

BANCO CENTRAL DE COSTA RICA

Acceso de las MIPYMES a los servicios financieros a partir de la implementación de la Ley 8634 del Sistema de Banca de Desarrollo

Informe¹

Abril 2013

¹ Este informe se basa en la mayor parte de su contenido en la consultoría contratada por el Banco Central de Costa Rica con el Estado de la Nación. Dicha consultoría fue realizada por los investigadores de esa organización Luis Corrales y Francisco Sancho, con el apoyo de Susan Rodríguez, Karla Meneses y Jorge Vargas Cullell. El presente documento contiene ajustes de edición realizados por el Banco Central de Costa Rica.

CONTENIDOS

RESUMEN EJECUTIVO	4
INTRODUCCIÓN	6
ANTECEDENTES	7
METODOLOGÍA	8
EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO A LAS MIPYMES	10
ANÁLISIS GENERAL.....	10
<i>Crédito MIPYMES</i>	10
<i>Crédito MYPES</i>	12
<i>Crédito MIPYMES por actividad económica y morosidad</i>	14
<i>Evolución según fondos del SBD</i>	16
<i>El Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE)</i>	17
<i>Fondo de financiamiento para el desarrollo (FOFIDE)</i>	26
<i>El Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD)</i>	27
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS	30
HALLAZGOS PRINCIPALES DE LOS SECTORES PRIORITARIOS	34
MUJERES	35
JÓVENES EMPRENDEDORES.....	37
DISCAPACITADOS	38
FAMILIAS PRODUCTIVAS.....	39
ZONAS DE MENOR DESARROLLO	41
PERCEPCIÓN DE LOS USUARIOS DEL SBD: UNA APROXIMACIÓN	44
ENTREVISTAS A PARTICIPANTES EN EL CURSO DE PLANES DE NEGOCIOS IMPARTIDO POR EL INA	44
CLIENTES DE SERVICIOS FINANCIEROS DEL SBD	48
INDICADORES PROPUESTOS	52
CONCLUSIONES	57
ACCESO DE LAS MIPYMES A LOS RECURSOS DEL SFN Y SBD	57
GRUPOS PRIORITARIOS	58
OPINIÓN DE LOS USUARIOS.....	59
RESUMEN DE LOS FACTORES LIMITANTES PARA EL ACCESO AL SBD	59
SISTEMA DE INFORMACIÓN MONITOREO Y SEGUIMIENTO.....	59
GESTIÓN DE LOS FONDOS DEL SBD	60
ATENCIÓN A GRUPOS PRIORITARIOS	62
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	63
ANEXOS	64

GLOSARIO DE SIGLAS

BCAC	Banco Crédito Agrícola de Cartago
BCR	Banco de Costa Rica
BNCR	Banco Nacional de Costa Rica
BPDC	Banco Popular y de Desarrollo Comunal
CNP	Consejo Nacional de Producción
CONAPE	Comisión Nacional de Préstamos para la Educación
FCD	Fondo de Crédito para el Desarrollo
FIDAGRO	Fideicomiso de Desarrollo Agropecuario
FINADE	Fideicomiso Nacional de Desarrollo
FOFIDE	Fondo de Financiamiento para el Desarrollo
INA	Instituto Nacional de Aprendizaje
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MIPYMES	Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
PyME	Pequeña y Mediana empresa
SBD	Sistema de Banca para el Desarrollo
SFN	Sistema Financiero Nacional
SUGEF	Superintendencia General de Entidades Financieras
TBP	Tasa Básica Pasiva

RESUMEN EJECUTIVO

Este informe tiene como objetivo evaluar el acceso de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) a los servicios financieros ofrecidos por el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) a partir de la implementación de la ley 8634 y como respuesta al mandato del artículo 43 que esta ley define para el Banco Central de Costa Rica.

El periodo de análisis comprende los años 2008-2011 y da seguimiento a los tres fondos financieros que componen el SBD: Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE), Fondos del Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE) y Fondos de Crédito para el Desarrollo (FDC). No se analiza el cuarto fondo, Fondo para servicios de apoyo empresarial, debido a que sus recursos se destinan para apoyo empresarial no financiero.

La entrada en operación del SBD, ha producido algunos efectos positivos. Entre 2008 y 2011, aumentó el acceso de nuevos clientes en 27% y se incrementó el número de operaciones en 50%. La banca estatal es la mayor contribuyente de estas mejoras, aportando 93% del incremento total de clientes MIPYMES del SFN. Estos buenos resultados no se traducen en aumentos de la participación del crédito de las MIPYMES en el Sistema Financiero Nacional (SFN), esta se mantiene en alrededor del 8% (8,6% en el 2011 y 8,4% en el 2008).

De los 3 fondos de financiamiento del SBD, el FINADE y el FOFIDE han logrado buenos resultados, principalmente por el aporte que da el sistema de avales y garantías del FINADE y los programas de atención a la mujer manejados con recursos del FOFIDE. Sin embargo, el FCD sigue sin resolver los problemas de diseño relacionados con la rentabilidad y la naturaleza de los fondos que lo nutren, dejando inmovilizados el 67% de los recursos del SBD.

La atención a grupos prioritarios es un objetivo cumplido de manera parcial. De todos los grupos definidos como prioritarios, solo se puede dar cuenta de la atención a las mujeres y de los jóvenes con resultados favorables, para el resto hay problemas sin resolver que tienen diferente origen. Para el caso de discapacitados no se tiene definida una estrategia de atención ni programas especiales, y tampoco indicadores que den cuenta de su acceso. Para el grupo de hogares productivos, no existe una definición y para el de zonas de menor desarrollo no hay disponibles estadísticas con el nivel de desagregación necesario. A eso se le suman los otros sectores prioritarios que comparten todas las limitaciones antes indicadas.

Para este informe se realizó un ejercicio de consulta a usuarios del SBD y a participantes en los cursos de planes de negocio del INA. Los resultados muestran que el SBD cumple con las expectativas y es una buena alternativa de financiamiento para los clientes que han podido hacer uso de sus recursos. Sin embargo, los problemas de acceso relacionados con el trato al usuario, la falta de información, los trámites y requisitos siguen siendo factores pendientes de resolver. Tampoco los recursos destinados a apoyo empresarial, como los

desarrollados por el INA, se han consolidado como un canal eficaz para proveer de clientes al SBD.

El informe incluye un apartado de indicadores propuestos por la consultoría que realizó el estudio para el seguimiento en futuras evaluaciones, de tal forma que cuenten con indicadores que permitan dar cuenta del desempeño y cumplimiento de los objetivos del SBD, así como del impacto que está teniendo en sus usuarios.

INTRODUCCIÓN

Este estudio evalúa el acceso de las MIPYMES a los servicios financieros a partir de la implementación de la ley 8634 del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD). El estudio responde al mandato del artículo 43 que esta ley define para el Banco Central de Costa Rica, una vez que hayan transcurrido cuatro años de la creación del Sistema².

En este sentido, los servicios financieros que se evalúan son el crédito y los avales o garantías, ofrecidos a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), principalmente a aquellas que la Ley define como prioritarias.

Para la evaluación se hace un análisis de las estadísticas de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) y en la rectoría del SBD. Estas últimas de acuerdo a clasificación de fondos existentes, en aras de valorar los resultados alcanzados en materia de acceso financiero. El período de análisis involucra los años desde el 2008 y hasta el 2011 inclusive.

Existen limitaciones en las estadísticas existentes para valorar el grado de acceso en algunos grupos definidos como prioritarios, dificultando realizar un análisis de impacto. Es por ello que el estudio incorpora la percepción de los usuarios o clientes del SBD (actuales o potenciales), mediante la aplicación de 100 entrevistas puntuales a la población objetivo, divididas de la siguiente manera: 50 a usuarios del SBD y 50 a empresarios que prepararon el plan de negocios en el INA.

El informe utiliza otra información disponible en el entorno, especialmente el Informe de la Comisión Evaluadora del Sistema de Banca para el Desarrollo realizado en el año 2011. Esta Comisión estuvo integrada por representantes del Programa Estado de la Nación, la Federación de Colegios Profesionales Universitarios de Costa Rica y la Escuela de Economía de la Universidad de Costa Rica.

Por tratarse de la primera evaluación en este campo, se incorpora un apartado de indicadores para complementar la información existente y su uso, de tal manera que se sistematice y optimice la aplicación de valoraciones futuras, permitiendo inclusive el análisis de impacto.

El Banco Central de Costa Rica agradece el apoyo brindado por la SUGEF y otras organizaciones al Estado de la Nación, para obtener la información estadística utilizada en el estudio.

² El SBD fue oficializado en el mes de abril del 2008.

ANTECEDENTES

La Ley 8634 aprobada el 10 de abril del año 2008 estableció el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) como un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad social de los grupos objetos de esta ley.

Para cumplir con sus objetivos, la Ley dispone de cuatro fondos, los tres primeros son de apoyo financiero y el cuarto de apoyo empresarial no financiero:

1. Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE) con recursos para crédito, avales y apoyo no financiero tipo capacitación.
2. Fondos del Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE); 5% de las utilidades de los bancos públicos) en programas de financiamiento operados por los mismos bancos.
3. Fondos de Crédito para el Desarrollo (financiado con el denominado “peaje bancario”).
4. Fondo para servicios de apoyo empresarial (15% del presupuesto del INA).

En el artículo 43 la Ley estipula que el Banco Central de Costa Rica *“realizará y publicará, al menos una vez cada cuatro años, un informe sobre el acceso de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas a los servicios financieros. El informe indicará al menos, el grado de cobertura, las condiciones de acceso de las mujeres y los sectores prioritarios, así como los factores limitantes para dicho acceso. Lo mismo hará respecto del acceso a los servicios financieros de las familias”*.

En ese sentido este informe se dirige a solventar esa necesidad, analizando el acceso a los servicios financieros de crédito y avales por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Es necesario aclarar que la Ley 8634 en sus artículos 6, 7 y 8 define los grupos objetivo de ésta y sus respectivos sectores prioritarios. En el artículo 6 se define un amplio campo de acción, donde se indica a las personas físicas y jurídicas de las micro y pequeñas unidades productivas y se agrega a las medianas unidades productivas que no sean sujetas a los servicios de crédito de los bancos públicos.

En el artículo 7 se plantea tratamiento prioritario y preferencial, dentro del marco anotado en el párrafo anterior, para los proyectos impulsados por *“mujeres, minorías étnicas, personas con discapacidad, jóvenes emprendedores, asociaciones de desarrollo, cooperativas, así como los proyectos que se ajusten a los parámetros de esta Ley, promovidos en zonas de menor desarrollo relativo”*. Asimismo, se agrega tratamiento preferencial para los proyectos *“que incorporen o promuevan el concepto de producción más limpia, entendiéndose como una estrategia preventiva integrada que se aplica a los procesos, productos y servicios, a fin de aumentar la eficiencia y reducir los riesgos para los seres humanos y el ambiente”*.

En el artículo 8 se define que *“las entidades financieras que accedan a los recursos del Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE), y respalden sus operaciones financieras con avales y garantías, deberán tener, entre sus programas de financiamiento y condiciones, políticas especiales que compensen las desigualdades de género”*.

En el año 2011 se hizo una evaluación integral del accionar del SBD a cargo de la Comisión Evaluadora del SBD, como mandato definido en el artículo 49 de la Ley 8634. Aunque su enfoque no fue directamente el análisis del acceso financiero, es un antecedente relevante para esta evaluación. La integración de la Comisión Evaluadora del SBD quedó plasmada en dicha Ley, con representantes de la Escuela de Economía de la Universidad de Costa Rica, del Programa Estado de la Nación y de la Federación de Colegios Profesionales Universitarios de Costa Rica.

METODOLOGÍA

El Informe pretende cumplir el mandato de la Ley 8634 al Banco Central de Costa Rica para la evaluación del acceso a los servicios financieros con la puesta en marcha del SBD. Se basa en una metodología que permita construir una línea de base para este y futuros exámenes mediante la incorporación de indicadores de desempeño en la colocación de los fondos del SBD, que verifiquen el acceso de servicios financieros para las MIPYMES pero que además se complementen con un proceso consultivo al beneficiario directamente.

El estudio tiene un primer componente de evaluación general que toma como punto central de análisis la información estadística existente en la SUGEF para el período 2008-2011. Esta información permite visualizar la evolución numérica de clientes, cantidad de operaciones y saldo de crédito de las MIPYMES, así como la participación relativa de estas variables tanto dentro del crédito total del SFN, como a lo interno del crédito promovido por la Banca Pública.

Un segundo componente de análisis está en función de los sistemas de información disponibles en el SBD, de tal forma que se desagrega en los tres fondos de apoyo financiero que conforman el Sistema: FINADE, FOFIDE y FCD. De igual forma, la evolución en función de la presentación estadística en este apartado se visualiza para el período 2008-2011.

