento de las empresas entrevistadas son del sector servicios, 31,2 por ciento son del sector comercio y el restante 8,4 por ciento corresponde al sector industria (Cuadro 4).

De las cifras anteriores llama la atención la distribución de las empresas según tamaño, en la cual más de la mitad son microempresas, mientras menos de la vigésima parte corresponde a empresas medianas.

---

<sup>63</sup> Aunque la muestra encuestada no cumple con la distribución planteada, en este y en el resto del análisis de este capítulo se utilizaron ponderadores para cumplir con la distribución por tamaño y sector de las MiPyMES del país según datos de la CCSS. Para más detalles, ver Capítulo IV.



Cuadro 4. Distribución de la muestra según tamaño y sector (en porcentajes o unidades según corresponda).

		SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA	TOTAL
MICRO	Cantidad	166	85	19	270
	% respecto al tamaño	61,5	31,5	7,0	100,0
	% respecto al sector	68,7	68,1	56,5	67,5
PEQUEÑA	Cantidad	65	35	12	112
	% respecto al tamaño	57,6	31,4	11,0	100,0
	% respecto al sector	26,7	28,3	36,7	28,1
MEDIANA	Cantidad	11	5	2	18
	% respecto al tamaño	61,9	25,2	12,9	100,0
	% respecto al sector	4,6	3,6	6,8	4,5
TOTAL	Cantidad	242	125	34	400
	% respecto al tamaño	60,4	31,2	8,4	100,0
	% respecto al sector	100,0	100,0	100,0	100,0

*Fuente: Encuesta.*

En cuanto a la generación de empleos, se observó que las microempresas son el subconjunto que menos empleos generan (23,2 por ciento del total), a pesar de ser mayoría (Cuadro 5). En gran medida, esto se explica por el alto porcentaje de microempresas que están conformadas solamente por uno o dos empleados (72,4 por ciento); en este subgrupo es común encontrar empresas de servicios para cuyas **actividades definitivamente no hacen falta muchos empleados, como “Servicio de internet” y “Salón de belleza”**.

Cuadro 5. Generación de empleos de las MiPyMES, según tamaño (en porcentajes o unidades según corresponda).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Distribución de las empresas	67,5	28,1	4,5	100,1
Promedio de empleados	2,0	8,9	44,7	5,9
Participación en la generación de empleos	23,2	42,6	34,1	100,0

*Fuente: Encuesta.*

Por su parte, el análisis de empleo según sector revela que las MiPyMES industriales contratan un promedio superior de empleados (Cuadro 6), lo cual genera que su importancia relativa en la generación de empleos sea superior a su participación sobre el total de empresas estudiadas.

Cuadro 6. Generación de empleos de las MiPyMES, según sector (en porcentajes o unidades según corresponda).

	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA	TOTAL
Distribución de las empresas	60,5	31,3	8,3	100,0
Promedio de empleados	5,7	5,4	8,4	5,9
Participación en la generación de empleos	59,4	28,6	12,1	100,0

*Fuente: Encuesta.*

### 5.1.2. Edad

Las MiPyMES encuestadas llevan, en promedio, 12,1 años de operar<sup>64</sup>. Además, tal y como se esperaba, hay una diferencia estadísticamente significativa<sup>65</sup> en la edad de las empresas según el tamaño de estas: mientras cerca de dos terceras partes de las empresas micro tienen 10 años o menos, una proporción similar de empresas medianas tienen 11 años o más (Cuadro 7).

<sup>64</sup> Tal y como lo señala Villalobos (1994) en su investigación, hay que tener en consideración que el estudio fue realizado entre empresas que efectivamente sobrevivieron.

<sup>65</sup> Como se adelantó en el Capítulo IV, la significancia estadística de la diferencia fue determinada con base en pruebas de hipótesis de diferencias de proporciones de muestras independientes.

Cuadro 7. Distribución de las MiPyMES por edad, según tamaño (en porcentajes o unidades según corresponda).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
5 años o menos	46,7	26,7	16,4	39,7
6 a 10 años	17,8	22,7	14,5	19,0
11 a 20 años	20,7	26,8	36,7	23,1
21 años o más	14,8	23,9	32,4	18,1
Edad promedio	10,8	14,4	18,9	12,1

*Fuente: Encuesta.*

También se presenta una diferencia estadísticamente significativa en la edad de las empresas según su sector de actividad; específicamente, se observa que las empresas del sector industria tienen más años de operar respecto a las empresas de los sectores de servicios y comercio (Cuadro 8). Considerando también que en este resultado no influye la distribución por tamaño de las empresas (las micro y pequeñas empresas representan un 93,2 por ciento de las empresas del sector industria), es razonable deducir que, *ceteris paribus*, las empresas del sector industria son más antiguas<sup>66</sup>.

<sup>66</sup> A modo de ejemplo: se tiene que la edad promedio de las microempresas del sector industria es de 15,0 años, muy superior a la edad promedio del agregado de microempresas (10,8).

Cuadro 8. Distribución de las MiPyMES por edad, según sector (en porcentajes o unidades según corresponda).

	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA	TOTAL
5 años o menos	41,1	40,7	26,2	39,7
6 a 10 años	21,7	15,1	14,2	19,0
11 a 20 años	23,3	22,5	24,7	23,1
21 años o más	13,9	21,7	34,9	18,1
Edad promedio	11,0	12,6	18,3	12,1

*Fuente: Encuesta.*

### 5.1.3 Formalidad

Para evaluar la formalidad de las empresas entrevistadas se tomaron en cuenta cuatro elementos: i) tenencia de cédula jurídica; ii) tenencia de patente municipal; iii) inscripción ante la CCSS; y iv) inscripción ante la Dirección General de Tributación<sup>67</sup>.

En comparación con las empresas pequeñas y medianas, las microempresas son más informales respecto a su inscripción ante la CCSS y la tenencia de cédula jurídica (Cuadro 9). Aunque la encuesta no permite deducir las causas de tal comportamiento, se especula que las microempresas actúen así con el objetivo de reducir sus costos<sup>68</sup>.

<sup>67</sup> Es importante recordar que información de este tipo es sensible a ser reportada erróneamente por parte de los mismos entrevistados, y no hay forma de confirmar la veracidad de sus respuestas.

<sup>68</sup> La decisión de contar con cédula jurídica constituye un costo fijo para las empresas; como se explicó con anterioridad, esta decisión incide más en el costo por unidad producida de las empresas cuanto más pequeñas son estas. Por su parte, es bien sabido que las contribuciones patronales a la seguridad social representan un gasto importante para las empresas.

Cuadro 9. Formalidad de las MiPyMES, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Tenencia de cédula jurídica	59,9	86,2	96,1	68,9
Empresa inscrita ante la CCSS	58,6	90,2	93,9	69,0
Empresa inscrita en Tributación	91,0	97,0	97,9	93,0
Empresa con patente municipal	92,9	97,0	93,8	94,1

*Fuente: Encuesta.*

Llama la atención sin embargo, el hecho de que la mayoría de las microempresas reportan estar inscritas ante la Dirección General de Tributación y contar con patente municipal (más de un 90% en ambos casos). Se sospecha que más microempresarios deciden ser formales respecto al pago de impuestos y a la tenencia de patente pues consideran más probable enfrentar problemas o incluso el cierre de su negocio por incumplir en estas cuestiones.

#### 5.1.4. Administración del negocio

Como bien se explicó en el Capítulo II, ciertos aspectos sobre la forma en que los empresarios MiPyMES llevan las riendas del negocio tienen incidencia en el acceso de estas unidades productivas a los servicios financieros, especialmente al crédito.

Se verificó que la proporción de empresas con estructura organizacional con departamentos y funciones específicas aumenta con el tamaño de las mismas; por ejemplo, dichas proporciones son de 3,2 por ciento para microempresas y 52,9 por ciento entre empresas medianas. Así las cosas, cabe esperar que a lo interno de las empresas medianas exista capital humano más eficiente en la gestión de solicitudes y el eventual manejo del crédito.

Reflejo de lo anterior es la forma en que se maneja la contabilidad en las MiPyMES: en términos generales, existe una relación directa entre el tamaño de la empresa y la contratación<sup>69</sup> de personal especializado para que maneje la contabilidad de la empresa (71,3 por ciento en las microempresas contra 91,9 en las empresas medianas). Además, en función del tamaño, se observa una diferencia estadísticamente significativa en la proporción de empresas que cuentan con un contador dentro de la empresa (Cuadro 10).

Cuadro 10. Manejo de la contabilidad en las MiPyMES, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
<b>¿QUIÉN MANEJA LA CONTABILIDAD?</b>				
Un contador externo	64,1	66,7	43,0	63,9
Contador dentro de la empresa	7,2	17,5	48,9	11,9
El entrevistado	26,0	12,8	8,1	21,5
Otros <sup>1</sup>	1,1	3,0	0,0	1,6
No lleva registros contables	1,6	0,0	0,0	1,1
<b>¿CÓMO MANEJA LA CONTABILIDAD?</b>				
Mediante estados financieros	42,9	60,5	73,4	49,2
Anotaciones sobre ingresos y gastos	46,4	38,5	26,6	43,3
De memoria o no se hace	10,8	1,0	0,0	7,5

<sup>1</sup> Esta categoría agrupa las siguientes respuestas: “El esposo”, “Hijo del dueño” y “Firma de consultoría”.

Fuente: Encuesta.

La calidad del capital humano dispuesto para llevar a cabo la contabilidad se refleja en la sofisticación con la cual se realiza dicho trabajo. Según el tamaño de las empresas, se presentan diferencias estadísticamente significativas en la forma en que se documentan los principales acontecimientos contables de las MiPyMES; entre las microempresas solo un 42,9 por ciento afirma elaborar estados financieros, mientras que en las empresas medianas dicho proporción alcanza un

<sup>69</sup> Ya sea que labore dentro de la empresa o que sea contratado para tales labores.

73,4 por ciento. Por el contrario, a mayor el tamaño de las empresa menor la cantidad relativa de empresas que a lo sumo llevan anotaciones sobre ingresos y gastos o hacen una rudimentaria **contabilidad con lo que recuerdan** (“de memoria”).

Los datos demuestran que existe una relación positiva entre el uso de herramientas TICs y el tamaño de las empresas (Cuadro 11). El uso de dichas herramientas, además de facilitar las labores de administración del negocio, incide positivamente en la cantidad y calidad de servicios financieros a los que pueden acceder las MiPyMES; por ejemplo, al disponer de equipos de cómputo con acceso a internet las empresas pueden acceder a servicios financieros más sofisticados y que generalmente implican costos de transacción menores.

Cuadro 11. Acceso a herramientas administrativas de las MiPyMES, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Computadora para uso del negocio	62,0	86,2	94,1	70,2
Acceso a internet	57,7	83,2	96,0	66,5
Teléfono para uso del negocio	53,3	62,1	75,4	56,8
Ninguna de las anteriores	20,5	7,8	1,9	16,1

*Fuente: Encuesta.*

#### 5.1.5. Nivel de ventas y activos

Las mencionadas buenas prácticas contables y el uso de recursos tecnológicos permiten a las empresas calcular de mejor forma dos variables clave para los bancos en el proceso de otorgación de créditos: i) el nivel de ventas, que en conjunción con otras variables da pistas sobre la capacidad de pago del sujeto de crédito; y ii) el nivel de activos, que da cuenta de la riqueza y disponibilidad de colateral del potencial deudor. A mayores niveles de ambas variables, mayor la

probabilidad de obtener no solo créditos, sino también de acceder a servicios pasivos y medios de pago en mejores condiciones<sup>70</sup>.

Cuadro 12. Nivel de ventas y tenencia de activos de las MiPyMES, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
<b>NIVEL DE VENTAS</b>				
Menos de €25.000.000	60,8	30,9	26,8	50,9
Entre €25.000.000 y €50.000.000	8,7	15,7	10,2	10,7
Entre €50.000.000 y €100.000.000	1,2	10,7	12,2	4,4
Entre €100.000.000 y €250.000.000	0,4	8,1	16,3	3,3
Más de €250.000.000	8,4	14,9	10,3	10,3
NS/NR	20,5	19,7	24,2	20,4
<b>TENENCIA DE ACTIVOS</b>				
Terreno y edificio propios	38,3	49,1	61,1	42,4
Vehículos	20,4	42,9	70,6	28,8
Equipo, herramienta o inventarios	80,4	92,0	94,4	84,3
Tenencia de vivienda <sup>1</sup>				
<i>Propia, totalmente pagada</i>	61,3	71,9	87,0	64,5
<i>Propia, en proceso de pago</i>	10,3	9,5	8,6	10,0
<i>Alquilada</i>	26,5	18,6	4,4	24,0

<sup>1</sup>Sobre un total de 301 observaciones válidas. Porcentajes no suman cien por ciento pues no se incluyen otras respuestas ni "NS/NR".

<sup>2</sup>Incluye las categorías: "Se la dieron con el bono" y "Prestada".

Fuente: Encuesta.

<sup>70</sup> Por ejemplo, es una práctica común que a aquellas empresas que trasiegan una importante cantidad de fondos se les ofrezcan mejores tasas de interés en las facilidades de depósito. Asimismo, empresas más solventes acceden a tarjetas de crédito que ofrecen más beneficios.



En relación al nivel de ventas, resulta notable el alto porcentaje de empresarios que declinaron responder (20,4 por ciento del total). Sin embargo, eso se considera normal ante la naturaleza de la pregunta. Otro resultado que llama la atención fue el relativamente alto porcentaje de microempresas que afirman realizar ventas anuales superiores a doscientos cincuenta millones de colones (Cuadro 12).

En cuanto a los activos, se evaluó la tenencia de: i) terreno y edificios propios; ii) tenencia de vehículos; iii) tenencia de equipo, herramienta o inventarios (insumos o producto terminado); y iv) tenencia de vivienda propia. Se observa una relación directa entre la tenencia de dichos activos y el tamaño de la empresa; para las dos primeras categorías de activos la diferencia es estadísticamente significativa.

## **5.2. Descripción de los empresarios**

La edad promedio de los empresarios a cargo de las MiPyMES es de 42,9 años, mientras que su promedio de años de experiencia en la actividad que realizan es de 16,2 años; en ambos casos no se presentan diferencias significativas según el tamaño de las empresas (Cuadro 13).

Cuadro 13. Principales características socioeconómicas de los empresarios a cargo de las MiPyMES, según tamaño (en porcentajes o unidades según corresponda).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
EDAD				
<i>Promedio</i>	42,9	43,3	41,3	42,9
AÑOS DE EXPERIENCIA				
<i>Promedio</i>	15,8	17,2	16,7	16,2
NIVEL EDUCATIVO				
Primaria incompleta	5,6	1,9	0,0	4,3
Primaria completa	11,5	7,0	6,3	10,0
Secundaria incompleta	25,0	18,1	10,3	22,4
Secundaria completa	24,0	22,8	16,1	23,3
Universitaria incompleta	16,4	18,5	16,1	17,0
Universitaria completa	16,7	25,9	38,8	20,3
Postgrado	0,8	5,8	12,4	2,7
GÉNERO				
Femenino	36,5	33,7	30,6	35,5
Masculino	63,5	66,3	69,4	64,5
NACIONALIDAD				
Costarricense	84,2	88,6	100,0	85,6
Nicaragüense	6,8	7,1	0,0	6,7
Colombiano	4,1	0,0	0,0	3,0
Otros países	4,9	4,3	0,0	4,7

*Fuente: Encuesta.*

Los datos revelan que existe una relación directa entre el nivel educativo alcanzado por el entrevistado y el tamaño de las empresas que dirigen; mientras en las microempresas el porcentaje de administradores con universidad incompleta o superior es de 33,9 por ciento, dicho porcentaje asciende a 50,2 por ciento entre las empresas pequeñas y 67,3 por ciento en las empresas medianas.

En cuanto a la distribución de los empresarios según género, la mayoría de las MiPyMES son administradas por hombres (64,5 por ciento). Llama la atención que entre más antiguas las empresas menor la probabilidad de que estas sean dirigidas por mujeres, siendo dicha diferencia estadísticamente significativa; en las empresas de menos de 5 años la proporción de mujeres empresarias es de 46,1 por ciento, cifra que desciende a la mitad en el caso de aquellas empresas con más de 21 años de funcionamiento.

Finalmente, se analizó la nacionalidad de los empresarios MiPyMES; la mayoría de negocios está en manos de costarricenses (85,6 por ciento), pero destaca la presencia de empresarios extranjeros en las empresas pequeñas y medianas, en especial de inmigrantes nicaragüenses y colombianos.

### **5.3. Uso de servicios financieros activos**

#### 5.3.1. Solicitud

Las preguntas sobre solicitud de crédito son de las más importantes del estudio, pues permiten identificar aquellas empresas que en el algún momento de su vida han sido demandantes de crédito.

Pareciera que los bancos son la fuente de financiamiento favorita de los empresarios de las MiPyMES, pues más de una tercera parte<sup>71</sup> de los entrevistados aseguraron haberse acercado a este tipo de entidades a solicitar un crédito; dicha preferencia por los bancos aumenta con el tamaño de la empresa (Cuadro 14). También llama la atención el hecho de que las empresas medianas no solicitan créditos de fuentes formales no bancarias o informales; para estas empresas, básicamente la decisión es entre tener crédito bancario o no tener crédito del todo.

Pero sin duda, el principal hallazgo encontrado es que un 52,1 por ciento de los empresarios de las MiPyMES afirmaron nunca haber solicitado crédito a entidades, familiares o amigos<sup>72</sup>.

Cuadro 14. Solicitud de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Bancos	33,3	36,0	43,4	34,5
Entidad formal no bancaria <sup>1</sup>	4,0	5,8	0,0	4,3
Entidad semiformal <sup>2</sup>	3,6	3,0	4,1	3,4
Entidad informal <sup>3</sup>	5,1	8,0	0,0	5,7
No ha solicitado	54,0	47,2	52,5	52,1

<sup>1</sup>*Esta categoría incluye los créditos de cooperativas, mutuales y financieras.*

<sup>2</sup>*Entidades semiformales se refiere a todas las otras entidades públicas o privadas que también ofrecen créditos, como el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo (INVU) y la Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (ACORDE).*

<sup>3</sup>*En esta categoría se incluyen los créditos solicitados a prestamistas, amigos o familiares.*

*Fuente: Encuesta.*

<sup>71</sup> Las empresas fueron clasificadas según la fuente más sofisticada a la cual han solicitado financiamiento; en general, así se hizo para todos los análisis de acceso a servicios financieros activos presentados en este apartado. Además, es por esta razón que los porcentajes suman 100%.

<sup>72</sup> En este análisis no se consideran los créditos de proveedores, pues el cuestionario no incluye preguntas sobre la solicitud de crédito a estos.

Dado ese inesperado resultado, se procedió a preguntar al 57,8 por ciento de la muestra que nunca ha solicitado crédito a entidades formales y semiformales sobre las razones para no hacerlo (Cuadro 15).

**Las principales razones para no endeudarse son “No le gusta endeudarse” y “No lo necesita”; 61,2 por ciento de los entrevistados dijeron que no les gustaba pedir financiamiento (26,8 por ciento como razón principal), mientras que 59,0 por ciento dijeron no necesitarlo (36,3 por ciento como razón principal).** Sin duda, es preciso tener en cuenta estos resultados a la hora de analizar el fenómeno de la autoexclusión en el mercado del crédito.

