

Universidad de Costa Rica  
Sistema de Estudios de Posgrado

Propuesta de valoración del crédito para micro, pequeñas y medianas empresas  
para Proceso Banca MIPYMES

Trabajo Final de Graduación aceptado por la Comisión del Programa de Posgrado en  
Administración y Dirección de Empresas, de la Universidad de Costa Rica, como requisito  
parcial para optar al grado de Magister en Administración y Dirección de Empresas con énfasis  
en Finanzas

Dennia Rodríguez Vallejos  
Carné 802748

Ciudad Universitaria “Rodrigo Facio”, Costa Rica

2005

## **Dedicatoria**

A Dios, que todo me lo ha dado.

A ti, madre, por el amor incondicional que siempre me diste.

A José Ignacio, por ser fuente de inspiración y fortaleza.

A Flor y Rodolfo.

### **Agradecimiento**

Agradezco, muy en especial, a MBA Juan Quirós Sáenz, a la Dra. Flory Fernández Chaves, al MSc Ronny Monge Badilla y a Alonso Jiménez Zúñiga, del Banco Popular de Desarrollo Comunal, y a todas las personas que contribuyeron con sus oraciones y apoyo en todo momento, para la culminación de este objetivo.

## Hoja de Aprobación

Este Trabajo Final de Graduación fue aceptado por la Comisión del Programa de Posgrado en Administración y Dirección de Empresas, de la Universidad de Costa Rica, como requisito parcial para optar al grado de Magister con énfasis en Finanzas.

---

MBA Marco Antonio Morales Zamora  
Director del Programa de Maestría

---

MBA Juan Ricardo Jiménez Montero  
Profesor Coordinador

---

MBA Juan Quirós Sáenz  
Profesor Tutor

---

MSc Ronny Monge Badilla  
Asesor Laboral

---

Dennia Rodríguez Vallejos  
Estudiante

## Contenido

Propuesta de valoración del crédito para micro, pequeñas y medianas empresas para Proceso  
Banca MIPYMES

<b>Dedicatoria</b>	<b>ii</b>
<b>Agradecimiento</b>	<b>iii</b>
<b>Hoja de Aprobación</b>	<b>iv</b>
<b>Contenido</b>	<b>v</b>
<b>Índice de Figuras</b>	<b>viii</b>
<b>Índice de Tablas</b>	<b>ix</b>
<b>Índice de Siglas y Abreviaturas</b>	<b>x</b>
<b>Resumen</b>	<b>xii</b>
<b>Introducción</b>	<b>14</b>
<b>I. Información financiera y bancaria para la evaluación del crédito de las MIPYMES</b>	<b>19</b>
1.1 Información financiera	19
1.1.1 Función de la contabilidad	24
1.2 Información bancaria	26
1.2.1 Bancos	26
1.2.2 Crédito	27
1.2.3 Programas o productos financieros	28
1.2.4 Tasa de interés	28
1.2.5 Plazos	29
1.2.6 Riesgo y garantías	29
1.3 Descripción de MIPYMES	30
1.3.1 Concepto	30
1.4 Otras soluciones financieras para MIPYMES	31
<b>II. Esquemas financieros y bancarios de evaluación del crédito de las MIPYMES en países desarrollados</b>	<b>34</b>
2.1 Experiencia de la evaluación del crédito de las MIPYMES en Europa	34

2.2	Requisitos que solicitan los bancos para evaluar el crédito de las MIPYMES en Europa	41
2.2.1	Recopilación de la información	43
2.2.2	Análisis del riesgo	44
2.2.3	Seguimiento y control	50
2.3	Otras soluciones financieras para MIPYMES	53
<b>III.</b>	<b>Política de asignación del crédito para las MIPYMES del BPDC</b>	<b>55</b>
3.1	¿Cómo y quiénes establecen los criterios de evaluación del crédito?	55
3.1.1	Junta Directiva Nacional y la Gerencia General	56
3.1.2	Banco Central de Costa Rica	56
3.1.3	Superintendencia General de Entidades Financieras	57
3.1.4	Asamblea Legislativa	58
3.2	Criterios de asignación del crédito	59
3.2.1	Información financiera	61
3.2.2	Manejo del riesgo	62
3.2.3	Garantías	65
3.2.4	Líneas de crédito, tasas de interés, plazos y montos para las MIPYMES del BPDC	66
3.2.5	Proceso Banca MIPYMES	68
<b>IV.</b>	<b>Criterios empleados para valorar el crédito bancario a MIPYMES</b>	<b>71</b>
4.1	Análisis de criterios empleados en países desarrollados para evaluar el crédito bancario y su posible aplicación en el BPDC	71
4.1.1	Principales problemas para el financiamiento de las MIPYMES	71
4.1.2	Participación del Estado para facilitar el acceso al financiamiento	76
4.2	Análisis de criterios empleados en el BPDC para evaluar el crédito y su posible aplicación en la propuesta de evaluación del crédito	77
4.2.1	Principales problemas para el financiamiento de las MIPYMES	77
4.2.2	Participación del Estado para facilitar el acceso al financiamiento	85
<b>V.</b>	<b>Estrategia para la evaluación del crédito de las MIPYMES para el BPDC</b>	<b>88</b>
5.1	Metodología de evaluación del crédito para MIPYMES	89
5.1.1	Insumos del Sistema. Proveedores de información, tipo y documentos	91

5.1.2	Proceso de transformación. Análisis, seguimiento y control, liquidación	93
5.1.3	Producto del Sistema	104
5.2	Contenido, alcance e importancia de los nuevos criterios	107
5.3	Características financieras y bancarias de los nuevos criterios	110
5.4	Aplicación de la propuesta de evaluación del crédito	111
5.4.1	Finca Efraín Gutiérrez	111
5.5	Otras soluciones financieras para MIPYMES	115
	Bibliografía	122
	Anexo Metodológico	127
	Anexos Complementarios	141

## **Índice de Figuras**

Figura	Página
Figura 1. Método para evaluar el crédito. Entidad financiera española	42
Figura 2. Sistema de evaluación del crédito. Propuesta de valoración del crédito	90



## Índice de Tablas

Tabla	Página
Tabla 1. Criterios de valoración empleados por entidades españolas y PBM	82
Tabla 2. Criterios para valoración del crédito.	103
Tabla 3. Ingresos y egresos de finca de Efraín Gutiérrez	112

## Índice de Siglas y Abreviaturas

Asociación Nacional de Entidades Financieras	ASNEF
Asociación de Productores y Exportadores de Helecho	ACOPEHEL
Banco Central de Costa Rica	BCCR
Banco Centroamericano de Integración Económica	BCIE
Banco Interamericano de Desarrollo	BID
Banco Popular y de Desarrollo Comunal	BPDC
Caja Costarricense del Seguro Social	CCSS
Cámara de Exportadores Costarricenses	CADEXCO
Center for European Policy Studies	CEPS
Central de Información de Riesgo del Banco de España	CIRBE
Costa Rica	CR
Ministerio de Comercio Exterior	COMEX
Consejo Nacional para Investigación Científica y Tecnológica	CONICIT
Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas	FODEMIPYME
Fondo Europeo de Inversiones	FEI
Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas	FODA
Fundación de Desarrollo Empresarial	FUNDES
Impuesto sobre Sociedades	IS
Impuesto sobre el Valor Añadido	IVA
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	IRPF
Instituto Costarricense de Turismo	ICT
International Finance Corporation	IFC
Instituto Nacional de Aprendizaje	INA
Instituto Nacional de la Mujer	INAMU
Organización Internacional de Normalización	ISO
Ministerio de Agricultura y Ganadería	MAG

Ministerio de Industria y Comercio	MEIC
Micros, pequeñas y medianas empresas	MIPYMES
Ministerio de Recursos Naturales Energía y Minas	MIRENEM
Normas Internacionales de Contabilidad	NIC
Organizaciones no Gubernamentales	ONG's
Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico	OCDE
Pequeñas y medianas empresas	MIPYMES
Proceso Banca MIPYMES	PBM
Programa de Fortalecimiento para la Innovación y el Desarrollo Tecnológico de las MIPYMES	PROPYME
Promotora de Comercio Exterior	PROCOMER
Producto Interno Bruto	PIB
Registro de Aceptaciones Impagadas	RAI
Rendimiento sobre el capital en acciones comunes	ROE
Rendimiento sobre la inversión de capital	ROI
Sistema de Caucción Mutua	SCM
Sistema de Garantías Recíprocas	SGR
Sistema Económico Latinoamericano	SELA
Sistema de Información Empresarial Costarricense	SIEC
Superintendencia General de Entidades Financieras	SUGEF
Superintendencia General de Valores	SUGEVAL
Tasa Interna de Retorno	TIR
Valor Actual Neto	VAN

## Resumen

**Rodríguez Vallejos, Dennia**

Propuesta de valoración del crédito para micro, pequeñas y medianas empresas para Proceso Banca MIPYMES

Programa de Posgrado en Administración y Dirección de Empresas.-San José, C.R.:

D. Rodríguez V. 2005.

169 h.- 0 il- 45 refs.

El objetivo general del trabajo es diseñarle al BPDC una metodología alternativa para evaluar y asignar recursos a solicitudes de crédito de MIPYMES, que carecen de garantías para optar por recursos financieros de largo plazo, bajo la forma tradicional, y de ese modo permitirles ampliar la cobertura de su cartera.

El Banco Popular y de Desarrollo Comunal tiene como objetivo fomentar el desarrollo del país mediante la canalización de recursos financieros a tasas, montos y plazos competitivos en el mercado nacional. Por este motivo, crea Proceso Banca MIPYMES con programas para el pequeño productor agropecuario y para el pequeño empresario.

El proyecto desarrolla una investigación de tipo descriptivo de los procesos de asignación de crédito, y explicativa de la forma en que se realiza el análisis de los estados financieros y la evaluación del proyecto por financiar; finalmente, es propositiva y plantea una forma de valoración de crédito que emplee criterios del entorno económico, social y político.

Dentro de las principales conclusiones están: la necesidad de contar con una central de información (sector, tratados de libre comercio, marco legal, poder adquisitivo de sectores, áreas geográficas de mayor desarrollo, innovación y uso de tecnologías); disminuir el riesgo mediante la creación de seguros para crédito MIPYME; hacer el análisis de la información, selección de clientes y productos con base en la teoría sobre cúmulos de Michael Porter.

Con base en lo anterior, se recomienda, la participación del Estado para dirigir, pero no intervenir, permitir el marco legal adecuado para que PBM puede salir al mercado nacional con productos financieros novedosos ajustados a las condiciones del cúmulo, y participar en la creación de una central de información que beneficie a todo el sector bancario nacional, con el propósito de facilitar el análisis del crédito y disminuir el riesgo a las entidades financieras.

Palabras clave:

MIPYMES, PROCESO BANCA MIPYMES, VALORACIÓN DE CRÉDITO

Director de investigación:

MBA Juan Quirós Sáenz

Unidad Académica:

Programa de Posgrado en Administración y Dirección de Empresas

Sistema de Estudios de Posgrado



## **Introducción**

En el ámbito mundial, la banca de fomento cumple un papel importante en el avance de los pueblos. Mediante el financiamiento que otorga a las empresas, se convierte en motor del cambio social e instrumento de desarrollo, medio para: adquirir nuevas tecnologías y mejorar la productividad, desarrollar proyectos no tradicionales que generen empleo y rompan con el círculo de la pobreza, y dar oportunidades a sectores de la población que han estado fuera del área de acción de los bancos.

Hablar de banca de fomento es más que la simple asignación del crédito, pues va más allá de los intermediarios financieros bancarios que usualmente se encargan de captar los recursos de capital y de transferirlos a los sectores productivos de la actividad económica, pero mediante operaciones que hacen énfasis en garantías, y no en la rentabilidad que puede generar un proyecto a corto, mediano y largo plazo; como se pretende en una banca de fomento.

Dicha actividad implica contar con el recurso humano capaz de analizar proyectos no sólo desde el área financiera, sino con base en la integración de un equipo interdisciplinario, que conozca de mercadeo, administración, comercialización y otras áreas con las que se vincule el estudio.

En países subdesarrollados es difícil encontrar una política crediticia abierta a la pequeña empresa, lo que genera una carencia de capital o créditos a largo plazo para adquirir activos productivos requeridos para la innovación y el desarrollo empresarial. El marco legal que regula a las entidades bancarias las obliga a ser responsables de los recursos que obtienen de las unidades superavitarias para conceder créditos; por esto se ampara en garantías, con el fin de disminuir el riesgo.

Las MIPYMES no cuentan con garantías que respalden sus operaciones financieras de largo plazo y, en su lugar, emplean préstamos a mediano y corto plazo, con tasas y costos mayores, que conllevan a un deterioro de sus estados financieros. Por este motivo, se pretende dar una alternativa para valorar los créditos a este tipo de empresas, compensando la ausencia de

garantías con la evaluación del proyecto, asistencia técnica y respaldo de otras instituciones del Estado, para así subsanar las debilidades de las MIPYMES.

Costa Rica requiere de una banca de fomento, que no se limite a evaluar el crédito en forma tradicional, sino que incorpore nuevos servicios, metodologías, establezca redes de apoyo con instituciones del Estado para dar asistencia técnica y comercial al sector productivo, y cuente con personal capacitado, para ofrecer productos financieros novedosos, de acuerdo con las necesidades de los clientes.

En este sentido la Ley 8262 institucionaliza el sistema de apoyo para las MIPYMES, y establece el marco normativo, que permite fortalecer el sistema productivo y competitivo del sector, mediante crédito, asistencia técnica y un organismo rector, que recoge y procesa los principales problemas e inquietudes.

El Banco Popular y de Desarrollo Popular (BPDC), es la entidad financiera encargada de *“promover y fomentar programas de crédito diferenciados al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de FODEMIPYME, que cuenta con dos fondos: el fondo de avales y garantías y el fondo de créditos y garantías”*. ([www.popularenlinea.fi.cr](http://www.popularenlinea.fi.cr))

Por este motivo, la entidad bancaria donde se hace esta investigación es el Banco Popular. Este es el primer esfuerzo del Estado costarricense por ofrecer a las MIPYMES un soporte legal que les permita el acceso al crédito, con la posibilidad de utilizar cualquiera de los fondos, además de una red de apoyo compuesta por otras instituciones estatales.

El Banco Popular cuenta con un departamento de apoyo a las MIPYMES denominado FODEMIPYME, encargado de administrar los dos fondos, y con sucursales en todo el territorio nacional, de modo que los costarricenses pueden llegar a sus oficinas en cualquier parte del país, lo que constituye una variable muy importante para la investigación.

La finalidad de esta propuesta es plantear una forma de análisis y evaluación de las solicitudes de crédito, que contemple variables cualitativas que no se han empleado



tradicionalmente, lo que no afectaría la recuperación del principal y de los intereses; lo mismo que valorar las garantías y riesgo de la operación, pero también la oportunidad de negocio y características del proyecto.

La meta del proyecto incluye proporcionar una evaluación alternativa para las MIPYMES de acuerdo con el tiempo que tienen de trabajar en el mercado, su organización, tipo de proyecto que pretenden financiar, riesgo del sector en el que laboran y destino de los recursos.

Desde una óptica profesional es un tema que interesa investigar y conocer a partir de la perspectiva teórica y práctica, como el primer contacto con una entidad financiera que administra y asigna recursos del Fondo de Garantías a las MIPYMES, y su conocimiento va a ser de gran utilidad para el desempeño profesional de la investigadora.

Se escoge una empresa de agrofollajes, de Efraín Gutiérrez como sujeto de análisis. Forma parte del grupo Flores, S.A.. Costa Rica es el primer exportador del mundo de helecho tipo hoja de cuero, follaje utilizado en arreglos florales en el ámbito mundial. En el 2001 el helecho tipo hoja de cuero representa para el país un ingreso anual de \$52 millones.

Su selección se debe a que constituye una microempresa, unicelular, del sector agrícola, que genera divisas al país porque su producción se coloca en mercados internacionales, lo que constituye un ejemplo de lo que cualquier MIPYMES puede llegar a realizar en nuestro medio. Desde la óptica bancaria, implica que los recursos bien canalizados contribuyen al bienestar de los pueblos y a la democratización del crédito.

El alcance de la investigación es elaborar una propuesta para valorar el crédito de las MIPYMES, en la que se definan: proceso, responsables, funciones, tareas, variables cualitativas y cuantitativas y tiempos aproximados de ejecución.

Las limitaciones que se encuentran para realizar la investigación son el acceso a la información confidencial de FODEMIPYME del BPDC y de su Junta Directiva y la falta de

información en el país sobre metodologías de evaluación de crédito y estudios recientes sobre problemas planteados con el manejo del crédito con los recursos del Fondo.

El aporte que se espera derivar es la proposición de una metodología alternativa para la valoración del crédito, que considere variables cualitativas y cuantitativas sin aumentar el riesgo financiero para la institución, y que impliquen una mayor oportunidad de acceder el crédito para las MIPYMES.

El objetivo general es diseñarle al BPDC una metodología alternativa para evaluar y asignar recursos a solicitudes de crédito de MIPYMES, que carecen de garantías para optar por recursos financieros de largo plazo, bajo la forma tradicional, y de ese modo, permitirles ampliar la cobertura de su cartera.

Los objetivos específicos son:

1. Establecer el marco conceptual sobre estrategias de solución financiera, valoración de crédito, información financiera y bancos, para determinar los principales criterios de valoración del crédito.
2. Describir y analizar los criterios financieros, contables y legales utilizados para valorar los créditos a MIPYMES en países desarrollados.
3. Describir y analizar los criterios financieros, contables y legales utilizados por el BPDC en la asignación del crédito para MIPYMES.
4. Identificar cuáles de los criterios empleados para valorar los créditos de las MIPYMES en países desarrollados, pueden ser utilizados o no por el BPDC.
5. Establecer una propuesta para la evaluación del crédito de las MIPYMES para el BPDC, y otras estrategias de solución no financiera para MIPYMES.

En el primer capítulo se realiza una conceptualización de la información financiera, del papel de la contabilidad, de los principales términos relacionados con las MIPYMES y de formas alternativas de financiamiento para las empresas. Entre los términos definidos están las MIPYMES, crédito, tasa de interés, plazos, montos, Estado de Resultado, Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado de Utilidades Retenidas, Análisis Integral y Análisis de Razones Financieras.

En el segundo se expone la experiencia de países europeos en el financiamiento para las MIPYMES y las metodologías empleadas para valorar el crédito bancario. España, Alemania e Italia han puesto en práctica instrumentos financieros como: sistemas de garantías recíprocas, sistemas de caución mutua, programas de garantías, sociedades de garantías, sistemas de reaseguro, fondos de garantías, titulación de activos y seguros de crédito.

En el tercer capítulo analizaremos los organismos que establecen los criterios de evaluación de crédito para el BPDC, los conceptos relacionados con él, líneas de financiamiento y el papel de Banca de Desarrollo en el apoyo al sector.

En el cuarto se efectúa una comparación de los principales criterios de valoración de crédito de España con los aplicados por Banca MIPYMES, sus posibilidades de aplicación en la propuesta y sus riesgos; además, se consideran las recomendaciones hechas por los ejecutivos de Proceso Banca MIPYMES.

Y finalmente, el quinto capítulo se presenta la propuesta metodológica, mediante un sistema que consta de tres partes: los insumos de información, transformación (recolección, análisis, control y evaluación y liquidación) y producto. En el primero se valoran las fuentes de información, internas y externas, leyes, reglamentos y requisitos que intervienen en el crédito. En la transformación intervienen la política, objetivos, misión y visión de crédito. El producto lo constituyen la forma en que se deben elaborar los productos financieros de Proceso Banca MIPYMES.

## **I. Información financiera y bancaria para la evaluación del crédito de las MIPYMES**

### **1.1 Información financiera**

Para analizar el crédito del que pueden ser sujeto las MIPYMES, es importante investigar tres áreas: determinar la información financiera relevante para el analista y que constituye la base para la aprobación del crédito; comprender los conceptos que privan en el proceso de evaluación y asignación del préstamo por parte de la institución financiera; y desarrollar los conceptos relevantes sobre MIPYMES.

La información financiera está constituida, en primera instancia, por los diferentes estados financieros y los conceptos asociados con la evaluación de un proyecto tasa interna de retorno (TIR) y valor actual neto (VAN). Los conceptos anteriores tienen como objetivo ofrecer un diagnóstico de la empresa, valorar los cambios que genera y su desempeño.

Los principales estados financieros son: el de Resultados, el Balance General, el Estado de Flujo de Efectivo, el Estado de Utilidades Retenidas, el Ciclo del Flujo de Efectivo y el Estado de Cambios en el Patrimonio.

Sin embargo, aunque contienen información importante para el analista de crédito presentan limitaciones; los datos no son exactos debido, en parte, a que hay factores del entorno que afectan a las empresas, pero que no se pueden mostrar en los estados o expresar en términos financieros.

También la medición de periodos cortos de la vida de una empresa puede provocar un sesgo en la información; además, en algunas situaciones se dan informes rígidos, con estructuras contables que resumen las situaciones, sin adicionar cuadros o notas aclaratorias que permitan una mejor interpretación de la realidad de la firma.

*“El análisis de los estados financieros forma parte del proceso crítico dirigido a evaluar las posiciones financiera, presente y pasada, y los resultados de operación*

*de una empresa, con el objetivo primario de establecer las mejores estimaciones y predicciones posibles sobre las condiciones.” (Bernstein, 1997: 27)*

El objetivo de los bancos es analizar la posición de la empresa mediante los estados financieros, y se esbozan tres razones para su uso: en primera instancia la objetividad que los caracteriza al reflejar los hechos reales con los que la firma se vincula; en segundo lugar, los hechos a los que hacen mención son cuantificables y medibles; y, finalmente, se expresan en el común denominador del dinero.

El primer estado financiero en explicarse es el Balance General, uno de los más utilizados por las empresas. En él se expresan los activos que posee la entidad, sus compromisos a corto y largo plazo, y los recursos propios con que financia sus operaciones. En resumen, muestra la posición financiera de la compañía a una fecha.

*“El Balance General presenta un estado que resume la posición financiera de la empresa en un momento determinado. El estado hace una comparación entre los activos de la empresa (lo que posee) y su financiamiento, el cual puede ser deuda (lo que debe) o de capital contable (lo que aportaron los propietarios).” (Gitman, 2000: 87)*

Otro de los informes financieros más utilizado es el Estado de Resultados, el cual presenta un resumen financiero de los resultados que la empresa ha obtenido en el término de tiempo, usualmente de un año. Se divide en tres secciones: ingresos, costo de la mercadería vendida y los gastos de funcionamiento. *“Documentos que resumen los ingresos y los gastos de una empresa a lo largo de un periodo contable, generalmente un trimestre o un año.” (Weston, 1993: 46)*

Para Meigs y Meigs (1992) la cifra más importante en el Estado de Resultados es la utilidad neta, sobre todo para los gerentes, inversionistas y personas que se relacionan con la empresa; sin embargo, para Bernstein (1997) las utilidades netas no representan para la firma efectivo o crecimiento, sino que es un dato que puede ser manipulado, infravalorado o sobrevalorado, dependiendo de las expectativas que la empresa tenga. Finalmente, Gitman manifiesta que *“las utilidades netas son los fondos que realmente recibidos por la venta de un valor.” (Gitman, 1990: 372)*

En conclusión, el Estado de Resultados mide la rentabilidad en términos absolutos de la empresa para un periodo determinado; de aquí deriva su importancia, y se obtiene mediante la relación de ingresos y gastos.

El tercer estado financiero por analizar es el Flujo de Efectivo; su importancia radica en que se pueden determinar los ingresos que la empresa recibe en el corto plazo; junto con el Balance General y el Estado de Resultados, forman el grupo de informes financieros más utilizados.

El Flujo de Efectivo permite conocer las entradas y salidas de efectivo; son partidas que sólo incluyen los movimientos reales o la generación de dinero de la empresa. Son importantes para el analista de crédito, porque le permiten determinar la liquidez de la firma en el corto plazo y el riesgo de insolvencia que pueda presentar.

*“Para los analistas de créditos, los analistas de valores y otros profesionales, el análisis de flujos de tesorería es una herramienta analítica de primer orden. El estado de flujos de tesorería es clave para la reconstrucción de muchas transacciones, y esta reconstrucción constituye un proceso y una técnica analíticas de importancia primordial.” (Bernstein, 1997: 433)*

En consecuencia, mediante el Estado de Flujos de Efectivo, se determina la procedencia de los recursos de la firma y de acuerdo con su estudio se puede valorar su sanidad; si provienen de las actividades de operación, son el producto de la actividad operativa de la empresa, condición que demuestra la capacidad que tiene para generarlos, pero si proceden de las actividades de financiación o inversión, manifiesta que la entidad no produce fondos que permitan seguir trabajando con capital saludable.

Partiendo de los estados financieros, los analistas de crédito utilizan diferentes técnicas para analizar el desempeño de la empresa. Los instrumentos más comunes son: las relaciones entre partidas y los cambios que se han producido en los estados financieros históricos, las comparaciones absolutas y relativas de los estados financieros, el análisis del Estado de Cambios en el Capital de Trabajo, los porcentajes sobre base común, el estado de variaciones en la utilidad

neta, los análisis del punto de equilibrio, VAN, TIR, y sensibilidad; además, se valora el análisis de razones financieras históricos y de la industria.

Los principales aspectos que se miden para hacer el análisis financiero son: la liquidez a corto plazo, el flujo de fondos, la estructura de capital y solvencia a largo plazo, rendimiento sobre la inversión, utilización de activos y los resultados de explotación.

Aunque los estados financieros brindan información para los clientes, es posible profundizar en la investigación de las empresas mediante el uso de herramientas de análisis. Entre las principales se encuentran cinco instrumentos que lo facilitan: los estados financieros comparativos, las series de tendencias de números índice, los estados financieros proporcionales, los análisis de ratios y los especializados.

Para realizar el análisis de los estados financieros comparativos, se toman como referencia varios años, se colocan los diferentes estados y se analizan los cambios producidos en cada cuenta, con el objetivo de medir las tendencias y dirección de la firma.

Del mismo modo, el análisis se puede realizar mediante la comparación de series de tendencias de números índice; se observa la forma en que se componen las partidas del circulante; esto permite al analista saber cuánto representa del total del activo, con lo que se establece el peso que tiene en la estructura. Para hacer los cotejos, se emplean los índices, pero tomando como referencia un año base que representa el 100% y se consideran las partidas más significativas.

Otro de los instrumentos de análisis son los estados financieros proporcionales, que determinan la simetría de una partida sobre un subgrupo de un grupo, sobre la totalidad de acuerdo con porcentajes. Se usan para hacer comparaciones entre compañías.

También se cuenta con los análisis de razones que “*expresan una relación que tenga significación*” (Bernstein, 1997: 81); expresan el camino hacia áreas que requieren atención, revelan relaciones y bases de comparación que muestran condiciones y tendencias que son

importantes. Las razones financieras son: *“un índice que relaciona dos números contables y se obtiene al dividir un número entre el otro.”* (Van Horne, 1994: 150)

Como afirman las definiciones de Bernstein y de Van Horne, lo importante es la comparación, pero bajo la perspectiva de un objetivo claro de análisis de tendencia o comportamientos empresariales que han tenido repercusiones sobre la entidad, ya sean positivas o negativas.

Hay dos formas de realizar el análisis de las razones financieras: una interna, que consiste en comparar una situación financiera actual con anteriores y con las que se espera obtener en el futuro; con este tipo de análisis se determina si se ha producido un deterioro o mejoría en la condición financiera de la empresa. La otra es la comparación entre sus razones y las de la industria; consiste en hacer un paralelo de las situaciones de una firma con las de otra o con los promedios que la industria posee; permite comparar el desarrollo de la empresa con el del sector o el del promedio de la industria.

La clasificación más conocida de razones es: de liquidez; de apalancamiento financiero; cobertura; actividad y rentabilidad. Las que se derivan del Balance General son las de apalancamiento y las de liquidez; las que se clasifican como las dinámicas son las de cobertura, actividad y rentabilidad.

Es importante considerar que la interpretación de las razones financieras por sí solas no expresa la situación financiera de la empresa, por lo que debe contemplarse la condición total de la entidad.

Las razones pueden ser afectadas por: las condiciones económicas generales, la situación del sector, las políticas de la dirección y los principios de contabilidad. Bernstein advierte que es necesario tener cuidado al interpretarlas, porque *“no son significativas por sí solas, y sólo pueden compararse con ratios anteriores de la misma empresa, algún estándar preestablecido, ratios de otras compañías del sector.”* (Bernstein, 1997: 83)



Dos términos que se relacionan con la evaluación de proyectos que las empresas ponen en práctica y con las solicitudes de crédito, son: el VAN y la TIR. El VAN se define como “*la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual.*” (Sapag y Sapag, 1994: 272)

También, la TIR se utiliza para evaluar los proyectos y se define como: “*tasa de descuento que equipara el valor presente de las entradas de efectivo con la inversión inicial de un proyecto, lo que ocasiona que el VAN sea de 0.*” (Gitman, 2000: 314)

Estos dos conceptos con frecuencia se utilizan cuando hay proyectos en conflicto, que se requieren comparar y evaluar para tomar la decisión y seleccionar uno.

El VAN y la TIR son técnicas financieras que se emplean evaluar decisiones de inversión, para elegir la alternativa más adecuada, seleccionar el mejor proyecto o demostrar ante entidades financieras la rentabilidad sobre los que se están solicitando los créditos. También se cuenta con los instrumentos de análisis de los estados financieros que les permiten a los inversionistas y analistas de crédito, determinar el rendimiento contable, no sólo del proyecto, sino de la empresa como un todo.

En conclusión, todas las partes de los estados se hallan interrelacionadas y cada uno ofrece información diferente acerca del desempeño de la organización; así, el Flujo de Efectivo muestra la liquidez y la solvencia; el Estado de Resultados muestra la rentabilidad de la empresa y, el Balance General, permite conocer la situación financiera y la forma en que se financian sus activos.

### **1.1.1 Función de la contabilidad**

La elaboración de los estados financieros se basa en el registro de las transacciones que realizan los contadores, utilizando las normas de contabilidad generalmente aceptadas, que son las estructuras para realizar el registro.

*“La materia de los estados financieros son los datos contables de las empresas, son elementos cuantificables y las conclusiones que permiten los estados no pueden realizarse si no se conoce la estructura contable de la que son fruto.”* (Bernstein, 1997: 29)

La contabilidad es el registro de los fenómenos económicos de la empresa; posee una estructura de clasificación y comunicación de los datos contables mediante el uso del método de partida doble. Su función es, de acuerdo con Bernstein:

- 1. Medir los recursos que poseen las entidades concretas.*
- 2. Reflejar los créditos contra esas entidades y la participación en las mismas.*
- 3. Medir los cambios producidos en esos recursos, créditos y participación.*
- 4. Asignar los cambios a un periodo especificable.*
- 5. Expresar lo anterior en términos monetarios como denominador.”* (Bernstein, 1997, 35)

Bernstein afirma que algunas de las limitaciones de los datos contables son:

- La expresión monetaria; hay situaciones de la empresa que no se pueden expresar por medio de las unidades monetarias, como podría ser la calidad del recurso humano.
- Simplificación y rigideces inherentes a la estructura contable; la simplificación afecta en algunas oportunidades la claridad y el detalle que son fundamentales para tomar decisiones.
- Uso del criterio personal; la subjetividad de los individuos que realizan el proceso contable no se puede obviar.
- Naturaleza provisional y necesidades de estimación, en la que se informa de la actividad de la empresa en periodos cortos y lo que se necesita es un mayor grado de estimación.
- La inestabilidad de la moneda; aunque es un denominador común, la unidad o valor monetario no se mantiene.