Se complementan los hallazgos encontrados con un análisis de los sectores prioritarios que la Ley 8634 menciona. En los casos que existe posibilidad de información actual, se utilizan estadísticas provenientes de la SUGEF y del SBD para realizar el análisis. Dado que existe limitación en información para poder hacer el análisis completo, en algunos casos se construye una aproximación de la evolución y en otros se hace una propuesta para facilitar la valoración futura.

Este esfuerzo involucra los sectores de mujeres, jóvenes emprendedores, discapacitados, familias productivas y zonas de menor desarrollo. Aspectos asociados a minorías étnicas, cooperativas, asociaciones de desarrollo, producción más limpia y otros que la Ley 8634 también menciona, no han sido ni objeto de mención en la operativa financiera del SBD y requieren de una mayor precisión técnica para su evaluación por lo que no son objeto de análisis en este estudio.

Con la intención de ampliar el análisis e incorporar el punto de vista de los clientes o usuarios del SBD, en relación con las facilidades o dificultades para acceder los servicios financieros, se presentan los resultados de las entrevistas realizadas a 100 usuarios típicos del SBD por la consultoría que elaboró el estudio de base, personas que han sido apoyadas ya sea a través de un aval o crédito o por medio de un plan de capacitación como el denominado “Planes de Negocios” impartido por el INA.

Debido a las limitaciones de indicadores para hacer una evaluación del desempeño del SBD, se incorpora una propuesta de indicadores necesarios para adicionar a la información estadística existente en aras de mejorar futuras evaluaciones.

Finalmente, de los elementos descritos en los párrafos anteriores más la revisión de otra información relacionada con el contexto de apoyo a las MIPYMES en el país, se aporta un apartado de conclusiones y recomendaciones en aras de promover una evolución positiva en la operativa del SBD.

EVOLUCIÓN DEL CRÉDITO A LAS MIPYMES

En este apartado se plantea primero un análisis asociado a la participación en el financiamiento del sector MIPYMES en relación con el crédito en general para el período 2008-2011, dado que la Ley 8634 promueve el apoyo a esos sectores empresariales estratégicos.

En segunda instancia se amplía la evaluación y analiza la evolución de los diversos fondos para apoyo financiero que conforman el SBD.

Es de esperar que las estadísticas muestren cambios a partir del año 2009, ya que el 2008 fue el año de promulgación de la Ley, definición de su reglamentación y ordenamiento de su financiamiento. Sin embargo, se debe recordar que el año 2009 fue un año marcado por la desaceleración económica.

ANÁLISIS GENERAL

Este análisis general, como se mencionó en el capítulo de metodología, se enfoca en la utilización de la información suministrada por la SUGEF, visualizando variables como cantidad de clientes, número de operaciones y saldo de crédito de las MIPYMES, así como del crédito en el SFN y en la Banca Pública.

Crédito MIPYMES

La evolución del crédito a este sector entre el 2008 y 2011 muestra un crecimiento de 28%, al pasar de 707.000 millones de colones en el 2008 a un monto de 906.000 millones de colones. Sin embargo, el porcentaje de participación dentro del crédito de todo el Sistema Financiero Nacional (SFN) representa 8,6% similar al 8,4% del año 2008 (cuadro 1).

Cuadro 1. Crédito a MIPYMES y su participación en el crédito total del SFN

Año	Deudores		Operaciones		Saldo crédito	
	Total	Participación (porcentajes)	Total	Participación (porcentajes)	Total (millones de colones)	Participación (porcentajes)
2008	46.137	5,6	76,772	2,6	707.451	8,4
2009	44.979	5,7	74,863	2,6	712.875	8,1
2010	45.336	5,7	79,424	2,7	707.284	7,7
2011	58.641	7,1	115,363	3,7	906.341	8,6

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

En términos de cantidad de deudores, se alcanzan para el 2011, los 58.641, representando poco más de 7% de todos los deudores del sistema financiero. El incremento de los clientes de 27% en relación con la cifra del año 2008, centrado entre el año 2010 y 2011 es un dato a resaltar. Por el lado del número de operaciones, el crecimiento es de 50% con respecto al 2008, llegando a 115.363 en diciembre del 2011, casi 2 operaciones promedio por deudor.

El financiamiento de las MIPYMES por parte de la banca pública (cuadro 2) muestra crecimientos importantes en la cantidad de deudores y de operaciones pero no en el saldo de crédito a MIPYMES como proporción del saldo total. Llama la atención cómo en el 2011 el saldo de crédito se reduce en relación con el período anterior. Asimismo, la participación dentro del saldo de crédito total de la banca pública baja levemente al compararse con el año de partida (2008).

Cuadro 2. Crédito a las MIPYMES y su participación en el crédito de los Bancos Públicos^{a/}

Año	Deudores		Operaciones		Saldo crédito	
	Total	Participación (porcentajes)	Total	Participación (porcentajes)	Total ³ (millones de colones)	Participación (porcentajes)
2008	33.446	7,3	42.902	4,8	147.424	3,8
2009	32.935	7,2	42.649	4,9	175.630	4,1
2010	33.274	6,9	45.894	4,7	194.027	4,0
2011	45.630	8,9	75.003	7,3	181.579	3,3

a/ Involucra los tres Bancos del Estado existentes más el Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

En número de deudores, los últimos dos años comparados, muestran un incremento de 12.356, lo que significa que la banca pública apoyó el 93% del incremento total en clientes MIPYMES del Sistema Financiero, ya que esta última cifra fue de 13.305 (cuadro 1).

En cuanto a la situación del 2008 y el 2011, existe un cambio en la composición de la cobertura que la banca pública logra de deudores, operaciones y saldo (cuadro 3). Resulta evidente que aumentó el financiamiento de las MIPYMES dentro de la banca pública (en número de clientes), al pasar de representar 72% del crédito total de la banca pública en el 2008 a 78% en el (2011), similar a la variable número de operaciones. Por el contrario, el saldo de crédito disminuyó su participación en un punto porcentual, financiando el 20% de todo el crédito MIPYMES vigente al cierre del 2011.

³ Llama la atención que según las cifras reportadas a SUGEF, la participación de la banca pública en el saldo total de crédito a MIPyMEs oscile alrededor del 20% mientras que en número de deudores supere el 70%.

Cuadro 3. Crédito a MIPYMES de los Bancos públicos y su participación en el SFN
(porcentaje)

Año	Deudores	Operaciones	Saldo crédito
2008	72,0	56,0	21,0
2011	78,0	65,0	20,0

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

Del análisis general, se puede afirmar hasta este punto, que desde el 2008 el crédito a MIPYMES evolucionó positivamente en número de clientes y operaciones en la banca pública y en cuanto al saldo de crédito en los otros operadores (no banca pública) del SFN. Sin embargo, en niveles de participación se muestra un incremento en número de clientes pero para el caso del saldo de crédito la participación de las MIPYMES dentro del SFN sigue siendo similar al 2008, lo que podría implicar que sea menor el crédito promedio por cliente. En síntesis, la entrada en operación del SBD, aunque ha producido algunos efectos positivos, no ha implicado cambios sustantivos en la importancia de las MIPYMES dentro del crédito del SFN.

Crédito MYPES

Dado que la Ley habla de apoyo a todas las micro y pequeñas empresas (Mypes) y ésta es más restrictiva en términos del respaldo a la mediana empresa, se procede a replicar el análisis anterior excluyendo la mediana empresa.

Cuadro 4. Crédito a Mypes y su participación en el crédito total del SFN

Año	Deudores		Operaciones		Saldo Crédito	
	Total	Participación (porcentajes)	Total	Participación (porcentajes)	Total (millones de colones)	Participación (porcentajes)
2008	13.839	1,7	22.072	0,7	221.410	2,6
2009	11.360	1,5	17.967	0,6	215.144	2,4
2010	10.182	1,3	17.223	0,6	223.385	2,4
2011	25.913	3,1	56.941	1,8	288.778	2,7

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

Los resultados muestran la misma tendencia que los del cuadro 1. El mayor incremento se da en el número de clientes MyPEs del sistema financiero (deudores), alcanzando 3,13% de participación en el 2011 en relación con 1,68% del 2008. Sin embargo en términos de saldo de crédito mantiene porcentajes de participación similares en ambos años, aunque en el 2011 crece 29% con respecto al año anterior, cifra muy superior a la inflación de ese año.

Para el caso de la banca pública, los indicadores de cantidad de deudores y operaciones muestran un incremento relevante en el 2011 con respecto al año 2010, pero el saldo de crédito más bien muestra una contracción (cuadro 5).

Cuadro 5. Crédito a Mypes y su participación en el crédito de los Bancos Públicos

Año	Deudores		Operaciones		Saldo Crédito	
	Total	Participación (porcentajes)	Total	Participación (porcentajes)	Total (millones de colones)	Participación (porcentajes)
2008	8.149	1,78	8.507	0,96	18.689	0,48
2009	6.618	1,46	6.986	0,79	26.807	0,62
2010	5.790	1,20	6.286	0,64	35.120	0,73
2011	18.728	3,67	37.102	3,59	27.985	0,51

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

En el último año los deudores Mypes en el SFN se incrementaron en 15.731, mientras que la banca pública tuvo un aumento de 12.938 lo que representa 82% del total.

Cuadro 6. Crédito a Mypes por parte de los Bancos Públicos y participación en el SFN

Año	Deudores	Operaciones	Saldo Crédito ⁴
2008	59,0	39,0	8,0
2011	72,0	65,0	10,0

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

La banca pública apoya un 72% de los deudores Mypes financiados, pero sólo el 10% del saldo de crédito (cuadro 6), aunque en ambas variables ha subido su participación en relación con el año 2008.

Se puede concluir que en el período de inserción del SBD hubo un mayor acceso en cantidad de clientes Mypes (alrededor del 50%) en el SFN, principalmente por el impulso dado por la banca pública. La actividad u operativa financiera, medida por el número de operaciones, también muestra un dinamismo mucho mayor. No ocurre lo mismo al observar el saldo de crédito, donde el nivel de participación entre el 2008 y 2011 es muy similar.

El crédito por cliente promedio, medido como la proporción del saldo de crédito entre el número de clientes, pasa de 16 millones de colones en el 2008 a 11,1 millones de colones en el 2011. Si se define el acceso financiero como el aumento de persona empresarias con crédito, la evolución es positiva, pero surge entonces la necesidad de acercar una valoración adicional de evolución en relación con el saldo de crédito.

⁴ Llama la atención la poca participación de la banca pública en el saldo de crédito comparado con la alta participación en cantidad de deudores.

Crédito MIPYMES por actividad económica y morosidad

En el año 2011, el crédito otorgado a las MIPYMES por el SFN según actividad económica y la morosidad mayor a 90 días del saldo de crédito muestra una mejora en comparación con los datos del 2008. Sin embargo, los años 2009 y 2010 no muestran resultados alentadores.

Cuadro 7. Crédito otorgado por el SFN a la MIPYMES según actividad económica y morosidad. 2008

Actividad económica	Deudores	Participación (%)	Saldo (en millones de colones)	Participación (%)	Mora de más de 90 días (en millones de colones)	Porcentaje de mora de más de 90 días
Agricultura, ganadería, caza	10.689	23,2	51.859	7,3	330	0,6
Industria	2.683	5,8	32.652	4,6	322	1,0
Construc., reparac. inmuebles	1.223	2,7	65.929	9,3	2.853	4,3
Comercio	16.502	35,8	238.307	33,7	6.797	2,9
Transporte	420	0,9	16.179	2,3	45	0,3
Act. Inmob., empres., alquiler	381	0,8	42.634	6,0	118	0,3
Servicios	10.548	22,9	152.505	21,6	3.093	2,0
Consumo	3.178	6,9	37.813	5,4	366	1,0
Otras actividades	3.942	8,6	40.712	5,8	437	2,1
TOTAL^{a/}	46.137		707.451		14.383	2,3

a/ El total de deudores es mayor debido a que pueden haber duplicaciones. Un deudor puede estar registrado en más de una actividad productiva. Por su parte, el total de saldo den millones de colones es menor porque se eliminan las actividades económicas que muestran menos de 80 deudores (para el cuadro siguiente también) para efectos de simplificar la visualización de los números, específicamente: pesca y acuicultura, explotación de minas y canteras, electricidad, telecomunicaciones, gas y agua, hotel y restaurante, actividad financiera y bursátil, enseñanza, en total representan menos del 0,5% del total de deudores. Los ajustes indicados también explican la suma de las participaciones, en el caso de deudores es 107,5% y en el de saldo es 95,9%.

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

Las actividades económicas más representativas en el año 2011, por cantidad de deudores, son en orden descendente, consumo, comercio, servicios y agricultura. Llama la atención como consumo⁵ pasa de 7% en el 2008 a 36% del total de deudores MIPYMES en el 2011, en detrimento de la participación de comercio, industria y agricultura.