Cuadro 15. Razones de los empresarios a cargo de MiPyMES para no solicitar financiamiento de fuentes formales o semiformales (en porcentajes).

	MENCIONES	RAZÓN PRINCIPAL
No le gusta endeudarse	61,2	26,8
No lo necesita	59,0	36,3
Los trámites son complicados	27,4	6,4
Tasas de interés son altas	25,5	3,3
Porque tiene recursos propios o de familia	20,6	11,1
No tiene los requisitos que piden	13,2	3,8
No tiene garantías suficientes	12,7	5,6
Tiene ingresos muy irregulares	9,3	2,8
Cree que van a rechazar la solicitud	6,1	--
No podría pagarlo o no le alcanzan los ingresos	5,1	1,1
Tamaño o monto del préstamo es insuficiente	3,3	--
Plazos son insuficientes	1,5	--
Otros <sup>1</sup>	2,9	2,9

<sup>1</sup>La categoría “Otros” difiere entre columnas.

Fuente: Encuesta.

Vale la pena mencionar que de ese 57,8 por ciento de entrevistados que nunca han solicitado crédito en entidades un 29,7 por ciento ha buscado información sobre créditos para su empresa (17,2 por ciento del total de entrevistados).

### 5.3.2. Obtención

Al igual que en el caso de las solicitudes de crédito, se le preguntó a los encuestados si en algún momento habían obtenido financiamiento con diversas fuentes<sup>73</sup>.

El estudio revela que la fuente de crédito más utilizada por las MiPyMES son los proveedores<sup>74</sup>, seguido del crédito bancario. Un 35,2 por ciento de estas empresas acceden a crédito de proveedores, mientras que 27,3 por ciento acceden a crédito bancario; en relación al último, al parecer las empresas lo obtienen en mayor proporción conforme aumentan en tamaño (Cuadro 16).

Otro hallazgo importante es que la cuarta parte (25,7 por ciento) de las empresas nunca ha obtenido financiamiento. Se esperaba que, en términos relativos, más microempresas no obtuvieran crédito respecto a las pequeñas, pero llama la atención que las empresas pequeñas presenten una tasa de obtención más alta respecto a las medianas. Una posible explicación a dicha paradoja es que las empresas medianas, dadas sus características (trayectoria, volumen de negocios), están en mejor capacidad de financiarse a nivel interno (utilidades retenidas o aportes de los accionistas).

---

<sup>73</sup> En esta ocasión sí se incluyen los créditos de proveedores. Sin embargo, hay que tener en cuenta que no todas las empresas necesitan adquirir insumos o equipo de estos.

<sup>74</sup> Como las empresas fueron clasificadas según la fuente de crédito más sofisticada, los datos sobre obtención de crédito de proveedores no reflejan la proporción de empresas que en algún momento han obtenido crédito de dicha fuente.

Cuadro 16. Obtención de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Bancos	24,2	32,9	39,3	27,3
Entidad formal no bancaria	4,3	7,9	0,0	5,1
Entidad semiformal	3,6	2,0	4,1	3,2
Crédito de proveedores	34,1	38,2	32,0	35,2
Entidad informal	2,7	6,0	0,0	3,5
No ha obtenido	31,0	13,0	24,6	25,7

*Fuente: Encuesta.*

Del análisis de la obtención de crédito según el sector de actividad de la empresa, sobresale que las empresas del sector comercio usan más intensivamente el crédito de proveedores (Cuadro 17). Se cree que muchas empresas de este ramo, sea por conveniencia (obtener descuentos, por ejemplo), o para eludir complejidades inherentes al endeudamiento tradicional, usan crédito de proveedores como alternativa al crédito formal.

Cuadro 17. Obtención de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según sector (en porcentajes).

	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA	TOTAL
Bancos	29,1	22,2	33,5	27,3
Entidad formal no bancaria	5,3	4,3	6,8	5,1
Entidad semiformal	3,8	2,7	0,0	3,2
Crédito de proveedores	30,0	47,7	26,2	35,2
Entidad informal	3,6	1,7	9,9	3,5
No ha obtenido	28,2	21,4	23,6	25,7

*Fuente: Encuesta.*

Los resultados de la encuesta confirman que el acceso de las MiPyMES a servicios financieros se incrementa conforme estas ganan edad, siendo la diferencia estadísticamente significativa. Así las cosas, mientras solo un 17,9 por ciento de las empresas con menos de 5 años de operar obtienen crédito, esa proporción asciende a 38,0 por ciento entre empresas con 21 años o más (Cuadro 18).

Además, los datos revelan que con la edad no solo aumenta el acceso a aquellos servicios financieros más sofisticados como los ofrecidos por los bancos; la cantidad de personas que nunca han obtenido crédito de ninguna fuente es sustancialmente menor en las empresas más antiguas (13,9 por ciento, contra 35,7 por ciento en las empresas más jóvenes).

Cuadro 18. Obtención de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según edad (en porcentajes).

	5 O MENOS	6 A 10 AÑOS	11 A 20 AÑOS	21 o MÁS
Bancos	17,9	31,6	31,6	38,0
Entidad formal no bancaria	2,7	6,9	3,4	10,6
Entidad semiformal	4,3	3,4	2,3	1,5
Crédito de proveedores	34,6	38,9	36,2	31,3
Entidad informal	4,7	1,4	2,3	4,6
No ha obtenido	35,7	17,8	24,1	13,9

*Fuente: Encuesta.*

Es lógico asumir que quienes piden financiamiento lo hacen con la esperanza de recibir fondos, máxime que dicho proceso de solicitud generalmente conlleva costos. Pero como ya se sabe, existe el racionamiento de crédito y no todas las personas recibirán los fondos que requieren: un 11,6 por ciento de quienes solicitaron crédito vieron sus solicitudes de crédito rechazadas.



Como se pudo constatar, el crédito bancario es el más codiciado, pero a la vez el más difícil de conseguir: en este caso particular, la tasa de rechazo alcanza 20,9 por ciento. Entre las principales razones de rechazo más importantes **figuran: “No cumplía con los requisitos”, “Falta de garantías” e “Ingresos insuficientes”** (Cuadro 19).

Cuadro 19. Razones de rechazo de las solicitudes de financiamiento de las MiPyMES a bancos (en porcentajes).

	MENCIONES	RAZÓN PRINCIPAL
No cumplía con requisitos	73,4%	53,7%
Falta de garantías	50,3%	25,2%
Ingresos insuficientes	23,1%	7,3%
Falta de tiempo	3,3%	3,3%
Plazo muy largo	3,3%	3,3%
Pedían muchos descuentos	3,1%	3,1%
Está en trámite	3,1%	3,1%
Por los altos intereses	1,1%	1,1%

*Fuente: Encuesta.*

El tamaño de las MiPyMES influye en el tipo de financiamiento que obtienen de fuentes formales e informales; mientras más de la mitad de los empresarios de las microempresas optaron por solicitar los créditos para su negocio a título personal, dicha práctica es menos común entre empresas pequeñas y medianas, las cuales concentran el grueso de sus operaciones crediticias en líneas de crédito y créditos hipotecarios (Cuadro 20).

Además, los datos revelan que son las empresas de mayor tamaño las que aprovechan opciones de financiamiento más sofisticadas, como el arrendamiento (*leasing*), los sobregiros y el descuento de facturas.

Cuadro 20. Tipo de financiamiento obtenido por las MiPyMES en fuentes formales y semiformales, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Personal	54,4	23,2	9,7	41,2
Línea de crédito	29,1	32,5	47,9	31,3
Hipotecario	17,8	35,4	23,7	24,1
Tarjeta de crédito empresarial	5,4	9,0	0,0	6,3
Leasing	1,3	4,6	14,0	3,2
Sobregiro	1,3	0,0	9,5	1,3
Descuento de facturas	0,0	0,0	4,8	0,3

*Fuente: Encuesta.*

### 5.3.3. Experiencias recientes

En la sección anterior se estudió la obtención de financiamiento de las MiPyMES en algún momento de la vida de la empresa. Sin embargo, es importante analizar también la obtención de crédito en periodos recientes, dado que las empresas crecen y evolucionan, y como ya se explicó, conforme esto sucede aumentan las fuentes y el volumen de fondos prestables a su disposición.

Datos sobre obtención de crédito durante los últimos cinco años en la fuente más sofisticada revelan que el patrón de obtención de crédito de las empresas medianas es muy similar al reportado antes: son las que más utilizan crédito bancario, pero acuden poco a las otras entidades formales, entidades semiformales o informales (Cuadro 21).

Cuadro 21. Obtención de crédito de las MiPyMES desde el 2008 en el medio más sofisticado, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Bancos	16,4	16,7	32,8	17,2
Entidad formal no bancaria	4,7	2,9	0,0	4,0
Entidad semiformal	3,6	3,1	4,1	3,5
Crédito de proveedores	38,4	54,3	38,5	42,9
Entidad informal	2,3	6,0	0,0	3,3
No ha obtenido	34,6	16,9	24,6	29,2

*Fuente: Encuesta.*

Los datos sugieren que las microempresas que no obtuvieron créditos de bancos recientemente se apalancaron más mediante proveedores o no consiguieron mucho financiamiento. Por su parte, las empresas pequeñas destacan por usar el crédito de proveedores más intensivamente y por presentar las menores tasas de no obtención.

El complemento al análisis de la obtención de crédito en los últimos años es la información respecto a la tenencia actual de crédito; esto por cuanto puede suceder que una empresa no solicitara crédito en los últimos años debido a que actualmente tiene un crédito de largo plazo solicitado años atrás. Sin embargo, no hay gran novedad respecto a las conclusiones alcanzadas hasta ahora: i) el acceso a crédito bancario aumenta en relación al tamaño de la empresa; ii) la importancia del crédito de proveedores, que es utilizado por 39,7 de las empresas; y iii) las empresas micro y medianas no tienen crédito actualmente en una proporción mayor respecto a las empresas pequeñas (Cuadro 22).

Cuadro 22. Tenencia actual de crédito de las MiPyMES en el medio más sofisticado, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Bancos	16,7	24,7	33,0	19,7
Entidad formal no bancaria	3,2	4,0	0,0	3,3
Entidad semiformal	2,8	3,1	4,1	3,0
Crédito de proveedores	37,6	46,3	30,1	39,7
Entidad informal	0,8	4,0	0,0	1,7
No ha obtenido	38,9	17,9	32,8	32,7

*Fuente: Encuesta.*

#### 5.3.4. Usos del crédito

Es momento de analizar la forma en las que las MiPyMES utilizan el financiamiento obtenido. Al igual que en el caso de la obtención de crédito, los datos de la encuesta permiten analizar el tema desde una perspectiva tanto de corto como de largo plazo.

El análisis de largo plazo se hace a partir de preguntas diseñadas para indagar más sobre los créditos obtenidos en cualquier momento de la vida de las empresas. Para cada uno de los créditos obtenidos<sup>75</sup>, se les pidió a los entrevistados indicar si este fue utilizado para iniciar o comprar el negocio, para financiar inversiones o para financiar la adquisición de capital de trabajo.

<sup>75</sup> No se incluyen créditos a proveedores pues en la encuesta no recopila información tan detallada respecto a este tipo de financiamiento.

Cuadro 23. Usos del crédito obtenido por las MiPyMES por fuente, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
<b>INICIO O COMPRA DEL NEGOCIO</b>				
Bancos	11,4	15,9	6,0	12,4
Entidad formal no bancaria	1,6	2,9	0,0	1,9
Entidad semiformal	2,0	1,0	0,0	1,6
Entidad informal	4,3	1,0	0,0	3,2
No ha obtenido	81,4	80,2	94,0	81,6
<b>FINANCIAR INVERSIÓN</b>				
Bancos	16,7	23,8	26,5	19,1
Entidad formal no bancaria	3,1	9,0	2,1	4,8
Entidad semiformal	2,8	3,9	2,1	3,1
Entidad informal	5,5	5,0	0,0	5,1
No ha obtenido	74,2	61,2	73,5	70,5
<b>FINANCIAR CAPITAL DE TRABAJO</b>				
Bancos	13,6	20,7	30,9	16,4
Entidad formal no bancaria	4,0	5,1	0,0	4,1
Entidad semiformal	3,2	2,1	4,1	2,9
Entidad informal	7,5	9,0	0,0	7,6
No ha obtenido	74,9	63,1	67,0	71,2

*Fuente: Encuesta.*

La mayoría de los empresarios entrevistados afirmaron no haber obtenido financiamiento para ninguno de estos tres propósitos (Cuadro 23). El crédito bancario fue el más mencionado, cuyo uso para el financiamiento de inversiones o capital de trabajo crece con el tamaño de la empresa.

Para el análisis de corto plazo, se tomó como referencia preguntas hechas a los empresarios de las MiPyMES acerca de la principal forma en la que financiaron la adquisición de capital de trabajo y activos fijos en los últimos doce meses (Cuadro 24).

Cuadro 24. Forma principal en la cual las MiPyMES financiaron la adquisición de capital de trabajo y activos fijos en los últimos doce meses, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
<b>FINANCIAMIENTO CAPITAL DE TRABAJO</b>				
Fondos propios / Recursos de los dueños	57,0	54,6	65,0	56,7
Utilidades del negocio	36,6	33,5	32,9	35,6
Financiamiento de proveedores	2,4	3,8	0,0	2,7
Crédito de bancos	1,2	6,1	2,1	2,6
Crédito de entidades financieras no bancarias	1,6	1,0	0,0	1,3
Crédito de parientes o amigos	0,4	1,0	0,0	0,5
Crédito de prestamistas	0,8	0,0	0,0	0,5
Crédito de entidades no financieras	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>FINANCIAMIENTO ACTIVOS FIJOS</b>				
Fondos propios / Recursos de los dueños	63,3	46,8	57,0	58,1
Utilidades del negocio	26,8	27,1	33,6	27,2
Crédito de bancos	2,2	10,3	9,4	5,0
Financiamiento de proveedores	3,3	6,0	0,0	3,9
Crédito de entidades financieras no bancarias	2,2	3,8	0,0	2,6
Crédito de parientes o amigos	2,2	3,6	0,0	2,5
Crédito de entidades no financieras	0,0	1,2	0,0	0,4
Crédito de prestamistas	0,0	1,2	0,0	0,4

*Fuente: Encuesta.*

La información recopilada permitió validar lo expresado por los empresarios de las MiPyMES respecto a que no solicitaban crédito porque no lo necesitaban: un 92,3 por ciento de los entrevistados afirmaron financiar la adquisición de capital de trabajo, principalmente, mediante financiamiento interno<sup>76</sup>, mientras que un 85,3 por ciento de los empresarios aseguraron que dicha fuente es la más importante para adquirir o ampliar su stock de activos fijos.

<sup>76</sup> Fondos propios y utilidades del negocio.

Tanto para financiar capital de trabajo y activos fijos, la fuente de financiamiento externo más importante es el crédito de proveedores (2,7 por ciento), seguido por el crédito bancario (2,6 por ciento). Por otro lado, la importancia de prestamistas y entidades no financieras para financiar capital de trabajo y activos fijos es insignificante, lo cual sugiere que las empresas acuden a estas fuentes únicamente ante eventualidades.

### 5.3.5. Programas de asistencia

Finalmente, se examinó en qué medida las MiPyMES han obtenido financiamiento de bancos en el marco de los programas de asistencia disponibles para este subconjunto del parque empresarial del país.

Se observa que son pocas empresas las que aprovechen estos programas para conseguir créditos en condiciones favorables, además que son las microempresas las que menos lo hacen (Cuadro 25).

Cuadro 25. Obtención de crédito mediante programas de asistencia para las MiPyMES, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
BN Desarrollo (Banco Nacional)	4,3	7,9	10,2	5,6
Fondo de Garantías del Banco Popular	1,6	2,9	2,1	2,0
Sistema de Banca para el Desarrollo	1,2	3,0	3,9	1,8

*Fuente: Encuesta.*

## 5.4. Uso de servicios financieros pasivos

### 5.4.1. Uso y acceso

En la encuesta ejecutada se le preguntó a los empresarios de las MiPyMES sobre el uso de los siguientes servicios financieros pasivos: cuenta de ahorro, cuenta corriente, certificados de depósito a plazo, participación en fondos de inversión, y si estos realizaban operaciones en bolsa o con bonos.

La información recolectada evidencia heterogeneidad en el uso de servicios financieros pasivos en función del tamaño de las empresas. Muestra de esto es que en un 27,1 por ciento de las microempresas no se utilizan ninguno de estos servicios, mientras que dicha proporción alcanza solo un 4,0 entre las empresas medianas (Cuadro 26).

Cuadro 26. Tipo de servicios financieros pasivos de fuentes formales utilizados por las MiPyMES, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Cuenta corriente	40,0	82,2	83,6	53,8
Cuenta de ahorro	45,7	49,9	55,1	47,3
Fondo de inversión	1,6	2,9	14,2	2,6
Certificado de depósito a plazo	1,7	1,9	16,1	2,4
Operaciones en bolsa o con bonos	0,4	2,1	8,1	1,2
Ninguno	27,1	8,0	4,0	20,7
NS/NR	2,0	1,0	0,0	1,7

*Fuente: Encuesta.*

A su vez, los datos revelan que las empresas más grandes acceden en mayor proporción a servicios que podrían considerarse más sofisticados, como lo son las participaciones en fondos de inversión, certificados de depósito a plazo y operaciones en bolsa o con bonos.



El uso de cuentas de ahorro es uniforme entre todas las empresas independientemente del tamaño, pero las empresas pequeñas y medianas utilizan dos veces más las cuentas corrientes respecto a las microempresas. El hecho de que ambos servicios sean muy similares<sup>77</sup> da pie para ensayar una explicación respecto al menor grado de acceso de las microempresas a los servicios financieros pasivos: en muchas de dichas empresas no se utilizan ciertos servicios pues simplemente estos no resultan necesarios. Esta tesis se ve respaldada por el hecho de que, en términos generales, las empresas enfrentan pocos obstáculos<sup>78</sup> al acceder a servicios pasivos, pues las entidades financieras básicamente no enfrentan riesgos y por ende no imponen restricciones importantes a sus clientes<sup>79</sup>.

Desafortunadamente, la encuesta no ofrece los elementos suficientes para diferenciar entre aquellas empresas que en definitiva no necesitan de dichos servicios, aquellas cuyos empresarios no son conscientes de lo benéficos que podrían resultar y aquellas en las cuales hay obstáculos que se interponen para impedir su acceso.

Se analizó el uso de servicios financieros pasivos según sector de actividad, no encontrándose diferencias significativas en el acceso a estos. El hallazgo más relevante es que las MiPyMES industriales se diferencian del resto de empresas al reportar un mayor uso de operaciones en bolsa y una mayor proporción de empresarios que aseguran no utilizar servicios financieros pasivos del todo (Cuadro 27).

---

<sup>77</sup> En la práctica, la única diferencia entre una cuenta de ahorro y una cuenta corriente es que con la última se tiene la posibilidad de emitir cheques. El grado de sofisticación y la dificultad para obtenerlos son básicamente iguales.