Así que la contabilidad resume y actualiza constantemente la información sobre los activos, pasivos, capital social, ingresos, costos y gastos. Aunque, se dice que tiene una estructura mecánica, ésta es una fortaleza al permitir las comparaciones, ya sea con respecto a la industria o con los datos históricos de la misma empresa; también las normas son una forma de

restringir las manipulaciones de las que pueden ser objeto el registro de las diversas transacciones de la firma.

## **1.2 Información bancaria**

En esta segunda parte se desarrollan los conceptos del sector bancario, específicamente los referentes al crédito y las ideas afines como: bancos, créditos, líneas de crédito, riesgo y garantías, tasas de interés y plazos.

Todas las empresas trabajan en un entorno operativo; dentro de éste se encuentran las instituciones financieras, el mercado, las formas legales de las organizaciones. Como organismos financieros se entienden a los intermediarios que captan el ahorro de las personas, empresas o gobierno, y lo dan en calidad de préstamo o inversión a los que lo requieren.

El mercado financiero es el lugar donde se realizan las transacciones entre los proveedores y los demandantes de crédito o inversiones. De acuerdo con Weston, se encuentran dos tipos de mercado; el primario, *“en los cuales las corporaciones obtienen capital mediante la emisión de nuevos valores”*, y el mercado secundario, *“en los cuales los valores y otros activos financieros se negocian entre diversos inversionistas después de que han sido emitidos por las corporaciones.”* (Weston, 1993: 117)

### **1.2.1 Bancos**

Un banco se define como *“una institución que se dedica al negocio de recibir dinero en depósito y captación en cuenta corriente y darlo a su vez en préstamo.”* (Escoto, 2001: 31)

El papel que se describe es la intermediación de los bancos entre las unidades superavitarias, que colocan sus excedentes de recursos en bancos, y las deficitarias, que recurren a solicitar financiamiento ante las entidades bancarias.

*“Otro de los conceptos que se vinculan a la definición principal es la intermediación financiera que es el contacto que se hace entre los poseedores de*

*los recursos (dinero, bienes de capital, captación de recursos) con las personas físicas o jurídicas que necesitan los recursos financieros para utilizarlos y generar utilidades.” (Escoto, 2001: 32)*

Las operaciones de crédito de los bancos son el centro de su actividad e implican su sobrevivencia en el largo plazo. Las gestiones de crédito comienzan con la solicitud formal, en la que se plasma el monto que se pide y los datos de la persona física como: el plazo, la forma de pago, el plan de inversión y las garantías para respaldar la operación crediticia. Proceden a analizar las solicitudes que se les hacen para, posteriormente, determinar su aceptación o rechazo.

### **1.2.2 Crédito**

Uno de los conceptos más importantes en la presente investigación es el crédito, específicamente el bancario. A continuación se esbozan algunos elementos que ayudan a su definición:

*“Es la operación por medio de la cual una institución financiera (el prestamista) se compromete a prestar una suma de dinero a un prestatario por plazo definido, para recibir a cambio el capital más un interés por el costo del dinero en ese tiempo, implica una prestación presente contra una prestación futura.” (Escoto, 2001: 77)*

*“Los prestamistas son otorgantes de crédito o de fondos para las empresas y el préstamo adopta muchas formas y tiene diversas finalidades.” (Bernstein, 1997: 4)*

El otorgante del crédito recibe como recompensa *“un interés fijado contractualmente, o el beneficio sobre los bienes suministrados, la naturaleza desigual del ratio riesgo-recompensa del prestamista tiene un efecto importante sobre el punto de vista de este último y sobre su forma de analizar las posibilidades de concesión del crédito.” (Bernstein, 1997: 5)*

Bernstein (1997) advierte que a los otorgantes del crédito les preocupan las cláusulas concretas de seguridad de su préstamo, tales como el valor justo de los activos pignoralados, el reembolso del principal y los intereses, contar con la información referente a los recursos y proyecciones de futuros flujos de fondos, evaluación de la capacidad de la empresa para generar beneficios a más largo plazo; finalmente, garantizar su estabilidad y seguridad. Además, recuerda

que los analistas de crédito evalúan los estados financieros dependiendo del plazo, la seguridad y la finalidad del empréstito.

### **1.2.3 Programas o productos financieros**

Los bancos definen una línea de crédito o programa conforme las necesidades del sector al que se dirige el producto financiero. En la actualidad la tendencia de las entidades financieras es la de definir las condiciones de los créditos de acuerdo con las características de las MIPYMES o el destino de los recursos.

*“Son formas de crédito, no tan directas, como cuando el cliente sea persona física o jurídica, se presenta ante un intermediario financiero a solicitar un préstamo, para poder utilizar esos recursos en diferentes actividades, ya sea comercial, industrial, de inversión, etc. (Meoño, 2004:72)*

Las formas de crédito han variado conforme las necesidades del cliente MIPYMES; por tal motivo, las entidades bancarias generan productos financieros innovadores para captar mayor y mejor clientela mediante la satisfacción de sus requerimientos financieros.

Existen diferentes modalidades: líneas de crédito, préstamos bancarios, carta de crédito y tarjeta de crédito. Sin embargo, para la presente investigación se desarrolla únicamente el concepto de préstamos o crédito bancario, debido a que es el instrumento financiero tradicional empleado por las MIPYMES y que cuenta con un Fondo de Garantías, que lo hace más atractivo para las empresas.

### **1.2.4 Tasas de interés**

Todas las formas de crédito bancario tienen conceptos que son afines como el de tasa de interés, que es *“la compensación que paga el prestatario de fondos al prestamista, desde el punto de vista del prestatario, es el costo por solicitar fondos de préstamos.”* (Gitman, 2000: 41) o como es analizado por otro autor, *“La tasa de interés es el precio pagado por el dinero prestado durante un periodo.”* (Samuelson, 1990: 1123)

Samuelson y Gitman afirman que una de las variables más importantes es el costo en que incurren los solicitantes por pedir recursos a las unidades superavitarias, pero, ¿cómo se fija el monto de esta tasa de interés por parte de los bancos? De acuerdo con Escoto (2001), se determina a partir de las condiciones existentes en el mercado: el grado de disponibilidad de los fondos depositados, la ley de oferta y demanda de dinero, la seguridad y, finalmente, por la tasa de inflación.

De la definición anterior se deriva que, por el papel de intermediarios financieros, los bancos mediante la tasa de interés regulan el flujo de fondos entre las unidades superavitarias y deficitarias, con lo que afectan el costo del dinero, e indudablemente la tasa de interés es una variable fundamental en la canalización del crédito para las MIPYMES.

La tasa de interés está vinculada con el tiempo de vencimiento: normalmente a más tiempo es mayor; en el corto plazo, tiende a ser menor. Esta tasa para los empresarios tiene que ser menor que la rentabilidad esperada por la ejecución de un proyecto.

### **1.2.5 Plazos**

Otro de los conceptos relacionados con la información financiera es el de plazos, que en forma simple se definen como el lapso que transcurre desde el momento en el que el banco desembolsa el crédito hasta que es pagado por el solicitante de recursos.

De acuerdo con la teoría financiera, se clasifican en créditos de corto plazo a aquellos que son hasta un año; de mediano plazo, a los que van de más de un año hasta cinco años; y de largo plazo, a los que tienen un periodo de más de cinco años.

### **1.2.6 Riesgo y garantías**

El riesgo es uno de los conceptos que más se ha estudiado, porque está ligado con toda transacción comercial que los individuos realicen. Se define como la probabilidad de incurrir en insolvencia, esto es, que los activos de una empresa sean menores que los compromisos que ha adquirido, pero, es necesario hacer la diferencia entre riesgo del negocio y el financiero; el

primero es el que la firma afronta cuando no puede cubrir sus costos operativos y el segundo es cuando no logra cubrir sus obligaciones financieras, conforme su vencimiento.

Para cubrir el riesgo, las entidades comerciales y bancarias valoran las garantías, evalúan el inmueble a valor de mercado, para tenerlo como respaldo de la operación crediticia; el objetivo es hacer una hipoteca en primer grado y desechar las que no presentan esta condición.

El préstamo bancario lleva implícito un contrato o un documento mercantil como garantía, que puede ser: pagaré, letra de cambio, hipoteca o prenda. Entre los tipos de garantías se encuentran: fiduciaria, hipotecaria, prendaria, con títulos valores, con avales y con base en la confianza.

Para efectos de la presente investigación, interesa desarrollar las garantías hipotecarias que son las que más se utilizan por las MIPYMES; consiste en una *“garantía real porque el crédito está respaldado por un bien inmueble, sujeto de remate por el banco, el deudor confiere al banco un derecho real sobre los inmuebles afectados por ella, estos pueden ser de su propiedad o de terceros.”* (Escoto, 2001: 95)

Los conceptos definidos en los párrafos anteriores, son la base para hacer el análisis de las solicitudes de crédito de las MIPYMES por parte de los bancos.

### **1.3 Descripción de MIPYMES**

#### **1.3.1 Concepto**

MIPYMES es un término que se utiliza para definir a las firmas pequeñas y medianas, que realizan alguna actividad económica y promueven el desarrollo social y económico de los pueblos. La Ley # 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas las define como:

*“Toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de recursos físicos estables y recursos humanos, los maneje y opere, bajo la figura de persona*

*física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicio.”*  
(La Gaceta N 94, 17 mayo del 2002: 4)

Se clasifican en función del número de trabajadores o de acuerdo con el volumen de ventas que realizan; sin embargo, prevalece la primera; las micro empresas poseen de una a cinco personas; las pequeñas, de seis a treinta; las medianas, de treinta y una a cien y, las grandes, más de cien personas. De acuerdo con esta acepción, las MIPYMES están integradas por un rango de una a cien personas, más que por el volumen de ventas o de ingresos que puedan generar.

La Ley 8262 establece el cumplimiento de por lo menos dos de los tres requisitos que se enumeran a continuación:

- El pago de cargas sociales.
- El cumplimiento de las obligaciones tributarias.
- El acatamiento de obligaciones laborales.

Por lo tanto, no basta que sean unidades económicamente activas y poseer un mínimo de seis personas, sino que requieren cumplir con las obligaciones que se estipulan en el área laboral y tributaria.

Las MIPYMES cuentan con un marco legal, que regula su funcionamiento. El 17 de mayo del 2002 se publica la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, que contempla el objeto y ámbito de acción, el Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa, el programa para el fortalecimiento de la innovación y el desarrollo tecnológico, otros instrumentos y herramientas de apoyo, la Coordinación Institucional para promover las MIPYMES y las reformas a otras leyes.

#### **1.4 Otras soluciones financieras para MIPYMES**

Las MIPYMES cuentan con numerosas fuentes de financiamiento, pero requieren determinar cuál es la adecuada; para tal efecto deben considerar: el monto que se necesita, el uso que se les dará a los recursos y el tiempo que se pretende tener el financiamiento.



Entre las posibilidades de financiamiento para las MIPYMES, se encuentran:

- Colocación de acciones y o banco socio (*Underwriting*)
- Capital de Riesgo (*Venture Capital*)
- Prestamista
- Grupos empresariales
- Organizaciones no Gubernamentales (ONG's) y las entidades de ayuda a MIPYMES
- Operación conjunta (*Joint venture*)
- Financiamiento comprando un negocio establecido (compra apalancada)
- Financiamiento por medio de diversos socios y etapas del negocio
- Financiamiento descontando contratos o facturas
- Financiamiento por medio de franquicias (*Franchises*)
- Financiamiento por medio de órdenes de compra, cartas de crédito, cobranzas, etc.
- Financiamiento por medio de “papeles” o instrumentos financieros producto de ingeniería financiera
- Financiamiento por avance de obra
- Financiamiento por medio de arrendamiento (*leasing*)

De acuerdo con la investigación, las MIPYMES podrían optar por formas de financiamiento alternativas que les permitan la obtención de recursos, para lo cual se explican las que más se utilizan en el país: financiamiento por medio de arrendamiento y mediante una alianza estratégica, operación conjunta o fusión con otra empresa; ONG's y organismos de ayuda a MIPYMES.

El arrendamiento es una forma de obtener bienes de capital sin acceder el crédito; es un contrato en el que el arrendador traspasa el derecho de usar el bien a cambio del pago de cuotas durante un plazo determinado, al concluir éste, el arrendatario puede tener o no la opción de comprar el bien arrendado, devolverlo o renovar el contrato.

Otra forma de financiamiento es mediante las ONGs, que *“Son grupos, asociaciones o movimientos constitutivos de forma duradera por particulares pertenecientes a diferentes países con la finalidad de alcanzar objetivos no lucrativos.”* (Merle, 1991: 415)

Estas son algunas formas que podrían asumir las MIPYMES para financiar sus proyectos y que no implican trámites bancarios, pero que de acuerdo con el rol de la banca de fomento puede participar en su desarrollo, porque redundaría en beneficio de las empresas para obtener capital de trabajo y financiamiento para las inversiones en activos.

## **II. Esquemas financieros y bancarios de evaluación del crédito de las MIPYMES en países desarrollados**

### **2.1 Experiencia de la evaluación del crédito de las MIPYMES en Europa.**

Tanto a escala nacional como internacional, las MIPYMES tienen problemas para acceder el crédito bancario, por lo que requieren la participación del Estado para superar esta debilidad; pues es el Estado quien puede influir en la definición de los sistemas y esquemas financieros que se aplican para apoyar a las MIPYMES. Ofrecen la infraestructura necesaria, para que empresas que exportan puedan hacerlo de manera óptima, democratizan el crédito y activan sectores que requieren ser más competitivos a escala local o mundial.

Ramón Rosales (1999), del SELA, en su artículo “La asociatividad como estrategia de fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe”, manifiesta que de acuerdo con la intervención del Estado, hay tres tipos de participación: focalizada en el financiamiento; en el aprovisionamiento; e integral de varios tipos de cooperación.

*“Dependiendo de la intensidad de la intervención de los gobiernos en la actividad económica del sector de la MIPYMES, se instrumentarán diversas modalidades de cooperación. Por ejemplo, en materia de financiamiento, una de las áreas más críticas de las MIPYMES, si el gobierno decide intervenir fuertemente en un determinado sector industrial, las empresas de éste podrán recibir subsidios y otras medidas de protección.” (SELA, 1999: 51)*

La fuerte participación del Estado implica subsidios a sectores seleccionados para alcanzar mayores niveles de competitividad, descuentos o cuotas preferenciales, subvenciones para incentivar la participación de las MIPYMES.

Cuando los estados se catalogan de tutoriales, ofrecen incentivos fiscales para que las empresas grandes participen en el financiamiento a las MIPYMES, proporcionan estímulos fiscales a las MIPYMES por la asociatividad, y exoneran fiscalmente a los organismos de cooperación internacional.

*“En una situación en la cual las fuerzas del mercado estén lo suficientemente desarrolladas, el rol del gobierno es de baja intervención. En este contexto y para el caso específico del financiamiento, la acción del gobierno sería la de impulsar los cambios legales pertinentes para que el sistema financiero permita el otorgamiento de créditos mediante diversos instrumentos, entre ellos los de garantía recíproca o caución común.” (SELA, 1999: 51)*

Si hay poca participación del Estado, se facilita el desarrollo de mercados de capitales, apertura de los sistemas financieros para permitir la caución común, empleo de la red diplomática para generar oportunidades de negocios en otras naciones, se proporcionan excelentes fuentes de información en todo el sector para disminuir los costos y mejorar su calidad para la toma de decisiones de las MIPYMES.

De acuerdo con Silvia Greco (1999) de Gayatri Consultores, el principal problema que afrontan las MIPYMES es el financiero, y el Estado tiene un papel preponderante en la solución.

*“La falta de capital es el principal problema de las MIPYMES y esto acrecienta las necesidades de financiamiento en todas las etapas: investigación y desarrollo, equipamiento y know-how, capital de giro etc., muchas veces se financian por débitos, préstamos bancarios, préstamos familiares o créditos de proveedores.”*

*En los países industrializados hay otras formas de financiamiento más desarrolladas que incluyen el capital de riesgo o fondos de desarrollo para las MIPYMES que no participan del mercado de capitales, participando con accionistas en posibles nuevos emprendimientos, los cuáles incluyen productos innovativos o servicios que prometen tener una alta tasa de crecimiento.” (SELA, 1999:168)*

Silvia Greco cita entre los principales problemas que tienen las MIPYMES para acceder al crédito: altas tasas de interés e insuficiencia de recursos financieros en las instituciones, rigurosos requerimientos de hipotecas y garantías, complejos procedimientos y formalidades para solicitar un préstamo, y dificultad en la obtención de programas de apoyo institucional.

De acuerdo con su estudio, ante estos problemas países como Japón, Brasil, Chile, México y Australia han puesto en práctica soluciones como: el fortalecimiento de la función de los bancos especializados en el sector de las MIPYMES, publicaciones del menú financiero con

el objetivo de poner la información a su alcance, creación de un sistema de garantías institucionales para préstamos, promoción de préstamos basados en el flujo de caja más que en las garantías, fundación de programas de desarrollo de fondos para inversión y de presentación de inversores y MIPYMES interesados, que promuevan otras formas de financiamiento como garantías solidarias, las redes verticales u horizontales de cooperación, las cuales se ubican bajo la modalidad de estrategias colectivas.

El problema se presenta para acceder a créditos a largo plazo; por esta limitación, las MIPYMES solicitan empréstitos a corto plazo que tienen tasas de interés mayores y el tiempo de recuperación del principal es limitado e irreal, con lo que se agrava su situación financiera.

El arrendamiento es una de las formas de financiamiento que recomienda Silvia Greco (1999); pueden emplearse para adquirir ciertos bienes pero que no es extensible para la totalidad de activos que requieren las MIPYMES. Generalmente sus tasas de interés tiene uno o dos puntos porcentuales por encima del crédito tradicional.

Las redes verticales constituyen otra forma de financiamiento; son relaciones de cooperación que se establecen entre empresas grandes y pequeñas; el beneficio para las primeras se relaciona con su concentración en actividades que son más rentables, dejando para las MIPYMES la oportunidad de crecimiento y sostenibilidad a través del tiempo.

Otra de las formas consiste en la asociatividad voluntaria, empresas que por su ámbito de acción pueden establecer una estrategia común para solucionar problemas afines al sector como: transporte, utilización de cámaras de refrigeración, zonas de almacenamiento compartidos u otras, dependiendo del tipo de actividad.

En nuestro país, este tipo de relación se dificulta debido a la falta de cultura de cooperación; no se cuenta con instancias que puedan resolver las dificultades entre las partes, y los costarricenses conforman una sociedad individualista y no cooperativista informal.

La forma más empleada de financiamiento para las MIPYMES es el crédito bancario. Entre los principales requisitos que los bancos solicitan están las garantías, que le permitan a la entidad bancaria asegurar la recuperación de sus recursos en caso de incumplimiento; sin embargo, una cantidad importante de MIPYMES no cuentan con activos que se consideren garantías; por este motivo, se han creado productos financieros que constituyen garantías.

Países europeos cuentan con instrumentos de apoyo, como: los Sistemas de Garantías Recíprocas (SGR), Sistemas de Caucción Mutua (SCM), Programas de Garantías, Sociedades de Garantías, Sistemas de Reaseguro, Fondos de Garantías, Titulación de Activos, Seguros de Crédito y el crédito prendario.

Los sistemas de garantías en Europa se utilizan para que las MIPYMES puedan acceder al crédito; sin embargo, funcionan con matices diferentes en cada una de las naciones, pero en general se puede concluir que son *“marcos a largo plazo entre las administraciones públicas, las entidades de crédito y las organizaciones empresariales y MIPYMES, que permiten desarrollar una acción coordinada entre estos elementos para conseguir que los sistemas de garantías sean una aplicación real”*.(SELA,2000: 191)

Los SGR pueden ser públicos, privados, o mixtos: los primeros son Fondos de Garantías que respaldan las operaciones financieras, sus fuentes de los recursos pueden ser estatales (fijación de un impuesto a las empresas grandes para las MIPYMES) o internacionales, y procuran reactivar sectores de la economía que se consideran vitales para el país.

Los SCM están constituidos por un grupo de empresas que se unen para ser parte de una garantía ante un organismo financiero; los recursos otorgados pueden emplearse en la compra de materia prima o equipo, hacer estudios de factibilidad, e investigación sobre un mercado o productos. Funcionan de manera diferente en todos los países; en Europa la tendencia ha sido de apoyar los modos de cooperación que se establezcan entre las MIPYMES, como Italia y España.

También están los Programas de Garantías, fondos administrados por una agencia estatal; que recibe los recursos del Estado o de organismos internacionales de cooperación, no requiere una legislación específica y cubre de un 50% a un 90% de la morosidad de los créditos.

El último de los sistemas de garantías es la Sociedad de Garantía, que son entidades mercantiles, que se nutren de fondos públicos o privados pero a diferencia de los anteriores sí requieren de legislación específica. La forma de gestión crediticia es: analizar la solicitud, hacer el seguimiento, asumir la mora y cobranza.

De acuerdo con la experiencia en varios países, entre ellos España, México y Argentina, los sistemas de garantías permiten un acceso al crédito en mejores condiciones de plazos y tasas, además pueden acceder al asesoramiento financiero, cuentan con mejor información para tomar decisiones empresariales y fomentan la asociatividad empresarial.

En Alemania, los SGR no están relacionados exclusivamente con una entidad bancaria como es el caso en otros países, pero sí participan en las decisiones y el nombramiento de los organismos rectores. Los nexos se basan en la libertad de las partes y en su capacidad de demostrar su validez, solvencia y solidez para ayudar a las MIPYMES.

La modalidad de los SGR es muy utilizado en España y su importancia se demuestra con los siguientes datos:

*España “agrupa a más de setecientas sociedades dedicadas a garantizar préstamos a las pequeñas y medianas empresas europeas. En total más de un millón cien mil PYMES, usuarias o asociadas, han recibido los beneficios de este aseguramiento asociativo que supera los veintidós millones de euros”. (SELA, 1999: 40)*

Los Sistemas de Reaseguro son otra de las medidas que se emplean para que los SCM cumplan su función de desarrollo regional, fortaleciendo y estabilizando el sistema. En Alemania el Estado asume la totalidad del riesgo y el reaseguro es automático y obligatorio; en Bélgica sólo el 40% del riesgo es amparado y el reaseguro abarca el 20% en forma automática y gratuita; finalmente, en España cubre el 50% del riesgo.

El Acuerdo Basilea, que es un convenio internacional para la calidad de las entidades financieras, obliga a los bancos a mantener una cartera con menor riesgo y a aumentar las reservas. La repercusión para las MIPYMES es que pasa el coste de oportunidad de estas reservas al del préstamo, ya sea mediante los intereses más altos o con condiciones diferentes, que podría limitar el crédito a este sector.

Amparo San José (2002) del Center for European Policy Studies (CEPS), manifiesta que el Acuerdo de Basilea supone la introducción de un sistema de fijación de los márgenes de solvencia más sensibles al riesgo, lo que podría significar un aumento de las reservas obligatorias para aquellos bancos con carteras de mayor riesgo, tipo MIPYMES.

*“Amparo San José parte que si bien las MIPYMES enfrentan problemas de financiación estas no se pueden achacar únicamente a las instituciones financieras o bancarias porque a pesar del crecimiento de la inversión en capital del riesgo y el crecimiento del capital disponible para invertir, el capital de riesgo e inversión en Europa está lejos de maximizar su papel en el financiamiento de MIPYMES innovadoras. Además, cuanto mayor es el tamaño del fondo, mayor es a tendencia a invertir en inversiones de mayor envergadura y menor riesgo.” ( San José, 2002: 33)*

Por lo anterior, España creó un fondo de garantías o avales, que reduciría el riesgo de la cartera de préstamo para las MIPYMES, y así no perjudicar a las entidades bancarias, que son las responsables legales de los dineros de las unidades superavitarias; por ende, disminuiría el efecto del Acuerdo Basilea, de solicitar a los bancos a aumentar sus reservas por el riesgo de la cartera.

También se utiliza la titulación de los activos que consiste en transferir los créditos en su balance a un fondo de titulación, utilizando los activos líquidos para conceder más créditos a las MIPYMES; por su parte, el fondo emite bonos que permiten retribuir a las instituciones financieras por los activos que se transfirieron. Las ventajas de este procedimiento es que le deja a la cartera de los MIPYMES tener mayor liquidez, y los beneficia mediante su funcionamiento en los mercados financieros.



Otro de los procedimientos utilizados como instrumento de reducción del riesgo de préstamos a MIPYMES son los seguros de crédito; muchas instituciones toman en consideración el seguro como una forma para disminuir el riesgo de las entidades bancarias. Empresas aseguradoras han desarrollado productos que permiten a los bancos controlar el riesgo de los asegurados, con las condiciones impuestas por los aseguradores y las pólizas.

Las aseguradoras reconocen la existencia de diversas prácticas en los bancos y ajustan sus pólizas a las necesidades de las entidades bancarias y de los clientes. España es un ejemplo de este tipo de garantía, que estrecha la relación entre las aseguradoras y los bancos. Los seguros de crédito benefician a los bancos al facilitar y mejorar la gestión de riesgo.

Conforme a la información expuesta por San José (2002), en Europa se ha promovido la Sociedad de Garantía Mutua (SGM), sobre todo en Italia y Francia. La importancia de estos instrumentos es que no se circunscriben a conceder garantías financieras, sino que funcionan como asesores en aspectos técnicos para las MIPYMES.

El Fondo Europeo de Inversiones (FEI), ha puesto en marcha los “Instrumentos de garantías PyME”, que tienen como finalidad reafirmar los compromisos de los sistemas de garantías en los países europeos, con repercusiones en el incremento de fondos propios mediante las contragarantías o reaseguramiento del FEI; promueven el acceso de las MIPYMES a las nuevas tecnologías, a la formación del personal y a la compra de equipos tecnológicos.

Con la puesta en práctica del FEI, se logró disminuir el riesgo y dar mayor liquidez al crédito de las MIPYMES, permitiendo a las empresas optar por el crédito sin que este requisito bancario constituya un impedimento.

De acuerdo con Pablo Pombo G. (1999) del SELA, de la Asociación Europea de Sociedades de Caución Mutua, el Estado español apoya a las MIPYMES en tres áreas:

- *“Promover la financiación a medio y largo plazo, mediante la concertación con entidades de crédito.*

- *Reforzar el sistema público y mixto de garantías, Ley 1-94 sobre Sociedades de Garantías Recíprocas, Convenio CERSA: Compañía Española de Reafianzamiento.*
  - *Reconducir los apoyos vía subvención de interés al Sistema de Garantías.*
- Las entidades de crédito Españolas:*
- *Potenciar el área de las MIPYMES.*
  - *Prospeccionar la financiación a medio y largo plazo de las MIPYMES". (SELA, 1999:182)*

En Europa del Este se está tratando de poner en práctica el crédito prendario que *“es la práctica de depositar un bien acabado o un producto agrícola en un almacén y obtener un certificado de depósito, el mismo que es usado como garantía colateral ante la entidad financiera, que es la que otorga el crédito.”* (Collao, 2003:7)

Son tres los actores que participan en el sistema prendario: el productor o comercializador, la entidad financiera y el operador del almacén. Y es un producto financiero, que ha permitido a los interesados de la zona aprovechar los movimientos de la oferta y la demanda a su favor.

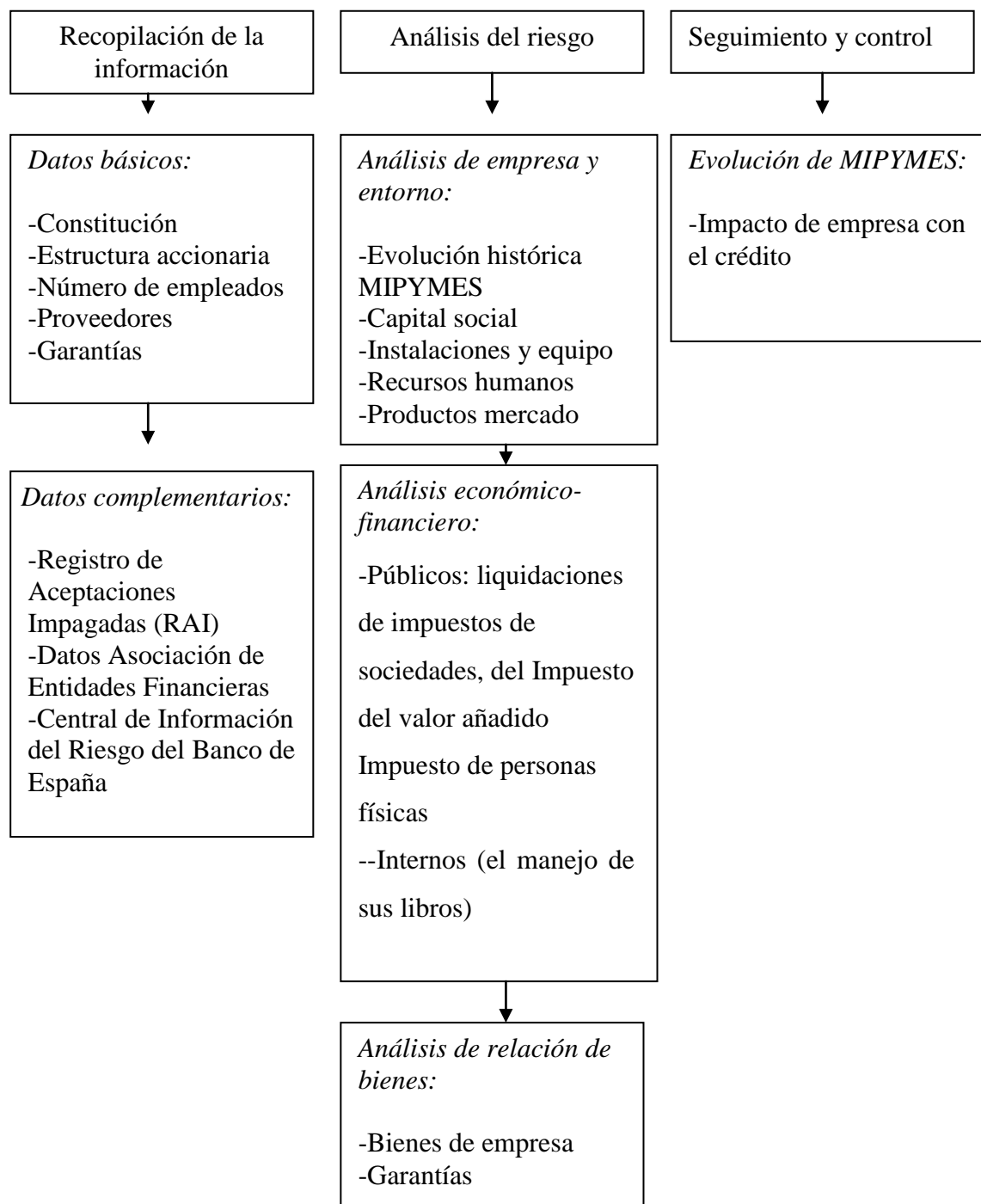
## **2.2 Requisitos que solicitan los bancos para evaluar el crédito de las MIPYMES en Europa**

Las entidades financieras de España consideran el proceso de análisis del crédito en tres etapas, de acuerdo con el economista español Mario Cantalapiedra son las siguientes.

*“Como es habitual en los procesos de análisis, los gestores de la entidad bancaria estudiarán el riesgo de la empresa a través de un proceso iterativo en el cual vamos a distinguir tres etapas fundamentales: recogida de datos, análisis de riesgo de la empresa, y seguimiento y control.”* (Cantalapiedra, 2002:47)

El siguiente esquema muestra una de las metodologías que se han desarrollado en España para valorar el crédito bancario a las MIPYMES.

Figura 1. Método para evaluar el crédito. Entidad financiera española



La metodología emplea tres etapas. La primera y muy importante es la recopilación de la información; continúa con la medición del riesgo y, finalmente, concluye con el seguimiento y control.

### **2.2.1 Recopilación de la información**

En la recopilación de la información se define el tipo de datos que se requiere para evaluar a las MIPYMES, y los indicadores que proporcionen una radiografía de la empresa.