⁵ Las estadísticas suministradas por SUGEF registran financiamiento a las MIPYMES para consumo. Para el deudor significa hoy alrededor de 5 puntos porcentuales más en tasa de interés por endeudarse en esa actividad en relación con la tasa en las actividades productivas, pero también implica una menor cantidad de justificación y documentos a presentar lo que reduce sus costos de transacción.

Sin embargo, en cuanto a saldo de crédito, consumo sólo representa 5,2% del saldo total del sector en estudio. Entre comercio y servicios obtienen 57,6% del saldo financiado en el SFN, mientras que la actividad agrícola sumada a construcción alcanza 14,6%.

Este resultado es clave, porque el incremento en el número de clientes atendidos en MIPYMES en el SFN se muestra en la actividad de consumo. Existen 17.638 clientes adicionales en consumo en comparación con un incremento de 12.504 clientes en todo el sector MIPYMES para el período 2008 al 2011. Esto parece indicar que es más fácil obtener financiamiento para este tipo de actividad. Ello evidencia la importancia de darle seguimiento al cliente final, en el sentido de que no se conoce con certeza si el crédito para consumo se usa en el negocio o utilizan el negocio para pedir crédito para consumo, aunque según Corrales y Sancho (2012) se presentan las dos situaciones.

Cuadro 8. Crédito a la MIPYMES otorgado por el SFN según actividad económica y morosidad. 2011

Actividad económica	Deudores	Participación (%)	Saldo (en millones de colones)	Participación (%)	Mora de más de 90 días (en millones de colones)	Porcentaje de mora de más de 90 días
Agricultura, ganadería, caza	11.293	19,3	73.643	8,1	1.918	2,6
Industria manufacturera	817	1,4	39.981	4,4	1.649	4,1
Construcción	781	1,3	58.977	6,5	2.216	3,8
Comercio	14.605	24,9	303.746	33,5	4.255	1,4
Transporte	387	0,7	24.090	2,7	127	0,5
Actividades inmobiliarias y empresariales	610	1,0	66.654	7,4	513	0,8
Servicios	14.602	24,9	218.561	24,1	1.981	0,9
Consumo	20.816	35,5	47.370	5,2	709	1,5
Otras actividades del sector privado no financiero	122	0,8	11.670,0	1,3	98	2,3
TOTAL^{a/}	58.641		906.341	100	13.904	1,5

a/ El total de deudores es mayor debido a que pueden haber duplicaciones. Un deudor puede estar registrado en más de una actividad productiva. Por su parte, el total de saldo den millones de colones es menor porque se eliminan las actividades económicas que muestran menos de 80 deudores (para el cuadro siguiente también) para efectos de simplificar la visualización de los números, específicamente: pesca y acuicultura, explotación de minas y canteras, electricidad, telecomunicaciones, gas y agua, hotel y restaurante, actividad financiera y bursátil, enseñanza, en total representan menos del 0,5% del total de deudores. Los ajustes indicados también explican la suma de las participaciones, en el caso de deudores es 109,8%y en el de saldo es 93,2%.

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

Por su parte, si se analiza la calidad de cartera de crédito tomando la variable mora mayor a 90 días en relación con el saldo de crédito de MIPYMES, siempre basado en los dos años en mención, se puede observar que en términos generales el indicador mejoró (cuadros 7 y 8), pasando de 2,3% en el 2008 a 1,5% en el 2011⁶. Nótese como en montos absolutos el indicador también evoluciona de forma positiva pasando de 14,3 miles de millones de colones a 13,9 miles de millones de colones.

Desde el punto de vista de calidad, sectores como agricultura, industria, consumo y transporte muestran una evolución negativa debido a que su morosidad mayor a 90 días se incrementó en el período de análisis. En otros sectores como Servicios se refleja mejora significativa tanto en porcentaje como en monto absoluto de morosidad.

Evolución según fondos del SBD

El análisis de las secciones previas se realizó con información de la SUGEF, lo cual se complementa en esta apartado con los datos suministrados por el SBD. Para ello, se ha ordenado la información según los tres fondos provistos en ese Sistema para estimular el acceso a los servicios financieros:

- El Fideicomiso Nacional de Desarrollo (FINADE)⁷,
- El Fondo de Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE)⁸, que financia programas aprobados por el SBD pero administrados en los bancos públicos, y
- El Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD)⁹, que se financia con el “peaje bancario” que proviene del 17% de las captaciones a menos de treinta días por parte de la banca privada y que se traslada al SBD para que se presten. Es decir, estos recursos se originan en los fondos depositados en la banca privada a la vista y a muy corto plazo.

Los fondos del SBD alcanzan el monto de 337.900 millones de colones para junio del 2012. Sin embargo, 67% de esos recursos, pertenecientes al denominado peaje bancario o FCD no se han utilizado.

⁶ No se valoran elementos como liquidaciones y otros que pudieron haber significado la mejora de este.

⁷ A 31 de Diciembre del 2010 el FINADE representa la suma de 87.832 millones de colones.

⁸ Al cierre de diciembre 2010 el 5% de las utilidades de la banca estatal ascendió a 4.128 millones de colones.

⁹ De acuerdo con nota SUGEF 2140-201104635 al 31 de mayo del 2011 el 17% de las captaciones totales a plazos de treinta días o menos (artículo 59, inciso i) se distribuían de la siguiente manera: 56.947,85 millones de colones, 237,21 millones de dólares y 1,29 millones de euros. Por su parte, el 10% de las captaciones totales a plazos de treinta días o menos (artículo 50, inciso ii) aportaban a esa fecha: 1.637,82 millones en colones, 10,07 millones de dólares y 0,06 millones en euros. En conjunto aproximadamente 183 mil millones de colones.

Cuadro 9. Composición de los Fondos del SBD. A junio del 2012

(millones de colones y porcentaje)

Fondo	Activos	Participación	Pasivos	Patrimonio
FINADE	95.426	28,2	1.244	94.183
FCD	224.779	66,5	223.634	1.145
FOFIDE	17.696	5,2		17.696
Total	337.901	100,0	224.878	113.024

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en información del SBD.

El Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE)

El FINADE es uno de los brazos financieros del SBD y está constituido a su vez por tres fondos: el Fondo de Financiamiento, el Fondo de Avaluos y Garantías y el Fondo de Servicios no Financieros. Para el 2011, el total de aporte de recursos al patrimonio ascendía a 93.631 millones de colones (cuadro 10).

Cuadro 10. Fondos trasladados al FINADE. 2009-2011

(en millones de colones)

Aporte de recursos	2009	2010	2011
BCAC - Fondo Conape	180	267	456
BCAC - Peaje 0,85%	2.164	4.791	6.900
BCR - Fondo Conape	1.468	2.284	3.316
BNCR - Fondo Conape	3.722	4.986	6.299
BPDC - Fondo Conape	1.408	2.082	3.089
CONAPE	514	514	514
Fideicomiso Agropecuario N° 15-01 / BCAC	29.132	29.132	29.132
Fideicomiso N° 05-99 MAG-PIPA/BCAC	3.541	3.541	3.546
Fideicomiso N° 13-02 MAG-Prodapen/BCAC	271	271	271
Fideicomiso N° 248 MAG /BNCR PPZN	2.387	2.440	3.219
Fideicomiso N°520 CNP/BNCR Reconversión Productiva	27.491	29.333	32.939
MAG Fondos de Asistencia Técnica	573	573	573
Reconversión – Fodesaf	2.655	2.655	2.655
Fideicomiso Incopecsa	680	722	722
Total de Aportes	76.186	83.590	93.631

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en información del SBD.

La creación de este Fideicomiso realmente no obedece a nuevos fondos asignados a las MIPYMES, sino que sus recursos proceden del traslado de una serie de fondos existentes, que de una u otra forma tenían como objetivo el financiamiento a sectores meta del SBD. El objetivo de generar esquemas de financiamiento a las MIPYMES no podría entenderse como generación de recursos frescos en el caso del FINADE, sino que el aporte principal se

encuentra en la conjunción de esquemas dispersos bajo una política y administración única y con economías de escala a partir de un FINADE de mayor envergadura y capacidad financiera.

A continuación se muestra la distribución porcentual de estos recursos entre los fondos que constituyen el FINADE y su comparación con la distribución teórica, ya explicada. El Consejo Rector del Sistema de Banca para el Desarrollo mediante Acuerdo AG-84-21-2008 estableció los lineamientos de operación en atención al modelo de sostenibilidad del fondo. En este sentido definió la distribución para hacer uso de los recursos del FINADE con base en el patrimonio que se estimaba alcanzar para el ejercicio económico 2009. A partir de enero de 2010 los porcentajes se ajustaron contablemente, quedando la distribución, denominada como Teórica (cuadro 11).

Cuadro 11. Distribución del patrimonio del FINADE según fondo
(porcentaje)

Fondo	Incluye finiquitados			Porcentaje
	2009	2010	2011	Teórico ^{a/}
Fondo financiamiento y liquidez	44,6	42,1	45,0	62,0
Fondo avales o garantías	28,3	29,6	27,0	37,0
Fondo servicios no financieros	0,0	0,5	1,0	1,0
Fideicomisos finiquitados	27,0	27,7	27,3	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

a/ Teórico se refiere al esperado una vez se finiquite el desembolso de los montos asignados

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en información del SBD.

En las siguientes secciones, se realiza el análisis tanto del Fondo de Avales como del Fondo de Financiamiento. Para efectos de este informe no se analiza el Fondo de Servicios no Financieros.

Fondo de Avales y Garantías del FINADE

El FINADE fue provisto de uno de los instrumentos de mayor potencial de aporte al SBD: el sistema de avales y garantías. Este tiene la intención de fortalecer la poca capacidad de acceso al crédito de algunas empresas que carecen de garantías para respaldar sus operaciones de crédito. Un hallazgo importante en avales y garantías es que el 59% de los recursos se están utilizando en favor de los sectores denominados como prioritarios según la Ley 8634.

La Ley 8634 establece en el artículo 19 que *“Para el otorgamiento de avales y garantías, se podrán garantizar operaciones de crédito en todos los integrantes financieros del SBD, siempre y cuando éstas respondan a los objetivos de la presente Ley. El monto máximo por garantizar en cada operación será hasta por el setenta y cinco por ciento (75%). Los términos y las condiciones de operación del Fondo se establecerán por medio de*

reglamento, con el propósito de cumplir lo dispuesto en esta Ley y mantener su valor real. Asimismo, los integrantes financieros del SBD deberán cumplir los requisitos mínimos sobre mora legal y de gestión de crédito que establecerá el Reglamento de esta Ley, respecto de la cartera vinculada y avalada por el SBD”.

Para diciembre del 2008 el patrimonio del Fondo de Avales y Garantías fue de 8.481,20 millones de colones y a diciembre del 2011 es de 29.613,47 millones de colones, implicando un crecimiento del 250%. De este monto se han aprobado un total de 18.686 millones de colones como línea para los 4 operadores constituidos por bancos públicos.

Gutiérrez et. al. (2011) establecen que el sistema de avales y garantías podría considerarse uno de los principales aciertos de la Ley 8634. En su oportunidad, la Ley para el Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas (Ley 8262) ya había creado el Fodemipyme como un mecanismo para otorgar garantías y avales a las MIPYMES, sin embargo, el sistema de avales y garantías del FINADE ha mostrado mayor dinamismo y alcance. Desde 2008 el Fondo de Avales y garantías ha tramitado 1.011 solicitudes de avales (10.303 millones de colones; cuadro 12), con un crecimiento significativo en el 2010 y con participación mayoritaria a la microempresa.

No obstante, la cifra del 2011 llama la atención debido a que la colocación fue inferior a la realizada en el 2010 en 21%, principalmente por el menor uso por parte del BNCR, ente con la mayor participación en la operativa de este esquema, 73% del monto. Esto último evidencia el riesgo de concentración del fondo.

Cuadro 12. Avales y garantías tramitados^{a/} en FINADE

Operador	2008		2009		2010		2011		Total	
	Avales	Monto (Mill ₡)	Avales	Monto (Mill ₡)	Avales	Monto (Mill ₡)	Avales	Monto (Mill ₡)	Avales	Monto (Mill ₡)
BNCR	2	23	186	1.760	325	2.870	290	2.751	803	7.404
BCR			28	620	25	416	21	372	74	1.408
BPDC			4	90	54	718	6	86	64	895
BCAC			29	314	21	175	5	46	55	534
BNCR Café							15	62	15	62
Total	2	23	247	2.784	425	4.179	337	3.316	1.011	10.303

a/ Incluye el total de solicitudes de avales atendidas por el Fondo, incluyendo aquellas que posteriormente fue necesario anular, principalmente porque no se formalizaron los créditos.