<sup>78</sup> Respecto al acceso a servicios financieros activos, la naturaleza de los obstáculos determinantes en el acceso a servicios financieros pasivos es otra; por ejemplo, la distancia a la entidad financiera más próxima para depositar el dinero producto de las ventas. En general, los obstáculos en el acceso a servicios financieros pasivos son más fáciles de salvar.

<sup>79</sup> Los mayores obstáculos impuestos por los intermediarios financieros tienen que ver más con temas de índole regulatoria: por ejemplo, restricciones al depósito de grandes sumas de dinero o la solicitud de una cantidad excesiva de información para abrir una cuenta de ahorro; ambas medidas en aras de evitar la legitimación de capitales.

Cuadro 27. Tipo de servicios financieros pasivos de fuentes formales utilizados por las MiPyMES, según sector (en porcentajes).

	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA	TOTAL
Cuenta corriente	49,9	60,0	58,7	53,8
Cuenta de ahorro	51,0	43,1	35,9	47,3
Fondo de inversión	1,8	4,4	1,1	2,6
Certificado de depósito a plazo	1,2	5,3	0,0	2,4
Operaciones en bolsa	0,9	1,1	3,7	1,2
Ninguno	20,3	19,0	29,0	20,7
NS/NR	1,3	3,0	0,0	1,7

*Fuente: Encuesta.*

#### 5.4.2. Distribución según tipos

El otro aspecto que se pudo evaluar con los datos recopilados en la encuesta es sobre a quién acuden las MiPyMES en busca de los servicios pasivos. Para todos los productos estudiados, y por un amplio margen, los bancos constituyen los principales oferentes<sup>80</sup> (Cuadro 28). Como se esperaba, los puestos de bolsa participan más activamente de las operaciones en bolsa o con bonos; aunque muy pocas empresas hacen uso de estos servicios, es de esperar que el volumen transado sea alto al ser operaciones más complejas y requeridas solo por empresas medianas.

<sup>80</sup> Hay que tener en cuenta que no todas las entidades estudiadas pueden ofrecer todos los servicios pasivos. Por ejemplo, por disposición legal las llamadas financieras no pueden ofrecer servicios de depósitos como cuentas de ahorro y cuentas corrientes.

Cuadro 28. Uso de servicios pasivos de las MiPyMES por entidad oferente, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
<b>CUENTA CORRIENTE</b>				
En bancos	38,5	81,1	83,6	52,5
En otras entidades financieras	0,8	1,1	0,0	0,8
No utiliza	60,0	17,8	16,4	46,2
<b>CUENTA DE AHORRO</b>				
En bancos	42,1	49,9	55,1	44,9
En otras entidades financieras	3,2	1,0	0,0	2,4
No utiliza	54,3	50,1	44,9	52,7
<b>CERTIFICADO DE DEPÓSITO A PLAZO</b>				
En bancos	1,7	1,9	16,1	2,4
En otras entidades financieras	0,0	0,0	1,9	0,1
No utiliza	98,4	98,1	83,9	97,6
<b>PARTICIPACIÓN EN FONDO DE INVERSIÓN</b>				
En bancos	1,2	2,9	14,2	2,3
En otras entidades financieras	0,0	0,0	0,0	0,0
No utiliza	98,4	97,1	85,8	97,4
<b>OPERACIONES EN BOLSA O CON BONOS</b>				
En bancos	0,4	2,1	2,1	0,9
En otras entidades financieras	0,0	0,0	6,1	0,3
No utiliza	99,6	98,0	91,9	98,8

*Fuente: Encuesta.*

## 5.5. Uso de medios de pago

### 5.5.1. Uso al hacer pagos

A los encuestados se les preguntó sobre el uso de medios de pago para cancelar cuentas relacionadas al funcionamiento de la empresa. El instrumento más mencionado fue el efectivo, el cual es utilizado por el 85,6 por ciento de los empresarios (Cuadro 29). Se presentan diferencias estadísticamente significativas en el uso de dicho medio de pago en función del tamaño: mientras en un 93,6 por ciento de las empresas se usa papel moneda para hacer pagos, dicha cifra desciende a 59,0 en el caso de las empresas medianas.

Cuadro 29. Tipos de medios de pago utilizados por las MIPYMES para cancelar gastos típicos del mes, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Efectivo	93,6	70,4	59,0	85,6
Transferencias electrónicas	18,1	60,3	65,4	32,0
Cheques	8,5	34,9	40,6	17,3
Tarjetas de débito	6,4	2,9	1,9	5,2
Depósitos en ventanilla	2,8	3,9	0,0	3,0
Tarjetas de crédito	1,6	0,0	0,0	1,1

*Fuente: Encuesta.*

Las microempresas presentan patrones de uso de medios de pago distintos: estas usan en una proporción mayor tarjetas de débito, depósitos en ventanilla y tarjetas de crédito para hacer pagos. Además, en términos relativos, las empresas pequeñas y medianas usan, aproximadamente, tres veces más transferencias electrónicas y cuatro veces más cheques. Hay dos justificantes que podrían explicar estos disímiles esquemas de uso de medios de pago: un desigual acceso a los servicios pasivos ligados a los medios de pago y el volumen de negocios que maneja cada una de estas empresas<sup>81</sup>.

Respecto a qué cuentas se pagan con qué medios de pago, dos resultados merecen ser reseñados: Primero, que las empresas pequeñas y medianas utilizan más intensivamente los cheques para el pago de alquileres y a proveedores, mientras que las transferencias electrónicas son preponderantes en el pago de servicios públicos y de préstamos<sup>82</sup> (Cuadro 30). Para ambos fenómenos hay explicaciones plausibles: existen arrendadores o proveedores poco sofisticados que desconfían de las transferencias electrónicas para recibir dinero y en su lugar favorecen el uso de cheques, además que es una práctica común que proveedores ofrezcan facilidades de crédito contra la entrega de un cheque “posfechado”, como una especie de garantía de pago. Por su parte, el mayor uso de transferencias electrónicas para pagar servicios públicos o préstamos podría ser consecuencia de las facilidades que ofrecen las entidades financieras a sus clientes para programar deducciones automáticas por estos conceptos.

---

<sup>81</sup> A modo de ejemplo: mientras que a la microempresaria con su salón de belleza y que nunca ha usado un banco le es más fácil pagar por sus insumos en efectivo, al gerente financiero de una empresa mediana le resulta más conveniente pagar una cuenta de varios millones de colones con cheques o mediante una transferencia electrónica.

<sup>82</sup> Aunque las empresas medianas utilizan los cheques y las transferencias en una proporción ligeramente mayor respecto a las empresas pequeñas, el patrón de uso de ambos instrumentos es similar entre ambos grupos.

El segundo hallazgo tiene que ver con el intensivo uso del dinero en efectivo por parte de las microempresas; para todos los gastos considerados el porcentaje de uso ronda el 85 por ciento.

Cuadro 30. Gastos típicos del mes de las MiPyMES y medios de pago utilizados para cancelarlos, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
<b>PAGO DE SERVICIOS PÚBLICOS</b>				
Efectivo	85,8	50,0	42,8	73,9
Transferencia electrónica	13,4	54,1	61,2	26,9
Cheques	2,5	15,2	18,3	6,7
<b>PAGO A PROVEEDORES</b>				
Efectivo	87,1	56,5	40,9	76,5
Transferencia electrónica	12,5	45,2	52,4	23,4
Cheques	7,6	30,9	42,9	15,7
<b>PAGO DE PLANILLA</b>				
Efectivo	88,6	66,0	48,9	78,5
Transferencia electrónica	12,5	36,2	55,3	23,2
Cheques	2,8	11,1	12,1	6,2
<b>PAGO DE ALQUILERES</b>				
Efectivo	88,6	52,2	43,7	77,0
Transferencia electrónica	7,9	39,3	43,3	17,8
Cheques	3,9	23,9	29,8	10,4
<b>PAGO DE PRÉSTAMOS</b>				
Efectivo	82,4	46,0	22,3	67,8
Transferencia electrónica	10,8	59,7	72,4	29,3
Cheques	6,8	14,7	22,0	10,1

*Nota: las proporciones que se presentan toman como base aquellos empresarios que efectivamente incurren en los gastos indicados.*

*Fuente: Encuesta.*

### 5.5.2. Aceptación de pagos

En cuanto a la recepción de pagos, el uso de dinero en efectivo está inversamente relacionado con el tamaño de la empresa: respecto a las microempresas, las empresas pequeñas y medianas usan dinero en efectivo en una menor proporción (99,6 por ciento en las empresas micro lo reciben, contra 87,6 en las empresas medianas, ver Cuadro 31).

Cuadro 31. Medios de pago aceptados por las MiPyMES, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
Dinero en efectivo	99,6	94,9	87,6	97,8
Tarjetas de débito	38,7	58,1	50,6	44,7
Tarjetas de crédito	34,3	53,9	42,5	40,2
Transferencia electrónica	16,0	38,6	42,8	23,5
Cheque	17,1	34,8	36,7	23,0

*Fuente: Encuesta.*

La aceptación de tarjetas de crédito y débito es menor en las empresas micro; sin embargo, llama la atención que sean las empresas pequeñas quienes reciben estos medios de pago en una proporción mayor. El hecho de que las empresas medianas usen relativamente más transferencias electrónicas y cheques sugiere que a partir de cierto umbral de tamaño la naturaleza de las transacciones varía, y es probable que a las empresas les resulte inconveniente realizarlas mediante tarjetas de crédito o débito.

En esa misma línea, se pudo comprobar que el grado de aceptación de tarjetas de crédito y débito es superior en el sector comercio, en el cual son comunes las transacciones de bajo monto y que tienen lugar directamente con el consumidor final del producto (Cuadro 32). Asimismo, bajo la hipótesis de que en el sector industria priman los negocios con otras empresas, se observa un uso más intensivo

de transferencias electrónicas y cheques, a la vez que el uso de dinero en efectivo es significativamente menor.

Cuadro 32. Medios de pago aceptados por las MiPyMES, según sector (en porcentajes).

	SERVICIOS	COMERCIO	INDUSTRIA	TOTAL
Dinero en efectivo	99,1	98,0	87,2	97,8
Tarjetas de débito	37,0	61,5	36,9	44,7
Tarjetas de crédito	31,2	60,3	30,1	40,2
Transferencia electrónica	22,1	24,9	28,7	23,5
Cheque	21,3	24,3	30,0	23,0

*Fuente: Encuesta.*

## 5.6. Combinación de servicios

### 5.6.1. Resultados generales

Se analizó en qué medida las MiPyMES actualmente presentan un acceso combinado a servicios financieros activos y pasivos. Este ejercicio es sumamente importante, pues permite identificar a aquellas empresas con un alto acceso general a servicios financieros así como a aquellas empresas en la situación opuesta, con el fin de estudiarlas a fondo.

Para hacer la medición propuesta, se hizo un cruce de variables del acceso servicios financieros activos según la fuente otorgadora del crédito contra el acceso a los servicios financieros pasivos analizados hasta ahora.



Para efectos de la presente investigación, se incluirán en la categoría de alto uso de servicios financieros a las empresas que actualmente tienen créditos bancarios<sup>83</sup> y que a la vez tienen a su disposición facilidades de depósito<sup>84</sup> (cuenta de ahorro o cuenta corriente) con alguna entidad financiera. El análisis de los datos arroja que un 16,4 por ciento de las empresas se encuentran en tal situación (un 14,0 de las empresas tienen cuenta corriente y crédito bancario mientras que un 10,1 por ciento tiene cuenta de ahorro y crédito bancario, ver Cuadro 33).

Cuadro 33. Uso actual combinado de servicios financieros activos y pasivos (en porcentajes).

		SERVICIOS ACTIVOS					
		Bancos	Entidad formal no bancaria	Entidad semiformal	Crédito de proveedores	Entidad informal	Sin crédito
SERVICIOS PASIVOS	Cuenta corriente	14,0	3,9	2,1	39,7	3,0	8,6
	Cuenta de ahorro	10,1	1,3	1,0	31,4	1,9	12,7
	Fondo de inversión	1,0	0,0	0,1	2,0	0,0	0,0
	Certificado de depósito a plazo	0,8	0,0	0,0	2,1	0,0	0,3
	Operaciones en bolsa	0,7	0,6	0,1	1,1	0,0	0,1
	Ninguno	3,3	0,3	0,8	9,5	0,8	16,7

*Fuente: Encuesta.*

En el otro lado del espectro se encuentran un 16,7 por ciento de las empresas encuestadas, las cuales no solo están marginadas del sistema financiero, sino que,

<sup>83</sup> Se escogió el crédito bancario pues, al ser la fuente más sofisticada, su tenencia denota un mejor acceso a servicios financieros. Además, es probable que una empresa con acceso a crédito bancario sea fácilmente sujeto de crédito en cualquier otra entidad financiera, mientras que es razonable asumir que lo contrario no siempre se cumple.

<sup>84</sup> No se considera la participación en fondos de inversión, la tenencia de certificados de depósitos a plazo o las operaciones en bolsa o con bonos pues estos son instrumentos más sofisticados, que no resultan tan importantes como las facilidades de depósito para el óptimo funcionamiento de las empresas.

además, aseguran no utilizar crédito ni siquiera de fuentes alternativas como proveedores, familiares o amigos, lo que limita sus posibilidades de llevar a cabo proyectos de inversión rentables.

Otro detalle a destacar es que cerca de la mitad de la muestra (48,1 por ciento) tiene acceso a crédito de proveedores y a facilidades de depósitos al mismo tiempo (39,7 por ciento tiene acceso a crédito de proveedores y cuenta corriente, mientras que 31,4 por ciento tiene acceso a crédito de proveedores y cuenta de ahorro). Aunque este grupo no tiene un acceso completo a servicios financieros, es posible que este segmento no sufra de restricciones crediticias, ya que, mediante los proveedores, pueden acceder al crédito de entidades financieras indirectamente<sup>85</sup>.

#### 5.6.2. Características de las MiPyMES con alto uso y uso nulo

Es momento de analizar en qué se diferencian aquellas empresas que se benefician de un alto uso de servicios financieros activos y pasivos respecto a aquellas empresas que presentan un uso nulo de los mercados financieros. El Cuadro 34 muestra el porcentaje de empresas que, dado que presentan la característica indicada, tienen un alto uso de servicios financieros, o por el contrario, un uso nulo.

Los datos demuestran que conforme las empresas crecen -hacen la transición de micro a medianas- su uso de servicios financieros mejora: el porcentaje de empresas con alto uso presenta una relación positiva con el tamaño de la empresa, mientras que la proporción de empresas sin uso se relaciona negativamente con el tamaño de la empresa.

---

<sup>85</sup> Es probable que este grupo incluya no solo a personas excluidas del mercado crediticio, sino también a muchas de las personas que afirmaron no solicitar crédito pues no lo necesitan o no les gusta endeudarse.

Cuadro 34. Características de las MiPyMES con alto uso y uso nulo a servicios financieros (en porcentajes).

	ALTO USO	USO NULO
TAMAÑO DE LA EMPRESA		
Micro	12,4	21,5
Pequeña	23,8	7,0
Mediana	30,9	4,0
SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA EMPRESA		
Servicios	16,0	16,8
Comercio	16,8	15,7
Industria	18,2	19,4
EDAD DE LA EMPRESA		
5 años o menos	11,7	25,4
6 a 10 años	17,1	9,2
11 a 20 años	19,0	10,4
21 años o más	22,7	13,5
FORMALIDAD		
Tenencia de cédula jurídica	18,7	11,3
Empresa inscrita ante la CCSS	19,9	9,1
Empresa inscrita en Tributación	17,1	14,2
Empresa con patente municipal	16,6	15,7
NIVEL DE VENTAS		
Menos de ¢25.000.000	13,5	20,9
Entre ¢25.000.000 y ¢50.000.000	21,7	5,2
Entre ¢50.000.000 y ¢100.000.000	27,1	0,0
Entre ¢100.000.000 y ¢250.000.000	36,9	0,0
Más de ¢250.000.000	25,5	7,6

(Continúa)

Cuadro 34. (Continuación)

	ALTO USO	USO NULO
TENENCIA DE ACTIVOS		
Terreno y edificio propios	21,3	16,6
Vehículos	24,6	7,6
Equipo, herramienta o inventarios	17,2	16,2
Vivienda propia	18,2	15,1

*Fuente: Encuesta.*

Otro resultado relevante es que conforme las empresas maduran -es decir, ganan edad- presentan un uso más completo a servicios financieros. Las empresas con 5 años o menos de operación presentan una tasa de alto uso de 11,7 por ciento, cifra que asciende sostenidamente hasta alcanzar casi el doble entre las empresas de 21 años o más de edad. Por otro lado, se encontró que poco más de la cuarta parte de las empresas de 5 años o menos no utilizan ningún servicio financiero; sin embargo, no se observa que disminuya sostenidamente la proporción de empresas que no usan servicios financieros conforme estas ganan años.

Ventas mayores inciden positivamente en la probabilidad de usar financiamiento: el porcentaje de empresas con alto uso de financiamiento asciende de 13,5 para las empresas con ventas anuales inferiores a 25 millones de colones a 36,9 para empresas con ventas anuales que oscilan entre 100 y 250 millones de colones; asimismo, una quinta parte de las empresas con ventas anuales menores a 25 millones de colones no usan servicios financieros, pero ninguna empresa con ventas entre 100 y 250 millones de colones reporta no usar ningún servicio financiero.

Sin embargo, cuando las ventas son superiores a 250 millones el patrón se rompe: disminuye la cantidad de empresas con alto uso y aumenta la cantidad de empresas con uso nulo. El acceso a mercados de capitales más desarrollados o mejores posibilidades de financiamiento interno podrían explicar el fenómeno señalado.

También se analizó la relación entre las características personales del empresario y el uso general de servicios financieros de las empresas que estos manejan.

Los datos revelan que a los empresarios jóvenes hacen un uso menor de servicios financieros, pues solo 6,9 reportan un alto uso mientras que 34,2 por ciento dicen no usarlos del todo; ambos valores difieren mucho de los observados para el resto de grupos etarios (Cuadro 35). Al mismo tiempo, pareciera ser que los empresarios de mayor edad son, en cierta medida, reacios a usar servicios financieros: respecto a los empresarios con edades comprendidas entre los 25 y 54 años, estos presentan un alto uso en una menor proporción y un uso nulo en una proporción mayor.

El porcentaje de empresas que no usan servicios financieros es significativamente mayor entre aquellas empresas cuyos administradores tienen poca experiencia en la actividad que desarrolla la empresa. Las empresas con los empresarios en las categorías de menor experiencia (3 años o menos y entre 4 y 6 años) presentan las tasas de uso nulo más altas (22,3 y 27,8 por ciento respectivamente).

El nivel educativo es una de las características de los empresarios que más relación guarda con un alto uso de servicios financieros: mientras solo un 6,0 por ciento de las personas que no terminaron la primaria presentan un alto uso de servicios financieros, dicha cifra sube hasta alcanzar un 46,6 por ciento para el caso de personas con estudios de postgrado. Inversamente, poco más de la tercera parte de los empresarios que no terminaron la primaria presenta uso nulo de servicios financieros, algo que no sucede con las personas que tienen un postgrado.