De acuerdo con Mario Cantalapiedra (2002), las entidades financieras de este país lo que pretenden con la recopilación de la información es establecer criterios y procesos que les permitan a los bancos la seguridad y reembolso de los recursos prestados; también, determinar la liquidez de las empresas y finalmente que sus operaciones generen rentabilidad.

Con base en lo anterior, se parte de que existen dos tipos de información, la que proviene de los datos básicos y, la segunda, que la conforman los datos complementarios.

*“Podemos clasificar los datos que habrán de servir al banco para analizar el riesgo de la empresa, antes de concederle fondos, en básicos (suministrados principalmente por la propia empresa) y complementarios (provenientes del ámbito externo a la misma).” (Cantalapiedra, 2002: 47)*

#### **a. Datos básicos**

Los datos básicos los componen: fecha de constitución; estructura accionaria; relación del personal directivo, administrativo y apoderados; posición en el mercado en relación con la competencia; relación de clientes y proveedores principales; número de empleados actual y evolución posible de la planilla; estados financieros actualizados; datos de obligación fiscal; relación de los avalistas y garantes; expectativas de crecimiento y beneficios futuros.

#### **b. Datos complementarios**

Los datos complementarios lo conforman: las consultas al Registro de Aceptaciones Impagadas (RAI), que tiene como propósito determinar si se tienen inscripciones; de aparecer, se concluye que el riesgo de incumplimiento que posee la empresa es grande, y esto va en perjuicio de los recursos de la entidad bancaria.

Las consultas a la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE) con la intención de conocer cuál es el riesgo de que la empresa ha acumulado, o sea, su historial bancario o crediticio, y de obtener calificaciones negativas, hacen que se rechace la solicitud de crédito. A la base de datos de la Asociación Nacional de Entidades Financieras (ASNEF) que facilita al banco el conocer si posea obligaciones con morosidad.

Hay que hacer investigaciones en los registros Mercantil y de la Propiedad para determinar la existencia del inmueble que la empresa tiene, y verificar los informes de las agencias especializadas de valoración del riesgo.

Se analiza el historial que tengan las empresas con sus proveedores y su puntualidad para cumplir con sus obligaciones. Una de las novedades es hacer una evaluación de los productos o servicios que ofrece la firma de acuerdo con el criterio de los clientes, se mide el cumplimiento con las entregas y su calidad; con esto se pretende incorporar un concepto de calidad total en el proceso que las MIPYMES realizan con su operación diaria.

Finalmente, se realiza un análisis de la competencia para determinar la viabilidad del proyecto que se financia en el sector.

### **2.2.2 Análisis del riesgo**

Una vez que se ha evaluado y analizado la totalidad de la información, tanto básica como complementaria, se procede a la segunda etapa del método: determinar el riesgo que la empresa tiene.

La medición del riesgo es una de las partes más importantes para toda entidad bancaria o comercial; por eso se pone énfasis a la forma en que se puede evaluar. ¿Cómo se puede medir el peligro en una etapa de análisis del crédito? Las empresas españolas lo hacen de la siguiente forma: analizan la compañía y su entorno, proceden con un estudio económico y financiero, y finalmente, hacen un análisis de la relación de bienes.

Yolanda Giner, María José Muriel y Francisco Toledano, analistas financieros de España, plantean los riesgos que son evaluados por las entidades financieras y que determinan si se concede el préstamo o no.

*“El análisis del crédito (Hale, 1989) se propone reducir al mínimo el número de créditos incobrables y dar a conocer con la suficiente antelación los posibles problemas para que el prestamista adelante el reembolso o retire el crédito, a fin de reducir riesgos. Sin embargo, el nivel y tipo de riesgo asumido puede variar ostensiblemente.”* (Giner, Muriel y Toledano, 1997: 54)

Los aspectos que se analizan son: la ponderación que sobre riesgo recibe el país, los peligros generales, las atribuciones que los empleados tienen en el proceso de valoración de la solicitud de crédito, las características de la operación y finalmente el riesgo sobre morosidad.

En primera instancia, evalúan la situación del país; se determina con base en la calificación que la nación recibe en el ámbito internacional; esta información afecta por igual a todas las MIPYMES de un Estado.

Con respecto a los riesgos generales asociados en la concesión de créditos, están: los atribuibles a los procedimientos de autorización, los derivados de una incorrecta aprobación de operaciones, y finalmente los provenientes de la morosidad.

*“Los riesgos generales de toda operación crediticia son aquellos directamente relacionados con la política de préstamos, en especial con la necesidad de que cada entidad estén claramente especificadas las condiciones y procedimientos a seguir en cada concesión de crédito, esto es, que la política de inversiones de la entidad se entienda adecuadamente a todos los niveles”.* (Giner, Muriel y Toledano, 1997: 57)

Para reducir el riesgo que se deriva de la política de préstamo se consideran *“las características del solicitante, la finalidad de la operación, las garantías, y la forma de instrumentación de cada operación”*. (Giner, Muriel y Toledano, 1997: 56)

Sin embargo, los bancos también cuentan con otras políticas para disminuir el riesgo, dar un mayor nivel de préstamo a interés variable en función de la evolución de la situación financiera del cliente, pero dificulta a las empresas el acceso al crédito.

Otra opción es la gestión del riesgo por cartera. Hacer una evaluación del sector industrial evita la concentración del riesgo, e implica un control del riesgo previo a la concesión del crédito; permite estudiar y predecir el comportamiento de la empresa de acuerdo con la tendencia de las variables económicas.

*“La reducción del riesgo de morosidad puede establecerse en una doble vía, que responde a una adaptación de dicho préstamo a la capacidad de reembolso del cliente en cada momento.”* (Giner, Muriel y Toledano, 1997: 56)

Como requisito para enfrentar el riesgo de morosidad, se contempla la presentación periódica de documentos sobre el nivel de ciertas variables, como, la renegociación de las condiciones, lo que implica un control sobre los documentos contables y financieros, y una adecuación a la realidad del cliente.

El Acuerdo Basilea II tiene como uno de sus objetivos medir el riesgo de las operaciones crediticias, para lo cual considera la relación entre banca-empresas que solicitan crédito. Parte de la necesidad de poner en marcha un sistema de gestión, que maneje el riesgo en forma más estricta y eficiente, con el propósito de obtener mayor solvencia y seguridad de los bancos.

Cuenta con un Comité de Supervisión Bancaria, que funciona como un foro de debate, el cual pretende la supervisión eficaz de la actividad bancaria en el mundo; no tiene autoridad para supervisar ni para legislar, pero sus acuerdos y recomendaciones son adoptados por los organismos supervisores del mundo.

Lo que los bancos pretenden es una adecuada gestión del riesgo, tomando en consideración las regulaciones tanto nacionales como internacionales. Son vigilantes del posible riesgo de liquidez e insolvencia que podría ocasionar una mala gestión, y mantienen provisiones de acuerdo con los riesgos que asumen y con las pérdidas esperadas.

Este nuevo acuerdo se divide en: definición de los requerimientos mínimos de capital dados sobre los riesgos asumidos; descripción de la labor de revisión de la adecuación de capital y, definición de la información pública y su transparencia hacia el mercado.

El primer pilar es el que corresponde a la presente investigación, el riesgo del crédito. En el nuevo modelo se dan las siguientes opciones: una la estándar, que es la establecida por el propio acuerdo, y, la otra, con base en los parámetros internos de las entidades bancarias. La interna, personaliza el modelo Basilea: reducir o aumentar los requerimientos de capital. Pero estos modelos deben ser examinados y homologados por el supervisor.

El considerar la capacidad que tiene la empresa para generar recursos sanos provenientes de su parte operativa es vital para conceder el crédito; se hace por medio de un análisis de liquidez y de su capacidad para generar recursos, a fin de cumplir con sus obligaciones a medida que éstas vencen.

Otra de las variables que se consideran para evaluar el riesgo del crédito: claridad del destino de los recursos, calidad de la información económica-financiera, prisa y reiteración de las solicitudes, relación entre el destino de los fondos y el plazo solicitado, falsedad en el proceso de entrevistas con los evaluadores de crédito, incoherencia entre los datos que la empresa brindó y los obtenidos por otros medios sobre la MIPYMES, y la aceptación de costos elevados en los productos sin negociación previa.

Lo anterior denota la transparencia y claridad de la información que la empresa debe ofrecer a la entidad bancaria; sin ella no sería posible determinar el riesgo y la situación financiera de la firma.



Las entidades bancarias evalúan el profesionalismo y la responsabilidad de los jefes de la MIPYME mediante la información y las entrevistas, y de acuerdo con el economista Mario Cantalapiedra (2002) éste es uno de los aspectos fundamentales para otorgar o aprobar las solicitudes de crédito.

**a. Análisis de la empresa y su entorno**

Para efectuar el análisis de la empresa y su entorno, se hace un estudio de la posible evolución que la compañía podría tener, el capital social, las instalaciones y equipos, recursos humanos y, finalmente, productos y mercados.

En cuanto a la evolución histórica, se analiza la fecha en que la empresa fue constituida; si es reciente, tiene mayor probabilidad de incumplimiento debido a su reciente constitución, ya que podría sufrir cambios en cuanto a su actividad, su objetivo social y modificaciones en su línea de negocios.

Referente al capital social, se analiza la forma en que se encuentra constituido el capital accionario y el grado de suscripciones y desembolsos de capital, con la finalidad de determinar si se halla concentrado en manos de unos pocos o entre todos los socios. También, se analiza si la firma es de tipo familiar y los problemas de tipo sucesorio que pueda enfrentar.

Uno de los aspectos que se estudia en las MIPYMES es la política de los accionistas en cuanto a capitalizar a la empresa para promover el crecimiento pues repartir los beneficios entre sus socios puede provocar endeudamiento innecesario o problemas de liquidez.

Otra de las variables por analizar es el referente a las instalaciones y equipos; se valora su calidad, su valor en libros, antigüedad y uso.

El recurso humano con que cuenta la empresa se debe evaluar; la preparación académica del personal de las MIPYMES como el de los miembros de la junta directiva; así mismo se

estudia el tamaño de la planilla, su posible evolución y, de acuerdo con su actividad, el nivel de preparación.

En cuanto a los productos y mercados, se valoran los servicios que las MIPYMES hacen, la posición de la empresa con respecto a la competencia, sus fortalezas y debilidades, el crecimiento potencial; se evalúa la posición con sus proveedores y clientes, y finalmente, un análisis del sector en el que va a competir y su potencial crecimiento.

#### **b. Análisis económico-financiero**

De acuerdo con el segundo análisis que efectúa el banco, se evalúa la parte económico-financiero de la empresa. Se distingue entre información y estados financieros que se presentan a las entidades gubernamentales y la que se maneja a lo interno de la empresa, que generalmente son los informes que la firma realiza antes de hacer los ajustes fiscales. Se hace una evaluación entre la variación que pueden presentar los datos reales y los legales.

Por lo anterior, se les solicita a las empresas que acompañen los estados financieros con notas aclaratorias y anexos donde se detalle cuidadosamente cualquier variación que se haya realizado, que compruebe que se conoce y controla la actividad a la que se hace mención; además, se analizan por lo menos tres estados financieros anteriores.

Para completar el análisis de los estados financieros, se solicitan otros como: la liquidación del Impuesto sobre sociedades (IS), el pago periódico del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), y su resumen anual, la liquidación periódica del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), y su resumen anual, la manifestación del patrimonio y la anual de operaciones con terceras personas, los ajustes realizados sobre datos contables, y el capital social que está inscrito.

Además, se valora si las existencias iniciales corresponden a las declaradas al final del periodo y acordes con la evolución de la empresa, si los montos de las partidas de amortizaciones y provisiones son lógicas con respecto al periodo que se analiza, la correlación entre los gastos

financieros y el endeudamiento, la relación entre los pagos realizados a la seguridad social y los contabilizados, que todas las deudas bancarias estén contabilizadas o registradas en el Balance General, que las ventas guarden relación con el IVA, y finalmente, que los plazos medios de cobro y de pago, sean concordantes con los del sector de actividad en los que se encuentra la firma.

### **c. Análisis de relación de bienes**

El último análisis que se realiza es el de la relación de los bienes. En él se estudia los bienes de la empresa y las garantías que terceros han otorgado para adquirir fondos. La posición de los bancos es la de otorgar productos financieros a un mayor costo si las firmas cuentan con una situación financiera y patrimonial más débil.

Lo que pretende el análisis es determinar con mayor certeza la capacidad que la empresa tiene para hacer frente a sus obligaciones y, además, si el destino de los fondos es el adecuado.

#### **2.2.3 Seguimiento y control**

Las metodologías que emplean los bancos españoles no concluyen con el otorgamiento de los préstamos, sino que posteriormente se da un seguimiento y control que constituye la tercera etapa. Con esta búsqueda se analiza la evolución de la entidad y del entorno; también se solicitan datos financieros, con la finalidad de ajustar el producto a las nuevas condiciones de la empresa.

Por último, el banco analiza cuál ha sido el impacto del otorgamiento del crédito en la empresa, si mejoraron los índices de rentabilidad, si se cumplieron los objetivos; con esto se establece una mejor relación entre ambas partes y productos financieros ajustados a la situación financiera de las MIPYMES. También se sugiere una evaluación dinámica del riesgo; con esto se quiere expresar que si bien previo al otorgamiento del crédito se hizo una evaluación del riesgo en que incurría el banco en prestar sus recursos, debe continuar con este examen posterior a la concesión del préstamo.

La conclusión de lo analizado es que la tendencia del Estado es a apoyar a las MIPYMES, creando nuevos productos financieros pero no modificando los esquemas tradicionales de evaluación de crédito, responsabilizándolos por la asignación de los recursos pero compartiendo el riesgo de crédito por medio de la creación de seguros.

Otra de las formas de evaluación del crédito es la realizada por InterAval. Es una Sociedad de Garantías Recíprocas, otorga garantías, avales, fianzas y servicios financieros a las MIPYMES. Funciona bajo la categoría de entidad financiera y supervisada por el Banco de España, avala a plazos entre seis y diez años. Financia la adquisición de activos, la creación de empresas, y la expansión y consolidación de las ya existentes. A continuación se expone el procedimiento de medición que aplica.

Entre los requisitos que pide están: los datos del solicitante que se registran en la solicitud, los de la operación (tipo y características), historial de la empresa que describe el nacimiento y evolución, destino del crédito que expresa el desglose del proyecto de inversión y su financiamiento.

También se solicitan informes externos provenientes del banco, del sector y del evaluador de crédito de InterAval. Los datos económicos y financieros como el Balance General y el Estado de Resultado y, finalmente, se solicita la opinión del analista de crédito.

Las garantías son el principal requisito que las entidades bancarias piden, pero tienen pesos diferentes de acuerdo con el riesgo que el negocio presente. En el caso de nuevas MIPYMES se les solicita un 45%; para las que no cuenten con contabilidad pero ya tienen varios años de funcionar un 40%; para las que cuentan con su contabilidad al día, un 30%, y para sociedades mercantiles, un 25%.

Para la asignación del crédito a nuevas empresas, se utiliza un método que contempla aspectos cualitativos y cuantitativos; los primeros corresponden a: el plazo, importe, ubicación del negocio, valoración de la solicitud de crédito, flujo de caja, autofinanciación, y plan

financiero. Referente a los aspectos cuantitativos, se mencionan: la idea del negocio, informes externos, si exporta, si cuenta con las normas internacionales ISO, el número de trabajadores, y el nivel de endeudamiento.

Cuando se obtiene esta información, InterAval le otorga a la solicitud una cobertura de las garantías de hasta de un 55% máximo. Lo anterior demuestra que es un porcentaje significativo de garantías al que pueden acceder las MIPYMES para obtener el crédito. Los gobiernos y organismos financieros internacionales dirigen sus esfuerzos para ayudar a las MIPYMES creando Fondos de Garantías que avalen y faciliten su inserción en las entidades financieras.

En el caso de MIPYMES que no cuenten con contabilidad pero que posean varios años de trabajar, se les solicita información, como aspectos cualitativos: producto, plazo, importe, ubicación del negocio, valoración de la solicitud, flujo de caja, autofinanciamiento, informes externos, visita efectuada, si exporta y cuenta con normas ISO, endeudamiento, valoración del patrimonio, y valoración de la documentación económica y financiera.

Datos sobre antigüedad, número de trabajadores, evolución del endeudamiento bancario y la valoración del plan financieros, son aspectos concernientes a la parte cuantitativa. Como máximo reciben un porcentaje del 60% y el resto lo representan las garantías.

Como se puede observar el proceso de valoración del crédito implica factores objetivos y subjetivos; los primeros están relacionados con índices económicos y de carácter nacional como el Producto Interno Bruto PIB; en los segundos, se relaciona con las ventajas o desventajas crediticias, y la relación entre rentabilidad y riesgo. Con ambos factores -objetivos y subjetivos- se establecen nexos, correlaciones entre sectores.

El proceso considera las diferencias de cada cliente o empresa para realizar la evaluación; tradicionalmente sólo se utilizaba una categoría binaria para aceptar o rechazar el crédito, sí o no; pero en la actualidad se evalúan diferentes variables tales como: el volumen de ventas, el valor contable del patrimonio, el valor de mercado del patrimonio, el acceso a las plazas de capitales, y

la posición de la industria sea: el lugar de la compañía en su industria, su sensibilidad a los riesgos de mercado y económicos como tipo de interés y tipo de cambio, la calidad del equipo gestor, el valor de las garantías, la tipología de crédito y sus términos y plazos.

Una vez que se han evaluado estas variables, se otorga una puntuación: de acuerdo con el resultado, se determina el riesgo que asume la entidad bancaria al otorgarle recursos económicos a la empresa; por ende, se asigna el interés y otros costos del crédito.

Lo que demuestra este apartado es que mediante el Acuerdo Basilea II, el Sistema Financiero continúa valorando las garantías como requisito para acceder el crédito, pero el Estado promueve modelos de participación entre las instituciones financieras, administración pública, socios protectores y MIPYMES para reactivar este sector.

### **2.3 Otras soluciones financieras para MIPYMES**

El arrendamiento financiero constituye una forma de financiamientos, también disponible para las MIPYMES, mediante el cual pueden obtener equipos de producción, maquinaria, equipo y tecnología.

Se antepone el concepto de uso al de propiedad; los pequeños empresarios tradicionalmente han visto como única forma de financiamiento los canales crediticios tradicionales -crédito bancario, ventas a plazo- pero ésta constituye otra forma de financiamiento para las MIPYMES; uno de los inconvenientes, es que no se aplica para todo tipo de bien o servicio.

Hay sectores beneficiados con este financiamiento como la informática o la electrónica, que poseen avances tecnológicos rápidos; el financiamiento les permite amortizar aceleradamente los bienes con obsolescencia alta y desde el punto de vista fiscal favorece.

Entre los beneficios que el arrendamiento da a las MIPYMES, se encuentran la renovación de la maquinaria y el permitir la amortización de los equipos de forma acelerada, así

como realizar inversiones que hubieran sido difíciles de efectuar. Los vendedores también se han beneficiado; por una parte, han vendido de contado y no acumulan riesgos no deseados, y aumenta el gasto fiscal.

Las modalidades de arrendamiento más frecuentes son el financiero y el operativo. El financiero es el que se utiliza frecuentemente en España y Europa; nace como una alternativa de financiamiento tradicional, pero que aporta ventajas fiscales y económicas importantes para las MIPYMES.

Entre las ventajas económicas se encuentran: costea el 100% del valor de los activos, financiamiento a largo plazo, permite una amortización acelerada lo que facilita la renovación del activo, deja utilizar la tecnología de punta sin que implique su adquisición, y ofrece descuentos importantes por pagos de contado.

En España tiene el beneficio fiscal al contar con el triple coeficiente de amortización autorizado para empresas con volumen de facturación inferior a 1,5 millones de euros de acuerdo con la ley 43-95-27-12 del Impuesto de Sociedades. Además, todas las cargas financieras son fiscalmente deducibles.

El arrendamiento operativo incluye el mantenimiento de los equipos y su sustitución; este tipo se emplea poco en España pero es utilizado en Estados Unidos; se catalogan como contratos cortos.

Entre las ventajas del operativo, se cita la devolución del bien el cual es arrendado a otra empresa, las opciones de compra se aproximan a valores de mercado y permite la sustitución de los equipos. Los inconvenientes son importantes de mencionar: el plazo de las operaciones es más corto que el del arrendamiento financiero y, en España, no es frecuente encontrar establecimientos que lo pongan en práctica.

### **III. Política de asignación del crédito de las MIPYMES del BPDC**

#### **3.1 ¿Cómo y quiénes establecen los criterios de evaluación del crédito?**

La política de asignación del crédito para las MIPYMES del BPDC se establece por medio del marco legal que regula todo el proceso de asignación de crédito y que el BPDC lo operacionaliza mediante su Reglamento General de Crédito. En él definen las principales criterios tales como: determinación del sujeto de crédito (cliente), la documentación pertinente, las garantías, las tasas de interés y comisiones, los plazos y formas de pago, la evaluación de los empréstitos, los niveles de resolución, la formalización y desembolsos y, finalmente, el seguimiento y evaluación de la cartera.

El sistema financiero nacional es regulado por el Banco Central de Costa Rica y supervisado por la Superintendencia General de Entidades Financieras. Al Banco Popular le corresponde cumplir con las directrices del organismo supervisor y concretar sus políticas en los reglamentos de crédito.

Además los bancos están persuasivamente sujetos a disposiciones internacionales bajo el Acuerdo Basilea I, y a partir del 2006 con el Acuerdo Basilea II. La finalidad de estos acuerdos es garantizar una supervisión eficaz de las actividades bancarias en todo el mundo. Contienen recomendaciones que no son normas obligatorias, pero su doctrina tiene gran influencia en el contexto financiero internacional y nacional.

Actualmente, Basilea I tiene como objetivo homogenizar la adecuación del capital de las entidades financieras para mantener su solvencia; se estipula un mínimo de capital conforme los riesgos de créditos ponderados de cada entidad.

Los principales actores que intervienen en el proceso de asignación de crédito para MIPYME en el caso del BPDC son: su Junta Directiva, su Gerencia General, el Banco Central, la SUGEF, y finalmente, la Asamblea Legislativa.



### **3.1.1 Junta Directiva Nacional y la Gerencia General**

La Junta Directiva Nacional del BPDC tiene la responsabilidad de aprobar la política de crédito, los métodos de control, los manuales y procedimientos, con el objetivo de asegurarse de que el crédito se otorgue de acuerdo con la normativa legal vigente.

También, participa en la definición de las tasas de interés y regula los topes anuales de cartera por actividad productiva y área de negocios; aprueba el presupuesto de Proceso Banca MIPYMES y los productos financieros.

A la Gerencia General le corresponde la administración del BPDC, ejecutar las disposiciones y acuerdos que considere la Junta Directiva. Además tiene como función y responsabilidad proponer a la Junta las normas generales de la política crediticia y bancaria, y presentar a la Junta el proyecto del presupuesto.

Su figura es importante porque es bajo su mandato que Proceso Banca MIPYMES nace en el año 2002, como un mecanismo para financiar las micro, pequeñas y medianas empresas que tengan actividades sostenibles en forma eficiente y rentable.

### **3.1.2 Banco Central de Costa Rica**

Es la entidad que regula y fija las políticas crediticias y los encajes legales que los bancos deben cumplir. También, determina la estrategia financiera nacional, al definir y aprobar los productos financieros que conceden las instituciones y delimitar los sectores prioritarios en la estrategia financiera.

Considera los Acuerdos de Basilea para valorar la solvencia de las entidades financieras y disminuir el riesgo país, exige a los bancos contar con requerimientos mínimos de capital para proteger a los ahorrantes y a mantener niveles de morosidad o pérdidas manejables.

El BCCR ha generado políticas crediticias de apoyo al sector mediante: la aprobación del Fondo de Garantías; que regulen la fijación de las tasas, plazos, avales y productos financieros por cada una de las entidades bancarias, de acuerdo con los costos de trabajo, la rentabilidad de la cartera, manejo del riesgo y los criterios que consideren importantes.

Esto ha traído resultados positivos para el sector MIPYMES, porque ha permitido a las entidades financieras crear departamentos o unidades especializadas en el análisis del crédito, establecer sus propios procesos, determinar los criterios de valoración y crear criterios para estandarizar el proceso.

### **3.1.3 Superintendencia General de Entidades Financieras**

La SUGEF es la encargada de supervisar y regular el sector financiero de nuestro país, con el propósito de mantener la estabilidad y solidez de todo el sector, protegiendo tanto a los que depositan sus ahorros en las entidades financieras como a los bancos que otorgan créditos a las unidades deficitarias.

Regula y administra el riesgo sistemático al que se expone el sistema financiero, mediante el marco legal y los Acuerdos SUGEF I-95 y SUGEF 17-97; por este motivo, establece procedimientos como: manuales, normas y métodos para supervisar su funcionamiento.

Flexibiliza los criterios que establece el Comité de Basilea de requerimientos mínimos de capital y manejo del riesgo, para no afectar los indicadores generales del banco. Mediante la aprobación de normas especiales para regular el crédito a las MIPYMES, que se concretan en el reglamento de crédito del BPDC, capítulo XI, artículos 52 y 53.

Entre los aspectos modificados están: las garantías tradicionales, la evaluación del proyecto y el flujo de caja. Esto le permite a las MIPYMES acceder los recursos de entidades estatales a tasas inferiores que las impuestas por financieras o bancos privados.

El Estado, y concretamente el BPDC mediante la aprobación de Proceso Banca MIPYMES, comparte el riesgo de prestar al sector mediante el uso de dos instrumentos; el primero, reduce los encajes mínimos legales que por ley se solicitan a las entidades financieras; el segundo, las pérdidas en que incurran pueden ser prorrateadas en un el término de 10 años, siempre y cuando sean producto de programas especiales que sugirió algún poder del Estado.

### **3.1.4 Asamblea Legislativa**

La Asamblea Legislativa es el órgano que aprueba el marco legal en el que trabajan los bancos: ámbito de acción; naturaleza; cobertura de actividades especiales como el financiamiento a la micro, pequeñas y medianas; además, autoriza la creación de instrumentos financieros especializados para el manejo del riesgo como por ejemplo : Fondo de Garantías para impulsar el fortalecimiento de las MIPYMES y exonerar a las instituciones financieras de los topes de cartera fijados por el organismo supervisor SUGEF.

Mediante la aprobación de la Ley 8262, se establece una red de apoyo para el fortalecimiento de las MIPYMES, que contempla la solución de sus principales problemas: en el área financiera, la aprobación de un Fondo de Garantías; en el área estratégica, el nombramiento del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), como organismo rector del sector; en el área de capacitación, al Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), y en el área de innovación y desarrollo, el Consejo Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICIT).

También, ha legislado con la Ley 7558 (reforma a la Ley Orgánica del Banco Central) a favor de las MIPYMES, al aprobar que las entidades financieras privadas destinen las captaciones a menos de 30 días para el financiamiento del sector, conocido en el medio bancario costarricense como “peaje”.

*“Mantener un saldo mínimo de depósitos en un banco estatal equivalente al 17% de los fondos captados a plazos de 30 días o menos. Sobre esos depósitos el banco estatal reconocería una tasa de interés igual al 50% de la tasa básica pasiva. Estos recursos deberían ser destinados al financiamiento del pequeño productor.”*  
(Gutiérrez y Bolaños, 1999:27)

Con respecto al BPDC, aprobó la creación de Proceso Banca MIPYMES con un marco legal que le permite el financiamiento al sector con créditos diferenciados, la administración del Fondo Especial para el Desarrollo, y fortalece su patrimonio mediante la asignación de un porcentaje de las utilidades del banco.

De lo anterior, se concluye que el aporte de la Asamblea al fortalecimiento del sector ha sido vital, mediante la aprobación de instrumentos, que conllevan a la definición de la estrategia de desarrollo nacional.

### **3.2 Criterios de asignación del crédito**

El BPDC es un intermediario financiero entre las unidades superavitarias de recursos y las deficitarias, que por ello tiene el compromiso legal de regresar los depósitos a los ahorrantes, y durante la tenencia de los recursos financieros, es responsable de su buena administración, lo que implica, que la asignación de crédito debe centrarse en la valoración del riesgo y la capacidad del deudor para cumplir con las obligaciones financieras conforme vencen.

El primer paso para PBM es definir su nicho de mercado, para tal efecto se cita el Reglamento de Crédito del BPDC, en el cual se define su mercado meta MIPYME como:

*“Unidad productiva, bajo la figura de persona física o persona jurídica, que se desarrolle o pretenda desarrollarse en actividades industriales, comerciales, agropecuarias, científicas, tecnológicas y de servicios. En la actualidad se definen en tres segmentos: micro, pequeñas y medianas empresas.*

*Microempresas: empresas de hasta 10 empleados, incluido el propietario, con ventas anuales, proyectadas o reales al momento del crédito, no mayores a US \$150.000. Pequeñas empresas: empresas de hasta 30 empleados, incluido el propietario, con ventas anuales, proyectadas o reales al momento del crédito, de hasta US \$500.000. Medianas empresas: empresas de hasta 100 empleados, incluido el propietario, con ventas brutas anuales, proyectadas o reales al momento del crédito, de hasta US \$1.000.000.”* (Reforma en sesión 4177 del 18-12-2003- y publicado en la Gaceta No 4 del 7-01-2004)

También, para definir la política de crédito de PBM se procede a analizar la problemática de su nicho de mercado y conocer los problemas para acceder el crédito bancario que tienen las

MIPYMES. Francisco de Paula Gutiérrez cita los problemas que tienen las MIPYMES para acceder el crédito:

*“...uno de los puntos centrales es reconocer que buena parte de la problemática del racionamiento en el financiamiento de las PYMES es la poca o nula información que poseen los oferentes potenciales de fondos financieros o quienes vayan a dar garantías o a asegurar algunos riesgos de las PYMES. Esa información se refiere no sólo al proyecto a financiar, sino también a la capacidad y disposición de pago del deudor y a su capacidad empresarial y tecnológica.”* (Gutiérrez y Bolaños, 1999: 44)

El BPDC considera tres aspectos que se advierten en la cita anterior: la distorsión de la información, la carencia de garantías y el manejo del riesgo. Problemas que son comunes a otras MIPYMES del mundo, como España, para optar por crédito.

Ante esta situación, el BPDC trata de solventar la calidad de información con la solicitud de documentación pertinente al cliente y a empresas relacionadas con la MIPYME, y de evaluar su capacidad administrativa y la valoración del proyecto.

Por ley se encuentran estipuladas las garantías que permiten el acceso al crédito, tanto por el Acuerdo Basilea I como por la reglamentación de la SUGEF. Sin embargo, la tendencia internacional y nacional es emplear instrumentos financieros que permitan a las MIPYMES acceder el crédito si carecen de ellas, tales como el Fondo de Garantías.

Conforme al Acuerdo SUGEF 1-95 se establecen tres variables para la asignación y evaluación del crédito: la capacidad de pago del deudor, el historial que posea el solicitante del crédito en la liquidación de sus compromisos, y, las garantías que posea y que respaldan la operación. También considera importante:

*“ el conocimiento de las actividades endógenas y exógenas en la que se desenvuelve la empresa, la viabilidad del proyecto, situación de la actividad en el mercado, análisis de la situación financiera, sensibilización de la tasa de interés, análisis del riesgo cambiario en el otorgamiento de crédito en moneda extranjera y referencia del deudor en el sistema financiero.”* (Acuerdo SUGEF 1-95, 2002: 5)

Para el manejo del riesgo, el BPDC se apega a la ley vigente, al emplear el Fondo de Garantías para disminuir el riesgo de la cartera y mantener los márgenes de solvencia financiera que le permitan seguir trabajando. También pedir mayor información al solicitante; verificar el proceso de crédito desde el momento que se otorga hasta su pago, con el propósito de localizar síntomas de alarma que puedan ser resueltos a tiempo, con capacitación o asesoramiento.