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información de FINADE.

Ahora bien, si se consideran solo las garantías otorgadas, a diciembre de 2011, el número de operaciones ascendía a 959 (cuadro 13), con un porcentaje de cobertura promedio de 66%, inferior al porcentaje máximo de cobertura de los avales que es de hasta 75% del monto del crédito solicitado.

Cuadro 13. Garantías otorgadas

(en millones de colones)

Indicadores	2008/2009	2010	2011	Total
Número de operaciones	226	405	328	959
Monto garantizado con avales	2.408	3.903	3.206	9.516
Monto del crédito	3.547	6.483	4.876	14.906
Cobertura promedio (porcentaje)	68,0	60,0	66,0	64,0
Monto de garantía promedio	11	10	10	10
Monto de crédito promedio	16	16	15	16

Fuente: Elaboración propia con información de FINADE.

Del total otorgado en el 2011, 85% está activo, 8% de las operaciones fueron canceladas por los beneficiarios al Operador Financiero y el restante 7% corresponde a las garantías ejecutadas por los Operadores, por incumplimiento del beneficiario con el pago de la deuda. De estos 812 avales activos, 82% (662) pertenecen al BNCR, 6% (48) al BCR, 5% (44) al BPDC, 5% (43) al BCAC y el restante 2% (15) al Programa de Renovación Cafetalera.

Los operadores financieros han colocado 69% (cuadro 14) de sus recursos en créditos a microempresas, siendo el BCR el que mayor porcentaje de sus recursos disponibles destina a este sector, aunque el Banco Nacional es el que posee mayor cantidad de avales totales de microempresas. El Banco Popular es el que en la actualidad ha destinado mayor proporción de sus recursos al financiamiento de medianas empresas (31%), mientras que el Banco Crédito Agrícola destaca en el financiamiento de pequeñas empresas, destinando 51% de sus recursos al financiamiento de este grupo de empresas.

Cuadro 14. Distribución de los avales por tamaño de empresa

(porcentajes)

Sector	2009	2010	2011
Micro	74	68	69
Pequeña	23	28	27
Mediana	3	4	4
Total	100	100	100

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información de FINADE.

En cuanto a la actividad económica, la mayoría de los recursos utilizados por los operadores financieros se han destinado a avalar proyectos del sector comercial, casi tres veces lo destinado al sector agrícola (cuadro 15). Solo en el 2009, cuando arrancó el programa de avales, la mayor proporción de los avales colocados fue en el sector servicios. Por operador financiero según el monto disponible para colocar avales, el BCR ha apostado a un mayor financiamiento del sector agrícola asignando 33% a este sector. El Banco Crédito Agrícola de Cartago ha financiado principalmente al sector comercial, el Banco Popular al sector industrial y el Banco Nacional a servicios.

Cuadro 15. Distribución de los avales por sector económico

(porcentajes)

Sector	2009	2010	2011
Comercio	28	37	37
Servicios	35	32	33
Industria	11	18	16
Agropecuario	26	13	13
Total	100	100	100

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información de FINADE.

Por su parte, los avales han sido dirigidos predominantemente a personas físicas, 58% en el 2011 (cuadro 16), principalmente a mujeres (39% del total). El BCR se ha orientado más hacia el segmento masculino y el BNCR, a través de su programa BN Mujer, ha estimulado en mayor medida la población femenina. Se observa una mayor participación masculina en los avales, superados por las mujeres en 14 casos si se consideran las operaciones activas.

Cuadro 16. Distribución de los avales por naturaleza jurídica del solicitante

(porcentajes)

Persona	2009	2010	2011
Jurídica	45	43	42
Física	55	57	58

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información de FINADE.

Desde el punto de vista de montos colocados, la mayor cantidad de recursos ha sido destinada a personas jurídicas, donde el BCAC es la institución que más se ha enfocado hacia este sector.

Por grupo prioritario, las mujeres representan 15% de los avales otorgados en el 2011, una cuarta parte fue dirigida a jóvenes emprendedores. Estos casos sumados a otros sectores denominados como prioritarios según la Ley 8634, hacen que 59% de los recursos se estén utilizando con este fin.

Cuadro 17. Distribución de los avales por sector prioritario

(porcentajes)

Sector Prioritario	2009	2010	2011
No prioritario	70	45	41
Jóvenes emprendedores	9	25	24
Zona de menor desarrollo	4	14	16
Mujeres	18	14	15
Otros ^{a/}	0	2	4

a/Incluye proyectos de asociaciones de desarrollo, personas con discapacidad y tecnología más limpia, según FINADE.

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información de FINADE.

En cuanto a la morosidad de la cartera, analizando el indicador mora mayor a 90 días, pareciera existir una administración aceptable de la cartera avalada por parte de los operadores financieros, salvo el caso del BCR, nueva institución fiduciaria del FINADE. Los casos del BPDC y BCAC deben cuidar la evolución de su índice de mora legal.

Cuadro 18. Morosidad de cartera avalada por Operador Financiero
(porcentajes)

Operador	Mora Legal	Mora > 90 días
BNCR	6,9	0,4
BCR	8,9	8,4
BPDC	22,1	2,8
BCAC	21,8	2,3

Fuente: FINADE.

La calidad de la cartera es fundamental para evitar la utilización del aval y por ende la descapitalización del fondo. En caso de ello, cada uno de los operadores financieros debe realizar las gestiones correspondientes para la recuperación de los recursos cancelados por FINADE sobre las operaciones avaladas. Sin embargo, existen dificultades en ese proceso.

Como parte de las gestiones de seguimiento, al finalizar el periodo 2011, FINADE solicitó a los operadores financieros un informe de las gestiones de cobro judicial realizadas para cada uno de los 63 avales ejecutados. Según FINADE, los informes presentados por los operadores financieros muestran las gestiones realizadas para el efectivo trámite de cobro judicial. No obstante existen limitantes legales que les imposibilita en su mayoría presentar las demandas correspondientes al cobro judicial. A la fecha, solamente se conoce de los casos del Banco Crédito Agrícola quienes han podido presentar su demanda debido a que el operador cuenta con un título ejecutivo que la respalda, el Banco formalizó un pagaré por el monto del crédito. Por su parte, el Banco Popular solicitó a partir del segundo trimestre del 2011 a FINADE, elaborar un oficio donde se detalle el monto cancelado por aval más los intereses, con la intención de que sirva como respaldo a la demanda.

No obstante, tal y como establecieron Gutiérrez et al. (2011), *“avales constituye, sin lugar a dudas, el instrumento financiero de mejor ejecutoria del FINADE. Ello es así gracias al apalancamiento que los bancos del Estado, especialmente el BNCR, hicieron con recursos de sus programas y que mezclaron con la figura del aval. Los esfuerzos tendientes al fomento de otros vehículos financieros, no deben desviar la importancia de consolidar el sistema de avales y garantías, para ello es fundamental hacer una revisión profunda de los aciertos y desaciertos del mecanismo, directamente con los operadores del mercado y con la población meta, pero sobretudo potenciar el mecanismo, que ha demostrado ser exitoso para promover desarrollo en otras naciones”*.

Gutiérrez et al. (2011), concluyeron¹⁰ que:

“se ha avanzado y se ha logrado impacto de los fondos en términos de la colocación de avales y garantías, aunque aquí falta un marco regulatorio bien establecido que venga a definir y operacionalizar el proceso de selección de los proyectos que se han de financiar. En esta línea, preocupa una posible interpretación que lleve a financiar prácticamente todo proyecto, pues los fondos son claramente finitos, y requieren un manejo cuidadoso que asegure al menos su permanencia en el tiempo... aquí los informantes aconsejan establecer políticas de tipo bancario para asegurar que en realidad solo se financie proyectos viables, con mayor probabilidad de éxito, y por tanto con mejores perspectivas para la recuperación del capital invertido.”

A pesar de esto cabe destacar la participación evidente de los sectores prioritarios en este fondo y por ende dar un mayor impulso a este. Se debe aclarar que la información existente no permite afirmar que estos avales hayan permitido a los beneficiarios acceder al SFN por primera vez, es decir, puede ser que lo tuvieran antes de la implementación de la ley en cuestión. Además, es necesario resaltar la necesidad de que los operadores financieros realicen un cuidado adecuado de la calidad crediticia.

Fondo de Financiamiento del FINADE

El fondo de financiamiento del FINADE muestra que un 50% de los fondos fueron dirigidos a financiamiento para actividades del sector agropecuario. Se debe recordar que la procedencia de los recursos que financiaron al FINADE son en su mayoría los fideicomisos orientados al sector agropecuario. En términos de sector prioritario, el fondo de financiamiento muestra que sólo 39% va a sectores no prioritarios, por lo que la mayor parte se dirige a sectores prioritarios de la Ley 8634. Para jóvenes emprendedores se dirige un 21% de los recursos, 14% para mujeres y 11% para zonas de menor desarrollo.

El fondo de financiamiento representaba 21.057,4 millones de colones como saldo de crédito al finalizar el año 2009, lo cual incluía la cartera heredada de los fideicomisos trasladados al FINADE por 16.511,4 millones de colones. Para el 2011 el monto total de financiamiento alcanzó 33.655,0 millones de colones (cuadro 19), del cual 60% corresponde a colocaciones del FINADE como banca de segundo piso¹¹ y 40% a través de la propia ventanilla del ente fiduciario (banca de primer piso), participación que superó el 34% del año anterior.

¹⁰ Esta conclusión se obtuvo a partir de cinco grupos focales que se realizaron a beneficiarios y operadores del SBD.

¹¹ Crédito otorgado a través de los 17 Operadores Financieros del SBD, acreditados por el ente rector. Son BCAC, BCR, BNCR, BPDC, Caja de Ande, Coocique, Coopealianza, Coopenae, Coopeorotina, Coopesanmarcos, Instituto Nacional de Fomento Cooperativo, Coopeamistad, Coopeacosta, Coopemapro, Credecoop, Coopegrecia. Coopelecheros.

Cuadro 19. Financiamiento del FINADE por operador. 2011

(millones de colones)

Operadores financieros	Monto aprobado	Monto desembolsado	Monto colocado	
	2011	2011	2010	2011
Segundo piso^{a/}				
BPDC	4.875	5.593	5.211	4.309
Coopealianza R.L.	1.659	1.377	1.332	1.588
BCAC	1.000	1.641	1.270	781
Coocique R.L.	1.000	1.000	1.039	962
Coopeamistad R.L.	244	244	251	155
Coopenae R.L.	3.700	1.600	246	1.367
Coopeorotina R.L.	113	103	112	91
Coopegrecia R.L.	205	205	109	155
Coopesanmarcos R.L.	147	147	79	
Coopeacosta R.L.	109	-	-	
Coopelecheros R.L.	103	103	-	84
Reactivación Económica	2.000.00			
Limón Ciudad Puerto	3.000			
Total Segundo Piso	18.155	12.012	9.648	9.492
PRIMER PISO				
Caña- Credecoop	2.700	1.302	1.015	1.191
PRAZAS	2.000	992	992	847
Programa Arroz	4.100	566	638	349
Microfinanzas	2.000	913	1.144	1.972
Fort Peq Empresas	2.000	616	696	1.547
BPDC- CAÑA	2.700	247	234	396
Total Primer Piso	15.500	4.636	4.721	6.301
TOTAL	33.655	16.649	14.369	15.792

a/ Crédito otorgado a través de los 17 Operadores Financieros del SBD, acreditados por el ente rector.

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información de FINADE.

Por actividad económica, 50% de los fondos fueron dirigidos a financiamiento para actividades del sector agropecuario, 26% a actividades de comercio, 20% a servicios y 3% a industria. Como se indicó antes, se debe recordar que los recursos del FINADE, en su mayoría provenían de fideicomisos orientados al sector agropecuario.

Con respecto al sector prioritario, el fondo de financiamiento muestra que 61% se destinó a sectores prioritarios definidos por la Ley 8634 (cuadro 20). Para jóvenes emprendedores se dirige 21% de los recursos, 14% para mujeres y 11% para zonas de menor desarrollo. Las cooperativas y asociaciones de desarrollo tienen menos del 10% cada una y producción más limpia, minorías étnicas y discapacitados, son prácticamente cero en asignación de crédito.

Cuadro 20. Financiamiento del FINADE por sector prioritario. 2011

Sector	Porcentaje
No prioritario	39
Jóvenes emprendedores	21
Mujeres	14
Zonas de menor desarrollo	11
Cooperativas	8
Asociaciones de desarrollo	6
Producción más limpia	1
Minorías étnicas	0
Personas discapacitadas	0
Total	100

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información del SBD.