Cuadro 35. Características socioeconómicas de los empresarios a cargo de las MiPyMES con alto acceso y sin acceso a servicios financieros (en porcentajes).

	ALTO USO	USO NULO
<b>EDAD</b>		
Entre 18 y 24 años	6,9	34,2
Entre 25 y 34 años	14,9	11,6
Entre 35 y 44 años	18,8	15,3
Entre 45 y 54 años	18,2	14,6
Más de 55 años	15,7	20,1
<b>AÑOS DE EXPERIENCIA</b>		
3 años o menos	18,3	22,3
Entre 4 y 6 años	9,9	27,8
Entre 7 y 10 años	19,8	8,5
Entre 11 y 20 años	16,9	13,5
Entre 21 y 60 años	16,4	16,3
<b>NIVEL EDUCATIVO</b>		
Primaria incompleta	6,1	31,4
Primaria completa	9,0	37,4
Secundaria incompleta	16,0	21,0
Secundaria completa	13,5	16,5
Universitaria incompleta	15,6	13,0
Universitaria completa	22,6	4,0
Postgrado	46,6	0,0
<b>GÉNERO</b>		
Femenino	12,5	20,0
Masculino	18,6	14,9

*Fuente: Encuesta.*

Por último, se analizaron las diferencias en el uso de servicios financieros según género. No se puede hablar de discriminación hacia las mujeres dado que las diferencias tanto en el alto uso como en el uso nulo no son significativas; sin embargo, se puede apreciar que, en términos generales, las empresas dirigidas por hombres presentan una mayor cantidad relativa de alto uso y una menor cantidad relativa de uso nulo.

## **CAPÍTULO VI**

### **RESULTADOS MODELO ECONOMETRICO**

En esta sección se presentan los principales hallazgos de las estimaciones de los modelos econométricos propuestos. Es a partir de estos cálculos que se identifican los principales determinantes del uso de servicios financieros activos, servicios financieros pasivos y medios de pago.

Es preciso anotar que, en un principio, se exploró la posibilidad de desarrollar un modelo de ecuaciones simultáneas que permitiera calcular, para cada empresa, una única probabilidad de uso de servicios financieros. Sin embargo, se verificó que existen marcadas diferencias en los determinantes del uso de los diferentes tipos de servicios financieros (activos, pasivos o medios de pago) así como en los patrones de uso en función del tamaño de las empresas (micro, pequeña o mediana).

También se valoró la posibilidad de calcular nueve ecuaciones: tres ecuaciones (una por cada tipo de servicio) para cada tamaño de empresa. Sin embargo, para algunas ecuaciones no se contaba con observaciones suficientes de ciertos casos -por ejemplo, de empresas medianas del sector industrial. Finalmente se decidió calcular un modelo por cada tipo de servicios financieros, en el que el tamaño de la empresa se incluía en las regresiones como una variable explicativa categórica.

Para cada tipo de servicios financieros se estimaron múltiples modelos logit multinomial, entre los cuales se eligió el mejor y cuyos resultados son los que presentan a continuación. Se procedió bajo el enfoque conocido como **“modelamiento de general a específico”** (*general-to-specific modeling*), el cual, en síntesis, consiste en “[...] simplificar un modelo general inicial que caracteriza **adecuadamente la evidencia empírica dentro de su marco teórico**” (Campos, Ericsson y Hendry, 2005, p. 1).



Citando a Hoover y Pérez (1999), Campos, Ericsson y Hendry sugieren que los pasos elementales del modelamiento general a específico son:

1. Comprobar que el modelo general es congruente.
2. Eliminar las variables que no satisfacen los “criterios de simplificación”.
3. Verificar que el modelo simplificado es congruente.
4. Continuar con los pasos 2 y 3 hasta que ninguna de las variables puedan ser eliminadas.

La evaluación de las pruebas de significancia de coeficientes y de especificación efectuadas a los modelos constituyen los “**criterios de simplificación**” contemplados en esta investigación. Los mejores modelos fueron aquellos que, entre todos los calculados, sobresalen por su superior capacidad predictiva, bondad de ajuste y parsimonia<sup>86</sup>.

---

<sup>86</sup> Las pruebas de especificación realizadas fueron: prueba de variables independientes, prueba de comprobación de la propiedad de independencia de alternativas irrelevantes y prueba de combinación de alternativas. La capacidad predictiva se verificó mediante tablas de confusión y la bondad de ajuste con los criterios de información de Akaike y Bayesiano. Ver Anexo 2 para más detalles.

## 6.1. Uso de servicios financieros activos

El Cuadro 36 resume los signos de los coeficientes obtenidos al calcular el que resultó ser el mejor modelo logit multinomial del uso de servicios financieros activos por parte de las MiPyMES. En términos generales, los principales determinantes del acceso a servicios financieros activos son: la edad de la empresa, la medida en las cual usan servicios financieros pasivos<sup>87</sup>, su formalidad y su sector de actividad.

Cuadro 36. Signos de los coeficientes estimados del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos.

VARIABLES	FORM / NO	PROV / NO
Edad de la empresa (AÑOS)	+***	+**
Formalidad de la empresa (FOR)	+	+***
Empresa del sector comercio (COM)	+	+***
Probabilidad de acceso a servicios financieros pasivos (PAS)	+***	+*
Constante	***	***

**Notas:**

*FORM = Uso de crédito de fuentes formales.*

*PROV = Uso de crédito de proveedores.*

*NO = No uso de crédito.*

*\*\*\* = Significancia al 1%.*

*\*\* = Significancia al 5%.*

*\* = Significancia al 10%.*

*Fuente: Elaboración propia.*

<sup>87</sup> La probabilidad de las MiPyMES de usar servicios financieros pasivos se calcula con el modelo logit multinomial que se expondrá más adelante. El sector de actividad de la empresa viene dado por la variable dicotómica COM, que indica si la empresa es del sector comercio.

Como ya se explicó, conforme las empresas maduran se les van abriendo las puertas a más opciones de financiamiento; el modelo sugiere que lo anterior es cierto tanto para el caso del uso del crédito de fuentes formales como para el uso de crédito de proveedores.

El grado de formalidad influye directamente en el uso de financiamiento de las MiPyMES, pues pareciera indicar que se está ante empresas establecidas y con trayectoria. Contrario a lo que se esperaba, esta variable resultó significativa para explicar el uso de crédito de proveedores, pero no para explicar el uso de servicios financieros activos de fuentes formales.

Uno de los resultados más importantes de este modelo es que confirma la hipótesis de que el sector de actividad incide en los patrones de financiamiento de las MiPyMES. Las probabilidades calculadas sugieren que la proporción de empresas que no usan servicios de crédito es menor en el sector comercio, pero al mismo tiempo la proporción de estas empresas que usan financiamiento de fuentes formales es menor en comparación a la observada para el resto de empresas<sup>88</sup>. Esa situación constituye un indicio de que las empresas del mencionado sector utilizan más intensivamente el financiamiento de proveedores como alternativa al crédito de fuentes formales, como lo evidencian los resultados (Cuadro 37).

---

<sup>88</sup> Inicialmente, se **incluyó la variable categórica “sector” (SEC) (opciones: 1 – servicios, 2 – comercio, 3 -industria)** en el modelo; los signos y las pruebas de significancia de los respectivos coeficientes sugieren que el uso de financiamiento de las industrias del sector comercio es distinto. A nivel metodológico, este hecho fue considerado al sustituir la variable SEC con una variable dicotómica (COM) que toma el valor de 1 si la empresa es del sector comercio.

Cuadro 37. Probabilidades de las empresas típicas de usar servicios financieros activos, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
INDUSTRIA, SERVICIOS				
De fuentes formales	23,4	32,8	34,0	27,6
De proveedores	31,8	45,9	47,3	37,9
No uso de crédito	44,8	21,4	18,7	34,6
COMERCIO				
De fuentes formales	22,4	27,9	28,6	24,8
De proveedores	49,4	57,3	58,7	53,2
No uso de crédito	28,2	14,8	12,7	22,1

**Notas:**

*Las probabilidades fueron calculadas con base al promedio de la edad de la empresa, la cantidad de formalidades y la probabilidad de acceso a servicios financieros pasivos para cada grupo.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Por último, se encontró que la probabilidad de usar servicios financieros pasivos es un determinante importante para explicar la probabilidad de usar crédito de fuentes formales: el efecto marginal de la probabilidad de usar servicios financieros pasivos (PAS) se traduce en un aumento de 45 puntos base en la probabilidad de usar crédito de fuentes formales, *ceteris paribus*<sup>89</sup>. A nivel práctico, esto implicaría que en el momento en que las empresas se inician en el uso de cuentas de ahorro u otro servicio pasivo, se le abren las puertas hacia fuentes de financiamiento formales.

<sup>89</sup> Para una empresa del subconjunto industria-servicios, con edad, cantidad de formalidades y probabilidad de usar servicios financieros pasivos promedio. Siguiendo a Williams (2013), se hace la **distinción entre la “tasa instantánea de cambio [de la probabilidad]” medida mediante efectos marginales en la media y el cambio en la probabilidad generado por un aumento unitario en las variables independientes.**

## 6.2. Uso de servicios financieros pasivos

Las estimaciones sugieren que los determinantes del uso de servicios financieros pasivos son: la formalidad de las empresas, su acceso a TICs, el nivel educativo del entrevistado y el tamaño de la empresa<sup>90</sup> (Cuadro 38).

Cuadro 38. Signos de los coeficientes estimados del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos.

VARIABLES	SOF / NO	BAS / NO
Formalidad de la empresa (FOR)	+***	+
Acceso a TIC's (TIC)	+***	+***
Entrevistado con grado universitario o postgrado (GRA)	+***	+***
Empresa pequeña (PEQ)	+**	-
Constante	_-***	_-**

**Notas:**

*SOF = Uso sofisticado de servicios financieros pasivos.*

*BAS = Uso básico de servicios financieros pasivos.*

*NO = No uso de servicios financieros pasivos.*

*\*\*\* = Significancia al 1%.*

*\*\* = Significancia al 5%.*

*\* = Significancia al 10%.*

*Fuente: Elaboración propia.*

<sup>90</sup> El nivel educativo es medido por la variable GRA, que toma el valor de uno si el entrevistado completó un grado universitario o un postgrado. El tamaño se considera con la variable PEQ, que indica si la empresa es pequeña.

Al igual que en el caso del uso del crédito, la formalidad de la empresa constituye un factor determinante en el uso de servicios financieros pasivos, especialmente de aquellos más sofisticados. Lo anterior podría relacionarse con requisitos legales más estrictos al acceder a servicios financieros más sofisticados<sup>91</sup>.

La significancia de la variable que mide el acceso a TICs<sup>92</sup> sugiere, entre otras cosas, que la tecnología influye en el uso de servicios financieros pasivos<sup>93</sup>. Entonces, ¿Será posible que su ausencia o desconocimiento representa una nueva barrera en el acceso a servicios financieros pasivos?

Cuadro 39. Probabilidades de las empresas típicas de usar servicios financieros pasivos, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
<b>MENOS DE GRADO UNIVERSITARIO</b>				
Uso sofisticado	40,6	84,0	65,2	56,4
Uso básico	29,2	7,5	21,6	21,8
No uso	30,2	8,5	13,2	21,7
<b>GRADO UNIVERSITARIO O POSTGRADO</b>				
Uso sofisticado	52,1	89,6	72,1	67,1
Uso básico	38,6	8,2	24,5	26,7
No uso	9,2	2,2	3,5	6,1

**Notas:**

*Las probabilidades fueron calculadas con base al promedio de la cantidad de formalidades y de TICs para cada grupo.*

*Fuente: Elaboración propia.*

<sup>91</sup> Por ejemplo: piense en la empresa cuyo dueño actualmente pone su cuenta de ahorro personal al servicio de la empresa; si este desea una cuenta de ahorro a nombre de la empresa necesariamente será requerida la tenencia de cédula jurídica.

<sup>92</sup> La variable es una cuenta del acceso de la empresa a: i) internet; ii) computadora; y iii) teléfono celular.

<sup>93</sup> Recuerde la preponderancia de los bancos en la oferta de estos servicios, y los tenaces esfuerzos de este sector en expandir el uso de la denominada banca móvil.

Una inquietud similar surge de verificar la importancia del nivel educativo del entrevistado<sup>94</sup> en el uso de servicios financieros pasivos, pues el modelo estimado sugiere que las personas que completaron la universidad o un postgrado tienen más probabilidades de usar servicios de ambas categorías (sofisticados y básicos) y menos probabilidad de estar aislados de su uso (Cuadro 39).

El último hallazgo tiene que ver con el tamaño de las empresas: la condición de ser pequeña<sup>95</sup> está relacionada con una probabilidad más alta de uso de servicios financieros pasivos más sofisticados. El análisis de los efectos marginales sugiere que cuando una MiPYME típica pasa a ser pequeña, esta incrementa sus probabilidades de acceder a servicios financieros pasivos sofisticados en 28 puntos porcentuales, *ceteris paribus*<sup>96</sup>.

Es importante recordar que los determinantes del uso de servicios financieros pasivos mencionados son, en cierta medida, determinantes del uso de crédito; esto por cuanto las probabilidades calculadas con el modelo logit multinomial de servicios financieros pasivos constituyen una variable explicativa importante en el modelo correspondiente al uso de crédito (servicios financieros activos).

---

<sup>94</sup> Un requisito metodológico de la encuesta es que la misma fuese aplicada únicamente a personas con capacidad de tomar decisiones dentro de la empresa (dueño, gerente general o similar).

<sup>95</sup> **Entre 5 y 29 empleados. Esta variable dicotómica sustituye a la variable “Cantidad de empleados” (EMP) para incluir el tamaño de la empresa en el modelo. También se probó, infructuosamente, con la inclusión de la variable categórica “Tamaño de la empresa” (TAM), la cual cuenta con tres categorías: 1 - micro, 2 - pequeña y 3 - mediana.**

<sup>96</sup> Empresa del subconjunto micro-mediana, con cantidad de formalidades y TICs promedio y cuyo administrador no alcanzó terminar la universidad ni obtener un postgrado.

### 6.3. Uso de medios de pago

El modelo logit<sup>97</sup> calculado sugiere que los principales determinantes del uso de medios de pago son la formalidad de las empresas, su acceso a TICs, el nivel educativo del entrevistado, el tamaño de la empresa y el sector de actividad de la misma (Cuadro 40).<sup>98</sup>

Cuadro 40. Signos de los coeficientes estimados del modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago.

VARIABLES	USO / NO
Cantidad de empleados (EMP)	+ **
Formalidad de la empresa (FOR)	+ ***
Acceso a TIC's (TIC)	+ ***
Entrevistado con grado universitario o postgrado (GRA)	+ ***
Empresa pequeña (PEQ)	+ ***
Empresa del sector comercio (COM)	+ ***
Constante	- ***

**Notas:**

*USO = Uso de medios de pago.*

*NO = No uso de medios de pago.*

*\*\*\* = Significancia al 1%.*

*\*\* = Significancia al 5%.*

*\* = Significancia al 10%.*

*Fuente: Elaboración propia.*

<sup>97</sup> Como ya se explicó, dificultades a nivel metodológico imposibilitaron el cálculo de un modelo con múltiples categorías para la variable regresada (multinomial).

<sup>98</sup> El nivel educativo es medido por la variable GRA, que toma el valor de uno si el entrevistado completó un grado universitario o un postgrado. El tamaño se considera con la variable PEQ, que indica si la empresa es pequeña. El sector de actividad de la empresa viene dado por la variable COM, que indica si la empresa es del sector comercio.



No sorprende que los determinantes del uso de medios de pago sean básicamente los mismos que para el uso de servicios financieros pasivos, puesto que el uso de la mayoría de medios de pago requiere la tenencia de ciertos servicios financieros pasivos<sup>99</sup>. Las únicas diferencias corresponden a la inclusión de una medición más del tamaño de la empresa y la inclusión de una variable para discriminar por el sector de actividad.

A diferencia de otros modelos, la variable número de empleados resultó ser significativa para explicar el uso de medios de pago. Esto sugiere que la cantidad de empleados *per se*, y no solo el hecho de que la empresa sea pequeña, inciden en el uso de medios de pago<sup>100</sup>.

Las estimaciones sugieren que las empresas del sector comercio usan más intensivamente los medios de pago ofrecidos por los intermediarios financieros formales. Como ya se adelantó, esto podría ser consecuencia de que las empresas de este ramo suelen negociar directamente con el consumidor final de los productos, lo cual requiere mayor atención a las necesidades de los clientes en cuanto a los medios de pago aceptados<sup>101</sup>.

Finalmente, se presenta un cuadro que resume la importancia del sector de actividad de las MiPyMES y del nivel educativo de sus encargados: el modelo logit predice que una microempresa promedio del subconjunto industria-servicios<sup>102</sup> cuyo directivo no alcanzó a completar la universidad tiene una probabilidad de 14,8 por ciento de usar medios de pago. En contraposición, dicha probabilidad es de

---

<sup>99</sup> Por ejemplo: para pagar con tarjeta de débito, el empresario necesariamente debe tener una cuenta de corriente o de ahorro de la cual se toman los fondos.

<sup>100</sup> La variable PEQ también depende del número de empleados de la empresa.

<sup>101</sup> En la actualidad, es prácticamente inaceptable que tiendas o supermercados no acepten las principales marcas de tarjetas de crédito o débito.

<sup>102</sup> Esa es la forma técnicamente correcta de nombrarlo, pues los promedios de las restantes variables explicativas del modelo se calcularon para dicho subconjunto.

91,9 para una empresa pequeña del sector comercio cuyo director completó la universidad o tiene un postgrado (Cuadro 41).

Cuadro 41. Probabilidad de la empresa típica de usar medios de pago, según tamaño (en porcentajes).

	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	TOTAL
INDUSTRIA, SERVICIOS				
Menos de grado universitario	14,8	62,1	61,8	28,7
Grado universitario o postgrado	33,9	82,9	82,8	54,3
COMERCIO				
Menos de grado universitario	28,9	79,3	79,1	48,5
Grado universitario o postgrado	54,7	91,9	91,8	73,6

*Fuente: Elaboración propia.*

#### 6.4. Consideraciones finales

Como se explicó al inicio del capítulo, los modelos que se presentaron corresponden a las mejores especificaciones conseguidas tras múltiples procesos de pruebas a una cantidad importante de modelos. La parsimonia de los modelos anteriormente pormenorizados está técnicamente justificada, por lo que la exclusión de ciertas variables podría constituir un aspecto más a analizar.

Por ejemplo, la variable género no resultó significativa bajo ningún escenario, y las pruebas de especificación sugerían su exclusión del modelo. Esto es un indicio de que las mujeres no son víctimas de exclusión en el mercado financiero costarricense, como ya se advertía en el Capítulo V. Análogamente, se podría argumentar que la edad del empresario no se incluye en el modelo de uso de crédito pues después de cierto umbral el perfil de riesgo de las personas cambia y estas prefieren no usar financiamiento.