### **3.2.1 Información financiera**

La información financiera de los clientes es la materia prima para la evaluación de las solicitudes de crédito en las entidades financieras. Se compone del análisis de: los estados financieros, datos sobre la constitución de la empresa y su organización, y los concernientes al proyecto, el entorno en el que desenvuelve y la calidad de las garantías que respalden el crédito.

De acuerdo con el Reglamento de Crédito del BPDC, capítulo XI, artículo 53, para los clientes que se ubican en el criterio 2 se pide: solicitud completa y firmada, copia de la cédula de identidad o de residencia, referencias bancarias, flujo de caja preparado por un ejecutivo o refrendado, los estudios de viabilidad del proyecto; finalmente, mediante la técnica de visita de campo se corrobora la dirección y existencia real de la MIPYMES.

Los clientes del criterio 1 tienen que presentar los documentos que se solicitan para los clientes del criterio 2, y además, certificación del poder del representante, consulta a la central de deudores, estados financieros de los últimos dos años con un corte de antigüedad como máximo de tres meses, y flujos de caja elaborados por un profesional o ejecutivo MIPYMES.

Además, se considera el criterio del analista de crédito, quien puede considerar la presentación de otros documentos o información del cliente, que permita hacer una valoración del crédito apegada al tipo de actividad o sector en el que se desempeña.

Los estados financieros tienen que estar elaborados por un profesional, pero, si el analista de crédito lo considera importante puede ayudar en su confección a las MIPYMES. Esta actividad se considera dentro de las tareas que les corresponde, pero queda a su criterio el

cumplirlo o no. Lo anterior, nace por la problemática que enfrentan muchas MIPYMES para constituirse legalmente, como lo es contar con información que resuma su historia, tener estados financieros que permitan hacer un estudio de la realidad de la empresa y que puedan ser analizados.

### **3.2.2 Manejo del riesgo**

El manejo del riesgo para los bancos ha cambiado debido al apoyo del Estado al crear instrumentos financieros, como el Fondo de Garantías, el cual permite a las entidades financieras del sector público disminuir el riesgo del crédito con los recursos del Fondo.

Además, la actual legislación deja hacer una separación del nivel de riesgo que tienen las carteras de crédito MIPYMES de las del resto del banco, permitiendo hacer una valoración independiente de sus activos bancarios y de sus niveles de solvencia.

Estas disposiciones han sido avaladas por el organismo supervisor (SUGEF) y de ninguna manera implican un debilitamiento de la banca nacional; todo lo contrario, su actual desarrollo permite que las MIPYMES pueden favorecerse con políticas especiales de crédito en cuanto a: tasas, plazos, forma de pagos, garantías y manejo del riesgo.

Del Acuerdo SUGEF 1-95 se derivan tres criterios para la clasificación del deudor conforme al riesgo y tipo de operación. El criterio 1 requiere analizar las garantías, la capacidad de pago y mide el impacto que tiene el entorno en la situación financiera del solicitante de crédito. Lo constituyen los deudores con un endeudamiento mayor a los ₡13.3 millones de colones.

El criterio 2 corresponde a los deudores con un endeudamiento no mayor a los ₡13.3 millones de colones. Analiza los juicios que ha empleado la entidad bancaria para otorgar los créditos, su administración y la evaluación del riesgo de la cartera.

En el criterio 3 están los deudores que poseen compromisos financieros en donde la garantía la constituye su propia vivienda.

La clasificación es de acuerdo con el nivel de riesgo que se asume en la operación, de menor a mayor riesgo. En el criterio 1, los deudores deben tener un endeudamiento mayor a ₡13.3 millones de colones y de acuerdo con el análisis de las garantías podrá ser denominado en la categoría: A de riesgo normal, B1 riesgo circunstancial, B2 riesgo medio, C de alto riesgo, D con pérdidas esperadas o en la categoría E, de dudosa recuperación.

En la Categoría A de riesgo normal, el deudor debe tener respaldo documental de su capacidad de pago, bajo los términos que estipule la entidad bancaria y amparado de garantías. Pueden presentar un atraso de hasta 30 días para cumplir con el pago de sus obligaciones crediticias.

La Categoría B1 de riesgo circunstancial, parte de que si bien los deudores tienen capacidad demostrada para el pago de las obligaciones contraídas, han presentado atrasos hasta por 60 días, las garantías cumplen con los riesgos asumidos y los requisitos jurídicos para ejecutarse. Es una posición transitoria, para lo cual se hace un análisis de las deficiencias que se localizaron y al ser superadas, se procede a una reclasificación.

El riesgo medio corresponde a la categoría B2; son deudores que demuestran que pueden hacer frente a las obligaciones contraídas y no han presentado atrasos por más de 90 días; sus garantías tienen la capacidad para cubrir el 90% del endeudamiento. También se clasifican dentro de ella los deudores que se encuentren en actividades o sectores con tendencias decrecientes.

De alto riesgo es la categoría C. La información que se tiene del deudor es deficiente para determinar su capacidad de pago; o bien el deudor tiene atrasos superiores a los 90 días e inferior a los 120, las pérdidas posibles son del 40% de la relación garantía-deuda, el nivel de cobertura de sus garantías es insuficiente, o existe condición de préstamos con: prórrogas, refinanciamientos o adecuaciones.



En la categoría D encontramos los deudores que tienen una situación económica y financiera catalogada como difícil para pagar el préstamo. La pérdida en relación con su garantía-deuda oscila entre un 41% y un 80% del endeudamiento total.

La última categoría es la E, el crédito es de dudosa recuperación, insolvencia o quiebra; la pérdida que se genera de acuerdo con la relación garantía-deuda está entre 81% y 100%; son empresas o personas que han sufrido intervención judicial y las garantías no cubren los créditos otorgados

El criterio más importante en la valoración del crédito es la cobertura del riesgo, implica para las entidades financieras emplear todos los recursos a su disposición para determinar su nivel y además valorar: la voluntad y capacidad del cliente para cumplir con sus obligaciones financieras. Esta inquietud se refleja en la siguiente cita.

*“Si bien el problema de información es común a todo nuevo usuario del sistema financiero, independientemente de su tamaño, el costo relativo de acceder a ésta tiende a ser mayor cuanto menor sea el monto involucrado en el financiamiento.”*  
(Gutiérrez y Bolaños, 1999: 42)

Otra forma de disminuir el riesgo del crédito es con la calidad de la información. Contar con datos acordes con la realidad del cliente o de las MIPYMES: historial de sus relaciones con entidades financieras, cumplimiento de sus obligaciones con los proveedores, precio de su producto y el de la competencia, tiempo de estar en el mercado, capacidad administrativa y área de negocio.

Como advierten Francisco de Paula Gutiérrez y Rodrigo Bolaños (1999), el problema radica en el costo en que incurren las entidades financieras para obtener este tipo de información; como solución plantean que el Estado financie a los bancos esos costos para que no se trasladen a las MIPYMES.

Otra de las soluciones, es crear una central de información, que permita a las entidades financieras acceder los datos que requieren sobre el cliente y encontrar el marco legal que permita su operación.

### 3.2.3 Garantías

Cumplen un rol importante en el crédito; su valoración implica la aprobación o rechazo de la solicitud. Históricamente, a las MIPYMES se les ha negado el acceso al crédito por carecer de garantías; lo anterior, porque las instituciones financieras se protegían del riesgo crediticio con la cobertura de sus operaciones mediante cauciones.

Actualmente, los procesos de valoración de crédito incorporan criterios cualitativos y cuantitativos para medir el riesgo, pero las garantías no han sido desplazadas para contrarrestar el riesgo del crédito. Se consideran los siguientes tipos: fiduciaria, prendaria e hipotecaria.

Conforme el reglamento de crédito y la experiencia de Banca MIPYMES las garantías son: hipotecaria, cédula hipotecaria, valores o títulos valores, aval y fideicomisos.

Las garantías hipotecarias deben ser en primer grado sobre el bien inscrito, pero pueden aceptarse en segundo o tercer grado, cuando el grado anterior esté a favor del BPDC.

En el caso de las cédulas hipotecarias *“sólo se aceptarán vencidas y por la emisión total de las cédulas hipotecarias. En tales casos, el plazo en el que se otorgará el crédito será hasta un año antes de que finalice la prescripción, salvo que éste sea interrumpido legalmente, acto que deberá autorizar el deudor de previo o durante la formalización del crédito.”* (Jiménez, 2002: 5)

Los títulos valores deben remitirse al puesto de bolsa del BPDC, para que certifique su valor de mercado y se defina su respaldo como garantía, conforme las tablas del Reglamento de Crédito.

En el caso de aval, la empresa avalista debe presentar sus estados financieros para analizar su liquidez y pasivos; esto con el propósito de valorar su capacidad como garantía.

El banco puede solicitar al cliente: respaldar las hipotecas con pólizas de seguros actualizadas y que se endosen a favor de la entidad financiera, hacer avalúos periódicos para determinar la condición de la garantía o el bien, y realizar la inscripción legalmente.

La valuación de las garantías la realizan profesionales del BPDC de forma escrita, determinando su valor y de acuerdo con los supervisores de la SUGEF se debe asignar un porcentaje dependiendo del tipo de cauciones. Los bienes inmuebles pueden cubrir un 80% de las garantías que se requiere para optar por el crédito y les corresponde un máximo de un 70%; de acuerdo con el avalúo.

Cuando las empresas utilicen valores o instrumentos financieros como garantías, el valor asignado es el que refleje la negociación en la Bolsa de Valores; las variables que se consideran para aceptarlo como respaldo son: la solvencia y liquidez que tiene la institución que emitió el título, la clasificación de los instrumentos y el valor de mercado que manifieste. Del valor que se establezca solo podrá asignarse un 80%.

Cuando las garantías las constituyen personas físicas, se debe determinar la capacidad que poseen para el pago de las fianzas o avales y se solicita: constancia de salario o una certificación extendida por un contador público autorizado, si el monto por solicitar por el deudor es mayor al que se estipula en los criterio 1 y 2, debe hacerse un análisis de la situación patrimonial y los estudios de propiedad.

### **3.2.4 Líneas de crédito, tasas de interés, plazos y montos para las MIPYMES del BPDC**

En la concesión de préstamos a las MIPYMES en el BPDC se analizan los siguientes criterios: líneas de crédito, tasas de interés, plazos, los montos, evaluación del riesgo, garantías y requisitos.

Entendemos como líneas de crédito los programas que el BPDC tiene para otorgar recursos a las MIPYMES para capital de trabajo, compra de equipo y de terreno para ubicar la

actividad productiva, construcción activo físico, y adquisición de vehículo para el desarrollo de la actividad.

Se cuenta con tres programas dentro del área de Popular Desarrollo: a) MIPYME; segundo, b) pequeño productor agropecuario, destinada a clientes que se ubiquen bajo el criterio 1 y 2 según la normativa SUGEF; y c) crédito para el pequeño empresario.

El monto máximo por financiar es de 17 millones de colones, los plazos de financiamiento van de los 60 a 120 meses, a tasas de interés variable. Las garantías son fiduciarias, hipotecarias o prendarias, y los clientes tienen la opción de usar sólo un tipo o hacer una combinación de ellas.

Entre los requisitos se encuentran: *original y copia de cédula de identidad o residencia, solicitud de crédito completa y firmada, flujo de caja preparado por un profesional o un ejecutivo de Banca MIPYMES, estudio del proyecto en el que se demuestre su viabilidad y referencias bancarias.* ([www.popularenlinea.fi.cr/Bpop/Español/credito\\_mipymes.htm](http://www.popularenlinea.fi.cr/Bpop/Español/credito_mipymes.htm))

A través del crédito para pequeña y mediana empresa no agropecuaria se financia: capital de trabajo, adquisición de medios físicos para el desarrollo de la actividad (terreno o equipo) y construcción de activo físico.

La tasa de interés se ajusta cada mes, los plazos dependen del plan de financiamiento, los montos máximos por financiar oscilan entre \$ 55 y \$175 mil dólares, o su equivalente en colones conforme el tipo de cambio del dólar. Las garantías que respaldan estas operaciones son la fiduciaria, prendaria e hipotecaria. Los requisitos que se solicitan para el otorgamiento del crédito, a los clientes calificados en los criterio 1 y 2 de acuerdo con la normativa SUGEF, son los esbozados para créditos Popular Desarrollo.

Los créditos para la pequeña y mediana empresa agropecuaria se dirigen a promover el desarrollo de diferentes sectores económicos: agropecuario, agrícola, forestal y porcino. Al igual que en los programas anteriores, las tasas de interés se revisan y ajustan mensualmente; abarca a

los clientes que se ubican en los criterios 1 y 2, conforme a la normativa SUGEF, y los requisitos son los mismos que se contemplan para Popular Desarrollo.

En cuanto a los niveles de resolución, el BPDC tiene reglamentados los responsables de aprobar conforme los montos que se soliciten: el asesor de servicios financieros puede aprobar un monto máximo de \$ 8 mil dólares; entre \$ 8 y \$16 mil dólares, la decisión es de un comité bipersonal, que puede ser un técnico en servicios y un superior; por un monto entre \$16 y \$30 mil participa un comité colegiado integrado por tres miembros; de \$30 hasta \$150 mil es un órgano colegiado ejecutivo, que contempla la participación de un gerente y dos miembros.

Las tasas de interés activas son las que los deudores pagan por el uso de los recursos del banco, la junta directiva las aprueba y determina el alza o la baja de acuerdo con sus costos de operación, la tendencia de las tasas internacionales, la competencia, la definición del Banco Central de las tasas pasivas y activas, perspectivas económicas tanto nacionales como internacionales.

En el caso de MIPYME las tasas son diferentes para muchas líneas de crédito, lo mismo ocurre con los montos, plazos y formas de pago que se determinan por los programas y la estrategia de MIPYMES.

### **3.2.5 Proceso Banca MIPYMES**

El proceso de crédito MIPYMES contempla la recepción, análisis y aprobación de crédito para clientes del criterio 1 y 2; conforme el Reglamento General de Crédito del BPDC y los acuerdos SUGEF 1-95, SUGEF 17-97, SUGEF 24-00 y SUGEF 27-2001.

El proceso lo conforman las actividades, tareas, funciones, encargados del proceso y unidades participantes. Los actores son: el cliente, el ejecutivo de Proceso Banca MIPYMES, el Comité Operativo, Subgerencia de Negocios, Gerencia General y Junta Directiva Nacional.

El principal actor del proceso de crédito es el cliente: las micro, pequeñas y medianas empresas del país que requieren de capital para continuar con sus operaciones, innovación o desarrollo. Los primeros contactos del cliente con PBM pueden ser mediante consulta directa en las oficinas de la entidad financiera o visitando la página *Web*, por una entrevista con un ejecutivo o por medios de comunicación masiva.

La información que se solicita al cliente para analizar el crédito es la que definen las Normas de Operación; el instructivo conforme normativa SUGEF 27-2001, la solicitud de crédito, el formulario consulta SUGEF, la oferta de crédito, el formulario interbancario para el control de grupos de interés económico.

El segundo actor del proceso es el ejecutivo de PBM, profesional con el grado de bachiller universitario como mínimo, experiencia en la evaluación de solicitudes de crédito y manejo de riesgo crediticio, proactivo, facilidad para interactuar con el cliente (MIPYMES) y sensibilidad social. Las tareas del ejecutivo de banca son: la búsqueda de clientes, mediante la visita a diferentes tipos de empresa; estar en capacidad de ofrecer servicios no financieros como asistencia técnica, capacitación y asesoramiento y canalizarla a las instituciones estatales idóneas.

También, determinar la información necesaria y corroborar que sea veraz; colaborar con el usuario en la estructuración del plan de inversión; solicitar la aprobación del cliente para consultar en la central de deudores de la SUGEF; informar y solicitar las garantías de acuerdo con el crédito solicitado; recibir, analizar y advertir las posibles inconsistencias de la información y comunicarlas al cliente; ordenar el expediente de crédito conforme el Acuerdo SUGEF 17-97; acatar las recomendaciones o disposiciones que emite el Comité Operativo. Finalmente, comunicar al cliente la resolución de la solicitud.

El tercer actor del proceso es el Comité Operativo, órgano encargado de estudiar el expediente de crédito del cliente, lo que incluye la aprobación o rechazo de la solicitud por parte del ejecutivo de PBM; verifica que se cuente con la información idónea; evalúa el

procedimiento seguido para analizar la petición y determina si avala o rechaza la recomendación del ejecutivo; si se rechaza, adjunta recomendaciones al ejecutivo.

En el caso de que el cliente apele la decisión del ejecutivo y del Comité Operativo, entrega en forma escrita su inconformidad al ejecutivo; éste la analiza y procede a elevarla a la Junta Directiva Nacional mediante la Subgerencia de Negocios y la Gerencia de Negocios.

La Junta Directiva Nacional realiza el análisis y resuelve conforme a las políticas de crédito vigente; notifica su decisión de rechazo o aceptación de los criterios empleados en el análisis del préstamo, mediante comunicado escrito al ejecutivo y este informa al cliente.

El proceso contempla los productos financieros que PBM ofrece a sus clientes: créditos con niveles de riesgo superior, plazos flexibles conforme a la naturaleza de los proyectos, tasas de acuerdo con los niveles de riesgo de la empresa, posibilidad del uso del Fondo de Garantías, asistencia técnica, capacitación y asesoramiento.

Es una dependencia que nace con el objetivo de fomentar el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, mercado meta que requiere de: atención individualizada, personal calificado y comprometido para ofrecer servicios de calidad, productos financieros ajustados a su realidad, asistencia integral y monitoreo constante de los resultados.

#### **IV. Criterios empleados para valorar el crédito bancario en MIPYMES**

Al estudiar las experiencias de MIPYMES de estados europeos como España y Alemania, y contrastarlos con la realidad de MIPYMES de países en vías de desarrollo como Costa Rica, se es consciente de que se trata de naciones con diferentes realidades culturales, sistemas políticos y financieros, políticas monetarias y fiscales, marcos legales, entidades financieras y bancarias y productos financieros.

Sin embargo, la experiencia de otras naciones nos permite analizar cómo han enfrentado la problemática de las MIPYMES y la formulación de políticas nacionales y financieras, que permiten el desarrollo de este sector.

##### **4.1 Análisis de criterios empleados en países desarrollados para evaluar el crédito bancario y su posible aplicación en el BPDC**

La globalización ha demostrado mediante el intercambio de información, que las dificultades de unos y otros países no son tan diferentes como pensamos; así, las MIPYMES europeas han tenido problemas para acceder al crédito al igual que las costarricenses. También, tienen similitudes con respecto al marco legal, los organismos supervisores de España y Costa Rica se encuentran sujetos a los Acuerdos Basilea I y II, cuyo objetivo central es el manejo de riesgo del crédito. Por tanto, los criterios de valoración de crédito, productos financieros y niveles de riesgo tolerables, se rigen por un marco internacional

##### **4.1.1 Principales problemas para el financiamiento de las MIPYMES**

Los principales problemas que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas para obtener crédito bancario son: la calidad de la información, las garantías inadecuadas o inexistentes, y el manejo del riesgo del crédito.

*“Las entidades financieras dan gran énfasis a las garantías o activos con los que cuenta el cliente para rembolsar los créditos que le han sido otorgados,*



*básicamente por la escasa confianza de las entidades en la información facilitada por las empresas a la hora de acceder a un préstamo.” (Giner, Muriel y Toledano, 1997:57)*

Una de las preocupaciones de las entidades financieras es la calidad de la información que reciben de sus clientes para efectuar el análisis de las solicitudes de crédito. Ante esta situación, España mediante el Estado ha promovido políticas y directrices para colaborar con las entidades financieras y subsanar esta debilidad.

Se creó la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE), la base de datos de la Asociación Nacional de Entidades Financieras (ASNEF), el Registro Mercantil y el Registro de la Propiedad. Todas con el objetivo de corroborar la información que las MIPYMES ofrecen a los bancos.

Estas entidades permiten contrastar los datos de los estados financieros, constitución de la empresa, entorno empresarial, garantías, impuestos, compromisos financieros con proveedores y organizaciones, que emplean los bancos para determinar la capacidad de pago de las MIPYMES.

También, el Acuerdo Basilea I contempla la transparencia y calidad de la información que las MIPYMES deben suministrar a las entidades financieras, con el propósito de mantener márgenes tolerables de riesgo.

Los analistas financieros de España recomiendan considerar los estados financieros desde el punto de la generación de fondos y no de la declaración del beneficio, variable que es clave para la asignación del crédito.

*“La recogida de información de las entidades acerca de sus clientes se basa fundamentalmente en información que estos mismos proporciona y que generalmente consiste, en el caso de empresas, en estados contables. Además, los estados financieros se preparan desde el punto de vista de la declaración del beneficio y presentación de la información a los inversores, pero no en atención a la generación de fondos, variable clave en la asignación de crédito. No hay que olvidar que esta información es una información histórica, y su capacidad*

*predictiva de la futura evolución de la empresa es ciertamente cuestionable.”*  
(Giner, Muriel y Toledano, 1997:58)

La cita menciona tres aspectos importantes sobre la información financiera. Primero, los análisis tradicionales consideraban los estados financieros y el flujo de caja para determinar la capacidad de pago y la aprobación del crédito; sin embargo, la califican como información histórica y no predictiva.

Segundo, el proceso de otorgamiento del crédito no se limita a la etapa de aprobación, sino, abarca el transcurso de pago y el de liquidación de la operación bancaria. Con la información de los estados financieros, aspectos legales de constitución y garantías nos quedamos únicamente con el proceso de aprobación y dejamos las siguientes etapas al descubierto. Hay que determinar de antemano, la información que las MIPYMES deben estar presentando a la entidad financiera, durante el proceso de pago, con el propósito de localizar cambios que generen incumplimiento de sus compromisos financieros.

Finalmente, la empresa cuenta con otro tipo de información que permite hacer una mejor valoración de su capacidad de pago y del nivel de riesgo que la operación conlleva, esta es: área operacional, información del negocio, sobre el entorno y la estrategia.

Para analizar el proceso operacional de la firma se pide: precio del producto o servicio, obligaciones contractuales, aspectos operativos y la forma en que se pueden evaluar, para que reflejen la realidad de la empresa.

Referente a la información del negocio se solicita: presupuestación y planificación, información contable, evaluación de los datos financieros, impuestos, evaluación de las inversiones e indagación regulatoria o legal.

El entorno de la firma lo miden con la información sobre: análisis del entorno; modelo de negocio y cartera de negocio; valoración de la estructura organizativa; planificación, medición y asignación de los recursos; y ciclo de vida de la estrategia.

Lo anterior nos permite tener un panorama más amplio sobre la MIPYMES. Hay que localizar posibles riesgos en el futuro y tomar medidas correctivas para evitar caer en morosidad.

El segundo de los problemas planteados son las garantías. *“En España se prima la existencia de garantías, cuando éstas deberían constituir un último recurso por si la vía principal de reembolso del préstamo no fueses suficiente y no un requisito fundamental para la concesión del crédito.”* (Giner, Muriel y Toledano, 1997:57)

Los procesos de valoración de crédito sufren críticas por utilizar como principal variable para su aprobación la calidad de las garantías; se alega su incapacidad para servir como garante de la devolución del crédito durante el periodo de pago, por su pérdida de valor y los altos costos que implica ejecutarla legalmente.

*“Ciertamente las entidades financieras dan gran énfasis a las garantías o activos con los que cuenta el cliente para rembolsar los créditos que le han sido otorgados, básicamente por la escasa información facilitada por las empresas a la hora de acceder a un préstamo.”* (Giner, Muriel y Toledano, 1997:57)

Las garantías pasan a un segundo lugar cuando se tiene información adecuada y veraz para la evaluación del préstamo; esta es la posición de los analistas de crédito de España. Por este motivo, las entidades financieras han dirigido sus esfuerzos a fortalecer los procedimientos para la obtención de información veraz sobre las MIPYMES.

Al mismo tiempo, se abre una posibilidad de crédito a las empresas que carecen de garantías para respaldar los préstamos, por medio de la valoración de otras variables como la evaluación del proyecto o el flujo de caja.

El último de los problemas planteados para valorar los empréstitos fue el riesgo. Sobre todo el referente al crédito. Tienen dos posiciones sobre el riesgo: uno, evitarlo mediante el análisis de la información, y otro, administrarlo mediante la valoración del riesgo del sector y de la situación de la empresa.

Tradicionalmente, las entidades españolas han contrarrestado el riesgo con el uso de garantías; sin embargo, de acuerdo con nuevas metodologías de valoración, se considera que la calidad de la información puede ser útil para valorarlo.

*“El estudio de riesgo de crédito que realizan, actualmente, las entidades financieras, en general, lo podemos dividir en dos bloques. Por un lado, el estudio de la naturaleza de la actividad económica del prestatario dentro del contexto del sector al que pertenece; y en segundo lugar, el análisis de los estados financieros basados en el cash-flow.”* (Pérez y Jiménez, 2004: 29)

Finalmente, el proceso de análisis del crédito contempla la realización de un estudio previo de la operación: recopilación y validación de la información, análisis de la empresa, su entorno, y la viabilidad de la operación, estudio de garantías y el informe del analista y recomendaciones.

La primera etapa del estudio implica que se analiza la viabilidad del proyecto y no la de la operación; la segunda etapa, se entiende como el historial de pagos que permite ver la responsabilidad de la firma ante sus compromisos financieros; la tercera, se refiere a la capacidad patrimonial de la empresa para responder ante la falta de pago; finalmente, se consideran las garantías que son los avales o fianzas que amparen el crédito.

La información que se solicita es: identificación legal de la empresa, patrimonio, datos y documentos de la operación, datos fiscales y de seguridad social, estados económicos-financieros, endeudamiento, informes de terceros y otros, como solicitud de subvenciones.

El análisis de la compañía y su entorno se hace con base en: la empresa y sus administradores, sobre el sector y sobre la vida jurídica.

En el informe del analista se resumen los principales criterios que repercutieron en el resultado: historial de la empresa, informe económico-financiero, operación solicitada, capacidad de reembolso, solvencia y resultado de los datos recibidos.

Desde la perspectiva bancaria, implica que los evaluadores de crédito tienen que hacer un esfuerzo mayor que incrementa los costos de la evaluación del proyecto y mayor creatividad para tratar de ajustar la situación de la empresa a su realidad, pero que reduce los costos sobre el riesgo.

La principal diferencia entre el proceso de crédito del BPDC y el de España son las etapas: a), la evaluación y concesión del crédito; b), seguimiento y control, y c), cierre de la operación crediticia con la liquidación de la última cuota.

Mediante este proceso se les permite a las entidades financieras crear señales de alerta, para valorar el riesgo de la MIPYMES y sus posibles incumplimientos financieros. *“A lo largo del periodo que dura la relación entre la entidad financiera y el cliente particular, la vida de este último puede experimentar una serie de cambios importantes que afectarán su solvencia.”* (Tomás, Amat, Esteve, 2002: 184)

#### **4.1.2 Participación del Estado para facilitar el acceso al financiamiento**

El Estado español apoya a las entidades financieras mediante la creación de seguros, fondos de garantías, tasas subsidiadas, periodos de gracia, apoyo técnico y beneficios, que se dirigen a sectores que son claves para el desarrollo de la nación. De esta forma, mediante la estrategia de desarrollo del país se comparte el riesgo con instrumentos elaborados por el Estado y las entidades financieras.

Además, participa en la creación de entidades de apoyo a los bancos para subsanar los problemas concernientes a la calidad de la información, la carencia de garantías y el manejo del riesgo del crédito. Instaura la Central de Información de Riesgos del Banco de España (CIRBE), con la intención de conocer cuál es el riesgo que la empresa ha acumulado (historial bancario o crediticio).

La Asociación Nacional de Entidades Financieras (ASNEF), surge como una entidad de apoyo interbancario, que facilita al banco información sobre obligaciones morosas de la firma; y

el Registro Mercantil y el Registro de la Propiedad para comprobar el inmueble que la compañía tiene registrado.

Además, se cuenta con entidades privadas que confeccionan informes sobre valoración del riesgo, referencias bancarias e información de terceros.

*“El apoyo a las PYMES en España se ha desarrollado en tres líneas fundamentales:*

- *Promover la financiación a medio y largo plazo.  
Mediante la concertación con entidades de crédito.  
Préstamos de mediación ICO.*
- *Reforzar el sistema público y mixto de garantías.  
Ley 1/94 sobre Sociedades de Garantías Recíprocas.  
Creación de CERSA: Compañía Española de Reafianzamiento.  
Convenio Estado-CERSA. 1995.  
Plan Iniciativa PYME.1995.*
- *Reconducir los apoyos vía subvenciones de interés al Sistema de Garantías” (SELA, 1999: 182)*

La estrategia de desarrollo del Gobierno español es promover el fortalecimiento de las MIPYMES por medio de la coordinación de la administración pública, las entidades financieras, organizaciones empresariales y las pequeñas y medianas empresas.

## **4.2 Análisis de criterios empleados en el BPDC para evaluar el crédito y su posible aplicación en la propuesta de evaluación**

Proceso Banca MIPYME contempla para la valoración de las solicitudes de crédito los siguientes criterios: capacidad de pago, garantías, evaluación del proyecto y sector de la MIPYME:

Los criterios fueron seleccionados por los ejecutivos de PBM, encargados de evaluar y tramitar las solicitudes de crédito.

### **4.2.1 Principales problemas para el financiamiento de las MIPYMES**

Al igual que las MIPYMES españolas, las costarricenses presentan problemas en: la calidad de la información, garantías y manejo del riesgo. *“Sin embargo, el problema principal se presenta al considerar la oportunidad y el costo de obtener los recursos financieros, pues muchas de las PYMES no clasifican dentro de los programas de crédito del sistema financiero formal, en parte por la misma manera en que están constituidas las empresas, su bajo historial crediticio, su falta de garantías adecuadas o sus problemas de organización y administración.”* (Gutiérrez y Bolaños, 1999: 17)

Además de Francisco de Paula Gutiérrez y Rodrigo Bolaños, los ejecutivos de Banca MIPYMES consideran que los principales problemas que se presentan en la valoración de solicitudes de crédito son: garantías inadecuadas (con una frecuencia del 33%), información incompleta (25%), y el riesgo del proyecto (13%), de acuerdo con datos recogidos de la encuesta de opinión aplicada a los ejecutivos de PBM del BPDC.

El primero de los problemas por analizar es la calidad de la información que ofrecen las MIPYMES para la valoración del crédito. Es difícil corroborar la veracidad de los datos en diferentes estados financieros, flujo de caja proyectado, evaluación del proyecto, de tal forma que las entidades financieras recurren a las garantías o altas tasas de interés, para enfrentar el riesgo del crédito que conlleva la obtención de información inadecuada.

La documentación que presenta el cliente posee inconsistencia con datos incompletos e inexactos, no informan todos los gastos o compromisos financieros, la información difiere de la realidad de la firma y de las garantías, muestran datos sobre ingresos que son excesivos. Esto no permite una valoración real de la empresa.

Otro problema para acceder el crédito es la carencia de garantías adecuadas. La palabra adecuada implica que no son suficientes para cubrir la totalidad de las obligaciones financieras contraídas, debido a que se encuentran con gravámenes, mal estado de los equipos u obsolescencia, o carencia total de garantías.

Finalmente, el tercer inconveniente es el riesgo del crédito, implica para la entidad bancaria la incapacidad de la MIPYMES para afrontar sus compromisos financieros. El ejecutivo de Banca MIPYMES los valora mediante el flujo de caja, para determinar la capacidad de pago y lo contrarresta con la valoración adecuada de las garantías de las empresas.

Sin embargo, a diferencia de las entidades financieras españolas, Banca MIPYMES hace el análisis financiero para evitar el riesgo de morosidad, no para administrarlo, pues no cuenta con un sistema de alarma que permita al banco localizar cambios del riesgo de la operación durante la etapa de pago de cuotas.