El 83% de las colocaciones se otorgaron a personas físicas, de las cuales 76% correspondieron a hombres. Por su parte y en relación con la distribución por provincias, tanto San José como Alajuela recibieron 36%, Heredia 11%, Cartago y Puntarenas 5% y Limón y Guanacaste alrededor de 3,5% cada una.

Con base a los activos del FINADE y el porcentaje definido para financiamiento según el modelo de sostenibilidad, se estima que a diciembre de 2011 cerca de 8.500 millones de colones estaban disponibles para colocación. Esto parece indicar que no se cumplió con la meta de colocación.

Resulta importante analizar los indicadores de riesgo de cartera disponibles. De acuerdo con el reporte de los operadores financieros del SBD, en diciembre del 2010 el compromiso patrimonial¹² de los bancos fue en promedio -0,39% mientras que en diciembre del 2011 llegó a -0,59%, por su parte, las cooperativas reportaron un indicador de -1,03% y -1,17%, en el mismo periodo. Esto indica que la pérdida neta esperada estuvo cubierta por las estimaciones.

Por el lado de la morosidad mayor a 90 días entre cartera directa, los bancos poseen un mayor porcentaje de morosidad mayor a 90 días en comparación a las cooperativas. La morosidad en los bancos para diciembre del 2011 fue en promedio del 2,43%, porcentaje muy similar al registro en diciembre del 2010 que alcanzó 2,41%. Sin embargo ha mostrado una tendencia al alza desde el año 2008, donde fue de 1,81%.

Es importante resaltar la reducción en la morosidad del Banco Nacional, que por ser la institución financiera más grande en monto de crédito, tiene un peso importante en el

¹² El compromiso patrimonial indica la proporción de la pérdida esperada por activos que debe ser cubierta por el capital, una vez deducidas las estimaciones. Cuando el indicador es negativo, indica que la pérdida esperada está más que cubierta por las estimaciones y no se debe utilizar capital para solventarla.

indicador. La mora pasó de 3,82% en julio del 2011 a 2,95% en diciembre de ese mismo año, con lo cual, el indicador se ubicó en normalidad según los límites máximos definidos por la SUGEF.

A nivel de las cooperativas, se ha registrado un indicador de mora más estable en los dos últimos periodos, alrededor de 1,38%. Las cooperativas que tuvieron mayor morosidad a diciembre del 2011 fueron Coopeorotina (2,05%) y Credecoop (4,59%). A esta variable hay darle seguimiento en el futuro.

Fondo de financiamiento para el desarrollo (FOFIDE)

El análisis del Fondo de Financiamiento para el Desarrollo (FOFIDE) no es posible hacerlo en función de todos los sectores prioritarios de la Ley 8634, ya que el SBD no lleva un informe de las colocaciones a estos sectores, a excepción de lo que registra en cuanto a género. El FOFIDE ha sido un instrumento para estimular en los bancos públicos la formalización de sus programas a favor de la mujer como sector de interés en apoyo empresarial.

Está constituido por la contribución del 5% de las utilidades de bancos públicos, aportes adicionales aprobados por la Junta Directiva del respectivo banco y donaciones. Al año 2009 este fondo alcanzó 5.158 millones de colones, a fin del 2010 se agregaron 3.476 millones y para el 2011 el aporte fue de 4.621 millones de colones. Para junio del 2012 los activos de este fondo alcanzan 17.695,6 millones de colones, lo cual representa de forma coincidente un 5% de los activos con que cuenta el SBD para el cumplimiento de sus programas de crédito.

La administración del fondo está a cargo de cada uno de los bancos estatales. Estos fondos se pueden destinar a cualquier forma de financiamiento (crédito, factoreo, arrendamiento financiero y operativo), para lo cual resulta ideal que el SBD coordine para que todas las instituciones bancarias se complementen, a través del aporte, implementación y desarrollo de productos diferentes.

Tal y como establecieron Gutiérrez et al. (2011), *“el FOFIDE asegura la existencia de programas para los sectores meta por parte de los bancos públicos, pero el cumplimiento de este objetivo podría plantearse como de alcance parcial, pues para los bancos en los que existían programas de banca de desarrollo como BN Desarrollo del Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)¹³ y BP Desarrollo del Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC), el tamaño de sus programas tenían más alcance que lo que podría significar el conformado con el aporte del 5% de la utilidades”*. Los bancos han orientado el FOFIDE a programas de financiamiento a la mujer, lo cual es positivo por tratarse de un segmento de interés de la Ley 8634.

¹³ Para Diciembre 2010 BN Desarrollo representa más del 25% del saldo de crédito total del Banco Nacional.

El BNCR es la institución con más colocaciones de recursos de este fondo, con 79,5% del total (8.313,1 millones de colones), el BCR representa 14,22%, el BCAC 5,86% y el BPDC 0,43%.

En lo que respecta a los fondos del FOFIDE 90% se dirigió a la microempresa, alcanzando 9.408,4 millones de colones en el 2011. Un 8% se colocó en pequeñas empresas y solo 2% en mediana empresa. En este mismo año la mayor proporción de las colocaciones (30%) ha sido dirigida al sector agrícola y el sector industria obtuvo 4,32% y comercio 2,81%.

En estos fondos se logra mejor el enfoque prioritario a las mujeres, a quienes se les asignó el 60% del total de recursos (6.217, 67 millones de colones). Esto responde a lo establecido por el Consejo Rector del SBD, quienes han avalado programas de los bancos públicos con el objetivo de atender este sector prioritario de la Ley 8634.

En cuanto a la distribución por provincias, San José y Limón ocupan el primer y segundo lugar de la distribución de recursos del FOFIDE (cuadro 21).

Cuadro 21. Financiamiento del FOFIDE por provincia. 2011

Provincia	Porcentaje
San José	24,8
Limón	22,8
Alajuela	17,2
Heredia	12,0
Puntarenas	9,2
Cartago	6,5
Guanacaste	7,7
Total	100,0

Fuente: Consejo Rector, 2011.

El Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD)¹⁴

El FCD es el tercer brazo financiero del SBD y está financiado con los recursos de lo que se conoce como “peaje bancario”. La designación del peaje bancario *“equivalente a un diecisiete por ciento (17%), una vez deducido el encaje correspondiente de sus captaciones totales a plazos de treinta días o menos, tanto en moneda nacional como extranjera”* (artículo 52 de la Ley 8634 Sistema de Banca para el Desarrollo).

En el caso de este fondo se puede afirmar que no se ha cumplido el objetivo de canalización de fondos hacia el SBD. Esto porque los fondos que se han trasladado hasta el momento se

¹⁴ Esta sección se basa en lo señalado por Gutiérrez et al. (2011) debido a el análisis y las recomendaciones siguen vigentes.

encuentran inmovilizados -con excepción del programa de Citibank- debido a factores diseño del mecanismo, que tienen que ver con rentabilidad, con la naturaleza de los recursos a la vista que lo nutren y con criterios de supervisión según algunas opiniones recogidas en estudios previos.

Gutiérrez et al. (2011) indican que:

“La percepción generalizada es que el Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD) es el resultado inoperante de una negociación política, desarrollada con criterios políticos y no técnicos. Los informantes aseveran que el FCD es una conquista personal de ciertos políticos, que impusieron la creación del FCD como condición para otorgar su apoyo a la creación del SBD: esto generó la creación de un fondo que si bien tiene en la base una buena intención, carece de un marco regulatorio y de una estructura operativa que permita su ágil aprovechamiento.

Básicamente, se percibe que el FCD es una gran masa de fondos que en teoría están disponibles, pero a “todo el mundo le da miedo tocarlos”. La sensación dominante es que el FCD es el fondo más grande de todos, pero a la vez se trata de un fondo intocable, del que si acaso sus réditos se aprovechan para mantener la misma estructura administrativa del SBD.”

Otras conclusiones de dicho estudio son:

- *“la principal razón de la inmovilización de los fondos del FCD es que fueron concebidos para ser colocados con una tasa techo muy por debajo de las condiciones de mercado, por lo que no solo no son atractivos para los operadores, sino que incluso pone en peligro sus indicadores financieros. La baja rentabilidad es la principal razón por la cual los intermediarios financieros prefieren no intermediar dichos recursos.*
- *la regulación es la segunda barrera para la intermediación de dichos fondos. La utilización de los fondos del FCD no se puede abstraer de la supervisión bancaria que ejerce la SUGEF ni tampoco cuenta con una regulación diferenciada que haga una excepción en cuanto a cómo la intermediación de estos fondos afecta los indicadores financieros de rentabilidad, activos ajustados por riesgo, así como la suficiencia patrimonial de los operadores.*
- *“relacionado con lo anterior está el tema de la volatilidad asociada a las captaciones de corto plazo y el calce de plazos y por tipo de moneda. Se pueden sustentar esquemas para tratar de financiar operaciones de mayor plazo con recursos captados en el corto plazo, sin embargo ello tiene sus riesgos. Otra limitación del FCD es que sus inversiones se deben hacer en instrumentos de corto plazo y bajo riesgo, lo cual condiciona su rentabilidad. Por tanto, la colocación de los fondos en instrumentos de inversión tampoco depara importantes ingresos al sistema.*

- *“existe consenso en que el FCD requiere reforma legal; una dirección para tal reforma sería por la vía de la flexibilización de márgenes de intermediación y supervisión diferenciada para lo cual hay que acotar o segmentar el público objetivo; la otra reforma apunta a sustituir el peaje por un tributo equivalente”.*

Solo el Citibank de Costa Rica opera el segundo mecanismo del FCD, en el que los bancos colocan el 10% de sus captaciones a menos de 30 días en créditos dirigidos a los programas autorizados por el Consejo Rector del SBD. Las colocaciones datan desde julio del 2002 hasta diciembre del 2010 en el caso de la cartera en dólares, y desde octubre 2005 hasta diciembre del 2010 en colones. El monto colocado en colones asciende a 3.180,59 millones y el colocado en dólares a 16,94 millones¹⁵.

En cuanto al tema de la supervisión, el artículo 35 de la Ley del SBD hace referencia al término de “regulación diferenciada” por parte del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero. No obstante, no parece existir consenso en cuanto a su significado, a partir de la referencia anterior al estudio de Gutiérrez et al (2011). Algunos tienden a pensar en “supervisión privilegiada”, en el sentido de que la supervisión para estos créditos sea más laxa. Pero es importante dejar claramente establecido que, tanto por la fuente de los recursos como por los propios objetivos del SBC, la regulación y supervisión prudencial deben ajustarse a los principios de una materia técnica por excelencia. La diferenciación no debe entenderse como sinónimo de laxitud sino como la aplicación de esquemas más flexibles en cuanto a requisitos, por tratarse de clientes distintos de los demás en el SFN. Con estos principios en mira, las autoridades supervisoras del SFN tienen en sus etapas finales los estudios para modificar la normativa vigente en cuanto a la “supervisión diferenciada”, para hacerla más operativa y flexible, de modo que sirva más a los objetivos de la legislación sobre banca de desarrollo y al acceso de mayor cantidad de clientes beneficiados con su financiamiento.

¹⁵ En total estos montos representan alrededor del 5% de los fondos del FCD.

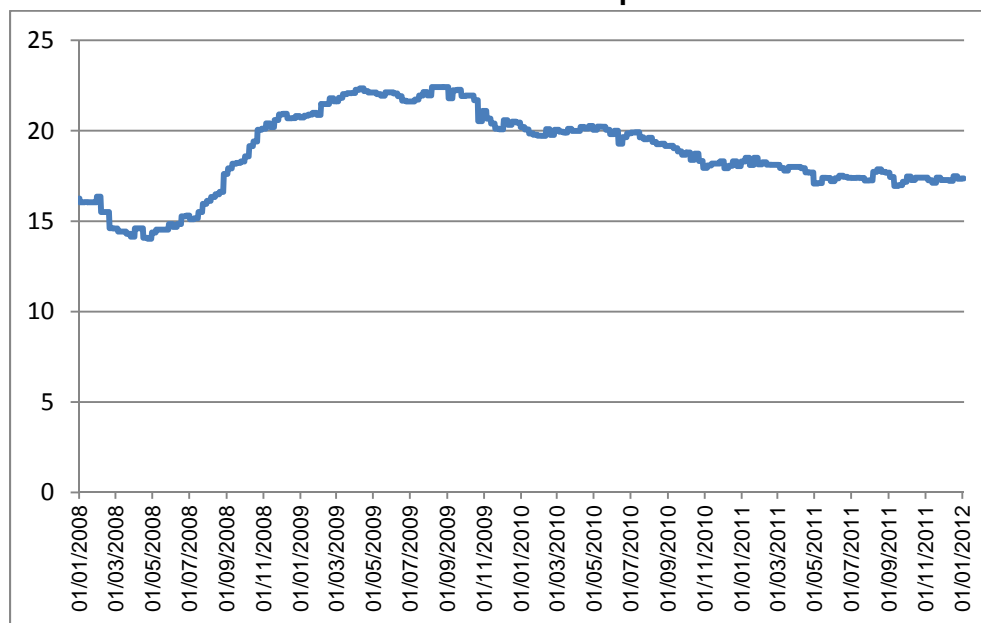
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS

En este apartado se realiza un análisis de las tasas de interés, con la limitante de que no se tuvo acceso a las tasas para Micro, ni para Pequeña, ni para Mediana Empresa, información importante a considerar en futuras evaluaciones. Se utiliza la tasa activa promedio, que es un indicador relevante porque como se explicó en secciones anteriores el consumo fue la categoría que más cantidad de clientes MIPyMEs aportó en el período 2008 al 2011.