Se podría intentar justificar la exclusión de los modelos de las restantes variables: en relación a la relacionada al colateral, su insuficiente capacidad como predictora del uso del crédito podría ser consecuencia del uso creciente de fondos de garantías y avales o esquemas de garantía fiduciaria. Sin embargo, no hay suficiente evidencia para hacer afirmaciones de ese tipo con fiabilidad, y más bien se reconoce la posibilidad de que las variables definidas podrían no ser una buena *proxy* del hecho estilizado que esta pretende cuantificar<sup>103</sup>.

En el Cuadro 42 se presenta un resumen de las variables que, según los modelos, explican el uso de servicios financieros activos, servicios financieros pasivos y medios de pago.

---

<sup>103</sup> Siguiendo con el ejemplo: es un hecho que la variable colateral, según se definió, no considera aspectos como la calidad del terreno o los vehículos a nombre de la empresa y su respectivo valor como colateral. Sin embargo, fue esa la mejor definición ideada a partir de la información contenida en la encuesta.

Cuadro 42. Listado de variables independientes consideradas y significancia de las variables incluidas en los modelos logit multinomial seleccionados para modelar.

VARIABLE	SERVICIOS ACTIVOS		SERVICIOS PASIVOS		MEDIOS DE PAGO
	FORM / NO	PROV / NO	SOF / NO	BAS / NO	USO / NO
Cantidad de empleados (EMP)					+
Tamaño de la empresa (TAM)					
Empresa pequeña (PEQ)			+	-	+
Edad de la empresa (AÑOS)	+	+			
Formalidad de la empresa (FOR)	+	+	+	+	+
Tenencia de colateral (COL)			<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>
Complejidad de la estructura organizacional (ORG)					
Manejo de la contabilidad (CONT)					
Sector de actividad de la empresa (SEC)					
Empresa del sector comercio (COM)	+	+			+
Acceso a tecnologías de Información y Comunicación (TIC)			+	+	+
Género del entrevistado (GEN)					
Edad del entrevistado (EDAD)					
Edad del entrevistado al cuadrado (EDAD2)					
Nivel educativo del entrevistado (EDUC)					
Entrevistado con grado o postgrado (GRA)			+	+	+
Probabilidad de acceso a servicios financieros pasivos (PAS)	+	+	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>	<i>n.a.</i>

**Notas:**

*FORM* = Uso de crédito de fuentes formales.

*PROV* = Uso de crédito de proveedores.

*NO* = No uso de crédito.

\*\*\* = Significancia al 1%.

\*\* = Significancia al 5%.

\* = Significancia al 10%.

*SOF* = Uso sofisticado de servicios financieros pasivos.

*BAS* = Uso básico de servicios financieros pasivos.

*NO* = No uso de servicios financieros pasivos.

*USO* = Uso de medios de pago.

*NO* = No uso de medios de pago.

Fuente: Elaboración propia.

## **CAPÍTULO VII**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

En este trabajo se estudió en detalle las principales características de las MiPyMES costarricenses, así como su impacto en el uso de servicios financieros. Usando información de una encuesta encargada por la Asociación Bancaria Costarricense a UNIMER en el 2012, se hicieron análisis estadísticos y econométricos que permitieron comprender de mejor forma a las MiPyMES y su desempeño en el uso de servicios financieros. A continuación se exponen las principales conclusiones derivadas de estos análisis, así como recomendaciones de política pública y para futuras investigaciones.

#### **7.1. Conclusiones**

Sin duda alguna, uno de los resultados que más llaman la atención es el hecho de que más de la mitad de los empresarios MiPyMES entrevistados (57,8 por ciento) afirmaron nunca haber solicitado financiamiento en entidades (formales y semiformales). En los resultados de la encuesta se vislumbran indicios de que esto podría ser un problema en la demanda de crédito más bien, pues pareciera pesar más el fenómeno de la autoexclusión que el rechazo de las solicitudes de crédito a entidades<sup>104</sup>.

Se encontró que hay dos factores que inciden sobremanera en el aparentemente alto nivel de autoexclusión observado. Primero, el crédito de proveedores: las altas tasas de uso, en especial en el sector comercio, constituyen un indicio de que muchas empresas usan este tipo de financiamiento como alternativa al crédito de

---

<sup>104</sup> Hay que tener en cuenta que el rechazo a las solicitudes de crédito es bajo, y que además en muchos casos podría estar fundamentado.

intermediarios financieros. Segundo, un alto porcentaje de empresarios afirmaron que sus empresas no necesitan de créditos pues les basta con su ahorro interno.

En el caso del uso de servicios financieros pasivos, el análisis de la encuesta sugiere que una proporción importante de microempresas costarricenses no usan estos servicios. Este hallazgo sorprende, pues pareciera ser que las entidades financieras del país no imponen restricciones importantes al otorgar dichos servicios, y más bien contribuyen a derribar barreras (por ejemplo, geográficas o de precios<sup>105</sup>). ¿Será que las microempresas en particular no requieren estos servicios? ¿Existirán barreras de otra índole que dificultan su acceso?

También se encontró heterogeneidad en el uso de medios de pago según el tamaño de las empresas: en comparación al resto de MiPyMES, las microempresas hacen un uso limitado de los medios de pago disponibles: estas empresas usan el dinero en efectivo más intensivamente tanto para hacer como recibir pagos. Por su parte, las empresas pequeñas y medianas tienen más experiencia en el uso de transferencias electrónicas y cheques para hacer pagos, así como en la aceptación de tarjetas de débito y crédito.

En términos generales, el tamaño de las empresas es quizás el determinante más importante del uso de servicios financieros. Los análisis estadísticos y econométricos efectuados revelan que conforme las empresas crecen estas usan servicios financieros activos, pasivos y medios de pago, en una proporción mayor. Asimismo, los resultados sugieren que son las empresas de mayor tamaño las que usan los servicios financieros más modernos de las fuentes más sofisticadas.

---

<sup>105</sup> Por ejemplo, en Costa Rica existe una muy buena cobertura de sucursales bancarias a lo largo del país, incluso en zonas alejadas (Asociación Bancaria Costarricense, 2014). En cuanto a las barreras de precios, en el país no es común que los intermediarios financieros cobren por la contratación de servicios de depósitos básicos.

La formalidad de la empresa también está relacionada con mayores niveles de uso de servicios financieros; la variable diseñada para cuantificar dicho aspecto resultó significativa en los tres modelos econométricos calculados. Se sospecha que esto es una consecuencia del uso generalizado de tecnologías bancarias tradicionales, las cuales requieren algún grado de formalidad de parte de las empresas. El problema es que dicha formalidad tiene un costo, el cual es particularmente alto en un país en el que el exceso de trámites y regulaciones constituyen obstáculos más importantes que deben enfrentar los empresarios<sup>106</sup>.

Los patrones de uso de servicios financieros también varían con el sector de actividad de las MiPyMES, tal como lo demostraron los análisis estadísticos y econométricos. El mejor ejemplo es el caso de las empresas del sector comercio, que utilizan más crédito de proveedores y también son más sofisticados en la recepción de medios de pago.

El nivel educativo de los empresarios y su acceso a TICs favorecen el proceso de inclusión financiera de las MiPyMES; los modelos econométricos y el análisis de las empresas con alto y nulo uso de servicios financieros sugieren que las empresas destacadas en ambos rubros presentan mayores niveles de uso de servicios financieros pasivos y medios de pago. Sin embargo, al mismo tiempo preocupa que las carencias en estos aspectos constituyan nuevas barreras al uso de dichos servicios financieros.

Finalmente, la edad de las empresas guarda una relación positiva con el acceso a fuentes de financiamiento más sofisticadas, lo que confirma la hipótesis de la existencia de un ordenamiento (*pecking order*) en el acceso a servicios financieros activos.

---

<sup>106</sup> La encuesta *Enterprises Surveys* del año 2010, a cargo del Banco Mundial, señala que un 29,4 por ciento de los empresarios costarricenses consideran que la dificultad para formalizar la operación de las firmas es de las restricciones más importantes. Dicho porcentaje es de 15,9 por ciento para América Latina y de 13,6 por ciento para todos los países.

## 7.2. Recomendaciones de política pública

Las estadísticas sobre uso de programas públicos de acceso a crédito reflejan que su alcance no es el adecuado. La poca claridad jurídica, así como la multiplicidad de programas con objetivos similares<sup>107</sup> reflejan la incapacidad del gobierno de formular políticas públicas efectivas para apoyar la inclusión financiera de las MiPyMES.

Tal y como se analizó en el Capítulo II, son múltiples los mecanismos de intervención menos directos y más efectivos mediante los cuales el Estado podría contribuir a cerrar la brecha en la bancarización de estas empresas. Incluso, la articulación de políticas que promueven el desarrollo en múltiples dimensiones, como la provisión de una infraestructura de comunicaciones mínima y un entorno macroeconómico sano, podrían ser más efectivas para expandir el acceso a servicios financieros (Álvarez, 2011).

Puntualmente, los resultados de esta investigación sugieren que el Gobierno haría mucho bien al intervenir en los siguientes ámbitos: i) promover el uso de tecnologías microfinancieras como alternativa a las tecnologías bancarias tradicionales; ii) simplificación de trámites para incentivar la formalización de las MiPyMES; y iii) simplificar los requisitos para el acceso a servicios financieros, en especial a los servicios pasivos y medios de pago<sup>108</sup>.

En todo caso, antes que nada es conveniente evaluar si las MiPyMES realmente merecen un trato prioritario, pues recientemente ha surgido evidencia teórica y empírica que pone en duda la visión tradicional de que el apoyo a las MiPyMES contribuye a reducir la pobreza y desigualdad de los países.

---

<sup>107</sup> Por ejemplo, la existencia simultánea de FODEMIPYME y el fondo de avales y garantías contemplado en el Sistema de Banca para Desarrollo.

<sup>108</sup> El mejor ejemplo es la enorme cantidad de documentos que hay que presentar a la hora de abrir una cuenta de ahorros, en cumplimiento de la Ley No. 8204 (Ley sobre estupefacientes, sustancias psicotrópicas, drogas de uso no autorizado, legitimación de capitales, actividades conexas y financiamiento contra el terrorismo).



### **7.3. Recomendaciones para investigaciones futuras**

Hay aspectos del uso de los servicios financieros que no pudieron ser dilucidados, pues la encuesta no contenía la información suficiente para lograrlo. A continuación se mencionan algunos temas que podrían ser abordados en una mejor forma en posteriores investigaciones:

- Es preciso estudiar más a fondo las razones por las cuales un alto porcentaje de las MiPyMES deciden no participar en los mercados financieros (fenómeno de autoexclusión). Se recomienda evaluar si las empresas realmente necesitan de servicios financieros para su operación y si estas tienen la opción de financiarse a nivel interno.
- El uso de crédito de proveedores constituye todo un tema en sí mismo, cuyo estudio podría ayudar a determinar en qué medida los empresarios están accediendo a servicios financieros de fuentes más formales indirectamente. Además, es importante analizar a fondo las características de estos créditos en temas como plazos, tasas de interés efectivas y manejo del riesgo.
- Sería conveniente hacer el esfuerzo de estudiar a las empresas marginadas de la encuesta, y por ende de esta investigación: las que se ubican fuera del Gran Área Metropolitana, en especial aquellas del sector agropecuario.
- Estudiar el nivel de educación financiera de las personas, pues este podría ser un mejor determinante del uso de servicios financieros que el nivel educativo y un importante catalizador en el proceso de inclusión financiera.

## BIBLIOGRAFÍA

Acs, Z.; Audretsch, D. (1987). “Innovation, Market Structure and Firm Size”. *The Review of Economics and Statistics*, 69(4), 567-574.

Albuquerque, R.; Hopenhayn, H. (2004). “Optimal Lending Contracts and Firm Dynamics”. *The Review of Economic Studies*, 71(2), 285-315.

Álvarez, F. (2011). “Microcrédito productivo y las microfinanzas”. *En*: Villar, L. (editor), *Servicios Financieros para el Desarrollo: Promoviendo el Acceso en América Latina*. Bogotá: Corporación Andina de Fomento.

Arce, J. (2006). “El sector de las microfinanzas en Costa Rica: evolución reciente y aporte al crecimiento y desarrollo económico”. *En: Duodécimo Informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. San José: Programa Estado de la Nación.

Asociación Bancaria Costarricense (2014). “Bancarización en Costa Rica: ¿Cómo nos comparamos con otros países?”. Documento sin publicar.

Banco Central de Costa Rica (2013). *Acceso de las MiPyMES a los servicios financieros a partir de la implementación de la Ley 8634 del Sistema de Banca de Desarrollo*.

Banco Mundial (1995). “Workers in an Integrating World”. *World Development Report*. New York: Oxford University Press.

Banco Mundial (2008). *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*. Washington, DC.

Banco Mundial (2010). Enterprise Surveys. Disponible en:  
<http://www.enterprisesurveys.org>

Beck, T.; Demirgüç-Kunt, A.; Levine, R. (2005). “SMEs, Growth and Poverty”. *National Bureau of Economic Research*. Working Paper No. 11224.

Benavides, S. (2010). “¿Serán sostenibles las MiPyMES costarricenses?” *En*: Brenes, L.; Govaere, V. (compiladoras), *Estado Nacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Formales*. San José: Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Biggs, T. (2002). *Is Small Beautiful and Worthy of Subsidy? Literature Review*. Washington, DC: International Finance Corporation.

Brock, W.; Evans, D. (1989). “Small Business Economics”. *Small Business Economics Journal*, 1(1), 7-20.

Brown, C.; Hamilton, J.; Medoff, J. (1990). *Employers: Large and Small*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.

Camacho, E.; Jiménez, R. (2010). *Acceso a servicios financieros en Costa Rica*. Documento sin publicar. San José: Asociación Bancaria Costarricense.

Campos, J.; Ericsson, N.; Hendry, D. (2005). “General-to-specific Modeling: An Overview and Selected Bibliography”. Board of Governors of the Federal Reserve System. *International Finance Discussion Papers* No. 838.

Churchill, N.; Lewis, V. (1983). “The Five Stages of Small Business Growth”. *Harvard Business Review*, 61(3), 30-50.

Corrales, L.; Sancho, F. (2012). *Evolución de los fondos del Sistema de Banca para el Desarrollo*. Informe base. San José: Programa Estado de la Nación.

Davis, S.; Haltiwanger, J.; Schuh, S. (1993). "Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts". *National Bureau of Economic Research*. Working Paper No. 4492.

McKenzie, D.; Woodruff, C. (2008). "Experimental Evidence on Returns to Capital and Access to Finance in Mexico". *World Bank Economic Review*, 22(3), 457-482.

European Commission (s.f.). *The New SME Definition: User Guide and Model Declaration*. Recuperado de:

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme\\_definition/sme\\_user\\_guide\\_en\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_en_en.pdf)

Evans, D.; Jovanovic, B. (1989). "An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints". *Journal of Political Economy*, 97(4), 808-827.

Fazzari, S.; Hubbard, R.; Peterson, B. (1987). "Financing Constraints and Corporate Investment". *National Bureau of Economic Research*, Working Paper No. 2387.

Federación Latinoamericana de Bancos (2007). *¿Qué sabemos sobre la bancarización en América Latina?: un inventario de las fuentes de datos y literatura*. Documento no publicado.

Freel, M.; Carter, S.; Tagg, S. (2010). "The Latent Demand for Bank Debt: Characterizing Discouraged Borrowers". *Small Business Economic Journal*, 38(4), 399-418.

Freixas, X.; Rochet, J. (2008). *Microeconomics of Banking*. Cambridge, Massachusetts: The Massachusetts Institute of Technology Press.

Gibson, T.; Van der Vaart, H. (2008). *Defining SMEs: A Less Imperfect Way of Defining Small and Medium Enterprises in Developing Countries*. Washington, D.C.: The Brookings Institution. Recuperado de:

[http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/9/development%20gibson/09\\_development\\_gibson](http://www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2008/9/development%20gibson/09_development_gibson)

González-Vega, C. (1993a). “El financiamiento de la pequeña empresa”. *En*: González-Vega, C.; Miller, T. (editores), *Financiamiento y Apoyo a la Microempresa*. San José: Academia de Centroamérica.

\_\_\_\_\_. (1993b). “Marco teórico y experiencias en el financiamiento de la pequeña empresa”. *En*: González-Vega, C.; Miller, T. (editores), *Financiamiento y Apoyo a la Microempresa*. San José: Academia de Centroamérica.

\_\_\_\_\_. (2002). “Microfinanzas, tecnología de crédito y diseño de Organizaciones”. *En*: González-Vega, C.; Miller, T.; Prado, F. (editores), *El Reto de las Microfinanzas en América Latina: la Visión Actual*. Caracas: Corporación Andina de Fomento.

Gutiérrez, M.; Quirós, O.; Palma, C. (2011). *Informe de la comisión evaluadora del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)*.

Hausman, J.; McFadden, D. (1984). “Specification Tests for the Multinomial Logit Model”. *Econometrica*, 52, 1219-1240.

Hoover, K.; Pérez, S. (1999). “Data Mining Reconsidered: Encompassing and the General-to-specific Approach to Specification Search”. *Econometrics Journal*, 2(2), 167-191.

Jaffee, D.; Stiglitz, J. (1990). “Credit Rationing”. *En*: Friedman, B.; Woodford, M. (editores), *Handbook of Monetary Economics*. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.

Jiménez, R; Miller, T. (1993). “Visión panorámica de los programas privados de apoyo a la microempresa en Costa Rica”. *En*: González-Vega, C.; Miller, T. (editores), *Financiamiento y Apoyo a la Microempresa*. San José: Academia de Centroamérica.

Julien, P. (1992). “Small Businesses as a Research Subject: Some Reflections on Knowledge of Small Businesses and Its Effects on Economic Theory”. *Small Business Economics Journal*, 5(2), 157-166.

Keynes, J. (1930). *A Treatise on Money*. Londres: Macmillan.

Kon, Y.; Storey, D. (2003). “A Theory of Discouraged Borrowers”. *Small Business Economics Journal*, 21(1), 37-49.

Laughlin, J. (1903). *The Principles of Money*. New York: C. Scribner’s Sons.

Levine, R. (1997). “Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda”. *Journal of Economic Literature*, 35(2), 688-726.

López-García, J.; Sogorb-Mira, F. (2008). “Testing trade-off and Pecking Order Theories Financing SMEs”. *Small Business Economic Journal*, 31(2), 117-136.

Loría, M. (2013). *Monografía I: El sistema financiero costarricense en los últimos 25 años: estructura y desempeño*. San José: Academia de Centroamérica.

McLeod, R. (1991). “Informal and Formal Sector Finance in Indonesia: The Financial Evolution of Small Businesses”. *Savings and Development Journal*, 15(2), 187-209.

Mills, D. (1984). “Demand Fluctuations and Endogenous Firm Flexibility”. *Journal of Industrial Economics*, 33 (1), 55-71.

Myers, S. (1984). “The Capital Structure Puzzle”. *National Bureau of Economic Research*. Working Paper No. 1393.

New Zealand Ministry of Economic Development (2011). *SMEs in New Zealand: Structure and Dynamics*. Recuperado de:  
<http://www.med.govt.nz/business/business-growth-internationalisation/pdf-docs-library/small-and-medium-sized-enterprises/structure-and-dynamics-2011.pdf>

Penfold, M. (2011). “Banca pública: viabilidad, segmentación y gobierno corporativo”. *En*: Villar, L. (editor), *Servicios Financieros para el Desarrollo: Promoviendo el Acceso en América Latina*. Bogotá: Corporación Andina de Fomento.