De acuerdo con Ronny Monge, encargado de Banca MIPYMES, los ejecutivos son los responsables de determinar las operaciones que tienen mayor probabilidad de morosidad, pero no se cuenta con un manual o una política establecida de seguimiento de riesgo.

Los asuntos mencionados son los principales impedimentos para las micro, pequeñas y medianas empresa para optar por créditos en el sistema formal.

Para resolver el problema de información, Proceso Banca MIPYMES cuenta con recursos: humanos, apoyo organizacional con base en datos y financieros. Tiene profesionales para hallar, analizar y solucionar las dificultades en esta área. Pueden confeccionar los estados financieros, el plan de inversión y hacer un estudio sobre el tipo de producto que requiere el cliente de acuerdo con sus posibilidades.

También, asesorar o capacitar en el área administrativa; dirigir las solicitudes de capacitación o asesoramiento legal, técnico, social o ambiental a las entidades de apoyo como: Fondo de Garantía MIPYMES, INA, COMEX, MAG, MEIC, municipalidades, MEP, CONICID, ministerios de Hacienda y de Salud.

Con información real sobre las empresas los ejecutivos de PBM pueden evaluar la solvencia moral y la responsabilidad de los clientes, está información puede ser suministrada por las protectoras de crédito y la base de datos del BPDC.



En el área de garantías, Proceso Banca MIPYMES respalda todas sus operaciones con garantías: hipotecarias, prendarias, fiduciarias u otras que se consideren importantes para la cobertura del riesgo crediticio. La aprobación de los préstamos está supeditada a la calidad de las garantías y sin ellas no hay empréstito.

Actualmente, existe la posibilidad de evaluar la calidad del proyecto, sin embargo no constituye una práctica generalizada para todas las MIPYMES. Si el análisis que hace el ejecutivo da resultados favorables, se consideran otras alternativas para respaldar la operación financiera, como el empleo del Fondo de Garantías para abarcar hasta un 50% del crédito y el resto se resuelve con garantías o avales que determine la entidad.

Es importante aclarar que PBM hace una diferencia entre “idea de negocio” y “proyecto”. El primero es una idea sobre un negocio que no cuenta con: estudios de ventas, equipos para producción, estudio y definición sobre el nicho de mercado, costos de trabajo, punto de equilibrio financiero y formas de financiamiento. El proyecto tiene estudios de factibilidad, formas de financiamiento, garantías, constitución legal y estructura organizativa.

En cuanto al riesgo que se considera en la evaluación de las solicitudes de crédito, se analiza en función de los estados financieros, datos referentes al funcionamiento de la empresa, historial crediticio y de la calidad de las garantías.

Para los problemas planteados, los ejecutivos de PBM proponen:

**a) En el área de información:**

- Establecer controles administrativos y contables para las MIPYMES
- Elaborar estados financieros machotes
- Determinar los principales criterios para evaluar el crédito a MIPYMES

Además respaldan el uso de criterios cualitativos como: experiencia y conocimiento del producto que tenga la empresa, motivo por el que se solicita el crédito y beneficios que se generan, calidad de la información que suministra, evaluación del proyecto, sector en el que se encuentra la MIPYME, tiempo de constitución, área de funcionamiento de la empresa, tipo de firma, diversificación de productos y número de empleados

**b) En el área de garantías:**

- Fondo de avales
- Flexibilizar la evaluación de garantías

De acuerdo con los resultados de la encuesta, la valoración del proyecto y el flujo de caja son una alternativa para sustituir o reducir el uso de las garantías en la concesión de préstamos. Los ejecutivos de PBM creen que el criterio más importante para la valoración de las solicitudes es el análisis del flujo de caja (29%), garantías con un (25%), evaluación del proyecto (15%) y sector de la MYPYME (10%).

Con el uso de los criterios de valoración del proyecto y flujo de caja se determina la capacidad de pago del deudor. Pero su uso está supeditado a un cambio en el proceso de valoración de crédito; éste debe ampliarse a la etapa de seguimiento y control, y concluir en la liquidación de la operación crediticia.

**c) En el área de manejo del riesgo:**

- Invertir en MIPYMES aunque implique mayor riesgo
- Hacer un equilibrio en la medición de los criterios de riesgo del proyecto, garantías y calidad de información

Como se ha advertido en párrafos anteriores, las entidades financieras tratan de prevenir y de administrar el riesgo para reducir las pérdidas. En el caso de PBM, previene el riesgo durante

la etapa de aprobación del préstamo, pero no tiene una metodología para atenderlo durante la amortización del financiamiento.

Para administrar el riesgo se necesita contar con un proceso que considere las señales de alarma del entorno que pueden repercutir en la capacidad de pago del deudor; el compromiso de la empresa de actualizar la información; y disponer de un sistema de comunicación digital.

Actualmente, las principales variables para conceder el crédito son: respaldo de la operación con las garantías, historial crediticio, cumplimiento de requisitos formales y la capacidad de pago.

Sin embargo, la encuesta mostró que los ejecutivos de Proceso Banca MIPYMES consideran que se pueden emplear los siguientes criterios: el flujo de caja (29%); garantías (25%); evaluación del proyecto (15%); calificación del sector de la MIPYMES (10%), y la evaluación de los diferentes estados financieros (8%).

El siguiente cuadro muestra los criterios que son empleados por las entidades financieras españolas y por el BPDC. Se hace con el propósito de visualizar las similitudes y diferencias de los criterios que emplean para valorar el crédito.

Tabla 1. Criterios de valoración empleados por entidades españolas y PBM.

Criterios	España	Banca MIPYMES
<b>1. Datos de la empresa</b>		
Constitución de la empresa	X	X
Estructura accionaria	X	X
Número de empleados	X	X
Datos fiscales	X	X
Patente	X	X
Permisos (Ministerio de Salud, municipales, otros)	X	X
Pago de cuotas CCSS		X

<b>2. Estados económicos y financieros</b>		
Estado de resultado	X	X
Balance general	X	X
Flujo de caja	X	X
Endeudamiento	X	X
Rentabilidad	X	X
Cobertura	X	X
Liquidez	X	X
<b>3. Análisis de la empresa y su entorno</b>		
Definición general del negocio	X	
Antigüedad e historial de la MIPYME	X	
Empresario: integridad, experiencia, iniciativa, habilidad, otros	X	
Análisis del sector	X	
Situación del mercado de la empresa	X	
Análisis FODA	X	
<b>4. Evaluación del proyecto</b>		
Descripción	X	X
Financiamiento: aporte de recursos propios	X	X
Necesidad del proyecto	X	X
Justificación	X	X
<b>5. Informes de terceros</b>		
Bancarios	X	X
Proveedores	X	
Sector	X	X
<b>6. Garantías</b>		
Tipo	X	X
Calidad	X	X
Grado de realización	X	
Cobertura de la operación crediticia	X	X

<b>7. Capacidad de reembolso</b>		
Generación de fondos	X	X
Incertidumbre	X	

Las áreas sombreadas de la tabla anterior muestran las diferencias que tienen España y PBM en el uso de criterios para valorar el crédito. Estas diferencias se ubican en: la valoración del sector, la actualización de la información, las etapas del proceso y el apoyo que reciben del Estado para disminuir el riesgo del crédito mediante seguro.

Para aplicar los criterios españoles de valoración del crédito en PBM debe contarse con el apoyo de: el Estado, las entidades financieras y las MIPYMES. El Estado tiene que legislar y aprobar el marco legal apropiado, para que las entidades financieras faciliten los recursos que necesitan las empresas, mediante: la aprobación de seguros, la central de información, el fondo de garantías, la creación de una red de apoyo institucional especializada en la atención de las MIPYMES, tales como: MEIC, INA, CONICIT, universidades públicas y privadas, PROCOMER, Ministerio de Hacienda y municipalidades.

Por su parte las entidades financieras deben cambiar los criterios de análisis de crédito, como por ejemplo: flujo de caja, evaluación del proyecto, sector de la empresa, tipo de producto, potencial de crecimiento de la empresa, honorabilidad del cliente, destino de los recursos, estrategia de negocio, experiencia, dependencia de tecnologías.

Para ello requiere mejorar la calidad de la información, tanto la que proviene de fuentes externas como de internas; cambiar el proceso de análisis de crédito; prevenir y administrar el riesgo por medio de procedimientos previamente establecidos (señales de alarma); y crear productos financieros, conforme las necesidades de los diferentes sectores de la sociedad. Incorporar conceptos como el de prevención y manejo del riesgo, mediante la actualización de la información de la empresa, conlleva a ver el proceso en tres etapas: aprobación, amortización de la deuda y liquidación.

De parte de las MIPYMES, debe generarse conciencia en el uso adecuado de los recursos, obligarlas a presentar información de calidad, capacitarlas para establecer una estrategia comercial que les permita conocer y demostrar al banco el planeamiento del producto, puntos de venta, el precio, la promoción y su distribución.

La apreciación final es que las entidades financieras deben avanzar en la evaluación de las solicitudes de crédito con base en el proyecto, y no centrarse en el pasado de las MIPYMES, conocer a la empresa por la información del entorno en el que se desarrolla, sean del sector, competidores, precio de producto, uso de tecnología, riesgo del sector y generar nuevos productos financieros hechos a la medida de las necesidades de las firmas.

#### **4.2.2 Participación del Estado para facilitar el acceso al financiamiento**

Como se mencionó en el segundo capítulo, el Estado cumple un rol importante al facilitarle a las MIPYMES el acceso al crédito mediante: leyes, subsidios, seguros, creación de fondos de garantías, propiciar la creación de las sociedades de garantías recíprocas, centrales de información (caso de España), aprobación de programas especiales para el fortalecimiento del sector y otros procedimientos que incentiven el financiamiento.

Al comparar las MIPYMES españolas con las costarricenses, se requiere de una mayor participación del Estado a fin de crear: seguros de crédito para este sector; una central de información que permita hacer un análisis de las solicitudes de crédito con información de mayor calidad, veraz y acorde con la realidad de la empresa, y en menor tiempo.

Además, se requiere la aprobación del marco legal para que los bancos puedan participar con productos financieros hechos a la medida del sector, proyectos coadministrados, capital de riesgo, en la promoción de fusiones y adquisiciones, en la capacitación del sector, en la búsqueda de socios de planes que beneficien a un sector del país, sea con recursos de socios nacionales o internacionales.

Uno de los aspectos importantes para las MIPYMES españolas ha sido contar con el apoyo del Estado para la creación de una central de información, lo que permitió a las entidades financieras tener datos oportunos y actualizados, sin trasladar el costo a las empresas.

*“Los problemas señalados se agravan pues no se ha atendido adecuadamente la capacitación de los pequeños y medianos empresarios, ni de los funcionarios bancarios, para mejorar la elaboración, tramitación y producción de información y análisis financiero y económico relevante para el proyecto y su financiamiento. Esto limita su acceso al sistema financiero formal y, sin este capital humano, es difícil pensar en que las PYMEs puedan resolver sus problemas de racionamiento de crédito e insuficiencia de recursos de capital. Tampoco se ha logrado avanzar en establecer las interacciones entre los diferentes agentes o actores involucrados en el financiamiento de las PYMEs, tanto en el trámite, desembolso y cobro de los créditos como en el suministro de seguros y garantías, y por ello no se han creado instrumentos de mercado adecuados para estas empresas.” (Gutiérrez, Bolaños, 1999: 30)*

El acceso de las MIPYMES al sistema financiero formal requiere de la participación e interacción de los agentes de la sociedad antes mencionados, pero también de la capacitación de las empresas y del personal de las entidades bancarias, para mejorar la calidad de la información.

Lo más importante es crear una forma de pensar en las MIPYMES, funcionarios bancarios y públicos, y sectores sociales, mediante la capacitación y el asesoramiento, con el uso de la comunicación directa y los medios masivos.

Establecer una estrategia de desarrollo nacional, que incluya a los micros y pequeños empresarios, les permitirá competir en el contexto nacional e internacional, mediante la innovación y el desarrollado de sus productos, para lo cual requieren acceder los recursos de capital del sistema financiero formal.

PBM por sí sola no puede generar una nueva visión de valoración del crédito; necesita del apoyo de las autoridades del BPDC, de la SUGEF, el marco legal para actuar con mayor creatividad pero en forma responsable, información de calidad para la toma de decisiones y aplicar todos los conceptos de innovación y desarrollo de nuevos productos en su gestión.

Así el postulado del BPDC de fomentar el desarrollo de la sociedad costarricense y facilitar el acceso al crédito bancario a los sectores más necesitados se habrá renovado con: tasas de interés bajas, plazos ajustados conforme la naturaleza del sector, productos financieros acorde con las necesidades de los clientes.



## V. Estrategia para la evaluación del crédito de las MIPYMES para el BPDC

La propuesta que a continuación se expone plantea una de las posibles soluciones para resolver los principales problemas que tienen las MIPYMES para acceder al crédito formal, a saber: información inadecuada, falta de garantías y manejo del riesgo.

El primer objetivo es mejorar la información que emplean los ejecutivos de BM para tomar decisiones sobre aprobación o rechazo de las solicitudes de crédito. Si se mejora su calidad se puede reducir el peso que tienen las garantías en la aprobación del empréstito, y al mismo tiempo, permite reducir y administrar el riesgo.

Los criterios que se proponen están dirigidos a fortalecer la parte cualitativa del análisis, porque cuantitativamente es poco lo que se puede aportar y se cuenta con instrumentos cuantitativos de valoración que facilitan la toma de decisiones

El empleo de criterios cualitativos surge de la experiencia de otros países en valoración de crédito a MIPYMES; su aplicación pretende enfocar el análisis en aspectos del entorno económico y no únicamente en los aspectos cuantitativos.

La propuesta de valoración de crédito parte de la selección de criterios para emplearlos en el análisis de las solicitudes de crédito. Debe responder tres preguntas ¿para que se crea?, ¿Qué tipo de cliente evaluará?, y ¿Con qué información podrá contar?.

La siguiente cita respalda la dirección que la propuesta debe tener.

*“Cuando se desarrollo un modelo de rating debe determinarse algunas características del mismo a priori: para qué será creado, a que tipo de cliente evaluará y con que información podrá contar. Cuanto más especializado se un rating mayor será el grado de certeza en sus dictámenes pues está diseñado para tratar informaciones homogéneas y los puntos de referencia con los que ha sido diseñado responden de forma muy ajustada a la realidad de los clientes que examinará.” (Cervera, 2004: 55)*

Las respuestas a las tres preguntas mencionadas constituyen el sistema para la asignación del crédito para las MIPYMES: los proveedores de información del entorno e internos que permiten la selección de los criterios, el proceso de transformación con base en la misión, visión y objetivos bancarios; y el producto financiero diseñado de acuerdo con las necesidades de las MIPYMES.

## **5.1 Metodología de evaluación del crédito para MIPYMES**

La propuesta de valoración del crédito parte de la definición de cuatro etapas: recopilación de información, análisis, aprobación o rechazo de la solicitud, seguimiento y control y concluye con la liquidación de la operación financiera.

En la fase de recolección de información, la materia prima surge del entorno, está vinculada con las instituciones que la empresa mantiene relaciones y que repercuten en su funcionamiento.

La etapa de análisis examina los tipos de análisis que pueden ser funcionales o estratégicos, relacionales, de compensaciones, de finalidad, de garantías, de financiación y de capacidad, así como las dependencias y concentraciones de las MIPYMES, y los factores de éxito y de fracaso.

La tercera fase es la aprobación o rechazo de la solicitud. En ésta, el ejecutivo de PBM presenta un informe con los criterios que empleó para la toma de la decisión, considerando los factores de éxito o fracaso, los resultados del análisis y los grados de dependencia o concentración.

La cuarta etapa, en el caso de los créditos aprobados, es el seguimiento y control de la operación financiera. En la fase anterior, se definieron los puntos críticos o señales de alarma que tienen las MIPYMES y que requieren ser administrados y controlados, para evitar que aumente el riesgo del crédito y termine en morosidad.

La última etapa, corresponde a la liquidación de la operación financiera que se da cuando el deudor paga la última cuota del crédito.

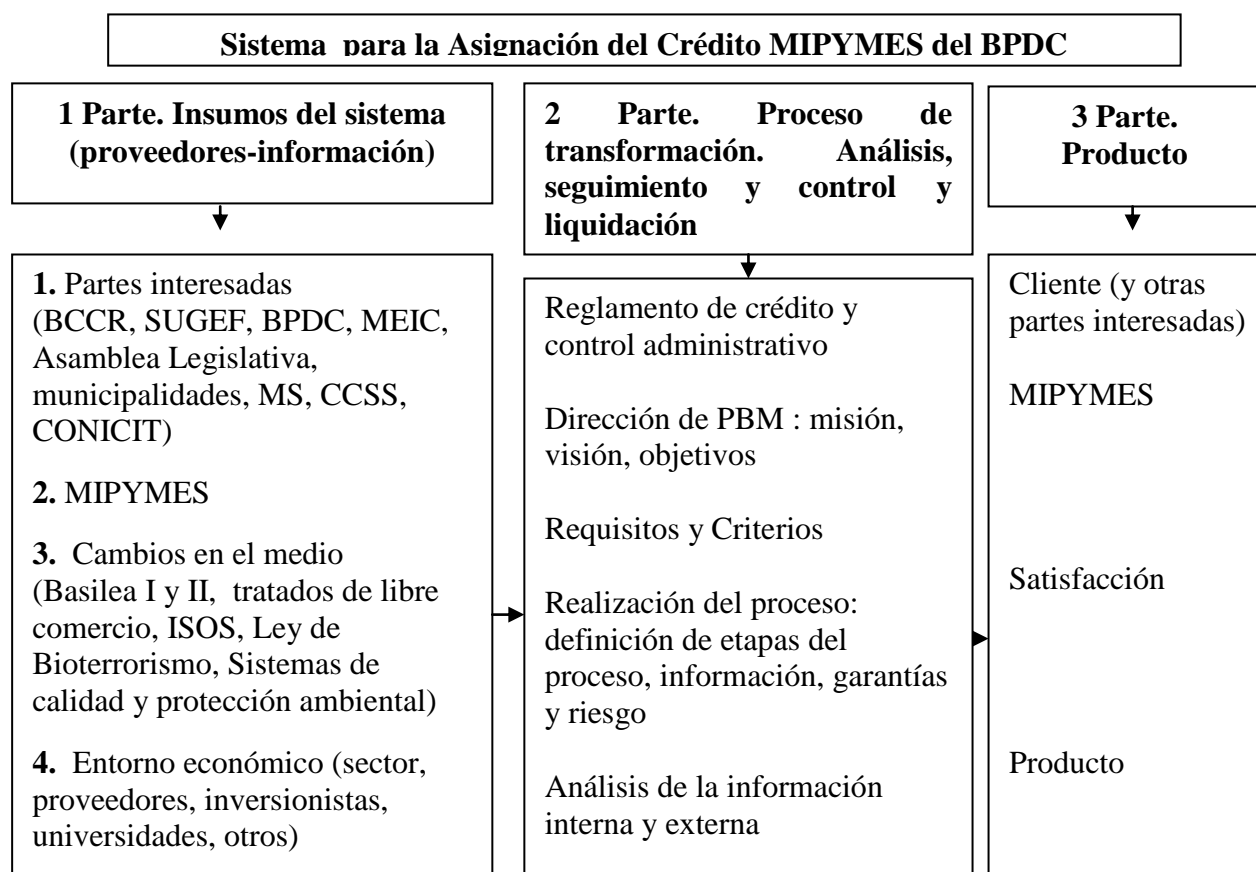
La propuesta considera la Teoría General de los Sistemas, la cual parte de la interacción de sus componentes en forma constante, las siguientes son las piezas del proceso de valoración de crédito: los insumos del sistema y el medio externo, el proceso de transformación o parte interna, y la salida o producto. A continuación se nombran algunas características de la teoría.

- *“Parte desde el análisis del todo*
- *Integra el objeto en estudio*
- *Impulsa el trabajo de integración*
- *Tiende a la enseñanza multidisciplinaria*
- *Conducción programada por objetivos”* (Levaggi, 2000: 31)

El objeto de estudio “PBM” se encuentra en interacción con el entorno externo e interno, lo que determina su política crediticia que se modifica conforme las tendencias financieras o bancarias lo hagan, ya sea de nuestro medio o del ámbito internacional.

La siguiente figura muestra la propuesta de valoración del crédito, compuesta por tres partes: los insumos del sistema, el proceso de transformación y el producto.

Figura 2. Sistema de evaluación del crédito. Propuesta para su valoración.



### **5.1.1 Insumos del Sistema. Proveedores de información, tipo y documentos.**

Las entidades del entorno son las que generan información, con base en ésta PBM seleccionan los criterios para valorar las solicitudes de crédito. La información que constituye la base para el análisis de las solicitudes de crédito proviene de las empresas y de su entorno económico; por lo tanto, localizar las fuentes idóneas es primordial.

Se subdivide conforme la procedencia de la información: partes interesadas, MIPYMES e instituciones que aunque tienen relación indirecta influyen en la política y directriz de PBM.

Las partes interesadas son: la Asamblea Legislativa, el Banco Central de Costa Rica, la Superintendencia General de Entidades Financieras, el Ministerio de Economía Industria y Comercio, CONICIT, las municipalidades, el Ministerio de Salud y la Caja Costarricense del Seguro Social.

También las micro, pequeñas y medianas empresas del país generan información sobre los requerimientos de capital. PBM puede planificar el destino de los recursos mediante el estudio de la demanda, y dirigir el financiamiento a actividades propias de la empresa, tales como la compra de activos para mejorar su producción, la gestión de calidad, recursos de capital para aumentar la producción y ventas, exportaciones, pago de compromisos financieros, financiamiento de proyectos de invención o innovación de productos o servicios.

Además, en el contexto nacional e internacional, las empresas están sujetas a controles de calidad, social y ambientales que en muchos casos las obliga a aplicar normas: ISO-14000, ISO-9000, u otras sobre responsabilidad social y Ley de Bioterrorismo. La organización que tiene a cargo la promoción y la acreditación de las normas es la Organización Internacional de Normalización ISO.

*“La Organización Internacional de Normalización (ISO), con sede en Ginebra, es una federación mundial de los cuerpos nacionales de normalización de aproximadamente 90 países.” (Rothery, 1998: 12)*

Implica que si más de 90 países han respaldado la aplicación de las normas, los bancos que evalúan crédito deben tomar en cuenta los nuevos requisitos que exigen las instituciones financieras internacionales como el Banco Mundial (BM), Fondo Monetario Internacional (FMI), el International Finance Corporation (IFC), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), los cuales obligan a las corporaciones, empresas o MIPYMES a demostrar que están haciendo esfuerzos para cumplir con las regulaciones ambientales, laborales, de responsabilidad corporativa y de gestión de calidad.

La información proveniente de estas áreas es importante porque le permite a PBM valorar con mayor rigurosidad el financiamiento para firmas que desean poner sus productos en mercados internacionales.

La valoración del entorno económico permite evaluar a la empresa a partir de sus relaciones y niveles de dependencia con: proveedores, competidores, mercado meta, segmentación de mercado, precio del producto, diversificación de los productos, tecnología, sector, riesgo del sector y zona geográfica de operación. El grado de dependencia de una MIPYMES en relación con los factores antes mencionados, afecta el nivel de riesgo que conlleva la operación.

El marco legal de PBM está regulado por los Acuerdos Basilea I y II; la Norma SUGEF 1-95, de clasificación y calificación de los deudores de la cartera de créditos, según el riesgo y para la constitución de las estimaciones correspondientes; la Norma SUGEF 4-96 Reglamento para el otorgamiento de crédito a grupos de interés económico; y la Norma SUGEF 17-97, sobre documentación mínima que las entidades fiscalizadas deben mantener en las carteras de crédito de los deudores. En el ámbito interno, PBM se rige por el Reglamento de Crédito del BPDC, que concretamente, en su capítulo XI regula los préstamos a las MIPYMES.

La información que emiten estas entidades permite medir y estimar aspectos crediticios significativos como las tasas, los montos, los plazos, la variedad de productos financieros, las

garantías, el sector en el que se encuentre el proyecto por financiar, el marco legal y la política crediticia del banco.

La dinámica de la sociedad modela y fomenta las leyes, decretos y directrices dictadas para el ámbito financiero, generan cambios en las políticas, procedimientos y reglamentos de crédito de PBM. Y éstos a su vez modelan el proceso y la selección de los criterios de valoración de crédito de las MIPYMES.

### **5.1.2 Proceso de transformación. Análisis, seguimiento y control, liquidación**

La segunda parte de la propuesta de valoración del crédito corresponde al proceso de transformación bajo la política de crédito de Banca MIPYME. Emplea los recursos de capital asignados para crear productos financieros acordes con los lineamientos legales, administrativos y las necesidades del sector.

El proceso de transformación lo conforman el compromiso de PBM, su misión y visión, la propuesta de una política de crédito, los objetivos y metas de crédito, programas de crédito, los aspectos significativos del crédito, como: calidad de la información, tipo de garantías y riesgo, y el entrenamiento o capacitación al personal sobre el proceso de crédito.

Para realizar el proceso de transformación es necesario definir la política crediticia, misión, visión y objetivos de PBM.

Se propone como política de crédito para PBM la siguiente: “El Banco Popular y de Desarrollo Comunal mediante Banca MIPYME, se compromete a financiar a las micro, pequeñas y medianas empresas en proyectos que generen beneficios económicos a sus integrantes e impliquen mayor desarrollo y calidad de vida para los costarricenses, mediante el crédito con tasas de interés, montos y plazos atractivos y con productos financieros estructurados conforme las necesidades del sector”.

Su misión consiste en: “Ofrecer servicios financieros y no financieros integrados, accesibles y de calidad, para las MIPYMES y sector de economía social, atendiendo los criterios de rentabilidad y buen manejo.”

La visión propuesta es: “Ser líder en la atención completa de las necesidades financieras y no financieras de las MIPYMES y sector de la economía social, para lo cual ofrecerá servicios financieros y no financieros de calidad, y concretar las alianzas estratégicas pertinentes y necesarias, de conformidad con sus funciones y lo estipulado en la Ley de Fortalecimiento a las MIPYMES.”

Los objetivos de crédito deben ser medibles y coherentes con la política de crédito, su misión y visión; y establecidos en diferentes niveles y funciones, que incluyan objetivos del proceso de asignación del crédito bancario. Se proponen:

- Consolidarse como unidad especializada en la atención de MIPYMES, mediante la segmentación del sector y metodologías de atención, de acuerdo con las necesidades de los clientes. El valor que se propone es la atención personalizada y continua.
- Canalizar crédito a las MIPYMES para enfrentar los retos de innovación y desarrollo, lo que permitirá a las empresas mejorar en competitividad, productividad y gestión de la calidad. Valor que se propone es el compromiso con el desarrollo nacional.
- Atender a las MIPYMES de las zonas más alejadas del país, mediante la visita de ejecutivos de PBM, que tengan proyectos rentables que requieren de financiamiento. Su valor es cooperar con los procesos de democratización del crédito.
- Ampliar los servicios de Banca MIPYMES a sectores emergentes o no tradicionales, mediante la creación de productos financieros novedosos. El valor es solidaridad de micro, pequeñas y medianas empresas, que inician y que representan sectores no tradicionales de la sociedad.
- Brindar una atención completa que incluya servicios no financieros a las MIPYMES. El valor es capacitar al cliente en el uso eficiente y eficaz de los recursos de capital mediante el control y la capacitación durante la etapa de liquidación de la obligación financiera, mediante las instituciones que conforman la red de apoyo para el sector. La

meta es fortalecer la relación cliente-banco mediante asesoramiento y seguimiento de los recursos prestados por PBM.

- Hacer un seguimiento del uso de los recursos prestado para determinar el destino y resultado de su empleo. Los valores son eficiencia y responsabilidad en el manejo de los recursos por parte de las MIPYMES. La meta es controlar el riesgo de crédito y administrarlo en la etapa de seguimiento.
- Mejorar el tiempo de respuesta a las solicitudes de crédito. El valor es la rapidez en la evaluación de las solicitudes de crédito. La meta es ofrecer criterios claros a los ejecutivos de PBM para facilitar la labor de análisis.
- Motivar y capacitar al personal de PBM, para que realice el proceso de asignación de crédito en forma eficiente y eficaz. El responsable es el encargado de MIPYME junto con el Departamento de Capacitación.

Utilizar la infraestructura del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, mediante sus sucursales, le permite ofrecer sus productos financieros en todo el territorio nacional y beneficiar una mayor cantidad de empresas dedicadas a diversas actividades, con lo cual promueve la democratización del crédito.

La segunda etapa del proceso de transformación corresponde al análisis de la información interna y externa. Se consideran la misión y la visión, los objetivos y los valores, así como los reglamentos y procedimientos de control administrativo, la información del entorno económico y los cambios que se generen, y las condiciones propias de la firma.

El objetivo es seleccionar los criterios que permiten hacer un mejor análisis de la situación de la empresa y de su nivel de riesgo mediante los siguientes análisis: relacional, funcional y estratégico, de finalidad, de financiamiento, de capacidad de devolución, de garantías y de compensaciones.

La mayoría de los criterios cualitativos provienen del entorno de la compañía; reflejan un componente subjetivo de valoración, que aunque no se ven en los estados financieros, sí influyen en la capacidad de pago.



La información se obtiene de cuatro niveles, que van de lo general a lo particular: a) las provenientes del entorno global, b) de las características propias del sector, c) de los criterios derivados de la relación de la empresa con su entorno y, finalmente, d) la información procedente de la empresa y su gestión.

La información del entorno global es la que repercute en todas las empresas indistintamente del sector o tamaño, no puede controlarse en forma individual. Este es el caso de la firma de tratados libre comercio; del riesgo soberano/político; de las políticas monetaria y fiscal; la innovación tecnológica; las normativas de calidad, social y ambiental; y en regulaciones tecnológicas y legales tanto nacionales como internacionales.

El tipo de análisis que se aplica a esta información es el funcional y estratégico. *“Es el análisis en el que se examina la actividad del negocio y las perspectivas de futuro del mismo”*. (Tomás, Amat, Esteve, 2002:41)

Entre las instituciones oferentes de datos para el entorno global están: Bank of International Settlements, BCCR, SUGEF, Asamblea Legislativa, International Finance Corporation, Ministerio de Hacienda y CONICIT.

También, la información puede provenir de la firma de tratados como el Tratado de Libre Comercio; y agendas integrales de cooperación para comercializar o prestar servicios, en el contexto internacional y nacional.

Mediante la firma del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos, se regula el acceso a mercados: para el sector industrial, agrícola, de servicios financieros y seguros, comercio electrónico, compras del ámbito público. Y se determina la forma en que las MIPYMES exportadoras van a comercializar sus productos o servicios, por ende, son tópicos que deben contemplar las entidades financieras, para valorar el desempeño empresarial y el nivel de riesgo que implica el préstamo.

La propuesta contempla las variaciones de las políticas de las entidades emisoras; tal es el caso, de la entrada en vigencia de Basilea II, a partir del 2006. Los organismos supervisores van a aumentar las exigencias de información, mayor transparencia y conocimiento del cliente y sus proveedores para disminuir las distorsiones de información en el mercado.

*“El pilar 1 define los requisitos mínimos de capital (8 por 100) en relación con los riesgos asumidos que son:*

- *Riesgo de crédito: es el riesgo en el que se concentra la mayoría de novedades en los requisitos de capital respecto del Acuerdo anterior.*
- *Riesgo de mercado: se mantiene como se definió en la enmienda sobre riesgo de 1996.*
- *Riesgo operativo: introducido por primera vez en este nuevo Acuerdo.”* (Soley, Rahnema, 2004:35)

La importancia de Basilea II es que *“deja a las entidades bancarias autonomía para calificar a sus clientes, los denominados ratings internos”* (Soley, Rahnema, 2004:11). Además, considera aspectos como:

*“En general, se exigirá una mayor transparencia, un mayor cumplimiento de lo acordado y en la valoración crediticia no solamente se tendrán en cuenta los estados financieros sino también otros factores como por ejemplo: la antigüedad de la empresa, la propiedad o no de los inmuebles, la dependencia o no de un solo cliente, el estado de las instalaciones, la existencia o no de un equipo directivo adecuado, la existencia o no de un proyecto de sucesión, la entrada o no en las relaciones de impagados de los bureaus de crédito, el pago de la seguridad social, el pago de los correspondientes impuestos, el cumplimiento o no de la presentación de sus estados financieros o los Registros Mercantiles, etcétera. O sea todos aquellos datos que puedan valorar la gestión directiva.”* (Soley, Rahnema, 2004:12)

Lo anterior, es el sustento para la selección de criterios cualitativos, que permitan conocer la parte operacional de la empresa, nuevo pilar en Basilea II.