Nótese como para finales de abril del año 2008 alcanzó los niveles más bajos situándose en el 14% (gráfico 1). Sin embargo en el año 2011, se muestra un comportamiento de menor rango de oscilación en relación con la mostrada en el 2008, ubicándose en tasas alrededor del 17% y 18%, finalizando en diciembre del 2011 en 17,3%.

Gráfico 1

Evolución de la tasa de interés anual activa promedio en colones. 2008-2011

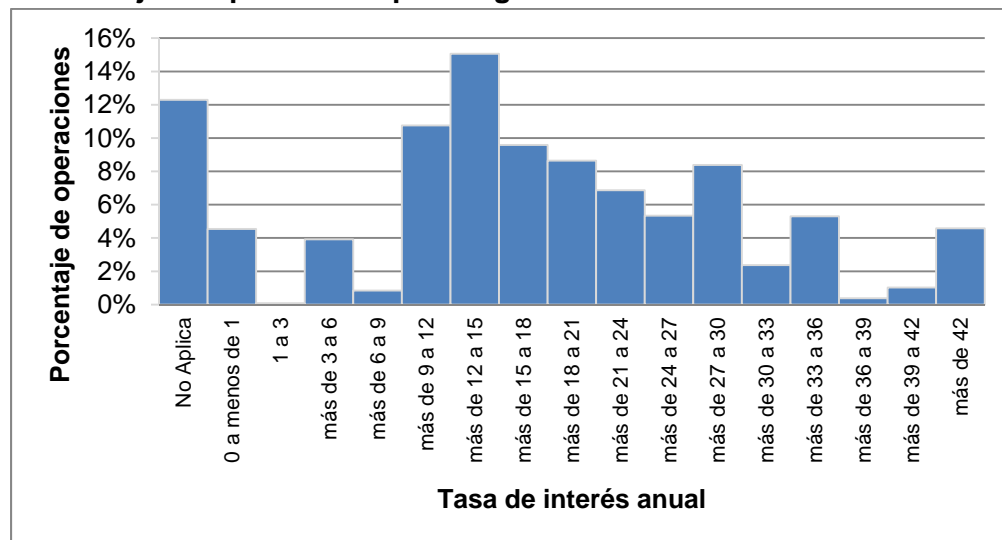


Fuente: Banco Central de Costa Rica.

Por su parte, para el año 2011 se tenían un total de 2.382.799 operaciones de crédito en el SFN, en colones, que al clasificarlas porcentualmente por rango de tasa de interés (gráfico 2), se puede observar que sólo el 9,6% de esas operaciones estaban en un rango de tasa de interés anual entre el 15% y 18%, en rangos superiores al 18% se ubican el 43% de las operaciones.

Gráfico2

Porcentaje de operaciones por rangos de tasas de interés en el SFN. 2011

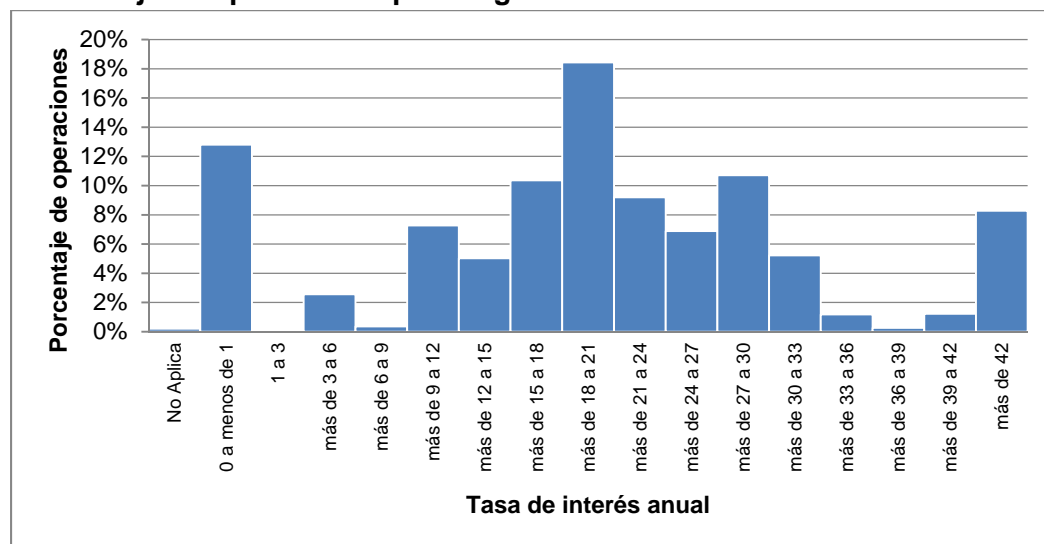


Fuente: SUGEF.

Asimismo, en el año 2008 se tenían 2.392.691 operaciones en colones, casi 10.000 más que en el año 2011. El 10,4% de las operaciones estaba en el rango entre 15% y 18% de tasa de interés anual y 61% de las operaciones superaba la tasa del 18%. Entonces, se puede observar en términos generales, a la hora de comparar las operaciones crediticias según rango de tasa de interés, una conducta en el 2011 (gráfico 2) a ubicar mayor cantidad de operaciones en rangos de tasas de interés menores con respecto al 2008 (gráfico 3), aunque en el 2008 había mayor cantidad de operaciones.

Gráfico 3

Porcentaje de operaciones por rangos de tasas de interés en el SFN. 2008



Fuente: SUGEF.

El análisis anterior se hace para la totalidad del SFN, y se observa en términos generales una tendencia a la baja en las tasas de interés en colones entre el cierre del 2008 y el final del 2011, lo cual es positivo, para los deudores en general y los MIPyMES en particular. Sin embargo es ideal obtener la información de las tasas de interés tanto para el sector de las microempresas como de las pequeñas empresas y poder enfocarse en el análisis de tasa de interés para los grupos mayoritarios que la Ley 8634 persigue.

A pesar de la limitación anterior, al observar el comportamiento de la Tasa de Desarrollo (TD)¹⁶ la cual rige el otorgamiento de crédito a través del fondo financiero del FINADE (cuadro 22), se muestra una clara disminución entre el año 2009 y 2011, elemento que tiene a beneficiar a los usuarios del SBD a través del FINADE.

Cuadro 22
Comparación de TBP, TD, TAP en el SFN, según mes

MES	TBP	TD	TD Usuarios	TAP	TD-TBP	TAP-TDU
Ene-09	11,3	12,0	17,0	20,7	0,8	3,7
Abr-09	11,5	12,0	17,0	22,3	0,5	5,3
Jul-09	12,0	10,0	15,0	21,6	-2,0	6,6
Oct-09	9,0	10,0	15,0	21,9	1,0	6,9
Ene-10	8,0	9,0	14,0	20,2	1,0	6,2
Abr-10	7,8	8,0	13,0	20,0	0,3	7,0
Jul-10	8,0	8,0	13,0	19,9	0,0	6,9
Oct-10	7,3	8,0	13,0	18,8	0,8	5,8
Ene-11	7,8	8,0	13,0	18,3	0,3	5,3
Abr-11	7,0	7,8	12,8	18,0	0,8	5,2
Jul-11	7,3	7,3	12,3	17,4	0,0	5,1
Oct-11	8,0	7,3	12,3	17,5	-0,8	5,2

Fuente: Banco Central de Costa Rica, SUGEF y SBD.

La Tasa de Desarrollo es la tasa a la cual el ente Fiduciario del FINADE (BANCRÉDITO en el período de análisis) le presta a los operadores del SBD, y estos tienen un margen de intermediación de hasta 5 puntos para prestar al usuario final (ver TD Usuarios en el cuadro 22).

De forma lógica, si la TD ha bajado, también la TD Usuarios muestra una reducción entre enero del 2009 y finales del año 2011, aunque si comparamos la TD con la Tasa Activa Promedio (TAP) del SFN, vemos que la diferencia máxima se produjo en Abril del 2010 en donde la TAP supera en 12 puntos porcentuales a la TD, diferencia que se redujo a 10 puntos en octubre del 2011.

¹⁶ El fiduciario del FINADE la calcula haciendo una ponderación de la Tasa Básica Pasiva (TBP) y la inflación, y es revisada de forma trimestral y autorizada por el Consejo Rector del SBD.

Los párrafos anteriores no contienen ningún análisis que defina si las tasas de interés en el mercado son producto de esquemas eficientes o no por parte de los operadores financieros. Sólo muestran que para el período finales del 2008 al 2011 se observa tanto en términos generales en el SFN como para los usuarios del FINADE una reducción de las tasas de interés en colones.

HALLAZGOS PRINCIPALES DE LOS SECTORES PRIORITARIOS

Ante la escasez de recursos para hacer frente a las necesidades del sector MIPYMES, se requiere un primer esfuerzo de enfoque. Aunque la Ley 8634 habla de sectores prioritarios, los grupos objeto de atención son muy amplios: todas las micro y pequeñas unidades productivas y además todas las medianas unidades productivas que no tengan financiamiento en la Banca Pública, que representan el 98% del parque empresarial. Esto remarca la importancia de que el SBD se desarrolle como un conjunto de programas que respondan a objetivos de prioridad para el sistema y sobre todo de acuerdo con los sectores prioritarios definidos en la misma Ley.

Respecto a los resultados obtenidos por sector, el acceso de la mujer aún no se percibe como una mejora en la participación en el crédito a las MIPYMES del SFN, aunque en relación con la información provista por el SBD, el apoyo financiero a las mujeres avanza de forma positiva en el FOFIDE, y además en el uso del fondo de avales y financiamiento del FINADE.

En cuanto a jóvenes emprendedores, no se observa un crecimiento en los cuatro años bajo análisis en participación entre el crédito del SFN o de los bancos públicos. Sin embargo, hubo un avance en los fondos de financiamiento y de avales y garantías del FINADE. En el primero este grupo alcanza el 21% de las colocaciones del 2011, mientras que en el segundo el 24%.

En el tema de discapacitados se evidencia mayor rezago en la incorporación de acciones por parte de los entes financieros y el SBD. Aunque existen algunos casos de apoyo aislados, en definitiva no se encontró una estrategia o programa estructurado. No hay estadísticas financieras ni en la SUGEF ni por parte del SBD que muestren algún resultado significativo.

Con respecto a las familias, no existe definición dentro de la Ley 8634, ni programas en el SBD que las contemple como un sector prioritario. En un intento de proponer una línea base para la evaluación futura de lo que puede interpretarse como familia con acceso a los servicios financieros, este estudio parte de que la Ley 8634 se refiere a familias alrededor de actividades productivas, por lo que se utiliza el concepto de familias productivas o de hogares productivos. Se encuentra que los hogares pueden ser un mecanismo no solo de generación de empleo, sino de distribución de ingreso y movilidad social, por lo que sería recomendable que exista un programa en el SBD con esta orientación.

Una dificultad para analizar el acceso al financiamiento de las zonas de menor desarrollo, es que solamente el fondo de avales y garantías y el fondo de financiamiento del FINADE

generan estadísticas para el seguimiento de este rubro. Las cifras del SFN sólo se pueden aproximar mediante la colocación de recursos por provincia.

MUJERES

Se aprecia una mejora de la participación de las mujeres ya que en el 2011 constituyen un 31% de la cantidad de clientes con crédito MIPYMES en el SFN, superando en un 53,3% el resultado del 2008, pasando de 11.684 mujeres en el 2008 a 17.915 en el 2011. Además, la mejora se puede percibir en el crecimiento de las operaciones de un 94% entre el 2008 y el 2011.

Sin embargo, el porcentaje de participación de las mujeres en relación con todo el crédito otorgado a MIPYMES, en la mayoría de las variables no alcanza el 1% de participación (cuadro 23). Solamente en la variable deudoras se supera levemente ese porcentaje y es en el 2011, que se tiene un incremento en el número de deudoras de 6.032 lo que representa un 51% adicional.