Petersen, M.; Rajan, R. (1994). “The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data”. *Journal of Finance*, 49(1), 3-37.

Piras, C.; Presbitero, A.; Rabelotti, R. (2013). “Definitions Matter: Measuring Gender Gaps in Firms’ Access to Credit”. *Money and Finance Research Group*. Working Paper No. 90.

Asamblea Legislativa (2002). *Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Ley No. 8262. San José: Asamblea Legislativa de Costa Rica.

\_\_\_\_\_. (2008). *Ley Sistema de Banca para el Desarrollo*. Ley No. 8634. San José: Asamblea Legislativa de Costa Rica.

Rodríguez, A. (2004). “Variaciones sobre un tema viejo: el acceso de las PYME al crédito”. *En*: López, G.; Herrera, R.; Sánchez, O. (editores), *Ensayos en honor a Eduardo Lizano Fait*. San José: Academia de Centroamérica.

Rhyne, E; Otero, M. (1993). “Un enfoque de sistemas financieros para las microempresas”. *En*: González-Vega, C.; Miller, T. (editores), *Financiamiento y Apoyo a la Microempresa*. San José: Academia de Centroamérica.

Sanguinetti, P. (2011a). “Acceso a servicios financieros, desarrollo y bienestar”. *En*: Villar, L. (editor), *Servicios Financieros para el Desarrollo: Promoviendo el Acceso en América Latina*. Bogota: Corporación Andina de Fomento.

\_\_\_\_\_ (2011b). “Financiamiento y desarrollo empresarial”. *En*: Villar, L. (editor), *Servicios Financieros para el Desarrollo: Promoviendo el Acceso en América Latina*. Bogota: Corporación Andina de Fomento.

Schumpeter, J. (1912). *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung [The Theory of Economic Development]*. Leipzig: Dunker & Humblot. Traducido por REDVERS OPIE. Cambridge: Harvard University Press, 1934.

Storey, D. (2002). “Racial and Gender Discrimination in the Micro Firms Credit Market?: Evidence from Trinidad y Tobago”. *Centre for Small and Medium Enterprises*. University of Warwick.

Stiglitz, J.; Weiss, A. (1981). “Credit Rationing in Markets with Imperfect Information”. *The American Economic Review*, 71(3), 393-410.

Titelman, D. (2003). “La banca de desarrollo y el financiamiento productivo”. *Serie Financiamiento del Desarrollo* N° 137. Santiago: Comisión Económica para América Latina.

Valenzuela, L. (2009). “El financiamiento de las PYMES en México, 2000-2007: El Papel de la Banca de Desarrollo”. *Serie Financiamiento del Desarrollo* N° 207. Santiago: Comisión Económica para América Latina.



Van Praag, C.; Versloot, P. (2007). "What is the Value of Entrepreneurship? A Review of Recent Research". *Institute of the Study of Labor*. Discussion Paper No. 3014.

Villalobos, V. (1994). "Microenterprise Access to Credit in Costa Rica". Thesis presented in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Science. The Ohio State University.

Walker, D. (1989). "Financing the Small Firm". *Small Business Economics Journal*, 1(4), 285-296.

Williams, R. (2013). *Marginal Effects for Continuous Variables: Discrete and Instantaneous Change*. Recuperado de:  
<http://www3.nd.edu/~rwilliam/stats3/Margins02.pdf>

**ANEXO 1**

## Método para la clasificación de MiPyMES en Costa Rica

El Reglamento General a la Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas establece:

*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:*

$$P = [(0,6 \times pe/100) + (0,3 \times van/\text{¢}1.210.000.000) + (0,1 \times afe/\text{¢}760.000.000)] \times 100$$

*Para los Sectores de Comercio y Servicios*

$$P = [(0,6 \times pe/100) + (0,3 \times van/\text{¢}1.210.000.000) + (0,1 \times afe/\text{¢}760.000.000)] \times 100$$

*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 netos de la empresa en el último período fiscal.*

*ate: Valor de los activos totales netos 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:  $35 < P \leq 100$*

*Para efectos de clasificar las actividades empresariales como industriales, comerciales o de servicios, se utilizarán las categorías indicadas en la más reciente actualización de la Clasificación Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIU).*

**ANEXO 2**

Cuadro 43. Coeficientes estimados y error estándar del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos.

Número de observaciones:	387	
Prob > Chi <sup>2</sup> :	0,0000	
Pseudo R <sup>2</sup> :	0,0750	
VARIABLES	FORM / NO	PROV / NO
Edad de la empresa (AÑOS)	0,0359437 (0,118293) ***	0,253453 (0,0113430) **
Formalidad de la empresa (FOR)	0,1771761 (0,1923662)	0,5774414 (0,1818091) ***
Empresa del sector comercio (COM)	0,3698757 (0,3304508)	0,8118773 (0,2892764) ***
Probabilidad de acceso a servicios financieros pasivos (PAS)	3,081849 (0,9980661) ***	1,527269 (0,8542189) *
Constante	-3,708636 (0,6798196) ***	-3,347526 (0,6218996) ***

**Notas:**

*FORM = Uso de crédito de fuentes formales.*

*PROV = Uso de crédito de proveedores.*

*NO = No uso de crédito.*

*La prueba Chi<sup>2</sup> es una prueba de significancia global.*

*\*\*\* = Significancia al 1%.*

*\*\* = Significancia al 5%.*

*\* = Significancia al 10%.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 44. Efectos marginales para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos.

	dy/dx	Error estándar	z	P >  z	X
Uso de crédito de fuentes formales					
AÑOS	0,0042	0,0017	2,42	0,015	12,79
FOR	-0,0308	0,0351	-0,88	0,381	3,28
COM*	-0,0249	0,0501	-0,50	0,620	0,30
PAS	0,4316	0,1716	2,52	0,012	0,78
Uso de crédito de proveedores					
AÑOS	0,0021	0,0021	1,01	0,313	12,79
FOR	0,1208	0,0408	2,96	0,003	3,28
COM*	0,1556	0,0566	2,75	0,006	0,30
PAS	0,0229	0,1835	0,13	0,900	0,78
No uso de crédito					
AÑOS	-0,0063	0,0022	-2,83	0,005	12,79
FOR	-0,0901	0,0334	-2,70	0,007	3,28
COM*	-0,1307	0,0511	-2,56	0,011	0,30
PAS	-0,4545	0,1650	-2,75	0,006	0,78

**Notas:**

\* *dy/dx* corresponde al cambio de 0 a 1 de la variable dicotómica. Para las restantes variables los efectos marginales fueron calculados en el promedio.

*AÑOS* = Edad de la empresa.

*FOR* = Formalidad de la empresa.

*COM* = Empresa del sector comercio.

*PAS* = Probabilidad de acceso a servicios financieros pasivos.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 45. Pruebas de variables independientes para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos.

	CHI <sup>2</sup>	G.L.	P > CHI <sup>2</sup>
RAZÓN DE VEROSIMILITUD			
AÑOS	10,022	2	0,007
FOR	11,045	2	0,004
COM	8,576	2	0,014
PAS	10,074	2	0,006
WALD			
AÑOS	9,293	2	0,010
FOR	10,210	2	0,006
COM	8,364	2	0,015
PAS	9,696	2	0,008

**Notas:**

*Ho = Todos los coeficientes asociados a una variable son cero.*

*AÑOS = Edad de la empresa.*

*FOR = Formalidad de la empresa.*

*COM = Empresa del sector comercio.*

*PAS = Probabilidad de acceso a servicios financieros pasivos.*

*Fuente: Elaboración propia.*



Cuadro 46. Pruebas de comprobación de la propiedad de independencia de alternativas irrelevantes (IIA) para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos.

	CHI <sup>2</sup>	G.L.	P > CHI <sup>2</sup>	EVIDENCIA
HAUSMAN-MCFADDEN				
FORM	-0,295	5	--	--
PROV	-4,393	5	--	--
SMALL-HSIAO				
FORM	2,285	5	0,808	No rechazo H0
PROV	7,422	5	0,191	No rechazo H0

**Notas:**

*Ho* = La probabilidad de ocurrencia de la alternativa *i* versus la probabilidad de la ocurrencia de la alternativa *j* son independientes de otras alternativas.

*FORM* = Uso de crédito de fuentes formales.

*PROV* = Uso de crédito de proveedores.

*Hausman y McFadden (1986)* reconocen que es común obtener estadísticos *Chi*<sup>2</sup> negativos, pero consideran que eso más bien constituye evidencia de que la propiedad IIA no ha sido violada.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 47. Pruebas de combinación de alternativas para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos.

	CHI <sup>2</sup>	G.L.	P > CHI <sup>2</sup>
RAZÓN DE VEROSIMILITUD			
FORM - PROV	8,105	4	0,088
FORM - NO	29,269	4	0,000
PROV - NO	39,797	4	0,000
WALD			
FORM - PROV	8,404	4	0,078
FORM - NO	34,766	4	0,000
PROV - NO	49,993	4	0,000

*Notas:*

*Ho = Todos los coeficientes (excepto interceptos) asociados a una pareja de alternativas de la variable dependiente son cero.*

*FORM = Uso de crédito de fuentes formales.*

*PROV = Uso de crédito de proveedores.*

*NO = No uso de crédito.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 48. Capacidad predictiva y bondad de ajuste de varios modelos logit multinomial para modelar el uso de servicios financieros activos.

	ACIERTO FORM (%)	ACIERTO PROV (%)	ACIERTO NO (%)	AIC	BIC
MODELO 1	74,9	62,5	71,6	2,098	-1.375,1
MODELO 2	74,4	62,3	71,3	2,088	-1.386,8
MODELO 3	74,4	60,2	70,8	2,070	-1.425,7
MODELO 4	74,2	58,1	69,0	2,067	-1.442,7
MODELO 5*	73,9	61,0	71,1	2,046	-1.466,5
MODELO 6	73,9	57,9	68,5	2,051	-1.472,8

**Notas:**

\* *Modelo seleccionado como "mejor modelo".*

*FORM = Uso de crédito de fuentes formales.*

*PROV = Uso de crédito de proveedores.*

*NO = No uso de crédito.*

*AIC = Criterio de información de Akaike.*

*BIC = Criterio de información Bayesiano.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 49. Cuadros de confusión de las categorías de la variable dependiente del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros activos.

Uso de crédito de fuentes formales

7	93
8	279

Uso de crédito de proveedores

116	44
119	108

No uso de crédito

71	56
66	194

*Notas:*

*Cuadrante superior izquierdo = verdadero positivo, cuadrante superior derecho = falso negativo (error tipo II), cuadrante inferior izquierdo = falso positivo (error tipo I) y cuadrante inferior derecho = verdadero negativo.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 50. Coeficientes estimados y error estándar del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos.

Número de observaciones:	401	
Prob > Chi <sup>2</sup> :	0,0000	
Pseudo R <sup>2</sup> :	0,1764	
VARIABLES	SOF / NO	BAS / NO
Formalidad de la empresa (FOR)	0,7712428 (0,1623654) ***	0,1394126 (0,1482224)
Acceso a TIC's (TIC)	0,7514387 (0,1354906) ***	0,4494776 (0,1420121) ***
Entrevistado con grado universitario o postgrado (GRA)	1,435815 (0,5064542) ***	1,463659 (0,5346421) ***
Empresa pequeña (PEQ)	1,027949 (0,4192493) **	-0,4552661 (0,5299707)
Constante	-3,339535 (0,5749052) ***	-1,234543 (0,4860019) **

**Notas:**

*SOF = Uso sofisticado de servicios financieros pasivos.*

*BAS = Uso básico de servicios financieros pasivos.*

*NO = No uso de servicios financieros pasivos.*

*La prueba Chi<sup>2</sup> es una prueba de significancia global.*

*\*\*\* = Significancia al 1%.*

*\*\* = Significancia al 5%.*

*\* = Significancia al 10%.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 51. Efectos marginales para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos.

	dy/dx	Error estándar	z	P >  z	X
Uso sofisticado de servicios financieros pasivos					
FOR	0,1648	0,0347	4,75	0,000	3,29
TIC	0,1161	0,0272	4,27	0,000	2,00
GRA*	0,1069	0,0632	1,69	0,090	0,25
PEQ*	0,2757	0,0564	4,88	0,000	0,25
Uso básico de servicios financieros pasivos					
FOR	-0,0843	0,0261	-3,23	0,001	3,29
TIC	-0,0257	0,0220	-1,17	0,241	2,00
GRA*	0,0487	0,0564	0,86	0,388	0,25
PEQ*	-0,1934	0,0451	-4,29	0,000	0,25
No uso de servicios financieros pasivos					
FOR	-0,0805	0,0202	-3,98	0,000	3,29
TIC	-0,0904	0,0174	-5,19	0,000	2,00
GRA*	-0,1557	0,0391	-3,99	0,000	0,25
PEQ*	-0,0823	0,0420	-1,96	0,050	0,25

**Notas:**

\* *dy/dx* corresponde al cambio de 0 a 1 de la variable dicotómica. Para las restantes variables los efectos marginales fueron calculados en el promedio.

FOR = Formalidad de la empresa.

TIC = Acceso a TICs.

GRA = Entrevistado con grado universitario o postgrado.

PEQ = Empresa pequeña.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 52. Pruebas de variables independientes para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos.

	CHI <sup>2</sup>	G.L.	P > CHI <sup>2</sup>
RAZÓN DE VEROSIMILITUD			
FOR	28,901	2	0,000
TIC	33,083	2	0,000
GRA	11,293	2	0,004
PEQ	19,627	2	0,000
WALD			
FOR	24,872	2	0,000
TIC	30,769	2	0,000
GRA	8,519	2	0,014
PEQ	16,759	2	0,000

**Notas:**

*Ho = Todos los coeficientes asociados a una variable son cero.*

*FOR = Formalidad de la empresa.*

*TIC = Acceso a TICs.*

*GRA = Entrevistado con grado universitario o postgrado.*

*PEQ = Empresa pequeña.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 53. Pruebas de comprobación de la propiedad de independencia de alternativas irrelevantes (IIA) para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos.

	CHI <sup>2</sup>	G.L.	P > CHI <sup>2</sup>	EVIDENCIA
HAUSMAN-MCFADDEN				
SOF	-2,160	5	--	--
BAS	8,065	5	0,153	--
SMALL-HSIAO				
SOF	5,863	5	0,320	No rechazo H0
BAS	3,640	5	0,602	No rechazo H0

**Notas:**

*H<sub>0</sub>* = La probabilidad de ocurrencia de la alternativa *i* versus la probabilidad de la ocurrencia de la alternativa *j* son independientes de otras alternativas.

*SOF* = Uso sofisticado de servicios financieros pasivos.

*BAS* = Uso básico de servicios financieros pasivos.

*Hausman y McFadden (1986)* reconocen que es común obtener estadísticos *Chi<sup>2</sup>* negativos, pero consideran que eso más bien constituye evidencia de que la propiedad IIA no ha sido violada.

Fuente: Elaboración propia.



Cuadro 54. Pruebas de combinación de alternativas para el modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos.

	CHI <sup>2</sup>	G.L.	P > CHI <sup>2</sup>
RAZÓN DE VEROSIMILITUD			
SOF - BAS	41,188	4	0,000
SOF - NO	78,090	4	0,000
BAS - NO	21,842	4	0,000
WALD			
SOF - BAS	52,764	4	0,000
SOF - NO	116,459	4	0,000
BAS - NO	26,375	4	0,000

*Notas:*

*Ho = Todos los coeficientes (excepto interceptos) asociados a una pareja de alternativas de la variable dependiente son cero.*

*SOF = Uso sofisticado de servicios financieros pasivos.*

*BAS = Uso básico de servicios financieros pasivos.*

*NO = No uso de servicios financieros pasivos.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 55. Capacidad predictiva y bondad de ajuste de varios modelos logit multinomial para modelar el uso de servicios financieros pasivos.

	ACIERTO SOF (%)	ACIERTO BAS (%)	ACIERTO NO (%)	AIC	BIC
MODELO 1	61,1	79,3	62,3	1,806	-1.118,6
MODELO 2	59,9	79,6	61,8	1,801	-1.142,6
MODELO 3	71,8	77,3	79,6	1,698	-1.682,6
MODELO 4	72,1	77,1	79,6	1,711	-1.685,3
MODELO 5	71,3	77,6	79,3	1,662	-1.689,3
MODELO 6*	71,8	77,6	79,8	1,672	-1.693,0

**Notas:**

\* *Modelo seleccionado como "mejor modelo".*

*SOF = Uso sofisticado de servicios financieros pasivos.*

*BAS = Uso básico de servicios financieros pasivos.*

*NO = No uso de servicios financieros pasivos.*

*AIC = Criterio de información de Akaike.*

*BIC = Criterio de información Bayesiano.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 56. Cuadros de confusión de las categorías de la variable dependiente del modelo logit multinomial seleccionado para modelar el uso de servicios financieros pasivos.

Uso sofisticado de servicios financieros pasivos		Uso básico de servicios financieros pasivos	
203	24	5	83
89	85	7	306

No uso de servicios financieros pasivos	
51	35
46	269

**Notas:**

*Cuadrante superior izquierdo = verdadero positivo, cuadrante superior derecho = falso negativo (error tipo II), cuadrante inferior izquierdo = falso positivo (error tipo I) y cuadrante inferior derecho = verdadero negativo.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 57. Coeficientes estimados y error estándar del modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago.

Número de observaciones:	401
Prob > Chi <sup>2</sup> :	0,0000
Pseudo R <sup>2</sup> :	0,3020
VARIABLES	USO / NO
Cantidad de empleados (EMP)	0,0244317 (0,0094705) **
Formalidad de la empresa (FOR)	0,6351945 (0,177184) ***
Acceso a TIC's (TIC)	0,7481587 (0,1385387) ***
Entrevistado con grado universitario o postgrado (GRA)	1,086181 (0,288705) ***
Empresa pequeña (PEQ)	1,208606 (0,2927239) ***
Empresa del sector comercio (COM)	0,8508317 (0,2866791) ***
Constante	-5,017247 (0,6745979) ***

**Notas:**

*USO = Uso de medios de pago.*

*NO = No uso de medios de pago.*

*La prueba Chi<sup>2</sup> es una prueba de significancia global.*

*\*\*\* = Significancia al 1%.*

*\*\* = Significancia al 5%.*

*\* = Significancia al 10%.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 58. Efectos marginales para el modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago.

	dy/dx	Error estándar	z	P >  z	X
Uso de medios de pago					
EMP	0,0059	0,0023	2,56	0,011	8,95
FOR	0,1531	0,0421	3,64	0,000	3,29
TIC	0,1804	0,0328	5,50	0,000	2,00
GRA*	0,2643	0,0679	3,89	0,000	0,25
PEQ*	0,2928	0,0676	4,33	0,000	0,25
COM*	0,2073	0,0690	3,00	0,003	0,30

**Notas:**

\* *dy/dx* corresponde al cambio de 0 a 1 de la variable dicotómica. Para las restantes variables los efectos marginales fueron calculados en el promedio.