El segundo nivel de información proveniente del sector corresponde a competidores globales emergentes, los cambios en las prioridades de clientes, proveedores, el ciclo económico de la firma, la responsabilidad social, laboral y ambiental; los niveles de calidad, regulación o desregulación del sector; cambios en tecnología y estancamiento del mercado.

Las entidades que la ofrecen esta información son PROCOMER, Ministerio de Hacienda; Ministerio de Economía, Industria y Comercio; CONICIT; MIRENEM; Ministerio de Salud; INA; CCSS; BPDC y la información de los tratados de Libre Comercio y agencias de cooperación.

El tercer nivel de información permite analizar el entorno más próximo de la firma como son: clientes, ventas respecto a promedio del sector, posición con respecto al líder del cantón, tecnología, proveedores, precios promedio de productos, calidad de productos, puntos de distribución, y diversificación de productos, sensibilidad del riesgo de mercado de la empresa y análisis FODA.

La información procede de las siguientes instancias o instituciones: Defensoría del Consumidor, Ministerio de Hacienda, CCSS, BPDC y colegios de profesionales. También las cámaras de Comercio, de Construcción y de Industria

Finalmente, el último nivel de información que se requiere es el de la empresa, que se subdivide en información sobre constitución, entorno, proyecto, gestión financiera, operativa y manejo del riesgo.

Referente a la constitución de la compañía es importante determinar para la entidad financiera el establecimiento legal de la MIPYME, definición del negocio, antigüedad e historial, situación fiscal, pago de cargas sociales, capacidad organizacional y empresarial, número de empleados y producto o servicio.

Sobre la definición del negocio se valora: productos y su diversificación, precio, calidad, posición respecto al líder, ventas promedio, tipo de tecnología que emplea en producción, proveedores.

En cuanto a las instalaciones o equipos, se consideran aspectos sobre su antigüedad, grado de aprovechamiento, versatilidad, tipo de tecnología y valor de mercado. El propósito es que el ejecutivo realice un análisis de compensaciones: *“evalúa la posibilidad de recuperación de lo*

*que ha prestado al cliente, en el caso de que éste no pueda atender sus obligaciones.”* (Tomás, Amat, Esteve, 2002: 43)

También, el empresario que dirige la MIPYMES es sujeto de análisis referente a su integridad, experiencia, iniciativa, habilidad y prudencia. Lo anterior, debido a que mucha micro empresa es unicelular, integrada por un empleado.

El análisis que corresponde es el relacional; *“se examina la relación del cliente con la entidad”* (Tomás, Amat, Esteve, 2002). Proceso Banca MIPYMES realiza este estudio y lo denomina estudio del expediente crediticio del cliente.

Las entidades que ofrecen la información son los ministerios de Justicia y Gracia, Hacienda, Economía, Industria y Comercio, Registro Nacional, CCSS, BPDC y las protectoras de crédito.

Para evaluar el proyecto se considera: tipo de proyecto, plazo de ejecución, beneficios esperados, forma de financiación, justificación y problemática que resuelve con la puesta en marcha del proyecto.

El tipo de análisis que se aplica es el de finalidad de la operación *“se examina el destino de la inversión a realizar por el cliente. Si se trata de clientes profesionales, empresas, comercios, del sector público y del sector inmobiliario, se solicita un plan provisional que debe indicar en detalle la inversión a realizar”*. (Tomás, Amat, Esteve, 2002: 41)

Para considerar la parte financiera de la empresa, es importante razonar sobre la información contenida en los estados financieros, fiabilidad de la información, su análisis, las razones financieras, y muy en especial, el flujo de caja.

El análisis que le compete es el de financiamiento, *“se averigua si existen otras partes que colaboren en la financiación del cliente, ya sea mediante recursos propios o mediante la ayuda de otras entidades financieras.”* (Tomás, Amat, Esteve, 2002: 43)

En cuanto al manejo del riesgo es importante determinar cómo puede afectar desde su origen a las MIPYMES y a la entidad financiera. De acuerdo con la experiencia de los analistas españoles, sus orígenes provienen de las incertidumbres macroeconómicas y de las específicas del sector y de la empresa. Las primeras generan riesgo por la política monetaria y fiscal, que repercute en el tipo de interés y de cambio, en la inflación y los precios relativos, afectando la posición financiera y sus resultados. Las incertidumbres específicas del sector y de la firma afectan la política industrial y comercial, teniendo repercusiones en el tipo de interés, cambio, inflación y en los precios relativos.

Ambos, incertidumbres macroeconómicas y específicas del sector y empresa, afectan a las MIPYMES en su actual pasivo y activo, cuentas por cobrar y pagar, y la obtención de los flujos de caja futuros, criterio que se utiliza para la aprobación de los créditos.

Para contrarrestar el riesgo del crédito, se procede a hacer un análisis de garantías, *“examina la seguridad de la operación. La entidad financiera puede exigir avales a todo tipo de clientes, por lo que solicita la relación de bienes y las escrituras de bienes inmuebles.”* (Tomás, Amat, Esteve, 2002: 43)

Finalmente, el último de los criterios por analizar es la capacidad de reembolso de las MIPYMES; esta deriva del flujo de caja y del nivel de riesgo de exposición que tiene la gestión de la empresa. Se aplica el análisis de la capacidad de devolución en el que se *“evalúa si el cliente podrá atender las obligaciones futuras derivadas de la operación que solicita”*. (Tomás, Amat, Esteve, 2002: 43)

Además, de los tipos de análisis sugeridos, se puede complementar con la determinación de dependencias y concentraciones de la empresa con criterios que se consideran claves como: *“clientes, proveedores, entidades financieras, recursos humanos, productos o servicios, mercado, funcionales, producción y tecnología, de poder, climáticas, ecológicas, contractuales, jurídicas, fiscales y políticas.”* (Tomás, Amat, Esteve, 2002: 114)

Cuanto mayor sea la dependencia mayor es el riesgo; esto les permite a las entidades financieras cuantificar el nivel de peligro que tiene la operación con ese cliente. Al mismo tiempo, si se aprueba el crédito, con este análisis el ejecutivo de PBM puede determinar señales de alarma con el propósito de administrar el riesgo, antes que caiga en morosidad.

También, para hacer la valoración de las solicitudes de crédito se consideran los factores de éxito y los de fracaso que inciden en el desempeño de la empresa; las entidades españolas piensan que una buena estimación de estos factores, disminuye el riesgo del crédito.

Los siguientes criterios se consideran factores de éxito en las empresas: *“empresario o gerente con carácter y formación empresarial, productos o servicios de gran éxito, una política financiera adecuada, personal formado y motivado y circuitos de producción optimizado.”* (Tomás, Amat, Esteve, 2002: 130)

Sin embargo son factores de fracaso los siguientes criterios: *“excesivo crédito a los clientes, nivel de existencia elevado, crecimiento rápido, nivel estacional, excesivo endeudamiento, excesivo crédito proveedores, excesivo endeudamiento bancario, nivel de concentración o dependencia elevado, falta de formación y experiencia y negocios especulativos.”* (Tomás, Amat, Esteve, 2002: 134)

La tercera fase del proceso es la aprobación o rechazo de la solicitud de crédito. Se aprueba o rechaza la solicitud del crédito con base en los análisis anteriores; los estudios sobre dependencias y concentraciones; y considerando los factores de éxito y los de fracaso. El ejecutivo presenta un informe, que contiene los principales criterios que empleó para tomar la decisión.

Si se aprueba el crédito, continúa la cuarta etapa, seguimiento y control. Es importante porque le permite a la entidad financiera emplear el criterio de administración del riesgo, que repercute en la aprobación o rechazo.

De acuerdo con la propuesta, esta etapa es muy importante porque permite tener mayor control sobre el manejo del riesgo mediante el empleo de señales, que son alarmas para el ejecutivo. Los ejecutivos de PBM pueden intervenir mediante el análisis de la situación que afecta a la empresa, modificación de cuotas, ampliación de periodos, asesorando o capacitando, o bien, solicitando el apoyo a otras entidades del Estado para disminuir las pérdidas, tanto para la firma como para el banco.

Tradicionalmente, lo que hacen las entidades financieras es compensar el riesgo con el uso de garantías, pero mediante la ampliación del proceso de crédito procuran administrarlo en la etapa de seguimiento y control.

Mediante los análisis previos, se fue conformando una radiografía de la MIPYME, localizando los puntos fuertes y débiles; la etapa de seguimiento y control se centra en los últimos, de este modo puede hacer un monitoreo de su comportamiento con el uso de información de otras instituciones financieras y de la empresa.

Con la información de otras entidades se corrobora los nuevos niveles de endeudamiento que posee la MIPYME, la renovación de líneas, préstamos hipotecarios. Mediante sus estados financieros se corrobora la información y su calidad, se visitan las instalaciones y se determina el estado de sus activos fijos.

De hallar problemas en su administración se puede capacitar o asesorar para mejorar la condición de la empresa; también permite al ejecutivo de Proceso Banca MIPYMES considerar otras alternativas para subsanar la debilidad, ya sea con el uso de sus recursos, o mediante el apoyo de otras instituciones del Estado.

La última de las consideraciones es sobre las MIPYMES. Es importante hacer una diferencia en cuanto a la puntuación que reciben los diferentes criterios, dependiendo de las condiciones de las empresas, para lo cual se propone: MIPYMES con contabilidad, sin información financiera y nuevas.

Lo anterior, con base en la información que recibe el ejecutivo puede hacer el análisis pero con empresas nuevas, no es posible efectuar un análisis integral; imposibilita determinar con el historial crediticio su solvencia moral; por esto, las garantías y el análisis de compensaciones asumen en mayor peso.

La siguiente tabla muestra los criterios que se proponen para hacer una valoración de las solicitudes de crédito de las MIPYMES, de acuerdo con el tipo de análisis, dependencias y concentraciones, y factores de éxito y fracaso.

Tabla 2. Criterios para valoración del crédito.

<b>1. Tipo de análisis</b>	1.1	Análisis funcional y estratégico
	1.2	Análisis relacional
	1.3	Análisis de finalidad
	1.4	Análisis de financiamiento
	1.5	Análisis de capacidad de pago
	1.6	Análisis de garantías
	1.7	Análisis de compensaciones
<b>2. Dependencias y concentraciones</b>	2.1	Clientes
	2.2	Proveedores
	2.3	Entidades financieras
	2.4	Recursos humanos
	2.5	Productos o servicios
	2.6	Mercado
	2.7	Funcionales
	2.8	Producción y tecnología
	2.9	Climáticas
	2.10	Ecológicas
	2.11	Contractuales
	2.12	Jurídicas
	2.13	Fiscales



<b>3. Factores de éxito</b>	3.1	Empresario con formación empresarial
	3.2	Productos o servicios de gran éxito
	3.3	Política financiera adecuada
	3.4	Personal formado y motivado
	3.5	Círculos de producción óptimos
<b>4. Factores de fracaso</b>	4.1	Excesivo crédito a los clientes
	4.2	Nivel de inventario elevados
	4.3	Crecimiento rápido
	4.4	Estacionalidad
	4.5	Excesivo endeudamiento
	4.6	Excesivo crédito de proveedores
	4.7	Excesivo endeudamiento bancario
	4.8	Falta de formación y experiencia

### 5.1.3 Producto del Sistema

Se sugiere que PBM cree un producto financiero que responda a las necesidades de financiamiento del “cúmulo”, . Término empleado por Michael Porter, que se define de la siguiente forma:

*“Grupo geográficamente denso de empresas e instituciones conexas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarias entre sí. Por su dimensión geográfica, un cúmulo puede ser urbano, regional, nacional o incluso supranacional. Los cúmulos adoptan varias formas, dependiendo de su profundidad y complejidad, pero la mayoría de ellos comprenden empresas de productos o servicios finales, proveedores, proveedores de materiales, componentes, maquinaria y servicios especializados, instituciones financieras y empresas del sector afín. Los organismos del Estado que influyen significativamente en un cúmulo pueden considerarse parte de él. (Porter, 2003: 205)*

De acuerdo con esta propuesta, PBM puede identificar los cúmulos mediante la selección de una empresa que sea grande; posteriormente, establecer todas las conexiones con proveedores

y clientes, además de las instituciones del Estado que participan e influyen en su funcionamiento, se suman las organizaciones comunales o de desarrollo, públicas o privadas.

Esto va a permitirle a PBM manejar información más actualizada que facilite la definición del producto financiero:

- Definir las necesidades de capital de acuerdo con las características del cúmulo.
- Determina las áreas del cúmulo que requieren de capital.
- Ajusta el producto financiero a las particularidades de la empresa, en cuanto a montos, formas de pago, plazos, tasas de interés, tipo de garantía.
- Permite a los ejecutivos hacer una mejor selección de los clientes.
- Reduce los riesgos del crédito porque selecciona los clientes que pertenecen a los cúmulos con potencial de crecimiento.
- Localiza con mayor facilidad señales de alarma y puede actuar rápidamente antes de que se presente la morosidad, con lo cual tiene una mejor administración del riesgo.
- Define con mayor facilidad los sectores mundiales, emergentes, tradicionales y decadentes, y canalizar los recursos financieros dependiendo del tipo de cúmulo.
- Puede acceder con mayor facilidad la información sobre la empresa. Mediante la consulta a los proveedores y clientes.
- Aprovechar las ventajas competitivas del cúmulo.
- Conoce el uso de tecnología del cúmulo.
- Canaliza el crédito a empresas que no compiten entre sí y que no afectan a las otras, lo que permite a PBM planificar la colocación de sus recursos financieros.
- Permite establecer sistemas de comunicación o intercambio de datos para mejorar su desempeño.

Los cúmulos emergentes son los de reciente aparición o que están experimentando unos cambios tecnológicos revolucionarios, lo que obliga a las otras empresas del cúmulo a adaptarse rápidamente, de acuerdo con Porter *“durante estos periodos de desarrollo del sector, su frontera de productividad básica está pendiente de definición o redefinición”*. (Porter, 2003: 79)

Estos cúmulos mundiales o emergentes requieren capital para mejorar sus procesos productivos e invertir en investigación, el producto financiero de PBM puede dirigirse a financiar procesos de innovación tecnológica e investigación. Los plazos, tasas de interés, montos y garantías se definen de acuerdo con la naturaleza del cúmulo.

Finalmente, están los cúmulos tradicionales o decadentes subsisten, su ciclo de vida está por extinguirse, lo que implica que tienen pocas posibilidades de crecer, innovar o exportar. También, existen condiciones internas y externas que influyen en la pérdida de competitividad de las empresas. *“Las causas interiores de decadencia derivan de rigideces internas que disminuyen la productividad y la capacidad de innovación”*. (Porter, 2003: 249)

PBM no puede generar productos financieros que se dirijan a este tipo de cúmulo, implican riesgos de crédito elevados, destino de recursos a sectores que los que necesitan es una redefinición de negocio mas que recursos de capital.

Toda la propuesta tiene como base la ventaja competitiva de los datos tanto para el banco como para las empresas; si éstas evolucionan de manera acelerada por el acceso a la información, del intercambio comercial con compañías mundiales, también debería afectar la forma en que Banca MIPYMES debe evaluar el crédito.

Si el Banco Popular tiene, desde su creación, como objetivo participar en el desarrollo del país, debe concretar ese apoyo mediante el acceso a la información a todas sus unidades, y la creación de una central que contenga datos no sólo del historial crediticio de los clientes, sino del desarrollo de sectores mundiales, decadentes, emergentes y tradicionales.

Contar con la central de información para el BPDC es importante a fin de manejar el riesgo del crédito y consolidarse en un cúmulo con ventaja competitiva en el financiamiento de las MIPYMES. También, para la formulación de productos financieros acordes con las necesidades del cúmulo.

Por medio de esta información PBM puede elaborar productos financieros acordes con las necesidades y tipo de sector. Y asignar los recursos conforme la regla de Pareto 80/20; el 80% de los recursos dirigirlos a los sectores emergentes y tradicionales con potencial de crecimiento, y el 20% a zonas en decadencia, pero que requieren subsistir, porque aún existe demanda.

## **5.2 Contenido, alcance e importancia de los nuevos criterios**

Los nuevos criterios están relacionados con las áreas críticas de las MIPYMES para acceder el crédito bancario formal: calidad de la información, garantías y manejo del riesgo.

Los criterios para solventar la calidad de la información se dividen de acuerdo con su procedencia, fuentes internas y externas. Los criterios externos provienen del entorno global y del sector; los internos de la información propia de la empresa, la firma en relación con el sector o entorno, del proyecto, de la gestión financiera, del manejo del riesgo, de la capacidad de reembolso y de las garantías.

Los criterios provenientes del entorno global son los vinculados con los tratados de Libre Comercio, la política monetaria y fiscal, los referentes a innovación tecnológica, el riesgo soberano país, marco legal conforme Basilea I y II, y los criterios de SUGEF.

En cuanto al sector se evalúa la tendencia, cambios tecnológicos, niveles de calidad, ciclo económico de la empresa, responsabilidad social y ambiental, competidores globales emergentes, regulaciones o desregulaciones en el sector o cúmulo, y ciclo de vida.

La información interna se dividió en ocho partes para efectuar un mejor análisis: sobre aspectos formales y legales de la empresa, los clientes, el producto, el proyecto, garantías, gestión financiera y definición de riesgo, valoración de activos e historial crediticio y capacidad de reembolso.

Sobre la firma se analiza su constitución legal, años de experiencia, número de empleados, paga de sus obligaciones legales a la CCSS, el BPDC y otros conforme la ley, y la estructura accionaria.

A los clientes se les hace un estudio para determinar los niveles de concentración y dependencia, se valora su diversificación, poder adquisitivo, fidelidad, proximidad y niveles de calidad que exige en la elaboración del producto.

En cuanto al producto se consideran las ventas y la posición con respecto al líder, dependencia y uso de tecnología, proveedores, precio del producto, calidad, estacionalidad, diversificación y punto de distribución.

Referente al proyecto, se debe evaluar el tipo, costos beneficios, financiamiento, necesidades de ejecución y su justificación.

La evaluación del historial crediticio es muy importante y es uno de los criterios que se emplean actualmente; representa la calidad de cliente, BM puede considerar positivo el historial del usuario que no haya incurrido en morosidad.

Se efectúa un estudio sobre la calidad de las garantías y la cobertura de las obligaciones financieras que el cliente está contrayendo, pero además, se hace un análisis sobre compensaciones, que consiste en valorar los activos, determinar si las instalaciones y los equipos se hallan en buen estado, su antigüedad y grado de aprovechamiento, versatilidad y tipo de tecnología empleada.

La gestión financiera es objeto de análisis con base en los estados financieros, razones y sobre todo el flujo de caja, con la intención de determinar la capacidad de pago del cliente.

Es importante determinar el nivel de riesgo por el tipo de operación, proyecto y de la capacidad de pago del usuario. Estos criterios permiten tener una mejor cuantificación del riesgo que conlleva esa operación financiera.

Finalmente, el último criterio es determinar la capacidad de reembolso del cliente; lo que se hace considerando la capacidad de pago y el nivel de riesgo de la operación financiera.

El alcance de los criterios es para la aplicación en las cuatro fases: recolección, análisis, control y seguimiento, y liquidación.

El uso de los criterios radica en su capacidad de valorar el crédito de forma dinámica, con los siguientes beneficios:

- Parte de las interrelaciones de la empresa y el banco con su entorno.
- Permite valorar otros criterios que repercuten en el riesgo y en la capacidad de pago del cliente como son: cúmulos emergentes y decadentes, y desarrollo de los que tengan claras ventajas competitivas.
- Equilibra el uso de garantías con la valoración del proyecto, capacidad de reembolso, la determinación de compensaciones en caso de incumplimiento o morosidad.
- Trabajar mediante cúmulos con ventajas competitivas, permite canalizar los recursos a empresas con potencial de crecimiento, disminuyendo el riesgo del crédito.
- Hace una ponderación de diferentes tipos de riesgo: de crédito, estratégico, del sector y de producto.
- Los estados financieros y garantías responden a un momento histórico; con la propuesta se retoma su importancia pero se valoran criterios del entorno que afectan su desarrollo.
- Obliga a PBM a considerar la innovación a fin de mejorar la calidad de la información para la toma de decisiones, y elaborar productos financieros innovadores y ajustados a la realidad del cúmulo.
- Mediante el estudio de los cúmulos, PBM puede localizar clientes potenciales, con mayor capacidad de pago, independiente de si son micro, pequeñas o medianas empresas.
- Puede prevenir la morosidad de las firmas mediante la localización de señales de alarma del entorno.

### **5.3 Características financieras y bancarias de los nuevos criterios**

Las entidades financieras están inmersas en un contexto social, económico y financiero que debe ser valorado por PBM para seleccionar criterios que repercuten en el funcionamiento de la empresa y en el riesgo del crédito. Y los criterios financieros se desprenden de los estados financieros y razones.

El cambio radica en la valoración del entorno y la forma en que puede ser modificada la información financiera; por ejemplo, la quiebra de una empresa del cúmulo afecta las ventas o la producción de las demás, cambios que no se reflejan en los estados financieros sino hasta después de los acontecimientos. Sin embargo, al incorporar a la base de datos la quiebra o señales de alarma le permite a PBM administrar el riesgo con asesoramiento o capacitación.

Para PBM es importante efectuar un análisis integral, que permita medir los niveles de rentabilidad, productividad, endeudamiento, el valor presente de sus compromisos de largo y corto plazo, los vencimientos de sus pasivos de corto plazo, margen de incobrables, rotación de las cuentas por cobrar versus las de sus competidores, la rotación de los inventarios, riesgo y capacidad de pago, pero, inmersos en el contexto en que trabaja la MIPYME.

El objetivo de PBM es financiar MIPYMES capaces de cumplir con sus obligaciones financieras con la generación de fondos sanos provenientes de las ventas. Y conformar una entidad autofinanciada y con rentabilidad.

Utilizan sus recursos con el propósito de lograr el máximo de beneficio con la disminución del riesgo y las pérdidas. El analista, al aprobar un crédito, mide principalmente: seguridad y capacidad de reembolso, liquidez y rentabilidad.

La propuesta sugiere manejar el riesgo mediante las garantías y la información de la empresa, el sector y el entorno global, pero ampliando las etapas del proceso a la fase de seguimiento y control. Además, el ejecutivo de PBM determina señales de alarma con base en

los puntos críticos y los factores de fracaso de las firmas, para actuar antes que se generen incobrables o morosidad.

Las alianzas estratégicas con organizaciones e instituciones, nacionales e internacionales, privada o públicas, son importantes para disminuir el riesgo; se pueden localizar necesidades de capacitación, asistencia técnica o especializada que se subsana con otra entidad como: INA, PROCOMER, Ministerio de Comercio Exterior, FUNDES, Ministerio de Agricultura y Ganadería.

También, se compensa el uso de las garantías mediante la evaluación del proyecto, la capacidad de reembolso y las compensaciones con las instalaciones y el equipo del cliente. Implica que se valoran las cauciones pero también la calidad de los activos.

La conclusión es que para las entidades bancarias la información es un activo; las fuentes deben ser lo mas objetivas; su escasez es la principal fuente de imperfecciones en el mercado.

## **5.4 Aplicación de la propuesta de evaluación de crédito**

### **5.4.1 Finca Efraín Gutiérrez, del Grupo Flores, S. A:**

Efraín Gutiérrez es un microempresario unicelular de helecho hoja de cuero, posee una hectárea de terreno con un 80% de producción de primera calidad, que vende a través de la comercializadora Flores S. A. a mercados de Europa, Japón y Estados Unidos de Norteamérica. Forma parte de los productos no tradicionales de nuestro país.

Se beneficia con una producción anual de 360 cajas; el propietario es el único trabajador continuo durante el año, en época de corta contrata 1 ó 2 personas, según lo requiera. El uso de la tecnología es tradicional con excepción de la cámara de refrigeración para almacenar el producto. Sus activos lo conforman un vehículo de carga, la hectárea de terreno, planta empacadora, tijeras, bombas y sus herramientas tradicionales.



Tiene 8 años de experiencia en la producción de helecho hoja de cuero. Su producción está certificada con programas ambientales de Rainforest Alliance Certified, y del Comité Internacional del Programa de Agricultura Sostenible. Condición necesaria para exportar su producción.

La comercializadora Flores S.A. tiene políticas de asistencia técnica, asesoramiento, capacitación y financiamiento para ayudar a las MIPYMES, como la de Efraín Gutiérrez. Entre las políticas financieras de apoyo a la micro se encuentran la venta de sarán, agroquímicos y fertilizantes, cajas, bolsas plásticas, sellos y otras que consideren de utilidad. Las formas de pago se establecen de acuerdo con las posibilidades financieras de las fincas, conforme éstas entregan su producto a la comercializadora se deduce de sus liquidaciones.

Efraín Gutiérrez no lleva registros contables y por ley está exonerada del pago de impuestos. El propósito del estudio es valorar la compra una cámara de refrigeración con crédito bancario u otra forma de financiamiento de acuerdo con las opciones planteadas.

Sus costos de producción son: comercialización 10%, compra de agroquímicos y fertilizantes 8%, material de empaque 10% (cajas, bolsas plásticas y sellos) y los gastos administrativos corresponden al 10%.

El siguiente cuadro muestra la situación financiera de la finca Efraín Gutiérrez.

Tabla 3. Ingresos y egresos en colones. Finca Efraín Gutiérrez

Año	Ingreso	Gastos Administrativos 10%	Salario anual	Egreso (fertilizantes-agroquímicos) 8%	Total egresos	Total	Excedente por mes
2004	2.366.000	236.660	1.380.000	189.280	1.805.940	560.060	46.671
2003	2.370.000	237.000	1.320.000	189.600	1.746.600	623.400	51.950
2002	2.052.000	205.200	1.260.000	164.000	1.629.200	422.800	35.233
2001	2.095.000	209.500	1.140.000	167.600	1.517.100	577.900	48.158

Con la cámara de refrigeración se reduce el riesgo de pérdida o daños en la calidad del producto, ya sea por no poder sacarlo a tiempo o por hongos que lo afectan al exponerse a cambios de temperatura fuertes; sin embargo, el costo es alto para el nivel de producción que maneja. Actualmente, un productor de helechos que cuenta con cámara de refrigeración le permite utilizarla parcialmente.

El costo total de la cámara de refrigeración es de \$5.146, valor alto para la capacidad de pago del propietario, por su relación costo/beneficio y considerando los niveles de producción y de daños que se dan en su finca; aunque el endeudamiento es nulo en su empresa, prefiere valorar otras opciones para comprobar cuál le conviene.

La primera opción es el financiamiento por medio de PBM, de acuerdo con la metodología planteada a PBM. Se le aplica el formulario sin contabilidad, donde se evalúa: antecedentes, producto, proyecto por financiar, condición de las MIPYMES, riesgo y garantías.

La puntuación total asignada es del 76% (del 100%). No ha contado con financiamiento bancario para desarrollar su proyecto y es una MIPYMES que no realiza un registro contable en libros, por lo que se dificulta el análisis de financiamiento y el relacional. Pero tiene una política financiera sana, con carencia de compromisos financieros bancarios y un uso racional de sus recursos en compra de materia prima y manejo de su financiamiento con los proveedores.

Se puede tomar como garantía el terreno y vehículo que se encuentran libre de gravámenes. Sin embargo, existe oposición del solicitante de poner a responder esos activos, por lo que genera un puntaje negativo.

También la capacidad de pago aunque es positiva, no es constante durante todo el año, porque la compra de su producto es estacional; aunque son pocos meses los de temporada baja, sí puede afectar su volumen de liquidez.

Posee niveles fuertes de concentración: el proveedor y el cliente son la misma empresa, lo que genera niveles de dependencia insanos para la finca, lo que reafirma sus compromisos financieros con una misma entidad.

En cuanto a los factores claves del éxito es una empresa unicelular, el propietario es el operario, el vendedor y el comprador de los insumos, el producto aunque es de exportación no está dentro de los de mayor demanda en los mercados internacionales. No tiene un sistema de producción óptimo por la carencia de cámaras de refrigeración que le permitan mantener el producto con mayor calidad, lo que justifica la compra de la cámara.

No tiene problemas contractuales, judiciales, fiscales ni de tipo financiero con su cliente o proveedor. Los terrenos están libres de gravámenes.

En cuanto a su producto, se afecta con plagas, sobre todo el mal de Sterloff, y es estacional en la demanda; su exportación está sujeta a certificaciones ambientales y sociales, pero ya cuenta con ellas.

Se efectuó un estudio de los ingresos percibidos durante 4 años; el monto corresponde a lo pagado por el cliente, es neto libre de deducciones de los créditos y de la venta de materiales de empaque, pero hay que deducir el monto por los costos de fertilizantes y agroquímicos. En el lapso de estudio los ingresos se reducen en un 3% del 2001 al 2002, el siguiente año crecen en un 15% y para el 2004 se reducen en menos de un 1%. Muestra variaciones de un 15% como máximo. Sin embargo, el excedente por mes es bajo, por lo cual es importante considerar este factor en el momento de aprobación del crédito.

Tiene fortalezas como: endeudamiento nulo, experiencia de 8 años, un aumento del porcentaje de producción financiado con sus recursos, compra de la totalidad de producción por la comercializadora más fuerte del país, producción de primera calidad, participación en un sector competitivo a escala internacional por los niveles de calidad, certificación ambiental internacionales. El proyecto es de utilidad para la finca por la reducción de pérdidas.

Como debilidades tiene: carencia el flujo de caja, la carencia de estados financieros y por ende la calidad de la información, condición de las garantías y el costo del proyecto es alto para el entorno de la finca.

Por lo anterior, la recomendación es considerar otras posibilidades para la obtención de cámara de refrigeración. De no emplear el crédito bancario, se tienen tres alternativas para comprarla: primera, solicitar a la comercializadora Flores S.A. financiamiento con el pago de cuotas de acuerdo con su capacidad; la segunda, es solicitar la asistencia técnica al INA por medio del Departamento de Mantenimiento de Equipo de Refrigeración, para que dé asesoramiento en el diseño y construcción de ese aparato.

La tercera alternativa analiza la experiencia de otra finca de helechos, ubicada en Miramar de Puntarenas, que trabaja con la misma comercializadora; esta adquirió un camión de refrigeración que se utilizaba para el transporte de carne, logró adaptarlo a las necesidades de la finca, con electricidad y bases fijas, redujo costos a \$ 2.500, tiene más de un año de funcionar en óptimas condiciones y pudo solucionar su problema. Por tal motivo, de presentarse la alternativa, podría aplicarse en la finca de Efraín Gutiérrez.

Se ha puesto en práctica la asociatividad horizontal, cooperación entre empresas que compiten en el mismo sector pero que pueden colaborar en la solución de sus debilidades. Efraín Gutiérrez ha tenido el apoyo de otra finca productora de helechos de la zona, puede utilizar su cámara de refrigeración, situación que es incierta porque depende de la disposición del propietario. Sin embargo, puede resolver su problema mediante la formalización legal de la cooperación que se le ofrece para el uso de la cámara, por un periodo definido.