Cuadro 23. Crédito del SFN a MIPYMES dirigidas por mujeres y participación en el crédito total del SFN

Año	Deudoras		Operaciones		Saldo Crédito	
	Total	Partic.	Total	Partic.	Total (¢)	Partic.
2008	11.684	1,42	14.551	0,49	49.799.156.091	0,59
2009	11.320	1,44	14.262	0,50	48.914.322.781	0,56
2010	11.883	1,48	15.369	0,51	52.706.145.005	0,57
2011	17.915	2,16	28.252	0,90	56.369.074.950	0,53

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

Sin embargo, en términos de saldo de crédito el año 2011 representa la menor participación del total de crédito en MIPYMES logrando sólo 0,53% del total, con un incremento en el monto de 7% en correspondencia con el dato del año 2010, lo que da un leve aumento en términos reales.

Las actividades económicas de Comercio, Agricultura, Servicios y Consumo explican la evolución positiva mostrada en el indicador de número de clientes mujeres apoyadas financieramente en el segmento de MIPYMES en el 2011 con respecto al 2008. Pero vuelve a ser consumo la actividad de mayor aporte, al pasar de 751 a 7.140, incremento superior a los 6.231 nuevos clientes mujeres en MIPYMES apoyadas financieramente, que mostró todo el SFN para el período de análisis.

Al ver los resultados de apoyo a las mujeres dueñas de MIPYMES en la Banca Pública, los patrones de los indicadores son similares a los analizados a nivel del SFN, con tasas de

crecimiento en el saldo de crédito por encima de la inflación, del 13,4%, 15,4%, 6,5% para los años 2009, 2010 y 2011 respectivamente (cuadro 24).

Cuadro 24. Crédito de la Banca Pública a las MIPYMES dirigidas por mujeres y participación en el crédito total de las MIPYMES apoyadas en Banca Pública

Año	Deudores		Operaciones		Saldo Crédito	
	Total	Partic.	Total	Partic.	Total (¢)	Partic.
2008	9.391	2,1	11.362	1,3	28.934.855.303	0,7
2009	9.184	2,0	11.197	1,3	32.805.414.191	0,8
2010	9.845	2,0	12.396	1,3	37.862.289.188	0,8
2011	15.716	3,1	24.967	2,4	40.322.091.272	0,7

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

El mayor apoyo a las mujeres dirigidas por micro, pequeñas y medianas empresas se da por parte de la banca pública, porcentaje que sube en el año 2011 en todas sus variables en relación con el año 2008, siendo casi el 90% para deudores y operaciones y superior al 70% en materia de saldo de crédito.

Cuadro 25. Crédito a MIPYMES de mujeres, participación de créditos de Bancos públicos en el SFN

(porcentajes)

Año	Deudores	Operaciones	Saldo crédito
2008	80	78	58
2011	88	88	72

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

Por su parte, en relación con la mora mayor a 90 días, es importante mencionar que en todas las actividades económicas, salvo en consumo, las mujeres reflejan un buen comportamiento en su indicador de calidad de crédito, mejorando su indicador en el año 2011 con respecto al resultado del 2008.

Con la información del SBD, el apoyo financiero a las mujeres se visualiza de forma positiva en el fondo de avales y garantías y en el uso del FOFIDE, y esto último se explica porque tanto el Banco Nacional como el Banco Popular le están dando este enfoque a esos recursos. No obstante, como se vio anteriormente, esta mejora no se percibe en las estadísticas de participación en el crédito a las MIPYMES del SFN, aunque se logra visualizar en cuanto al número de deudoras y operaciones del sistema.

Asimismo, el fondo financiero del FINADE ya muestra una participación del 15% en apoyo a mujeres, lo cual es importante desde el punto de evidenciar el sector de apoyo, aunque deben definirse porcentajes de participación de los segmentos prioritarios en este fondo, ya que no se tiene identificado cual es el objetivo de distribución en el uso de estos recursos.

JÓVENES EMPRENDEDORES

Al hablar de la persona joven la Ley 8634 hace referencia a la Ley 8261 que define una clasificación de la persona joven en tres rangos: adolescente de 12 a 18 años, joven de 18 a 25 años y adulto joven de 25 a 35 años, para el análisis con los datos de la SUGEF se obtuvo la información relacionada con las personas entre 18 y 25 años que tienen crédito, entendidos en este apartado como jóvenes emprendedores.

Por su parte, la información de crédito SUGEF que se utiliza en este apartado para mostrar la evidencia corresponden a datos agregados a nivel de todo el crédito y no a información clasificada según tipo de empresa, por lo que el análisis es una aproximación en función del crédito en general, pero muestra el apoyo a la juventud en materia crediticia.

En este sentido, en las estadísticas del SFN y de la banca pública, se observa que esta variable tiene un estancamiento y más bien muestra involución en sus indicadores de participación dentro de todo el crédito, tanto para el número de deudores y operaciones como para el saldo de crédito, en el período de análisis. Aunque para ese lapso el saldo absoluto de crédito en el SFN creció, lo hizo en 13,2%, tasa inferior a la inflación acumulada del 20,1% para los años 2009, 2010 y 2011.

Cuadro 26. Crédito a las personas menores a 25 años y su participación en el SFN

Año	Deudores		Operaciones		Saldo Crédito	
	Total	Participación (porcentajes)	Total	Participación (porcentajes)	Total	Participación
					(en millones de colones)	(porcentajes)
2008	141.194	17,2	363.898	12,6	2.425.480	28,8
2009	128.567	16,4	311.581	10,9	2.440.075	27,7
2010	131.931	16,5	328.500	11,0	2.420.049	26,3
2011	133.695	16,2	335.044	10,7	2.745.555	26,0

Fuente: Elaboración propia con información suministrada por SUGEF.

Cuadro 27. Crédito de las personas menores a 25 años y su participación en la Banca Pública

Año	Deudores		Operaciones		Saldo Crédito	
	Total	Participación (porcentajes)	Total	Participación (porcentajes)	Total	Participación
					(en millones de colones)	(porcentajes)
2008	67.331	14,7	116.381	13,1	1.337.431	34,0
2009	65.600	14,4	109.978	12,5	1.480.292	34,3
2010	66.778	13,9	114.660	11,8	1.491.689	31,1
2011	67.918	13,3	117.044	11,3	1.660.691	30,1

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información suministrada por SUGEF.

A pesar de la limitación anterior, al retomar el análisis de los fondos realizados con información del SBD se observa un avance en el fondo de avales y garantías del FINADE, en donde del total de colocaciones se pasó de 9% en el 2009 a 24% en el 2011, lo que significa una cuarta parte de los avales que benefician a esta población prioritaria.

También en el financiamiento del FINADE, este grupo ya alcanza el 21% de las colocaciones, lo cual manifiesta la relevancia que ha alcanzado la figura y que se ha constituido en un programa evidente en el SBD, elemento a seguir consolidando.

Sin embargo se requiere definir cuál es el nivel de participación adecuado, por parte de cada grupo prioritario en cada fondo de avales.

DISCAPACITADOS

Este es el aspecto que se evidencia con mayor rezago en la incorporación de acciones por parte de los entes financieros en particular y del SBD en general, en aras de mejorar o impulsar las oportunidades empresariales a este sector. Aunque existen algunos casos de apoyo aislados, no se encontró una estrategia o programa consistente o estructurado, que sugiera logros futuros de mayor participación de esta categoría. No hay estadísticas financieras ni en SUGEF ni en el SBD que muestren algún resultado cuantitativo.

Pareciera que el rezago en el apoyo a esta población va más allá del tema financiero. Debe existir de forma paralela un proceso integrado con la identificación de sus necesidades, la separación de los diversos tipos de discapacidades, la identificación de perfiles emprendedores y empresariales, así como la correcta preparación o formación según sean sus necesidades para poder hacer frente a esos requerimientos de potenciales empresarios.

Para dar las posibilidades de acceso a los servicios financieros para esta población, cobra mayor importancia la existencia de programas específicos de formación empresarial, sea mediante los fondos del FINADE para este rubro o por medio del INA. En este aspecto cobra sentido preguntarse si debería el SBD en su engranaje centralizado o a través del INA contar con un especialista en esta materia, al menos por un período de tiempo razonable, mientras se estimula la gestación de un proceso adecuado de formación empresarial.

Según el Censo 2011, existen 452.849 discapacitados en Costa Rica, lo que representa el 10,5% de la población total y contribuyen con el 8,9% de los ocupados. Sin duda una prioridad de atención, que podría brindar un aporte significativo al tejido empresarial del país, si se contara con un programa adecuado.

Cuadro 28. Población de Costa Rica en el 2011, según tipo de discapacidad

Variable	Número	
	Personas	Participación porcentual
Población Total	4.301.712	100,0
Pob. con discapacidad	452.849	10,5
Visual	188.057	4,4
Caminar	72.358	1,7
Oír	29.207	0,7
Brazos	15.365	0,4
Otros	147.862	3,4

Fuente: Elaboración propia con información del censo 2011.

El Censo 2011, parece orientar la acción de ese programa. A manera de ejemplo, nótese como la discapacidad visual representa más del 40% de los casos. Asimismo, entre las deficiencias de ver, caminar, escuchar y falta de brazos se alcanza casi el 70% de las carencias. Por su parte las personas jóvenes menores de 25 años significan el 16,5% del total de esa población.

De igual forma, es indispensable que las políticas de fomento productivo tomen en cuenta las ramas de actividad donde este grupo se inserta, en particular porque muchos de ellos están ocupados en el sector agropecuario, sector que por su naturaleza requiere de políticas específicas y condiciones de financiamiento particulares. Según rama de actividad cerca de la mitad de la población ocupada de discapacitados (45,8%) se concentra en el agro (18,1%), comercio (16,8%) e industria manufacturera (10,9%).

En este sentido, se evidencia la necesidad de acciones a la medida y diferenciadas que fortalezcan el perfil emprendedor de las personas discapacitadas con ese potencial. Vale indicar que del sector de discapacitados el 36% están en la categoría ocupacional de patronos o trabajadores por cuenta propia, cifra superior al 27% que muestra la población en general, en esas categorías ocupacionales, según el Censo 2011.

FAMILIAS PRODUCTIVAS

De acuerdo con el Artículo 43 de la Ley 8634 Sistema de Banca de Desarrollo (SBD), el Banco Central debe elaborar cada cuatro años un informe sobre Banca de Desarrollo y el “...acceso a los servicios financieros por parte de las familias”. Sin embargo, sobre este tema no existe definición dentro de la Ley 8634, ni programas en el SBD que los contemple como un sector prioritario.

En un intento de proponer una línea base para la evaluación futura de lo que puede interpretarse como familia con acceso a los servicios financieros, el análisis de la consultoría partió de que la Ley 8634 se refiere a familias alrededor de actividades productivas, por lo que se hablará de familias productivas o de hogares productivos. Además, para construir

algunos indicadores basados en datos del Censo de Población del 2011 o la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), se adopta el concepto de que los hogares productivos son aquellos hogares con presencia de personas que laboran en condición de patronos o por cuenta propia, y que laboran dentro o a la par de la casa de habitación. Esta definición podría ser mejorada en tanto se cuente con información que permita incluir el porcentaje de trabajadores familiares que laboran en la empresa, de tal forma que se cumplan dos criterios importantes: que se realice dentro del hogar y que tenga un alto componente familiar.

Utilizando la definición propuesta a continuación se presentan algunos datos que permiten perfilar al sector, con el objetivo de orientar los programas de apoyo para esta población.

Se identificaron un total de 85.846 hogares productivos, lo cual representa el 6,9% del total de hogares del país (según datos del censo, 2011). En su mayoría son trabajadores por cuenta propia (78%), y se dedican a actividades principalmente del agro (24%), comercio (24%) e industria (17%).

En relación a la condición de pobreza se mantiene un perfil cercano al nivel registrado en el país, con un porcentaje un tanto mayor en el caso de la pobreza extrema, lo cual es importante considerar a la hora de diseñar ofertas de financiamiento para este grupo (cuadro 29).

Cuadro 29. Nivel de pobreza en hogares productivos

(porcentaje)

Nivel	País	Hogar productivo
Pobreza extrema	6,4	7,0
pobreza no extrema	15,2	15,1
Pobreza total	21,6	22,2

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAH.

Finalmente, dos regiones resaltan en esta población, la Brunca y Huetar Norte, regiones que tiene un porcentaje de hogares productivos por encima de la estructura de hogares del país (cuadro 30).

Cuadro 30. Distribución de los hogares productivos según región
(porcentaje)

Región	País	Hogar productivo
Central	67,0	62,9
Chorotega	6,6	6,3
Pacífico Central	5,2	4,8
Brunca	6,5	9,6
Huetar Atlántica	7,9	7,2
Huetar Norte	6,9	9,1

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENAHO.