*EMP* = Cantidad de empleados.

*FOR* = Formalidad de la empresa.

*TIC* = Acceso a TICs.

*GRA* = Entrevistado con grado universitario o postgrado.

*PEQ* = Empresa pequeña.

*COM* = Empresa del sector comercio.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 59. Pruebas de variables independientes para el modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago.

	CHI <sup>2</sup>	G.L.	P > CHI <sup>2</sup>
RAZÓN DE VEROSIMILITUD			
EMP	7,645	1	0,006
FOR	15,161	1	0,000
TIC	33,840	1	0,000
GRA	14,679	1	0,000
PEQ	17,876	1	0,000
COM	9,159	1	0,002
WALD			
EMP	6,655	1	0,010
FOR	12,852	1	0,000
TIC	29,164	1	0,000
GRA	14,155	1	0,000
PEQ	17,047	1	0,000
COM	8,808	1	0,003

**Notas:**

*Ho = Todos los coeficientes asociados a una variable son cero.*

*EMP = Cantidad de empleados.*

*FOR = Formalidad de la empresa.*

*TIC = Acceso a TICs.*

*GRA = Entrevistado con grado universitario o postgrado.*

*PEQ = Empresa pequeña.*

*COM = Empresa del sector comercio.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 60. Capacidad predictiva y bondad de ajuste de varios modelos logit para modelar el uso de medios de pago.

	ACIERTO USO (%)	AIC	BIC
MODELO 1	76,8	0,955	-1.432,0
MODELO 2	79,3	1,005	-1.956,6
MODELO 3	79,1	1,000	-1.962,5
MODELO 4*	78,3	0,994	-1.977,1
MODELO 5	74,8	1,033	-1.965,3
MODELO 6	76,3	1,008	-1.975,5

**Notas:**

\* *Modelo seleccionado como "mejor modelo".*

*FORM = Uso de crédito de fuentes formales.*

*PROV = Uso de crédito de proveedores.*

*NO = No uso de crédito.*

*AIC = Criterio de información de Akaike.*

*BIC = Criterio de información Bayesiano.*

*Fuente: Elaboración propia.*

Cuadro 61. Cuadro de confusión del modelo logit seleccionado para modelar el uso de medios de pago.

Uso de medios de pago

186	37
50	128

*Notas:*

*Cuadrante superior izquierdo = verdadero positivo, cuadrante superior derecho = falso negativo (error tipo II), cuadrante inferior izquierdo = falso positivo (error tipo I) y cuadrante inferior derecho = verdadero negativo.*

*Fuente: Elaboración propia.*



**ANEXO 3**

**IDENTIFICACION**

Nombre del entrevistado:		SP:	/ / / /		
Nombre del negocio:	Sector: 1. Servicio 2. Comercio 3. Industria	Tamaño: 1. Micro 2. Pequeña 3. Mediana			
Dirección exacta:		Provincia:	/ /		
Teléfono:		Cantón:	/ / / /		
Fecha: / / 2012		Distrito:	/ / / /		
Encuestador:		Zona:	/ /		
Supervisor		Hora de Inicio: ____:____	Hora Final ____:____		
NSE: 1. Bajo 2. Medio 3. Alto		ENC	SUP	ERROR	CRITIC
Validación: 1. Personal 2. Telefónica 3. No se validó		/ /	/ /	/ /	/ /
<b>CODIFICA</b>					
/ /					

**INTRODUCCION:** Buenos días (tardes/noches). Mi nombre es \_\_\_\_\_ y represento a UNIMER TNS., una empresa dedicada a la investigación de mercados. En este momento estamos haciendo una encuesta con empresas de Costa Rica para evaluar la oferta de servicios financieros que encuentran en el país.

S1. Necesito hablar con el encargado o la persona que toma las decisiones financieras de su empresa, es usted la persona indicada?

1. Sí 2. No **SOLICITE HABLAR CON ESA PERSONA. DE SER NECESARIO SAQUE UNA CITA PARA HACER LA LLAMADA**

**S2. ¿Cuál de las siguientes categorías describe mejor su posición en la empresa? LEER / MOSTRAR TARJETA S2 / RESPUESTA ÚNICA**

1. Dueño único
2. Principal accionista o socio
3. Accionista / Socio pero no el principal
4. Gerente Financiero
5. Administrador o Gerente General
9. Otro (ESPECIFICAR): \_\_\_\_\_

S2.1. Solo para confirmar ¿Además de usted hay alguna otra persona en la empresa, que participe en la toma de decisiones sobre temas financieros? **MOSTRAR TARJETA S2.1**

1. No, soy el único responsable → **CONTINUAR**
2. Sí, hay otra persona pero con una responsabilidad menor
3. Sí, hay otra persona pero con una responsabilidad mayor → **PEDIR HABLAR CON LA PERSONA RESPONSABLE**

La información que usted nos suministre, será tratada de manera estrictamente confidencial y solo se suministrarán datos agregados sin identificar al entrevistado. ¿Me permite hacerle las preguntas de la encuesta? La entrevista durará 45 minutos.

**S3. REGISTRAR TIPO DE RECLUTAMIENTO: RESPUESTA ÚNICA**

Reclutamiento y entrevista cara a cara	1
Reclutamiento por cita telefónica y entrevista cara a cara	2

**ENCUESTADOR: SI SE ESTÁ PRE-RECLUTANDO TELEFÓNICAMENTE, SIGA LAS INSTRUCCIONES EN ESTE RECUADRO**

**LEER:** Debido a que estamos tratando de hablar con diferentes tipos de empresas, le voy a hacer algunas preguntas de clasificación y posteriormente estableceremos una cita para poder realizar la entrevista

**APLICAR SECCIÓN FILTRO Y EN CASO DE QUE EL ENTREVISTADO CALIFIQUE, AGENDAR UNA CITA.**

**S4.** ¿Cuántos establecimientos o sucursales tiene su empresa, incluyendo en la que se encuentra?

\_\_\_\_\_ establecimientos. **SI SOLO UNO PASE A S6**

**S5.** ¿Esta es la oficina o el local central de su empresa? / **RESPUESTA ÚNICA**

Sí	1	CONTINUAR
No	2	AGRADECER, TERMINAR Y SOLICITAR LOS DATOS DE LA CENTRAL
<b>SE REHUSÓ / NO CONTESTÓ</b>	<b>9</b>	<b>AGRADECER, TERMINAR</b>

**S6.** ¿El local o lugar donde se realiza la actividad de la empresa está...? **LEA OPCIONES. RESPUESTA ÚNICA**

Dentro de la vivienda del dueño	1
Junto a la vivienda del dueño	2
Local independiente de la vivienda del dueño	3

**S6.1** ¿Me podría decir cuántos empleados de tiempo completo trabajan en esta empresa? Por favor inclúyase usted al dar su respuesta,-- y los empleados de los otros establecimientos de la empresa si tiene más de uno-- **RESPUESTA ÚNICA**

--	--	--

 empleados

1.De 1 a 4 empleados (MICRO)      2.De 5 a 29 empleados (PEQUEÑA)      3.De 30 a 99 empleados (MEDIANA)

4.100 empleados o más (GRANDE) **AGRADEZCA Y TERMINE**      5.NS/NR **AGRADEZCA Y TERMINE**

**S6.2** ¿Este negocio está registrado como persona jurídica, tiene cédula jurídica? **LEER OPCIONES. RESPUESTA ÚNICA**

Sí	1
No	2
<b>NO SABE / NO ESTA SEGURO</b>	<b>9</b>

**S7.** ¿Cuál es la actividad económica principal de la empresa? **RESPUESTA ESPONTÁNEA.ESCRIBIR TEXTO DE RESPUESTA. UNA VEZ FINALIZADA LA ENCUESTA, CLASIFICARLA EN EL CÓDIGO DE MAYOR SIMILITUD. (DE INDUSTRIA, DE COMERCIO O DE SERVICIO). SI MÁS DE UNA SEÑALE LA PRINCIPAL CON UN ASTERISCO (\*)**

Texto \_\_\_\_\_

1. Una sola actividad      2. Más de una actividad

**ACTIVIDAD PRINCIPAL:**      1.Servicio      2.Comercio      3.Industria

**NO INCLUYA PROFESIONALES INDEPENDIENTES COMO ACTIVIDAD DE LA EMPRESA (ABOGADOS, MÉDICOS, DENTISTAS, ETC) -- TERMINAR LA ENTREVISTA EN ESTE CASO**

## SECCIÓN A: CONOCIMIENTO Y USO DE PRODUCTO Y SERVICIOS FINANCIEROS Y ENTIDADES

**A1** Para comenzar, hablemos de los servicios financieros que utiliza para su empresa, sean a nombre personal o empresarial. De las opciones que le voy a mostrar, ¿Qué productos financieros tiene su empresa o usted para su empresa actualmente?. Piense en los que tenga con bancos, cooperativas, financieras y otras. ¿Algún otro? ¿Algún otro? **MOSTRAR TARJETA A1.**

**A2 PARA CADA PRODUCTO CON RESPUESTA EN A1 PREGUNTE:** ¿Con cuál(es) entidades financieras (s) tiene para USO de su empresa ...LEA PRODUCTOS DE A1. RM

**A3 PARA CADA PRODUCTO CON RESPUESTA EN A1 PREGUNTE:** El/la...LEA PRODUCTOS DE A1 que usan para su empresa está a nombre personal o a nombre de la empresa?

**A4. PARA LOS PRODUCTOS QUE NO TIENE ACTUALMENTE EN A1 PREGUNTE:** Antes de esta entrevista, ¿usted conocía o había oído hablar de ...LEA CADA TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO?

PRODUCTOS DE USO PARA SU EMPRESA	A1	A2. Entidades financieras								A3 TIPO			A4 CONOCE	
		BN	BCR	BPOP	BAC	CITI	OTRO BANCO (ESPECIFIQUE):	OTRA ENTIDAD FINANCIERA (COOPERATIVA/ MUTUAL/ FINANCIERA):	NS/NR	PERSONAL	EMPRESARIAL	AMBOS	SI	NO
CUENTA DE CHEQUES O CUENTA CORRIENTE	<u>01</u>	<u>01</u>	<u>02</u>	<u>03</u>	<u>04</u>	<u>05</u>			99	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
TARJETA DE DÉBITO	<u>02</u>	<u>01</u>	<u>02</u>	<u>03</u>	<u>04</u>	<u>05</u>			99	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
CUENTA DE AHORRO	<u>03</u>	<u>01</u>	<u>02</u>	<u>03</u>	<u>04</u>	<u>05</u>			99	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
CERTIFICADO O DEPÓSITO A PLAZO	<u>04</u>	<u>01</u>	<u>02</u>	<u>03</u>	<u>04</u>	<u>05</u>			99	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
FONDOS DE INVERSIÓN	<u>05</u>	<u>01</u>	<u>02</u>	<u>03</u>	<u>04</u>	<u>05</u>			99	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
OPERACIONES EN BOLSA, BONOS	<u>06</u>	<u>01</u>	<u>02</u>	<u>03</u>	<u>04</u>	<u>05</u>			99	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
Otros (ESPECIFICAR)	( )	<u>01</u>	<u>02</u>	<u>03</u>	<u>04</u>	<u>05</u>			99	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>		
NINGUNO	<u>96</u>													
NO SABE / NO CONTESTÓ	<u>97</u>													

**A5. TRASLADAR INFORMACIÓN DE A2 EN LA COLUMNA A5:** Además de las entidades financieras que me mencionó que usa ¿Cuáles otras entidades financieras conoce o ha oído hablar? Piense en bancos, cooperativas, financieras y otras ¿Alguna otra? ¿Alguna otra?

## A6. PARA CADA ENTIDAD NO MENCIONADA EN A5/A2 PREGUNTE: ¿Y conoce o ha oído hablar de...LEA CADA ENTIDAD?

ENTIDADES FINANCIERAS	A5 CONOCIMIENTO ESPONTÁNEO	A6 CONOCIMIENTO AYUDADO	
		SI	NO
01.Banco Nacional	01	1	2
02.Banco de Costa Rica	02	1	2
03.Banco Popular	03	1	2
04. BAC San José	04	1	2
05.Citi	05	1	2
06. Acorde	06	1	2
07.Coopenae	07	1	2
08. Instacredit	08	1	2
09. Coocique	09	1	2
10. Coopealianza	10	1	2
11. Coopeservidores	11	1	2
12.Bancrédito	12	1	2
13.BN Desarrollo	13	1	2
14.Sistema de Banca para el desarrollo	14	1	2
15.Fondo de Garantías del Banco Popular	15	1	2
Otro Banco ESPECIFIQUE:	97		
Otra entidad financiera ESPECIFIQUE:	98		
Ninguno	00		

**SECCIÓN B. PAGOS DE LA EMPRESA**

Hablemos específicamente sobre la manera en que paga los gastos de su empresa...

**B1.** ¿Cuáles de los siguientes gastos tiene su empresa en un mes típico? **ENTREGUE TARJETA B1**

**B2.** ¿Cuáles medios utiliza para hacer estos pagos de...**LEA GASTOS QUE REALIZA SEGÚN B1?** ¿Algún otro medio de pago para ese gasto? **ENTREGUE TARJETA B2. RM**

GASTOS	B1	B2. Medios de pago. RM						
	GASTOS	Dinero en efectivo	Cheques	Transferencia electrónica o transacciones por internet	Depósito en la ventanilla del banco	Tarjeta de débito	Tarjeta de crédito	Otro, ESPECIFIQUE:
PAGO DE LA PLANILLA	1	1	2	3	4	5	6	
PAGO DE LOS PROVEEDORES, COMPRA DE BIENES Y SERVICIOS PARA LA EMPRESA	2	1	2	3	4	5	6	
PAGO DE SERVICIOS PÚBLICOS	3	1	2	3	4	5	6	
PAGO DE ALQUILERES	4	1	2	3	4	5	6	
PAGO DE PRÉSTAMOS	5	1	2	3	4	5	6	

**B3.** ¿Alguna vez los proveedores le han dado facilidad para pagar después de la fecha de entrega de...**LEA TIPO DE COMPRA. SI NUNCA PASE A C0.**

**B4. PARA CADA RESPUESTA POSITIVA EN B3 PREGUNTE:** ¿En qué año fue la PRIMERA vez que un proveedor le dio facilidad para pagar después de la fecha de entrega...**LEA TIPO DE COMPRA?**

**B5. PARA CADA RESPUESTA POSITIVA EN B3 PREGUNTE:** ¿En qué año fue la ÚLTIMA vez que un proveedor le dio facilidad para pagar después de la fecha de entrega...**LEA TIPO DE COMPRA? SI YA NO LE OFRECEN LA FACILIDAD, PASE A C0.**

**B6** ¿Esta facilidad la utiliza con... (ANOTE CÓDIGO DE RESPUESTA)

1. Poco frecuente    2. Alguna frecuencia    3. Mucha frecuencia

TIPO DE COMPRA	B3: ALGUNA VEZ			B4. AÑO PRIMERA VEZ	B5. AÑO ÚLTIMA VEZ	B6. Frecuencia
	SI	NO	NO APLICA/ No ha comprado			
1. Mercadería, materiales o insumos	1	2	9	/_/_/_/_/_/_/	/_/_/_/_/_/_/	1    2    3
2. Equipo y maquinaria	1	2	9	/_/_/_/_/_/_/	/_/_/_/_/_/_/	1    2    3

## SECCIÓN C. INGRESOS

C1. De las siguientes opciones que le voy a leer/mostrar, ¿Qué tipo de clientes atiende su negocio? **RM**

**LEER OPCIONES ó MOSTRAR TARJETA C1 / RESPUESTA MÚLTIPLE. SI SOLO UN TIPO DE CLIENTE → PASE A C3.**

**C2 SI SOLO UNO EN C1, PASE A C3, DE LO CONTRARIO PREGUNTE: ¿Cuál de estos es el más importante? RU**

TIPOS DE CLIENTES	C1. RM	C2 RU
Consumidores particulares, o sea clientes que consumen para su uso particular	01	01
Fábricas	02	02
Comercios	03	03
Instituciones de gobierno u organizaciones sin fines de lucro	04	04
Otro, ESPECIFICAR:	09	09

**C3. ¿Con cuáles medios acepta su empresa que le paguen sus clientes? ¿Algún otro medio? ENTREGUE TARJETA C3. RM. SI SOLO UN MEDIO → PASE A C5.**

C4. ¿Cuáles diría que son las tres principales medios por los que le pagan sus clientes? Empecemos por el más frecuente al menos frecuente los tres más frecuentes, el primero? El segundo? Y el tercero más frecuente?

MEDIOS		C3. Medios que acepta RM	C4. Más frecuente uso
1	Dinero en efectivo	01	/__ /
2	Tarjetas de débito	02	/__ /
3	Tarjetas de crédito	03	/__ /
4	Cheque	04	/__ /
5	Transferencia electrónica	05	/__ /
6	Otro tipo de medios ( <b>ESPECIFICAR</b> ):	06	/__ /

**C5. PARA QUIENES MENCIONARON TARJETA DE DÉBITO O CRÉDITO EN C3 PREGUNTE, DE LO CONTRARIO PASE A D1:**

¿Su empresa cuenta con datáfono manual o electrónico?