## **5.5 Otras soluciones financieras para MIPYMES**

El objetivo de este apartado es dar a conocer alternativas de financiamiento para las MIPYMES y que PBM puede implementar o no, tales como: buscar empresarios que estén dispuestos a invertir en proyectos; buscar socios potenciales para financiar proyectos en forma conjunta; capacitar y acompañar a las MIPYMES en la ejecución de planes que hayan sido

financiados por PBM; coadministrar recursos de organismos internacionales destinados al financiamiento de proyectos a MIPYMES y en los que cobre una comisión por su administración.

Las funciones antes mencionadas se ligan más con la banca de fomento, de acuerdo con la definición de Mario Meoño y Marco Alvarado (2004), tiene por objetivo canalizar crédito a largo plazo a proyectos rentables y con un claro beneficio social. Además, la banca de fomento ofrece servicios de asistencia técnica y asesoría que no se traducen en un beneficio económico para el banco.

De acuerdo con los resultados de la encuesta, los ejecutivos de PBM consideran que pueden adoptar funciones de un banco de fomento, tales como: buscar proyectos para financiar (43%), capacitar a las empresas y acompañarlas hasta que se concrete el proyecto que se financió (60%) y crear fondos que sirvan como garantía (69%).

Sin embargo, las MIPYMES cuentan con otras formas de financiamiento no bancario, dentro de las alternativas creativas que otros países están promocionando, se encuentra las diferentes formas de asociatividad que pueden emplear: inserción en redes verticales y horizontales, y asociación de cooperativas.

Las redes verticales surgen con el crecimiento de las firmas, por la necesidades de las grandes de especializarse en sus áreas fuertes y dejar las menos rentables a las MIPYMES, implica dependencia y jerarquización de las relaciones entre los participantes, hay un dominio comercial que crea distorsiones en el mercado que pueden ser anuladas mediante un marco legal previamente determinado, los sindicatos o el Estado. Este tipo de relación es favorable en el campo de alta tecnología.

Las redes horizontales son empresas que compiten en el mismo sector o no, pero que requieren subsanar problemas afines, mediante la cooperación y del intercambio de información. Sin embargo, para lograr una red horizontal deben contar con incentivos similares para todos los

participantes, un concepto amplio de cooperación para el mejoramiento continuo y los gerentes tienen que ser proactivos.

Este es el caso de los productores de helecho tipo hoja de cuero, que se encuentran organizando una asociación con el propósito de buscar soluciones conjuntas a problemas comunes como son: plagas, negociación de aranceles o cuotas de mercado internacionales. Incluso una de las propuestas es solicitar en forma conjunta crédito bancario para financiar la investigación del mal de Sterloff, que afecta por igual a todos los productores de helecho.

La asociatividad es voluntaria, parte de una estrategia colectiva y mayoritariamente es aplicada entre empresas pequeñas y medianas. Las participantes no pierden su autonomía. En nuestro país esta forma de cooperación puede no ser viable, porque las firmas carecen de esta facultad.

Asimismo, la participación del Estado es importante en la conformación de la estrategia de fortalecimiento para las MIPYMES, mediante el organismo rector, el MEIC; liga los aspectos principales: financiamiento, innovación y desarrollo tecnológico, coordinación institucional para promoverlas y facilitar el acceso al mercado de bienes y servicios.

Para subsanar las debilidades en el área financiera, se creó un fondo especial para su desarrollo que se denominó FODEMIPYME. Tiene como objetivos: servir de aval o garantía, otorgar créditos y transferir recursos a otras instituciones que lo requieran para apoyar el fortalecimiento de las MIPYMES. El encargado de la administración del fondo es el Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

El Consejo Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICIT) es el órgano responsable del Programa de Fortalecimiento para Innovación y el Desarrollo Tecnológico de las MIPYMES PROPYME, creado para robustecer las áreas que se requieren para competir en mercados internacionales. Tiene la facultad de financiar con fondos no reembolsables hasta un 80% del costo total del proyecto.

Además, se creó el programa de compras de bienes y servicios que asegura la participación mínima en igualdad de condiciones de las MIPYMES; de tal forma, el sector público no puede hacer diferencia con los productos o servicios ofrecidos por las MIPYMES y empresas grandes, nacionales o extranjeras, siempre que cuenten con la calidad y especificaciones requeridas.

También promueve vinculaciones entre firmas que les permita subsanar los problemas específicos mediante: alianzas estratégicas, encadenamientos productivos mediante redes verticales, las ferias son un ejemplo de redes horizontales, incubación de MIPYMES, programas sectoriales de capacitación en coordinación con el INA, PROCOMER, MINAE y centros tecnológicos de apoyo.

La divulgación y promoción de los programas y políticas de apoyo se realizará mediante el portal empresarial del Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC) a cargo del MEIC. Será un centro interactivo donde convergen las políticas, instituciones y MIPYMES.

Las MIPYMES sólo se pueden fortalecer si se realiza un esfuerzo conjunto de los sectores de la sociedad: públicos y privado, instituciones nacionales y organismos internacionales. Se pueden emplear formas individuales o colectivas para soluciones financieras pero requieren, del marco legal adecuado. A las MIPYMES les corresponde aprender y encontrar otras formas no tradicionales para lograr sus objetivos como la asociatividad, cooperación y organización por sector.

## Conclusión

El fortalecimiento de las MIPYMES costarricenses es una necesidad, su aporte social y económico es incuestionable. Ayudan a democratizar y desconcentrar el crédito bancario, han contribuido en la reducción de la pobreza; sin embargo, no existe una estrategia nacional dirigida a fortalecerlas.

La estrategia implica adelantarse al futuro, concertar una visión para las MIPYMES, determinar la tecnología que requieren para ser competitivos-productivos, educar y capacitar para concretar la visión, promover formas de sobrevivencia entre las grandes y pequeñas empresas como una simbiosis, poner la infraestructura institucional y física a su disposición y ejercer una diplomacia económica.

El país ha establecido políticas, instituciones, marco legal, actores públicos, formas alternativas de solucionar problemas de las MIPYMES, formas de financiamiento empleando los recursos del Fondo de Garantías y Crédito, pero no una estrategia de fortalecimiento de las MIPYMES. La Ley 8262 establece formas de ayudar y cooperar con su desarrollo pero se carece de una estrategia nacional.

Se requiere definir la estrategia de desarrollo, determinar los indicadores de productividad; tiempo de ejecución de la estrategia en planes a corto-mediano y largo plazo, nombrar los responsables del cumplimiento de cada programa; otorgar los recursos económicos, señalar los entes encargados de capacitar al sector; definir las áreas de competencia; incentivar el uso de las nuevas tecnologías; definir en los programas de educación nacional las destrezas, habilidades y conocimiento que se requieren para ser soporte de la estrategia; y la definición del marco legal para llevarlo a la práctica.

Proceso Banca MIPYMES del Banco Popular requiere establecer una metodología y el empleo de criterios de valoración de crédito, que compensen las carencias de información y garantías del sector, pero no puede hacerlo solo; requiere de la ayuda del Estado o de establecer alianzas interbancarias para compensar los costos que implica poner a funcionar una central de



información que disminuya el tiempo de respuesta de las solicitudes y mejore la calidad de la información.

Además, debe contar con un marco legal que le permita crear productos financieros a la medida del cúmulo y de las condiciones de las empresas, algunas de las propuestas son: a) *warrant* para el sector agroindustrial, con el propósito que los empresarios puedan aprovechar las oportunidades del mercado de la oferta y la demanda; b) asumir funciones de banco inversor que canalice recursos a las MIPYMES a tasas de interés y plazos ajustables al tipo de proyecto y de empresa; c) capital de riesgo, mediante el financiamiento de proyectos con niveles de riesgo mayor pero que presentan potencial de desarrollo dentro y fuera del país; d) banco coadministrador mediante el manejo de fideicomisos con recursos externos mediante el cobro de una comisión.

Definir el proceso de asignación de crédito en cuatro etapas: recolección de información, análisis, control y seguimiento y liquidación de la operación. También incluir en la valoración del crédito el uso de criterios cualitativos provenientes del entorno económico, social y político.

Para la reducción del riesgo del crédito se propone ampliar el proceso de valoración de crédito a cuatro etapas, mejorar la calidad de la información mediante la evaluación del entorno económico, social y político, trabajar con base en cúmulos para la atención del cliente y la obtención de datos.

Solicitar la creación de seguros para la gestión MIPYME, con el propósito de disminuir el riesgo de crédito para PBM. Poner en práctica el apoyo que ofrece la red de instituciones del Estado para el sector, para que PBM se especialice en asesorar y capacitar a las empresas en el ámbito financiero-bancario; y lo que concierne al entorno legal, administrativo, ambiental o de exportación remitirlo a las entidades responsables.

La participación del Estado es clave en la creación de un marco legal adecuado para financiamiento de las MIPYMES, creando instrumento como la central de información con datos de las empresas y su entorno, promoviendo la creación de seguros para el manejo del riesgo

crediticio; permitiendo que la experiencia acumulada de los funcionarios de PBM en el financiamiento de empresas puedan concretarse en la innovación y desarrollo de productos financieros, novedosos y rentables, que permita continuar con el financiamiento de la cartera de manera sostenida y autofinanciable.

## **Bibliografía**

### **Libros:**

Bernstein, L. (1997). *Análisis de estados financieros* (De los Ríos, M. Trad.) México: Mc Graw-Hill Impresora Carbayón, S.A. de C.V. (s. f.).

Castillo, G. y Chaves, L. (2001). *Pymes: Una oportunidad de desarrollo para Costa Rica* (1<sup>ra</sup> ed.). San José: Editorial A.B.C.

Checkley, K. (2003). *Manual para el análisis del riesgo de crédito* (1<sup>ra</sup> ed.). Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S.A..

Collao, R. (2003). *El warrant y el micro-warrant* (1<sup>ra</sup> ed). Bolivia: Centro AFIN.

Escoto, R. (2001). *Banca comercial* (1<sup>ra</sup> ed.). San José: Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Feher, F. y Gallástegui, J. (2001). *Las franquicias, un efecto de la globalización* (1<sup>ra</sup> ed.). México: Mc Graw-Hill Interamericana Editores, S.A.

Franklin, B. (2001). *Auditoría administrativa* (1<sup>ra</sup> ed.). México: Mc Graw-Hill Interamericana Editores, S.A.

Gitman, L. (1990). *Administración financiera básica* (3<sup>ra</sup> ed.). México: Harla.

Gitman, L. (2000). *Principios de administración financiera* (8<sup>va</sup> ed.). México: Prentice Hall.

Gutiérrez, F. y Bolaños, R. (1999). *El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: análisis del comportamiento reciente y propuesta de reforma.* (1<sup>ra</sup> ed.). Chile: CEPAL

Hernández, M. (1996). *El crédito bancario en Costa Rica* (3<sup>ra</sup> ed.). San José : Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Hernández, C. (1994). *Banca central* (2<sup>da</sup> ed.). San José :Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Jiménez, H. (1996). *Derecho bancario* (3<sup>ra</sup> ed.). San José :Editorial Universidad Estatal a Distancia.

Levaggi, G. (2000). *Teoría general de los sistemas. Aplicación a la administración de los negocios* (1<sup>ra</sup> ed.). Buenos Aires: Ugerman Editor.

Meigs, R. y Meigs, M. (1998). *Contabilidad la base para decisiones gerenciales* (8<sup>va</sup> ed.). México : Mc Graw-Hill Interamericana, S.A.

Meoño, M. y Alvarado, M. (2004). *Crédito y transacciones bancarias en Costa Rica* (1<sup>ra</sup> ed.). San José: Editorial Estatal a Distancia.

Merle, M. (1991). *Sociología de las relaciones internacionales* (2<sup>da</sup> ed.). Madrid: Alianza Editorial.

Porter, M. (2003). *Ser competitivo* (1<sup>ra</sup> ed.). Barcelona: Ediciones Deusto.

Rotthery, B. (1998). *ISO 14000 ISO 9000* (4<sup>ta</sup> ed.). México: Panorama Editorial.

Samuelson, P. y Nordhaus, W. (1986). *Economía* (12<sup>va</sup> ed.) México: Mc Graw-Hill Interamericana de México, S.A.

Sapag, N. y Sapag, R. (1994). *Preparación y evaluación de proyectos* (2<sup>da</sup> ed.). Santiago de Chile: Mc Graw-Hill Interamericana de México, S.A.

Sapag, N. (2000). *Preparación y evaluación de proyectos* (4<sup>ta</sup> ed.). México: Mc Graw-Hill Interamericana.

SELA Y AECI (1999). *PYMEs Escenario de oportunidades en el siglo XXI* (1<sup>ra</sup> ed.). Venezuela: Dpto. de Publicaciones del SELA.

Tomás, J., Amat, O., Esteve, M. (2002). *Cómo analizan las entidades financieras a sus clientes* (1<sup>ra</sup> ed.). Barcelona: Ediciones Gestión 2000, S. A..

Van Horne, J. (1986). *Fundamentos de administración financiera* (1<sup>ra</sup> ed.). México: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.

Van Horne, J. (1994). *Fundamentos de administración financiera* (4<sup>ta</sup> ed.). México: Prentice Hall Hispanoamericana, S.A.

Weston, F. y Brigham, E. (1993). *Fundamentos de administración financiera* (10<sup>ma</sup> ed.). México: Mc Graw-Hill Interamericana de México, S.A.

### **Revistas:**

Bapst, A., Solís, J. (2005, mayo). El mapa de riesgos, punto de partida de la gestión global de riesgos empresariales. *Estrategia Financiera*. (No 217), 42-45.

Cantalapiedra, M. (2002, noviembre). Cómo analizan las entidades de crédito el riesgo de nuestra empresa. *Estrategia Financiera*. (No 189), 46-50.

Cervera, P. (2002, septiembre). ¿Cómo afectará a la relación Banca-Pyme la nueva perspectiva de gestión del riesgo del Acuerdo de Basilea?. *Estrategia Financiera*. (No 187), 39-47.

Cervera, P. (2004, junio). Concesión de créditos. ¿Qué riesgos asumen las entidades financieras?. *Estrategia Financiera*. (No 207), 52-57.

Giner, Y., Muriel, J. y Toledano, F. (1997, julio-agosto). Un nuevo análisis para la concesión de préstamos. *Estrategia Financiera*. (No 55), 54-59.

López, J., Velásquez, A. y Casado, S. (2003, diciembre). Herramientas para la gestión del crédito comercial en la empresa. *Estrategia Financiera*. (No 201), 38-43.

Menchero, B. (2004, noviembre). Las pequeñas entidades están contemplando B II como una prioridad de segundo orden. *Estrategia Financiera*. (No 211), 8-10-

Pérez, C. y Jiménez E. (2004, junio). Análisis del riesgo de crédito en las Sociedades de Garantía Recíproca. *Estrategia Financiera*. (No 207), 28-35.

Rahnema, A. (2005, abril). Gestión estratégica del riesgo de tipo de cambio. *Estrategia Financiera*. (No 216), 30-39.

San José, A. (2002, julio-agosto). El nuevo papel de las garantías en la financiación de las Pymes. *Iniciativa Emprendedora*. (No 35), 32-41.

Slywotzky, A., Drzik, J. (2005, abril). Contrarrestar el mayor de todos los riesgos. *Harvard Business Review*. 83 (No 4), 58-69.

Soley, J. y Rahnema, A. (2004, septiembre). Basilea II provocará un cambio dramático en las empresas. *Estrategia Financiera*. (No. 209), 10-14.

### **Publicaciones no periódicas**

Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2005). Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos. Costa Rica: COMEX.

SUGEF (2002) Acuerdo SUGEF 1-95. Costa Rica: SUGEF.

Ley 8262 (2002, mayo, 17). *Fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa (Pymes)*. Costa Rica: Imprenta Nacional La Gaceta.

### **Documentos**

Jiménez, A. (2002, julio). *Proceso Banca MIPYMEs*. Documento no publicado. Banco Popular de Desarrollo Comunal. Costa Rica.

### **Internet**

Banco Popular de Desarrollo Comunal (2005). *Las mejores soluciones para su empresa*. Recuperado el 7 de febrero del 2005, del sitio Web del Banco Popular de Desarrollo Comunal: [http://www.popularenlinea.fi.cr/BPOP/Español/Pop\\_empresas/MiPyMEs/](http://www.popularenlinea.fi.cr/BPOP/Español/Pop_empresas/MiPyMEs/)

Banco Popular de Desarrollo Comunal (2005). *Crédito para las micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 7 de febrero del 2005, del sitio Web del Banco Popular de Desarrollo: [http://www.popularenlinea.fi.cr/Bpop/Español/credito\\_mipymes.htm](http://www.popularenlinea.fi.cr/Bpop/Español/credito_mipymes.htm)

## Anexos metodológicos

### Metodología de la investigación

#### Objetivo No 1

Establecer el marco conceptual sobre estrategias de solución financiera, valoración de crédito, información financiera y bancos, para determinar los principales criterios al crear una estrategia de evaluación del crédito.

**Tipo de investigación:** Documental. El capítulo I es de carácter informativo cuyo propósito es conceptualizar los principales términos financieros, bancarios y de las MIPYMES sobre los cuales se basa la investigación.

**Método:** Descriptivo. Extraer la definición de los principales términos financieros, bancarios y sobre MIPYMES hechas por los teóricos de estas áreas y relevantes para el capítulo.

**Técnicas:** Recopilación documental. Revisión de los documentos y libros disponibles en bibliotecas y que puedan ser considerados como material actualizado.

**Instrumentos:** Fichas de trabajo textual. Resumir la información por emplear en la redacción del capítulo. Su respectivo ejemplar se presenta como Anexo No 1.

**Fuentes:** Secundarias. Para el logro del objetivo se utilizan únicamente las secundarias. Material que se encuentra en la base de datos de las bibliotecas de la Universidad de Costa Rica y en sitios de Internet, que provienen de fuentes serias e identificables.

**Indicadores:** Definiciones y resúmenes. Son las definiciones de mayor relevancia de la teoría financiera como: Estado de Resultados, Balance General, costo de capital, tasa de interés, crédito, garantías y MIPYMES.



## **Objetivo No 2**

Describir y analizar los criterios financieros, contables y legales utilizados para valorar los créditos a MIPYMES en naciones desarrolladas.

**Tipo de investigación:** Documental. En el capítulo se describen los principales criterios de valoración que emplean estados desarrollados en el marco financiero y legal en el que trabajan las MIPYMES para ser sujetos de crédito.

**Método:** Descriptivo. Se describe el proceso de valoración de crédito para las MIPYMES que realizan algunos países de Europa como: España, Alemania e Italia. Permite analizar los criterios de crédito empleados y su posible aplicación en el BPDC.

**Técnicas:** Recopilación documental. Implica la revisión y análisis de los documentos disponibles, con la finalidad de extraer los criterios relevantes sobre crédito para el desarrollo del capítulo.

**Instrumentos:** Ficha de trabajo, resumen y matriz. Seleccionar y resumir los criterios para la redacción del capítulo. Además con el uso de la matriz, se pueden analizar los criterios más utilizados, compararlos y contrastarlos, de acuerdo con sus ventajas y desventajas, para valorar su aplicación en el contexto en que trabaja el BPDC. Sus respectivos ejemplares se incluyen como Anexos No 2 y No 3.

**Fuentes:** Secundarias. Entre las secundarias se encuentra el material bibliográfico de libros, revistas y la de sitios *Web* de países desarrollados.

**Indicadores:** Definiciones y resúmenes. Sinopsis de los contenidos que se encuentran en los diferentes sitios *Web* y documentación bibliográfica. La información se ordena en fichas de trabajo y se precisa el sitio *Web*, institución, proceso, principales problemas para otorgar el financiamiento (calidad de la información, riesgo y garantías) y solución planteada.

### **Objetivo No 3**

Describir y analizar los criterios financieros, contables y legales utilizados por el BPDC y los empleados por FODEMIPYME del Banco, en la asignación del crédito para MIPYMES.

**Tipo de investigación:** Documental. Parte de la documentación para hacer la descripción del proceso, la identificación y el análisis de los criterios empleados por el BPDC para asignar el crédito a las MIPYMES.

**Método:** Descriptivo. Describe el proceso y los criterios que emplea el BPDC conforme al uso de los reglamentos, decretos y leyes. También los estados financieros que solicita (Balance de Situación y Estado de Resultados) para valorar las solicitudes de crédito de las MIPYMES.

**Técnicas:** Recopilación documental y muestreo no probabilística. El propósito es localizar el procedimiento formal en el que se realiza la evaluación del crédito bancario.

**Instrumentos:** Entrevista y encuesta. Estos instrumentos conforman la base para obtener la información relevante sobre la política de asignación de crédito a las MIPYMES que aplica el BPDC. Sus respectivos ejemplares de muestra se incluyen en los Anexos No 4 y No 5.

**Fuentes:** Primarias y secundarias. Se utilizan las primarias con el propósito de contrastar la parte teórica con la operativa del proceso de asignación de crédito. La constituyen la entrevista y encuestas. La entrevista se dirige al encargado de Banca MIPYME y las encuestas se aplican a los 15 ejecutivos de Banca MIPYME del Área Metropolitana; están elaboradas con preguntas abiertas y cerradas; el objetivo es determinar los puntos críticos o débiles en el proceso de crédito (tiempo que emplean los ejecutivos en analizar las solicitud de crédito y determinar los principales problemas de las MIPYMES, de acuerdo con el criterio del analista de crédito).

En cuanto a las fuentes secundarias, se emplea el material de bibliotecas, leyes y reglamentos, la información sobre entidades financieras de la SUGEF y la que se recolecte en el desarrollo de toda la investigación.

**Indicadores:** Definiciones y resúmenes. Los constituyen las sinopsis y criterios que se determinan en el marco legal y en el área operativa del banco, algunos son: principales problemas de las MIPYMES (cantidad y calidad de la información, riesgo de la operación y garantías) y las posibles soluciones (apoyo en entidades gubernamentales para solventar deficiencias de las MIPYMES, capacitación y asesoramiento, empleo de Fondo de Garantías del BPDC).

#### **Objetivo No 4**

Identificar cuáles de los criterios empleados para valorar los créditos de las MIPYMES en países desarrollados pueden ser utilizados o no por el BPDC.

**Tipo de investigación:** Analítica. Se analizan los criterios empleados en países desarrollados y los empleados por el BPDC para asignar crédito a las MIPYMES. Los pro y contra del empleo de los criterios en el BPDC.

**Método:** Analítico. Se analizan los documentos encontrados, variables, conceptos primordiales y de mayor interés, leyes, reglamentos y la opinión del experto (Coordinador de proceso de banca). Implica analizar y comparar los criterios, procesos y soluciones en la asignación de crédito por parte de entidades bancarias, nacionales (BPDC) e internacionales.

**Técnicas:** Recopilación documental. Valorar la información de los capítulos II y III donde se encuentran las principales variables y su posible empleo en el BPDC.

**Instrumentos:** Uso de matriz. Mediante el empleo de una matriz cuantificar los problemas y ventajas de cada una de los criterios seleccionados en los capítulos anteriores. Su respectivo ejemplar se incluye como Anexo No 6.

**Fuentes:** Secundarias. Bibliografía de las principales bibliotecas del país, resultados de encuestas y entrevista utilizados para redactar los capítulos anteriores, leyes y reglamentos y la descripción de los procesos de crédito que se ponen en práctica en países desarrollados europeos.

**Indicadores:** Definiciones y resúmenes. Lo conforman las sinopsis y criterios empleados por otras naciones para evaluar el crédito bancario y los que se utilizan en el BPDC.

### **Objetivo No 5**

Establecer una propuesta para la evaluación del crédito de las MIPYMES para el BPDC y otras estrategias de solución no financiera para MIPYMES.

**Tipo de investigación:** Propositiva. Presenta una propuesta de valoración de crédito, que conjuga variables cualitativas y cuantitativas, pone en práctica conceptos como el de la rentabilidad del proyecto, que pueden ser empleados en forma seria y responsable sin aumentar el riesgo de la entidad bancaria.

**Método:** Síntesis. La conforman la integración de los criterios que son significativos a fin de valorar el crédito bancario para integrarlos en la propuesta. Mediante los objetivos anteriores se analizan los criterios por separado y finalmente se reagrupan en la propuesta, lo que da como resultado la síntesis.

**Técnicas:** Recopilación documental y estudio de caso. Se parte del análisis de las principales variables que se emplean para evaluar el crédito en otros países y como se hace en el BPDC mediante el Fondo de Garantías, similitudes y diferencias entre los criterios empleados, con el propósito de efectuar la propuesta de valoración del crédito. El método de valoración de crédito se aplica a una PYME del señor Efraín Gutiérrez, productor de helecho para exportación.

**Instrumentos:** Matriz. Mediante el empleo de este instrumento se puede analizar la información financiera, contable y legal obtenida en los capítulos I, II, III y IV con el propósito de elaborar la propuesta de evaluación para MIPYMES. Este instrumento es aplicado para el logro de los objetivos anteriores y constituye la base para la elaboración del último capítulo. Su ejemplar se incluye en el Anexo No 7.

**Fuentes:** Secundarias y primaria. Los resultados de entrevista y encuestas, además, los datos de la matriz elaborada en los capítulos anteriores.

**Indicadores:** Definiciones y resúmenes. Las variables encontradas en las hojas tabulares, tanto las empleadas por el BPDC como las variables propuestas, determinan los aspectos positivos y negativos y cuál sería el impacto en la valoración del crédito. La propuesta de solicitud de crédito se aplica a la finca de Efraín Gutiérrez y se hace una medición del grado de cumplimiento con los requisitos propuestos.

Tabla resumen de la metodología

Objetivo específico	Investigación	Método	Técnica	Instrumentos	Fuente	Indicadores
1. Establecer el marco conceptual sobre estrategias de solución financiera, valoración de crédito, información financiera y bancos, para determinar las principales variables al establecer una estrategia de valoración del crédito	Documental	Descriptivo	Recopilación documental	Fichas de trabajo textual	Libros Revistas Sitios en Internet	Definiciones y resúmenes
2. Describir y analizar los criterios financieros, contables y legales utilizados para valorar los créditos a MIPYMES en países desarrollados.	Documental	Descriptivo	Recopilación documental	Fichas de trabajo resumen Matriz	Libros Sitios en Internet Revistas	Calidad información, medición riesgo y garantías
3. Describir y analizar los criterios financieros, contables y legales utilizados por el BPDC en la asignación del crédito para MIPYMES.	Documental	Descriptivo	Recopilación documental Muestreo no probabilístico	Entrevista Encuesta	Libros Manuales de procedimiento Revistas Leyes Reglamentos Resultado de cuestionarios y entrevistas	Cantidad y calidad de información presentada por las MIPYMES, medición riesgo y garantías

4 Identificar cuáles de los criterios empleados para valorar los créditos de las MIPYMES en países desarrollados pueden ser utilizados o no por el BPDC.	Analítica	Analítico	Recopilación documental	Matriz	Libros, Manuales de procedimiento, Revistas, Leyes, Reglamentos, Resultado de encuesta y entrevistas	Hojas tabulares para análisis de los criterios empleados por otros países
5. Establecer una propuesta para la evaluación del crédito de las MIPYMES para el BPDC y otras estrategias de solución no financiera para MIPYMES.	Propositiva	Sintético	Recopilación documental Estudio de caso	Matriz	Libros, Manuales de procedimiento, Leyes, Reglamentos, Resultado de entrevistas y cuestionarios	Hojas tabulares para análisis de los criterios identificados: calidad de información, riesgo y garantías

**Anexo Metodológico No. 1. Propuesta de la Ficha**

Nombre del libro:		Tema
Autor:		F_____
Página:	Resumen:	B_____
Importancia: M	R	P
		MIPYMES_____





**Anexo No 4.**  
**Cuestionario para ejecutivos de banca MIPYME**

1. Puesto: \_\_\_\_\_

2. Estudios: \_\_\_\_\_

3. Tareas que realiza:

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

4. ¿Usted selecciona los clientes de MIPYME?    Sí ( )                      No ( ) Pase a la pregunta 6

5. ¿Cómo selecciona los clientes? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

6. ¿Qué medios de comunicación utiliza para efectuar el primer contacto con el cliente?

_____	_____
_____	_____
_____	_____

7. En su primer contacto con el cliente ¿Cuál información le ofrece?

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

8. En promedio ¿Cuánto tiempo emplea en esta tarea? \_\_\_\_\_

9. ¿Cuántas reuniones o contactos requieren efectuar con la MIPYME para tomar una decisión definitiva de aceptación o rechazo de la solicitud de crédito? \_\_\_\_\_

10. ¿Por qué?

_____	_____
_____	_____

11. ¿Qué recomendación hace para reducir el tiempo de respuesta del Banco a las solicitudes de crédito de las MIPYMES?\_\_\_\_\_

---

---

12. De acuerdo con su experiencia ¿Cuáles son los principales problemas que presentan las MIPYMES para analizar sus solicitudes de crédito?

Información incompleta                       Garantías inadecuadas

Constitución legal de las MIPYMES     Riesgo del proyecto

Otros\_\_\_\_\_

---

13. ¿Cuáles soluciones propone?

---

---

---

14. De acuerdo con su experiencia ¿Cuál es el criterio de mayor importancia para evaluar las solicitudes de crédito?

Evaluación del proyecto                       Flujo de caja                       Garantías

Estados Financieros                       Sector de la PYME

Otro\_\_\_\_\_

15. ¿Qué tipo de servicios no financieros ofrece Banca MIPYME?

---

---

16. ¿Cómo puede ampliar la cartera de cliente Banca MIPYME?

---

---

---

17. De emplear variables cualitativas en la evaluación de las solicitudes de crédito ¿Cuáles recomienda?

---



---



---

18. El proceso de evaluación de crédito ¿Cómo puede mejorarlo Banca MIPYME?

---



---



---

19. ¿Cuál de los siguientes conceptos conoce y pueden aplicarse en Banca MIPYME?

Banco socio	Sí ( )	No ( )
Banco coadministrador	Sí ( )	No ( )
Banco busca socios y vende acciones	Sí ( )	No ( )
Banco busca proyectos	Sí ( )	No ( )
Banco busca empresarios	Sí ( )	No ( )
Banco capacita y acompaña	Sí ( )	No ( )
Banco promueve fusiones y adquisiciones	Sí ( )	No ( )
Banco crea fondos de garantías	Sí ( )	No ( )

20 ¿Cree que alguno de los anteriores pueda ponerse en práctica en Banca MIPYME?

Sí ( )      ¿Cómo?\_\_\_\_\_

No ( )      ¿Por qué?\_\_\_\_\_

**Anexo No 6.****Matriz para análisis de criterios**

Criterios de valoración crédito	País A	País B	BPDC	Ventaja o desventaja
1. Método de financiamiento				
2. Documentos que solicita				
3. Línea de crédito				
4. Plazo				
5. Interés				
6. Garantía				
7. Problemas				
8. Soluciones				

## Anexos complementarios

### Anexo 1

#### Propuesta de formulario solicitud de crédito

Nombre jurídico o físico \_\_\_\_\_  
 Número de Cédula Jurídica \_\_\_\_\_  
 Dirección de la MIPYMES \_\_\_\_\_

Teléfonos \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_ Correo Electrónico \_\_\_\_\_

Fecha de constitución \_\_\_\_\_ Años de funcionar \_\_\_\_\_ Número de empleados \_\_\_\_\_

Evolución posible de la planilla con la ejecución del nuevo proyecto \_\_\_\_\_

Ha sido cliente del Banco sí( ) no( ) Fecha \_\_\_\_\_ Tipo de crédito \_\_\_\_\_

Utiliza otros servicios del Banco \_\_\_\_\_

Tipo de crédito por solicitar \_\_\_\_\_

Monto solicitado en \$ \_\_\_\_\_ C \_\_\_\_\_

Proyecto por financiar \_\_\_\_\_

Costo total del proyecto \_\_\_\_\_

Formas de financiamiento del proyecto y porcentaje: \_\_\_\_\_

Con capital propio ( ) Donación ( ) Recursos bancarios ( )

Monto por financiar por el Banco \_\_\_\_\_

¿Qué espera lograr con la puesta en marcha del proyecto? \_\_\_\_\_

Ventas anuales (dólares) \_\_\_\_\_ (colones) \_\_\_\_\_

Qué producto o servicio vende \_\_\_\_\_

Ha solicitado créditos para financiar su empresa en el pasado sí( ) no( )

Nombre de entidad bancaria y fecha en que los solicitó \_\_\_\_\_

Nombre 4 proveedores y sus teléfonos para solicitar referencia

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

Nombre 3 de sus clientes y sus teléfonos

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

Menciones 2 de sus principales competidores

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

Menciones cuáles son los activos con que cuenta su empresa \_\_\_\_\_

---



---



---



---

Detalle sus compromisos financieros ya sea con entidades financieras u otras

Institución crediticia	Monto	Fecha de inicio	Fecha de liquidación

Tipo de garantía:

---



---

Documentos que debe anexar con la solicitud de crédito

1. Estados financieros. Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, Flujo de Caja, Declaraciones del Impuesto sobre la Renta, Compromisos Financieros, Contratos de Trabajo si existieran, Certificación del Registro Nacional de los Bienes Muebles e Inmuebles inscrito y su condición, la Condición de MIPYMES del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) y los que la entidad bancaria considere necesarios para certificar la información, recibos de luz, agua o teléfonos.

**Anexo 2**  
**Documento y criterios de evaluación PBM**

Documentos	Variable	Sí	No	Comentario
Formulario	Solicitud formal del crédito			
	Datos específicos de la MIPYMES			
	Producto financiero que solicita MIPYMES			
	Especificación de proyecto por financiar			
	Costo de proyecto			
	Conocer Proveedores			
	Conocer clientes			
	Ingresos de la MIPYMES			
	Garantías			
Estados financieros	Ventas de la empresa			
	Margen de utilidad			
	Margen de endeudamiento			
	Margen de liquidez			
	Margen de operación			
Flujo de Caja	Previsión de ingresos y egresos			
	Proyecciones			
Declaración de compromisos financieros	Determinar la capacidad de pago de acuerdo con sus ingresos			



Certificación de bienes e inmuebles del Registro de Propiedad	Verificar la existencia y propiedad de las garantías			
	Determinar la condición de las garantías			
	Determinar el valor real de las garantías			
	Determinar si son respaldo real del crédito.			
Contratos de trabajo	Establecer los ingresos posibles de acuerdo con contratos de trabajo.			
	Verificar calidad de productos.			
Declaración de impuesto sobre la renta y otros.	Contrastar si es el mismo tipo de información el que se refleja en los documentos a BD y los de Hacienda			
	Verificar que está constituida legalmente.			
Condición de MIPYMES del MEIC	Determinar si cuenta con beneficios adicionales por parte del Gobierno de Costa Rica por su constitución de MIPYMES			
Recibos de luz, teléfonos	Localización física de la MIPYMES			

**Anexo 3**  
**Evaluación del Crédito. Tareas**

<b>Tareas del Proceso</b>		<b>Sí</b>	<b>No</b>	<b>Comentario</b>
<b>I PARTE. Verificación datos de las MIPYMES</b>				
<b>1.</b>	<b>Ejecutivo. Recolección de información</b>			
1.1	Informó sobre productos financieros			
1.2	Entregó el formulario y documentación por presentar			
1.3	Revisó documentación y corroboró que la solicitud está debidamente llena.			
1.4	Abrió expediente.			
1.5	Fecha de traslado al analista de crédito			
1.6	Recibe del Encargado de Unidad el expediente de la Solicitud de la MIPYMES, para que comunique la resolución e informa sobre el procedimiento por seguir.			
1.7	Recibe al representante de la MIPYMES y presenta el Documento Legal para su firma e indica el lugar para hacer efectivo el crédito.			
1.8	Continuar con la siguiente etapa del proceso (fecha)			
<b>2.</b>	<b>Ejecutivo Análisis</b>			
2.1	Fecha de recepción del expediente			
2.2	Verificación de formulario y documentos por analizar			
2.3	Verificar validez y nombre del contador público que elaboró la información contable			
2.4	Verificar información de los cuestionarios y validez de los datos			
<b>Análisis de acuerdo con los tipos</b>				
2.5	Consultas a proveedores, clientes e instituciones bancarias.			
2.6	Consultas a competidores de las MIPYMES			
2.7	Determinación de la condición de MIPYMES			
2.8	Declaración de impuestos sobre la renta y otros de tributación.			
2.9	Realizar análisis integral			
2.10	Recomienda la frecuencia para hacer el seguimiento y control a la MIPYMES, con base en el monto solicitado y el riesgo.			
2.11	Aprobar o rechazar solicitud			

2.12	Trasladar expediente a encargado de Unidad			
<b>3.</b>	<b>Encargado de Unidad</b>			
3.1	Recibe expediente del ejecutivo de crédito			
3.2	Evalúa el análisis			
3.3	Ratifica la decisión o la rechaza			
3.4	En caso de duda ante el análisis hecho lo devuelve al analista para su revisión.			
3.5	En caso de ratificación lo envía al departamento legal para su tramitación.			
3.6	Recibe del encargo legal el documento.			
3.7	Revisa que los términos legales sean los aprobados por la Unidad.			
3.8	Remite expediente a ejecutivo de cuenta			
<b>4.</b>	<b>Encargado de formalización del crédito</b>			
4.1	Revisa los términos de aprobación del crédito: garantías, montos, plazo y tasas.			
4.2	Elabora el documento legal par formalizar operación.			
4.3	Envía el documento legal al Encargado de Unidad			
	<b>III PARTE. Seguimiento y control.</b>			
<b>5.</b>	<b>Encargado de seguimiento y control</b>			
5.1	Recibe el expediente para seguimiento y control.			
5.2	Visitas periódicas a la MIPYMES de acuerdo con recomendación de ejecutivo de crédito			
5.3	Valoración de las garantías			
5.4	Consulta a los proveedores			
5.5	Consulta a los clientes			
5.6	Valoración del desarrollo del proyecto financiado			
5.7	Localización de irregularidades			
<b>6.</b>	<b>Cierre de operación</b>			
6.1	Liquidación de operación			
6.2	Evaluación de operación bancaria (exactitud en el pago )			

**Anexo 4.**  
**Criterios de valoración de crédito**

<i>Información</i>	<i>Análisis</i>	<i>Dependencias o concentraciones</i>
<b>Externa</b>		
<b>I. Entorno global</b>	<b>I. Funcional y estratégico</b>	
Tratados de libre comercio		
Riesgo soberano/país		
Política monetaria y fiscal		
Innovación tecnológica		<b>1. Nivel tecnológico y funcionamiento</b>
Regulaciones tecnológicas		
Regulaciones legales		
Basilea I y II		
<b>II. Sector</b>		
Tendencia		
Regulaciones		
Cambios tecnológicos		
Competidores globales		
Competidores emergentes		
Niveles de calidad		
Responsabilidad social y ambiental		
Ciclo económico del sector		
Situación del mercado		<b>2. Mercado</b> (segmentación, competencia, demanda, posicionamiento, amenazas y oportunidades)
<b>Interna</b>		
<b>III. Empresa</b>		
Constitución y reglamentación legal		<b>3. Contractual</b> (vigencia de patentes, contratos de alquiler, coberturas de riesgo)
Experiencia		<b>4. Procesos judiciales</b>
Estructura accionaria		
Número de empleados		
Pago de obligaciones (CCSS, BPDC; Ministerio Hacienda)		<b>5. Fiscal</b> (pago impuestos)

Cliente		<b>6. Cliente</b>
Diversificación		
Solvencia		
Potencial crecimiento		
Fidelidad		
Exigencias		
Proximidad		
Producto		<b>7. Producto</b> (competitividad, ciclo, innovación, desarrollo, diseño, servicios complementario, promoción , marca)
Precio		
Estacionalidad		<b>8. Climático</b> (estacionalidad, siniestros)
Ecológico		<b>9. Ecológico</b> (reglamentación ambiental)
Proveedores		<b>10. Proveedores</b> (Precios, cumplimiento, calidad, responsabilidad, solvencia,, potencial de crecimiento, proximidad,
Ventas y posición respecto al sector		
Diversificación		
Punto de distribución		
Sensibilidad del riesgo de mercado		
Análisis FODA		
Historial crediticio	<b>2. Relacional</b>	<b>11. De la entidad financiera</b> (compromisos con un banco)
Valoración de activos	<b>3. De compensaciones</b>	
Instalaciones y equipos		
Antigüedad		
Grado de aprovechamiento		
Versatilidad		
Tecnología utilizada		
Proyecto	<b>4. De finalidad</b>	

Tipo		
Costos		
Beneficios		
Financiamiento		
Necesidad		
Justificación		
Garantías	<b>5. De garantías</b>	
Tipo		
Existencia		
Estado legal		
Estado físico		
Gestión financiera	<b>6. De financiación</b>	
Estados financieros		
Veracidad de la información		
Análisis vertical, vertical comparativo y horizontal		
Razones (explotación, inversión, rentabilidad, apalancamiento)		
Flujo de Caja		
Manejo del riesgo		
De crédito		
Operación		
De cambio		

Comercial		
Capacidad de reembolso	<b>7. De capacidad</b>	
Capacidad de generación de fondos		
incertidumbre		
<b>Total</b>		

**Anexo 5.**  
**Factores de éxito y de fracaso**

<b>Información</b>	<b>Factores de éxito</b>	<b>Factores de fracaso</b>	<b>Comentario</b>
<b>Externa</b>			
<b>I. Entorno global</b>			
Tratados de libre comercio			
Riesgo soberano/país			
Política monetaria y fiscal			
Innovación tecnológica			
Regulaciones tecnológicas			
Regulaciones legales			
Basilea I y II			
<b>II. Sector</b>			
Tendencia			
Regulaciones			
Cambios tecnológicos			
Competidores globales			
Competidores emergentes			
Niveles de calidad			
Responsabilidad social y ambiental			
Ciclo económico del sector			
Situación del mercado		Crecimiento rápido	
<b>Interna</b>			
<b>III. Empresa</b>			
Constitución y reglamentación legal			
Experiencia	Empresario formación empresarial	Falta de formación y experiencia	
Estructura accionaria			
Número de empleados	Personal motivado		
Pago de obligaciones (CCSS, BPDC; Ministerio Hacienda)			
Cliente			



Diversificación			
Solvencia			
Potencial crecimiento			
Fidelidad			
Exigencias			
Proximidad			
Producto	Producto de gran éxito		
Precio	Proceso de producción óptimo		
Estacionalidad		Estacionalidad	
Ecológico			
Proveedores		Excesivo crédito de proveedores	
Ventas y posición respecto al sector		Inventarios excesivos	
Diversificación			
Punto de distribución			
Sensibilidad del riesgo de mercado			
Análisis FODA			
Historial crediticio			
Valoración de activos			
Instalaciones y equipos			
Antigüedad			
Grado de aprovechamiento			
Versatilidad			
Tecnología utilizada			
Proyecto			
Tipo			
Costos			
Beneficios			
Financiamiento			
Necesidad			
Justificación			
Garantías			

Tipo			
Existencia			
Estado legal			
Estado físico			
Gestión financiera	Política financiera adecuada (control de costos, endeudamiento y crecimiento)		
Estados financieros			
Veracidad de la información			
Análisis vertical, vertical comparativo y horizontal			
Razones (explotación, inversión, rentabilidad, apalancamiento)			
Flujo de Caja			
Manejo del riesgo			
De crédito			
Operación			
De cambio			
Comercial			
Capacidad de reembolso			
Capacidad de generación de fondos			
incertidumbre			
		Niveles de concentración altos	
<b>Total</b>			

**Anexo 6**  
**Informe: Ejecutivo Proceso Banca MIPYMES**

	<b>Informe del Ejecutivo</b>	<b>%</b>	<b>Recomendación: Sí ( ) No ( )</b>	
	<b>Nombre del cliente:</b>		<b>Línea:</b>	<b>Plazo:</b>
	<b>No Expediente:</b>		<b>Monto:</b>	<b>Interés:</b>
	<b>Ejecutivo:</b>			
	<b>Análisis</b>	<b>70</b>		
1.	Funcional y estratégico	<b>10</b>		
2.	Relacional	<b>10</b>		
3.	De compensaciones	<b>10</b>		
4.	De finalidad	<b>10</b>		
5.	De garantías	<b>10</b>		
6.	De financiación	<b>10</b>		
7.	De capacidad	<b>10</b>		
	<b>Dependencias y concentración</b>	<b>10</b>		
8.	Nivel tecnológico y funcional			
9.	Mercado			
10.	Contractual			
11.	Procesos judiciales			
12.	Fiscal			
13.	Cliente			
14.	Producto			
15.	Climático			
16.	Ecológico			
17.	Proveedores			
18.	De entidad financiera			
	<b>Factores de éxito</b>	<b>10</b>		<b>8</b>

19.	Empresario con formación empresarial			
20.	Personal motivo			
21.	Producto de gran éxito			
22.	Proceso de producción óptimo			
23.	Política financiera adecuada			
	<b>Factores de fracaso</b>	<b>10</b>		<b>7</b>
24.	Crecimiento rápido			
25.	Falta de formación y experiencia			
26.	Estacional			
27.	Excesivo crédito de proveedores			
28.	Inventarios excesivos			
29.	Niveles de concentración			
	<b>Total</b>	<b>100</b>		<b>76</b>
	<b>Control y seguimiento</b>			
1.	Presentar información			
2.	Visitas a			
3.	Control calidad de activos			
4.	Valuación de garantías			
	Recomendaciones			
.	Sugerencias para mejorar el proceso			

**Anexo 7. Evaluación Solicitud de Crédito de Efraín Gutiérrez.  
Cotización**

Refrigeración Jiménez & Álvarez  
Tel 244-0978, 244-2508, fax 244-5395, cel 301-9960

Sr. Luis Martínez Sandoval  
Cuarto de Mantenimiento Peñas Blancas  
Sr. Efraín Gutiérrez (Moravia)  
Presente

Estimado señor:

Por este medio me permito, presentar a usted nuestra oferta en la fabricación e instalación de un cuarto frío, para mantenimiento de follaje de helechos, en su planta empacadora y el cual es descrito a continuación:

**Dimensiones** 1,70mts largo, 2,75mts ancho y 2,38mts alto

**Paredes y techo** con paneles de aislamiento térmico de 6,5cm de espesor marca multymuro mm-107, de multypanel s.a. con certificación de calidad ISO-9002

Pintado esmaltado al horno, bajo proceso pintro

Calibre 26, acabado liso, poliéster estándar, color blanco ambas caras

Recubrimiento de zinc, capa G-90 (0.90 oz/pie) norma ASTM A-653

Estructura interna de 90% de celdas cerradas

Sellos y juntas pared-pared, pared-techo, cubiertas y selladas con silicona y angulares tipo sanitario de aluminio

**Una puerta de abrir** de 1mts x 1,90mts equipada con herrajes de seguridad, empaque y cortina de flecos, para minimizar la pérdida de frío

**Una lámpara** de seguridad sellada

**Unidad condensadora** enfriada por aire, hermética 220V, 60Hz

Unidad compresora sellada marca copelad o tecumseh para trabajar con Refrigerante R-22

Condensador marca pesarin de enfriamiento por aire

Dos motores de abanico

Control de temperatura digital marca Penn A419 programable con

Termómetro y retardo

Visor de líquido

Filtro deshidratador

Recibidor de líquido

**Unidad evaporadora** de aire forzado Lu-ve contardo o Russell

**Instalación** completa, eléctrica y mecánica

**Condición de la oferta**

Costo total de la obra.	\$ 4.330.00 US + I.V
Impuesto de Ventas.	13 %
Forma de pago.	50% por adelantado y el 50% restante contra la finalización de la obra
Vigencia de la oferta.	30 días hábiles
Tiempo de entrega.	15 días hábiles
Garantía.	Total sobre el equipo de un año y seis meses Garantía de servicio y repuestos durante la vida útil del equipo

Nota: El costo del cuarto frío con paneles de aislamiento en el fondo, tendrá un costo adicional de \$ 224.00 US dólares

Esperando poder servirles

Walter Jiménez  
Propietario

Refrigeración Jiménez & Álvarez  
Tel 244-0978, 244-2508, fax 244-5395, cel 301-9960

Sr. Luis Martínez Sandoval  
Cuarto de Mantenimiento Vista Mar  
(Rancho Hermoso)  
Presente

Estimado señor:

Por este medio me permito, presentar a usted nuestra oferta en la fabricación e instalación de un cuarto frío, para mantenimiento de follaje de helechos, en su planta empacadora y el cual es descrito a continuación:

**Dimensiones** 4,25mts largo, 5mts ancho y 2,38mts alto

**Paredes y techo** con paneles de aislamiento térmico de 6,5cm de espesor marca multymuro mm-107, de multypanel s.a. con certificación de calidad ISO-9002

Pintado esmaltado al horno, bajo proceso pintura

Calibre 26, acabado liso, poliéster estándar, color blanco ambas caras

Recubrimiento de zinc, capa G-90 (0.90 oz/pie) norma ASTM A-653

Estructura interna de 90% de celdas cerradas

Sellos y juntas pared-pared, pared-techo, cubiertas y selladas con silicona y angulares tipo sanitario de aluminio

**Una puerta de correr** de 1,50mts x 1,90mts equipada con herrajes de seguridad, empaque y cortina de flecos, para minimizar la pérdida de frío

**cuatro lámparas** de seguridad selladas

**Unidad condensadora** enfriada por aire, hermética 220V, 60Hz

Unidad compresora sellada marca copeland o tecumseh para trabajar con

Refrigerante R-22

Condensador marca pesarin de enfriamiento por aire

Dos motores de abanico

Control de temperatura digital marca Penn A419 programable con

Termómetro y retardo

Visor de líquido

Filtro deshidratador

Recibidor de líquido

**Unidad evaporadora** de aire forzado Lu-ve contardo o Russell

**Instalación** completa, eléctrica y mecánica

**Condición de la oferta**

Costo total de la obra.	\$ 8.847.00 US + I.V
Impuesto de Ventas.	13 %
Forma de pago.	50% por adelantado y el 50% restante contra la finalización de la obra
Vigencia de la oferta.	30 días hábiles
Tiempo de entrega.	22 días hábiles
Garantía.	Total sobre el equipo de un año y seis meses garantía de servicio y repuestos durante la vida útil del equipo

Nota: El costo del cuarto frío con paneles de aislamiento en el fondo, tendrá un costo adicional de \$ 943.00 US dólares

Esperando poder servirles

Walter Jiménez  
Propietario



**Anexo 8.**  
**Informe del análisis de crédito a Efraín Gutiérrez**

	<b>Informe del Ejecutivo</b>	<b>%</b>	<b>Recomendación: Sí ( ) No ( )</b>	
	<b>Nombre del cliente:</b>		<b>Línea:</b>	<b>Plazo:</b>
	<b>No Expediente:</b>		<b>Monto:</b>	<b>Interés:</b>
	<b>Ejecutivo:</b>			
	<b>Análisis</b>	<b>70</b>		<b>54</b>
1.	Funcional y estratégico	<b>10</b>	Sector en crecimiento	10
2.	Relacional	<b>10</b>	No cuenta con historial	7
3.	De compensaciones	<b>10</b>	No posee activos	5
4.	De finalidad	<b>10</b>	Mejora del producto	10
5.	De garantías	<b>10</b>	Tierra	10
6.	De financiación	<b>10</b>	Total BPDC	5
7.	De capacidad	<b>10</b>	No cuenta con ingresos durante todo el año por estacionalidad de producto	7
	<b>Dependencias y concentración</b>	<b>10</b>		<b>7</b>
8.	Nivel tecnológico y funcional		Sí depende de cámaras para evitar el daño de producto	
9.	Mercado			
10.	Contractual		No	
11.	Procesos judiciales		No	
12.	Fiscal		No	
13.	Cliente		Alta concentración	
14.	Producto		Estacional	
15.	Climático		susceptible del mal de Sterloff (pérdidas)	
16.	Ecológico		Normativa Internacional	
17.	Proveedores		Fuerte concentración en un Proveedor (Flores, S. A.)	
18.	De entidad financiera		No	

	<b>Factores de éxito</b>	<b>10</b>		<b>8</b>
19.	Empresario con formación empresarial		Sí	
20.	Personal motivo		Sí	
21.	Producto de gran éxito		No	
22.	Proceso de producción óptimo		No Carece de cámaras de refrigeración	
23.	Política financiera adecuada		Sí	
	<b>Factores de fracaso</b>	<b>10</b>		<b>7</b>
24.	Crecimiento rápido		No	
25.	Falta de formación y experiencia		No	
26.	Estacional		Sí	
27.	Excesivo crédito de proveedores		No	
28.	Inventarios excesivos		No	
29.	Niveles de concentración		Sí	
	<b>Total</b>	<b>100</b>		<b>76</b>
	<b>Control y seguimiento</b>			
1.	Presentar información			
2.	Visitas a			
3.	Control calidad de activos			
4.	Valuación de garantías			
	Recomendaciones			
	Sugerencias para mejorar el proceso			

**Anexo 9**  
**Tabulación de encuestas a ejecutivos de Proceso Banca MIPYMES**

1) Puesto

1. Puesto		
Ejecutivo Banca de Desarrollo	1	4,35%
Ejecutivo Bancario Administrativo 1	3	13,04%
Ejecutivo bancario Administrativo 2	1	4,35%
Ejecutivo de Banca MIPYMES	1	4,35%
Ejecutivo de Desarrollo 2	2	8,70%
Ejecutivo MIPYMES	10	43,48%
Ejecutivo Popular Desarrollo	1	4,35%
Operador de servicios bancarios 2	1	4,35%
Técnico en servicios y operaciones bancaria 1	2	8,70%
Técnico en servicios y operaciones bancaria 2	1	4,35%
Total	23	100,00%

2. Estudios		
1. Bachiller	3	13,04%
2. Licenciatura	17	73,91%
3. Maestría	3	13,04%
Total	23	100,00%

Pregunta 3) Tareas que realiza

Tareas	Veces mencionadas	
Análisis de solicitudes de créditos	18	14,75%
Aprobación de créditos	1	0,82%
Atención e información de los clientes en la oficina.	19	15,57%
Comunicación de acuerdo	1	0,82%
Confección del informe de crédito	3	2,46%
Control de la morosidad	4	3,28%
Emitir pagaré	2	1,64%
Enviar crédito a girar	1	0,82%
Enviar expediente al abogado	1	0,82%
Enviar y exponer créditos a comité	9	7,38%
Evaluación de proyectos	1	0,82%
Levantamiento de información financiera.	3	2,46%
Ordenar y foliar el expediente	1	0,82%
Prospección de clientes	16	13,11%
Seguimiento y control del crédito	14	11,48%
Solicitar y controlar documentación de expedientes	11	9,02%
Trabajo Back Office	3	2,46%
Verificar información de clientes.	14	11,48%
Total	122	100,00%

Pregunta 4) ¿Usted selecciona los clientes de MIPYMES?

4. ¿Usted selecciona los clientes de MIPYMES?		
1. Sí	16	69,57%
2. No	7	30,43%
Total	23	100,00%

Pregunta 5)

5. ¿Cómo selecciona los clientes?		
Capacidad del pago	3	10,71%
Antecedentes crediticios	4	14,29%
Aporte de garantías	2	7,14%
Tipo de actividad de la empresa	5	17,86%
Experiencia del negocio	2	7,14%
Prospección	6	21,43%
Identificar sectores	5	17,86%
Por el número de empleados y ventas	1	3,57%
Total	28	100,00%

Pregunta 6)

6. ¿Qué medios de comunicación utiliza para efectuar el primer contacto con el cliente?		
Teléfono	17	36,17%
Correo electrónico	3	6,38%
Visita	17	36,17%
Plataforma de servicio	7	14,89%
Fax	3	6,38%
Total	47	100,00%

Pregunta 7)

7. En su primer contacto con el cliente ¿Cuál información le ofrece?		
Plazos	4	7,69%
Tasas	7	13,46%
Requisitos	10	19,23%
Servicios no financieros	3	5,77%
Garantías	2	3,85%
Cuotas	4	7,69%
Costos legales, avalúos y de formalización	1	1,92%
MIPYMES Planes de inversión y ventajas	21	40,38%
Total	52	100,00%

## Pregunta 9)

9. ¿Cuántas reuniones o contactos requieren efectuar con la PyME para tomar una decisión definitiva de aceptación o rechazo de la solicitud de crédito?		
1. reunión	5	19,23%
2. 2 reuniones	10	38,46%
3. 3 reuniones	4	15,38%
4. 4 ó más reuniones	7	26,92%
Total	26	100,00%

## Pregunta 10)

10. ¿Qué recomendación o recomendaciones hace para reducir el tiempo de respuesta del Banco a las solicitudes de crédito de las MIPYMES?		
Reducir periodo de entrega de avalúos, escrituras, doc. SUGEF	4	16,00%
Automatice informe de crédito	3	12,00%
Reducir el Informe de crédito	5	20,00%
Establecer un procedimiento diferente para MIPYMES	1	4,00%
Estandarizar formatos de análisis	3	12,00%
Valorar únicamente capacidad de pago y garantías	2	8,00%
Informar bien al cliente sobre documentos e información que debe presentar	4	16,00%
Crear una central de información	3	12,00%
Total	25	100,00%

## Pregunta 11)

11. De acuerdo con su experiencia ¿Cuáles son los principales problemas que presentan las MIPYMES para analizar sus solicitudes de crédito?		
1. Información incompleta	14	20,90%
2. Garantías inadecuadas	19	28,36%
3. Constitución legal de las MIPYMES	5	7,46%
4. Riesgo del proyecto	7	10,45%
5. Otros	11	16,42%
Total	67	100,00%

## Pregunta 12)

12. ¿Cuáles soluciones propone?		
Control administrativo y contable	5	35,71%
Fondo de avales	2	14,29%
Invertir en MIPYMES aunque implique mayor riesgo	2	14,29%
Elaborar estados financieros machotes	1	7,14%
Flexibilizar garantías	3	21,43%
Formatos con variables MIPYMES para valorar crédito	1	7,14%
Total	14	100,00%

## Pregunta 13)

13. De acuerdo con su experiencia ¿Cuál es el criterio actual de mayor importancia para evaluar las solicitudes de crédito?		
1. Evaluación del proyecto	7	12,96%
2. Flujo de caja	14	25,93%
3. Garantías	12	22,22%
4. Estados financieros	4	7,41%
5. Sector de la MIPYMES	5	9,26%
6. Otros	6	11,11%
Total	54	100,00%

## Pregunta 14)

14 ¿Conoce qué tipo de servicios no financieros ofrece Banca MIPYME?		
1. Si	22	95,65%
No entiendo la pregunta, ¿se refiere a consultorio empresarial? O ¿a nuestra función?	1	4,35%
Total	23	100,00%

## Pregunta 15)

14 ¿Cuales tipos de servicios no financieros conoce que ofrece Banca MIPYME?	15. ¿Cuáles?	
1. Capacitación	18	30,51%
2. Asesoramiento financiero	17	28,81%
3. Asesoramiento administrativo	9	15,25%
4. Asesoría Legal	3	5,08%
6. Coordinación	12	20,34%
Total	59	100,00%

## Pregunta 16)

16. ¿Cómo puede ampliar la cartera de cliente Banca MIPYME?		
Mejorar Tasas de interés	1	2,94%
Convenio con grupos organizados	4	11,76%
Mejorar los productos financieras (Tasas, montos, plazos y tipo de productos)	5	14,71%
Localizar los sectores potenciales y ofrecer productos a su medida	4	11,76%
Ser proactivo	3	8,82%
Integrar soluciones financieras y no financieras	2	5,88%
Destacar ventajas de los productos financieros BPDC	5	14,71%
Mejorar el tiempo de aprobación	2	5,88%
Disminuir requisitos	2	5,88%
Publicidad y promoción	4	11,76%
Equipo humano de apoyo para actividades rutinarias	2	5,88%
Total	34	100,00%

## Pregunta 17)

17. De las siguientes variables cualitativas en la evaluación de las solicitudes de crédito ¿Cuáles recomienda?		
1. Evaluación del proyecto	17	12,69%
10. Número de empleados	6	4,48%
2. Sector en el que se encuentra la MIPYME	15	11,19%
3. Tipo de empresa	9	6,72%
4. Tiempo de constitución	13	9,70%
5. Calidad de la información que suministra	18	13,43%
6. Motivo por el que solicita el crédito	19	14,18%
7. Conocimiento y experiencia sobre el producto de la empresa	20	14,93%
8. Diversificación de los productos de la empresa	7	5,22%
9. Área de funcionamiento de la empresa: local, nacional o internacional	10	7,46%
Total	134	100,00%

## Pregunta 18)

18. El proceso de evaluación de crédito ¿Cómo puede mejorarlo Banca MIPYME?		
Mejorar niveles resolutivos	5	17,24%
Estratificar: rangos de crédito, tipo de evaluación de solicitud, responsables	2	6,90%
Hacer correctamente el análisis de crédito	2	6,90%
Estandarizar y mejorar proceso de valoración de crédito	8	27,59%
Central de información con: sectores económicos, base de datos de los clientes y manejo de riesgo por niveles	4	13,79%
Simplificación con informes	4	13,79%
Tener tasas competitivas	2	6,90%
Está bien así	2	6,90%
Total	29	100,00%

## Pregunta 19 A)

19. ¿Cuál de los siguientes conceptos conoce y pueden aplicarse en Banca MIPYME?	19. ¿Cuál de los siguientes conceptos conoce y pueden aplicarse en Banca MIPYME? ¿Conoce?		
<b>Resumen Banco busca empresarios</b>	No	2	8,70%
	No Contestó	3	13,04%
	Sí	18	78,26%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco busca proyecto</b>	No	6	26,09%
	No Contestó	5	21,74%
	Sí	12	52,17%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco busca socio y vende acciones</b>	No	11	47,83%
	No Contestó	9	39,13%
	Sí	3	13,04%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco capacita y acompaña</b>	No	0	0,00%
	No Contestó	5	21,74%
	Sí	18	78,26%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco coadministrador</b>	No	4	17,39%
	No Contestó	17	73,91%
	Sí	2	8,70%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco crea fondos de garantías</b>	No	0	0,00%
	No Contestó	3	13,04%
	Sí	20	86,96%



Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco promueve fusiones y adquisiciones</b>	No	8	34,78%
	No Contestó	9	39,13%
	Sí	6	26,09%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco socio</b>	No	8	34,78%
	No Contestó	10	43,48%
	Sí	5	21,74%
Total		23	100,00%

## Pregunta 19 B)

19. ¿Cuál de los siguientes conceptos conoce y pueden aplicarse en Banca MIPYME?	19. ¿Cuál de los siguientes conceptos conoce y pueden aplicarse en Banca MIPYME? ¿Puede aplicarse?		
<b>Resumen Banco Busca empresarios</b>	No	0	0,00%
	No Contestó	11	47,83%
	Sí	12	52,17%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco busca proyecto</b>	No	2	8,70%
	No Contestó	11	47,83%
	Sí	10	43,48%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco busca socio y vende acciones</b>	No	4	17,39%
	No Contestó	19	82,61%
	Sí	0	0,00%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco capacita y acompaña</b>	No	0	0,00%
	No Contestó	9	39,13%
	Sí	14	60,87%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco coadministrador</b>	No	4	17,39%
	No Contestó	19	82,61%
	Sí	0	0,00%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco crea fondos de garantías</b>	No	0	0,00%
	No Contestó	7	30,43%
	Sí	16	69,57%
Total		23	100,00%

<b>Resumen Banco promueve fusiones y adquisiciones</b>	No	2	8,70%
	No Contestó	17	73,91%
	Sí	4	17,39%
Total		23	100,00%
<b>Resumen Banco socio</b>	No	4	17,39%
	No Contestó	17	73,91%
	sí	2	8,70%
Total		23	100,00%