1. Manual      2. Electrónico      3. Ambos

## SECCIÓN D. ACCESO FINANCIAMIENTO

D1. En algún momento **ha solicitado un préstamo** u otra forma de financiamiento para su negocio en **LEA CADA ENTIDAD DE COLUMA INICIAL? SI NINGUNO PASE A D26**

D2. En algún momento **ha obtenido un préstamo** u otra forma de financiamiento para su negocio en ... **LEA CADA ENTIDAD CON RESPUESTA POSITIVA EN D1? SI NINGUNO PASE A D24**

D3. ¿En qué año obtuvo usted un préstamo para su negocio **por primera vez** en...**LEA ENTIDADES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2?**

D4. ¿En qué año obtuvo usted un préstamo para su negocio **la última vez** en...**LEA ENTIDADES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2?**

D5 ¿Cuántos préstamos para su negocio ha tenido con... **LEA ENTIDADES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2?**

D6. ¿En este período la relación del crédito con...**LEA ENTIDADES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2 fue...LEA OPCIONES Y ANOTE CÓDIGO DE RESPUESTA EN CUADRO: 3. Muy frecuente 2.Algo frecuente 1.Poco frecuente**

D7 ¿Cuál de estos préstamos fue para **iniciar o comprar su negocio**, El del... **LEA ENTIDADES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2? RM**

D8. ¿Cuál de estos préstamos fue **para financiar una inversión del negocio**, es decir compra de terrenos, maquinaria o equipo, o edificaciones? El del... **LEA ENTIDADES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2? RM**

D9. ¿Cuál de estos préstamos fue **para capital de trabajo**, es decir pago de salarios, inventario, mercancías, servicios, u otros para poder trabajar? El del... **LEA ENTIDADES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2? RM**

D10. ¿Estos préstamos para su empresa fueron sacados a nombre personal o empresarial? El del... **LEA ENTIDADES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2? RM**

D11. ¿Cómo evaluaría la facilidad o complicación para hacer los trámites para obtener el préstamo en ... **LEA ENTIDADES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2? ENTREGUE TARJETA D11**

**1.Muy fácil 2.Algo fácil 3. Ni fácil ni complicado (NO LEA) 4. Algo complicado 5..Muy complicado**

D12 ¿En este momento la empresa tiene un crédito vigente en...**LEA INSTITUCIONES CON RESPUESTA POSITIVA EN D2**

COLUMNA INICIAL	D1 SOLICITUD PRESTAM		D2 OBTENCIÓ PRESTAMO		D3. Año primer préstamo	D4. Año último préstamo	D5 cantidad de préstamos	D6 RELACION	D7 INICIO RM	D8 FINA N RM	D9 CAPITA TRABAJ RM	D10				D11 FACIL					D12. CREDITO ACTUAL			
	si	no	si	no								perso	empr	esaria	ambo	M Fácil					M Com		si	no
																1	2	3	4	5	1	2		
01. BN	1	2	1	2	/_/_/	/_/_/	/_/_/	1 2 3	01	01	01	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2			
02. BCR	1	2	1	2	/_/_/	/_/_/	/_/_/	1 2 3	02	02	02	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2			
03. BP	1	2	1	2	/_/_/	/_/_/	/_/_/	1 2 3	03	03	03	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2			
04. BAC	1	2	1	2	/_/_/	/_/_/	/_/_/	1 2 3	04	04	04	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2			
05. CITI	1	2	1	2	/_/_/	/_/_/	/_/_/	1 2 3	05	05	05	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2			
06. Otro banco, CUAL .....	1	2	1	2	/_/_/	/_/_/	/_/_/	1 2 3	....	...	...	1	2	3						1	2			
07. Una cooperativa, CUAL?.....	1	2	1	2	/_/_/	/_/_/	/_/_/	1 2 3	....	...	...	1	2	3						1	2			
08. Una financiera	1	2	1	2	/_/_/	/_/_/	/_/_/	1 2 3	06	06	06	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2			
09. Una mutual	1	2	1	2	/_/_/	/_/_/	/_/_/	1 2 3	07	07	07	1	2	3	1	2	3	4	5	1	2			
10. Otra entidad												1	2	3										



pública. CUAL?..... ...	1	2	1	2	/_/_/_/	/_/_/_/	/_/_/_/	1 2 3	....	...	...				1 2 3 4 5	1	2
11. Otra entidad privada CUAL?..... ...	1	2	1	2	/_/_/_/	/_/_/_/	/_/_/_/	1 2 3	....	...	...	1	2	3	1 2 3 4 5	1	2
12. Parientes o amigos	1	2	1	2	/_/_/_/	/_/_/_/	/_/_/_/	1 2 3	08	08	08	1	2	3	1 2 3 4 5	1	2
13. Prestamista	1	2	1	2	/_/_/_/	/_/_/_/	/_/_/_/	1 2 3	09	09	09	1	2	3	1 2 3 4 5	1	2
0.Ninguno	0								00	00	00						

**D13. SI MENCIONÓ 1 A 12 EN D2 PREGUNTE, SI NINGUNO, PASE A INSTRUCCIÓN ANTES DE D16, ¿Los préstamos que ha obtenido para su empresa han sido de alguno de estos tipos? LEA RESPUESTAS DE D2. ENTREGUE TARJETA D13, RESPUESTA MÚLTIPLE:**

1.Línea de crédito                      2.Factoreo                      3.Leasing                      4.Sobregiro

5.Tarjeta de crédito empresarial                      6.Hipotecario                      7.Personal                      8.Otro: \_\_\_\_\_

**D13.1. SI EN D2 MENCIONÓ BANCO NACIONAL PREGUNTE DE LO CONTRARIO PASE A D14.2: ¿Algún o algunos de los préstamos del Banco Nacional era de BNDESARROLLO?**

1.Si      2. No                      9. NS/NR

**D14. SI MENCIONÓ 1 A 12 EN D2 PREGUNTE, DE LO CONTRARIO PASE A INSTRUCCIÓN ANTES DE D16: ¿En algún o algunos de los préstamos obtuvo garantía del Fondo de Garantías del Banco Popular?**

1.Si      2. No                      9. NS/NR

**D15.. ¿Algún o algunos de los préstamos era del Sistema de Banca para el Desarrollo?**

1.Si      2. No                      9. NS/NR

**INSTRUCCIÓN: ÚLTIMO PRÉSTAMO CON ENTIDADES DE 1 A 12 EN D2 OBTENIDO DESPUÉS DEL 2001: SEGÚN D2 Y D4, SI NINGUNO CON INSTITUCIÓN DESPUÉS DEL 2001 PASE A INSTRUCCIÓN ANTES DE D22**

**Ahora vamos a conversar sobre último crédito obtenido por UD, es decir el del:**

Entidad: \_\_\_\_\_ en el AÑO: \_\_\_\_\_

**D16. Pensando en el último préstamo obtenido con...LEA INSTITUCIÓN en LEA AÑO ¿Con qué tipo de garantía lo obtuvo? ENTREGUE TARJETA D16, RM**

01. Terrenos o edificios propiedad de la empresa                      03. Equipos o maquinaria  
04. Cuentas por cobrar o facturas      05.Inventarios                      06.Terrenos o propiedad de los dueños                      07. Fondo fiduciario  
08.Otro: \_\_\_\_\_                      00.Ninguno

**D17.¿Y ese último préstamo fue en dólares o en colones?**

1.Dólares                      2. Colones                      3.Ambos

**D18.¿Cuál fue la tasa de interés del último préstamo en ... LEA INSTITUCIÓN en LEA AÑO?**

\_\_\_\_\_ % ANUAL

D19. ¿Cuál fue el plazo, en meses, del último préstamo en ... **LEA INSTITUCIÓN** en **LEA AÑO**?

/ \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_ / meses

D20. En el último préstamo en ... **LEA INSTITUCIÓN** en **LEA AÑO** cuántos meses pasaron entre el momento en que ud hizo la solicitud y el momento del primer desembolso?

/ \_\_\_ / \_\_\_ / meses

D21. En el último préstamo en ... **LEA INSTITUCIÓN** en **LEA AÑO** cuánto fue el monto del préstamo?

/ \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_ / \_\_\_ / 1. Colones                      2. Dólares

ANOTE EN PALABRAS: \_\_\_\_\_

**SI SOLO HA SOLICITADO CON PRESTAMISTAS O FAMILIARES (13/14 EN D1) O NUNCA HA SOLICITADO NADA, PASE A D26**

D22. Dada su experiencia con préstamos de entidades financieras, ¿volvería a solicitar un préstamo cuando termine de pagar los que actualmente tiene? ¿Definitivamente lo haría, probablemente lo haría, probablemente no lo haría, o definitivamente no lo haría?

1. Definitivamente sí              2. Probablemente sí              3. Probablemente no              4. Definitivamente no              9. NS/NR

D23.              ¿Por              qué              diría              que.. **LEA**              **RESPUESTA**              **DE**              **D22?**

**D24. SOLO PARA QUIENES TIENEN AL MENOS UN "NO" EN D2, DE LO CONTRARIO PASE A P29** ¿Usted me dijo que ha solicitado crédito que no le fue otorgado, ¿por qué le rechazaron? Alguna otra razón? Alguna otra? **RM**

D25. Por favor ordene las razones de las que tuvieron más peso a menos peso en el rechazo, la más importante ¿cuál fue? Y la segunda? Y la tercera? **RM**

RAZONES	D22 RAZONES DE RECHAZO. RM	D23 IMPORTANCIA
Falta de garantías	01	/ ___ /
No cumplía con requisitos	02	/ ___ /
Ingresos insuficientes	03	/ ___ /
Otro especifique:	98	/ ___ /

\*\*\*\*PASE A D29

**D26.** ¿Por qué no ha pedido nunca un préstamo a una entidad financiera para su negocio? Alguna otra? Alguna otra **ENTREGUE TARJETA D26.** Alguna otra razón? Alguna otra? **RM**

D27. Por favor ordénelas las tres razones más importantes por las cuales no ha pedido nunca un préstamo, la primera? la segunda? Y la tercera? **RM**

RAZONES	D26 RAZONES	D27 IMPORTANCIA
No lo necesita	01	/__/_/
No le gusta endeudarse	02	/__/_/
No tiene garantías suficientes	03	/__/_/
No tiene los requisitos que piden	04	/__/_/
Cree que van a rechazar la solicitud	05	/__/_/
No podría pagarlo no le alcanzan los ingresos	06	/__/_/
Tiene ingresos muy irregulares	07	/__/_/
Los trámites son complicados	08	/__/_/
Porque tiene recursos propios o de familia	09	/__/_/
Tasas de interés son altas	10	/__/_/
Plazos son insuficientes	11	/__/_/
Tamaño o monto del préstamo es insuficiente	12	/__/_/
Otro especifique:	97	/__/_/
Otro especifique:	98	/__/_/

D28. ¿Alguna vez se ha acercado a alguna entidad a pedir información sobre préstamos para su empresa? **RM**

**1. Sí, en cuál entidad?** \_\_\_\_\_

**2. No**

D29. Ahora le voy a leer algunas frases que otros entrevistados nos han dicho acerca de pedir préstamos para su negocio. De 1 a 5, donde 1 significa que usted está "Completamente en desacuerdo", y 5 significa que usted está "Completamente de acuerdo". ¿Qué tan de acuerdo o en desacuerdo está con que... **LEER FRASES**

ROTAR	CÓD.	FRASES	ESCALA 1 a 5
( )	1	Los préstamos son una parte fundamental para que su negocio pueda funcionar continuamente, mejorando equipo o haciendo cosas nuevas	/__/_/
( )	2	Los préstamos son algo que prefiero solicitar solo si tengo un problema financiero	/__/_/
( )	3	Solo solicitaría un préstamo si se tratara de una emergencia	/__/_/
( )	4	Yo cumplo los requisitos que piden los bancos para dar préstamos	/__/_/
( )	5	No tener acceso a préstamos de una entidad financiera es un obstáculo para que la empresa funcione y crezca	/__/_/
( )	6	La empresa solo debe gastar lo que tiene como recursos propios sin endeudarse	/__/_/

D30. En los últimos 12 meses cómo financió su capital de trabajo, es decir pago de salarios, inventario, mercancías, servicios, u otros para poder trabajar? Algún otro? Algún otro? **ENTREGUE TARJETA D30, RM**

D31. Por favor ordene de más a menos importantes los tres que más usó para financiar su **capital de trabajo** en los últimos 12 meses? El primero? El segundo? El tercero?

MEDIOS	D30 MEDIOS	D31 IMPORTANCIA
Fondos propios/recursos propios del dueño o accionistas	01	/__ /
Utilidades del negocio	02	/__ /
Crédito de bancos	03	/__ /
Créditos de otras entidades financieras no bancarias	04	/__ /
Créditos de entidades no financieras	05	/__ /
Créditos de parientes o amigos	06	/__ /
Créditos de prestamistas	07	/__ /
Financiamiento de los proveedores	08	/__ /
Otros especifique:	98	/__ /

**ENCUESTADOR: CONFIRME RESPUESTA CON D2 (EJ: PRESTAMOS BANCARIOS)**

D32. En los últimos 12 meses cómo financió adquisición o ampliación de **activos fijos** (compra de terrenos, maquinaria o equipo, o edificaciones)? Algún otro? Algún otro? **ENTREGUE TARJETA D32, RM**

D33. Por favor ordene de más a menos importantes los tres que más usó para financiar adquisición o ampliación de activos fijos (compra de terrenos, maquinaria o equipo, o edificaciones) en los últimos 12 meses? El primero? El segundo? El tercero?

MEDIOS	D32 MEDIOS	D33 IMPORTANCIA
Fondos propios/recursos propios del dueño o accionistas	01	/__ /
Utilidades del negocio	02	/__ /
Créditos de bancos	03	/__ /
Créditos de otras entidades financieras no bancarias.	04	/__ /
Créditos de entidades no financieras	05	/__ /
Créditos de parientes y amigos	06	/__ /
Créditos de prestamistas	07	/__ /
Financiamiento de Proveedores	08	/__ /
Otros especifique:	98	/__ /
No necesitó	00 PASE A P34	

**D34.** De acuerdo con la siguiente tarjeta que le voy a **leer/mostrar**, ¿A quién o quienes acostumbra usted pedir consejo o información sobre la administración financiera de su negocio? **MOSTRAR TARJETA D34 Y LEER LAS OPCIONES. RESPUESTA MÚLTIPLE**

A consultores financieros externos	01
Al banco donde tiene sus cuentas bancarias	02
Al banco que le otorgó un préstamo	03
A instituciones de gobierno	04
A cámaras de comercio	05
Al contador o despacho de contadores	06
Organizaciones privadas de apoyo a los empresarios (ONGs)	07
A nadie, no hago consultas ni pido información (NO LEER)	08
Otro (Especificar):	99

**SECCIÓN G: CARACTERIZACIÓN DE LA EMPRESA**

**G1** ¿Cuántos años tiene operando esta empresa? **RESPUESTA UNICA**

AÑOS		
<b>Escribir en letras:</b>		

**G2.** ¿En su empresa existe una estructura de organización con diferentes departamentos y con funciones específicas, como Finanzas, Operaciones, etc? **RESPUESTA ÚNICA**

1. Si      2. No      9. NS/NR

**G3** ¿Quién es el encargado de llevar la contabilidad de la empresa: usted, un contador interno o un contador externo a su empresa? **RESPUESTA ÚNICA**

Usted	<b><u>1</u></b>
Un contador dentro de la empresa	<b><u>2</u></b>
Un contador externo, contratado por horas o por trabajo realizado	<b><u>3</u></b>
Otro (ESPECIFICAR):	4

**G4.** Para el control de las cuentas del negocio? **RESPUESTA ÚNICA, LEA OPCIONES**

Tiene estados financieros (estado de situación y estado de ganancias y pérdidas)	<b><u>1</u></b>
Lleva las anotaciones escritas o en computadora de los ingresos y gastos (entradas y salidas) del negocio	<b><u>2</u></b>
No lleva control o lo hace de memoria	<b><u>3</u></b>

G5. Ahora, ¿En cuál de los siguientes rangos que le voy a leer/mostrar se encuentran las ventas anuales de su empresa?

**LEER O MOSTRAR TARJETA G5 (NO UTILIZAR CUADRO EN DÓLARES US\$) RESPUESTA ÚNICA**

Menos de C 25,000,000	01
De C 25,000,000 a menos de C 50,000,000	02
De C 50,000,000 a menos de C 100,000,000	03
De C 100,000,000 a menos de C 250,000,000	04
De C 250,000,000 a menos de C 500,000,000	05
De C 500,000,000 a menos de C 1,000,000,000	06
De C 1,000,000,000 a menos de C 2,500,000,000	07
(No especifica rango) Menos de C 2,500,000,000	08
De C 2,500,000,000 a menos de C 3,500,000,000	09
Más de C 3,500,000,000	10
Otro:	98
<b>SE REHUSÓ / NO CONTESTÓ</b>	<b>96</b>
<b>NO SABE</b>	<b>97</b>

G6. ¿Cuáles de los siguientes recursos tiene su negocio para su operación? **LEER OPCIONES. RESPUESTA MÚLTIPLE**

<u>Computadora de escritorio o computadora portátil que pertenece al negocio</u>	<u>1</u>
<u>Teléfono celular que pertenece al negocio</u>	<u>2</u>
<u>Conexión a Internet</u>	<u>3</u>
<u>Ninguno de los anteriores (NO LEER)</u>	<u>9</u>

G7. ¿Este negocio fue ... ? **LEA OPCIONES. RESPUESTA ÚNICA**

Establecido por el actual dueño	01
Actual dueño lo compró	02
Heredado o donado.	03
Otra forma _____	<b>98</b>

G8. ¿Este local es propio o alquilado?

Propio	1
Alquilado	2

G9. ¿La empresa, ya sea como persona jurídica o a nombre suyo, tiene... **LEA OPCIONES. RM**

<b>OPCIONES</b>	<b>Como persona física</b>	<b>Como persona jurídica</b>
Terreno y edificio propio?	1	1
Equipo, maquinaria o herramientas propias o inventario de insumos o productos?	2	2
Vehículos	3	3

G10. ¿La empresa está inscrita en la CCSS?

1. Si    2. No    9. NS/NR

G11. ¿La empresa está inscrita en Tributación?

1. Si    2. No    9. NS/NR

G12. ¿La empresa tiene patente municipal?

1. Si    2. No    9. NS/NR

G13. ¿La empresa ha recibido ayuda, un curso, asistencia técnica, consejo u otro tipo de colaboración (no incluir préstamo) de alguna entidad del Estado?

1. Sí: Cuál: \_\_\_\_\_ 2. No    9. NS/NR

G14. ¿La empresa ha recibido ayuda, cursos, charlas, asistencia técnica, consejo u otro tipo de colaboración (no incluir préstamo) de alguna asociación u organización privada?

1. Sí: Cuál: \_\_\_\_\_ 2. No    9. NS/NR

**G15.** Y pensando en el total de las compras que su empresa hace en un mes típico, ¿de qué manera recibe generalmente el comprobante de esas compras? **LEER LAS OPCIONES. RM**

1	Factura fiscal
2	Recibo informal
3	Ningún tipo de recibo o de comprobante

#### SECCIÓN H: CARACTERIZACIÓN DEL ENTREVISTADO

H1. ANOTE EL SEXO:    1 Hombre    2 Mujer

H2. ¿Cuál es su edad? Edad: \_\_\_\_\_ años cumplidos.

H3. ¿Cuántos años de experiencia tiene en la actividad a la cual se dedica este negocio? \_\_\_\_\_ años

H4. ¿Cuál es su último grado o año aprobado en la educación regular?

Sin estudios	1	Secundaria completa	5	
Primaria incompleta	2	Universidad incompleta	6	
Primaria completa	3	Universidad completa	7	
Secundaria incompleta	4	Estudios de postgrado	8	9. Otro: _____ NS/NR 0

**SOLO QUIENES SON DUEÑOS O PRINCIPAL ACCIONISTA SEGÚN S5, RESTO AGRADEZCA Y TERMINE**

H5. ¿En qué país nació? \_\_\_\_\_

H5.1. Usted en lo personal está afiliado a la CCSS?

1. Si    2. No    9. NS/NR

H6. Pensando en su hogar, quién es la persona que aporta mayores ingresos al hogar?

1. El entrevistado    2. Cónyuge    3. Hijo (a)    4. Padre, madre o suegro (a) 9. Otro \_\_\_\_\_

H7. ¿Se dedica exclusivamente a este negocio? ..

1. Si **PASE A H11**    2. No    9. NS/NR

H8. ¿Tiene otros negocios propios?

1. Si    2. No    9. NS/NR

H9. Además de su negocio realiza ejercicio liberal de alguna profesión?

1. Si    2. No    9. NS/NR

H10. ¿También trabaja como asalariado?

1. Si    2. No    9. NS/NR

H11 .¿La vivienda donde Ud reside es ...? **LEA OPCIONES**

1. propia, totalmente pagada.    2. propia, en proceso de pago    3. Otro \_\_\_\_\_

**MUCHAS GRACIAS POR SU VALIOSA COLABORACIÓN EN ESTA ENCUESTA.**