Con estas cifras se puede observar que el hogar productivo puede ser un mecanismo no solo de generación de empleo, sino de estímulo a las facultades empresariales en los hogares de menores ingresos económicos. Apoyaría una política de distribución de ingreso y movilidad social, principalmente si se enfoca en la categoría de trabajador por cuenta propia, en donde hay mayor presencia de personas de menores ingresos. En este sentido sería recomendable que exista un programa en el SBD con esta orientación y en complemento con los otros programas.

ZONAS DE MENOR DESARROLLO

Una dificultad para analizar el acceso al financiamiento de las zonas de menor desarrollo es que solamente el fondo de avales y garantías y el fondo de financiamiento del FINADE generan estadísticas para el seguimiento de este rubro.

Las cifras del SFN sólo se pueden aproximar mediante la colocación de recursos por provincia lo que no permite realizar un análisis a profundidad de las zonas de menos desarrollo. En consecuencia no se puede valorar. Sin embargo, pese a esta limitación, a continuación se analiza la canalización de crédito hacia las provincias para determinar algunos rasgos relevantes para la colocación crediticia por zona geográfica.

Al examinar el crédito del SFN distribuido por cada una de las siete provincias del país, y partiendo de la relación directa que hay entre el dinamismo del sector financiero y la actividad económica, es de esperar que para que un país se desarrolle con algún nivel de simetría debería existir una correspondencia cercana entre la participación de clientes o deudores financiados por provincia y la participación de su población por provincia.

Se recuerda la premisa básica de que para que existan empresas también deben existir consumidores que demanden bienes y servicios de esas empresas, por eso es tan relevante todas las dimensiones del crédito en este análisis. Asimismo, lo expuesto en el párrafo anterior sugiere mayor ahorro país por ejemplo en consumo de combustible, tiempo, eficiencia, asociados a menores traslados de personas y aprovechamiento de la tecnología.

Existe una asimetría en financiamiento marcada a favor de la provincia de San José, a la cual pertenece el 33% de la población pero el 78% de los deudores del SFN, dando una relación de 2,4 veces más deudores relativos que pobladores relativos. Las demás provincias tienen niveles de participación de deudores en el SFN por debajo de la correspondiente relación de pobladores en el total del país. La provincia de Limón, en relación con el año 2008 más bien disminuyó su cantidad de deudores, reduciendo su participación entre la cantidad de clientes de crédito del SFN de 3,8% a 3,5% en el año 2011.

Cuadro 31 Cantidad de deudores^{a/} en el SFN para los años 2008 y 2011 y comparación con el nivel de población por provincia

Provincia	2008		2011		Censo 2011	
	Deudores	Part.	Deudores	Part.	Población	Part.
San José	638.351	77,6	643506	77,7	1404242	32,6
Alajuela	105.371	12,8	109776	13,3	848146	19,7
Cartago	61.981	7,5	65141	7,9	490903	11,4
Heredia	66.539	8,1	68847	8,3	433677	10,1
Guanacaste	36.567	4,5	37807	4,6	326953	7,6
Puntarenas	43.803	5,3	44956	5,4	410929	9,6
Limón	31.592	3,8	29338	3,5	386862	9,0
Sin clasificar	2.438	0,3	5797	0,7		0,0
Total	822.602		827.895		4.301.712	

a/ Al sumarse los deudores por provincia, tanto para el 2008 como para el 2011, el resultado en cada año es mayor a la cifra del total que aparece, ya que algunos deudores operan en dos o más provincias, por ende la sumatoria de las participaciones es mayor al 100%.

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información de SUGEF y del censo 2011.

Por su parte, si se observa el saldo de crédito se refuerza esa asimetría. La provincia de San José obtiene dos terceras partes del “pastel” del financiamiento otorgado en el país. Por su parte, aunque la provincia de Cartago tuvo un incremento de participación de 1,6 puntos porcentuales sigue estando por debajo del 11% de referencia que representa su población, ya que obtiene 6,6% de participación. Esto limita el apoyo financiero a las zonas de menor desarrollo.

En adición, provincias como Alajuela, Guanacaste y Puntarenas muestran el inconveniente de que su calidad de cartera, representada por la mora mayor a 90 días, se deterioró de forma significativa del año 2008 al 2011, lo cual desestimula el financiamiento hacia su zona o región.

Cuadro 32. Saldo de crédito en el SFN, según provincia y mora mayor a 90 días, años 2008 y 2011

Provincia	2008			2011		
	Saldo crédito (millones de colones)	Part.	% mora +90	Saldo crédito (millones de colones)	Part.	% mora +90
San José	5.594.206	66,4	1,5	6.955.130	65,9	1,5
Alajuela	864.798	10,3	1,5	1.059.760	10,0	3,2
Cartago	419.866	5,0	1,1	700.277	6,6	1,4
Heredia	626.959	7,4	1,3	742.319	7,0	1,6
Guanacaste	364.675	4,3	1,9	431.323	4,1	6,4
Puntarenas	340.513	4,0	2,1	405.193	3,8	3,7
Limón	194.553	2,3	1,3	251.544	2,4	1,5
Sin clasificar	16.752	0,2	2,8	9.617	0,1	8,2
Total	8.422.321	100,0	1,5	10.555.162	100,0	1,9

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con información de SUGEF.

Por su parte a nivel de fondos del SBD se muestra una participación de las zonas de menor desarrollo del 11% en financiamiento y 16% en avales para el año 2011 dentro del FINADE. Asimismo el FOFIDE muestra una mejor distribución de los recursos hacia todas las provincias, en comparación con el SFN, salvo para el caso de Cartago.

PERCEPCIÓN DE LOS USUARIOS DEL SBD: UNA APROXIMACIÓN

Como análisis complementario se realizó un ejercicio de consulta exploratoria para identificar la opinión y percepción de los usuarios del SBD, con el objetivo de recomendar mecanismos de recolección de información que reflejen la realidad de la población meta y complementen los resultados obtenidos del sistema financiero. El estudio es exploratorio y no representativo, es un ejercicio que se recomienda reproducir en futuras evaluaciones con muestras representativas, en este sentido en los anexos se incluyen los instrumentos de consulta como insumo para aplicaciones futuras.

Se entrevistó a 100 empresarios divididos en dos grupos, el primero son empresarios que recibieron capacitación en el curso de Plan de Negocios del INA y el segundo son clientes del SBD principalmente del fondo de avales. Esto permite identificar opiniones y recomendaciones tanto de usuarios actuales como potenciales clientes.

Los principales resultados destacan como factor positivo que los usuarios que han logrado hacer uso de los recursos del SBD se sienten conformes con el apoyo y consideran esta fuente como la mejor alternativa que ofrece el mercado. Sin embargo, los problemas de acceso relacionados con el trato al usuario, la falta de información, los trámites y requisitos siguen siendo factores pendientes de resolver. Además, el canal de vinculación del INA como institución que canaliza potenciales usuarios del SBD no ha logrado consolidar los resultados esperados: son pocos los empresarios que han llevado capacitación y que han logrado conseguir préstamos con recursos del SBD.

ENTREVISTAS A PARTICIPANTES EN EL CURSO DE PLANES DE NEGOCIOS IMPARTIDO POR EL INA

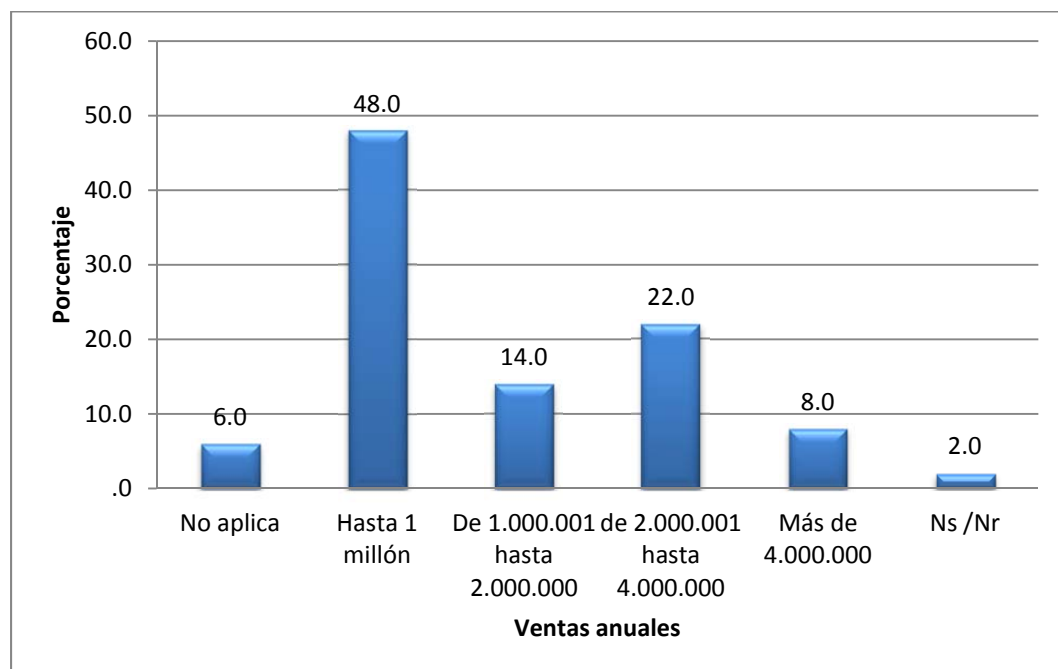
Las opiniones recopiladas en este grupo toman en cuenta las respuestas de 50 empresarios del grupo del curso de plan de negocios del INA. El grupo está formado de forma aleatoria tratando de respetar el perfil de los usuarios del SBD, en este sentido a continuación de describen las principales características de los entrevistados.

- Está formado en su mayoría por mujeres (36) para tomar en cuenta la opinión de uno de los grupos prioritarios establecidos por el SBD. Los 14 restantes son hombres. Además, casi en su totalidad (47 personas) tienen su negocio en funcionamiento relativamente reciente (5 años) y son empresarios con bajos niveles de instrucción.
- El rango de antigüedad de las empresas oscila entre 1 y 25 años, aunque la mayoría (32 empresas) se ubica entre 1 y 5 años de operación. También hay personas que tienen su negocio en funcionamiento desde hace más de 10 años (8 casos), lo cual es consistente

con los bajos niveles de calificación que demandan esfuerzos adicionales para orientar la empresa y poder cumplir con los requisitos para ser un potencial usuario del SBD.

- Los niveles de ventas anuales de esas empresas son relativamente bajos, menos de 4 millones de colones anuales para 45 de los casos (gráfico 1). Se encuentran funcionando dentro del hogar (al menos 29 de ellas) y en su mayoría son microempresas de menos de 10 trabajadores.

Gráfico 4. Distribución porcentual de los clientes con planes de negocio del INA según ventas anuales



Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en entrevistas.

Los principales resultados muestran que se trata de negocios desvinculados del sistema financiero; los recursos propios son la principal fuente de financiamiento para la mayoría de las empresas (41), las restantes 9 empresas combinan fuentes de financiamiento (cuadro 33).

Cuadro 33. Fuentes de financiamiento del negocio

Fuente	No. empresas
Recurso propio	41
Préstamo familiar	1
Recursos propios, préstamos bancos y familia	2
Préstamo bancos	1
Recurso propio y préstamos bancos	2
Préstamo familiar y banco	1
Préstamo bancos y tarjeta de crédito	1
Préstamo asociaciones, cooperativas u otras inst financieras no bancarias	0
Recurso propio y préstamo otras inst financieras no bancarias	1
Total	50

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en entrevistas.

Además de ser negocios desvinculados del sistema financiero, consideran en su mayoría (27 personas) que los funcionarios que representan a los bancos no muestran interés por hacer atractivo ni mejorar el acceso de ellos al crédito. Las razones que destacan son las relacionadas con el débil acompañamiento y motivación de los funcionarios para facilitar el proceso de solicitud del crédito, seguidas por la complejidad de los trámites y requisitos (cuadro 34).

Cuadro 34. Dificultades identificadas por los entrevistados que se sienten inconformes con la atención del SBD

Razón	No. personas
Poca sensibilidad de los funcionarios para motivar y acompañar el proceso	15
Complejidad en el proceso de solicitud	9
Estado del negocio	3
Total	27

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en entrevistas.

Los aspectos mencionados con relación a la poca sensibilidad de los funcionarios para motivar y acompañar el proceso contemplan opiniones como: desinterés en visitar el negocio y motivar la solicitud, no hay apoyo complementario para aconsejar mejoras que impulsen el proyecto o los vinculen con programas que se dedican a esto, les es difícil entender las explicaciones que dan los funcionarios en cuando a la información y procesos y en algunos casos lo transmiten con poca sensibilidad a la realidad de los microempresarios.

Este resultado comparte los hallazgos expuestos en el informe de la Comisión Evaluadora del SBD en el 2011. Ahí se incorporó el estudio de grupos focales con empresarios que

manifestaron poca sensibilidad empresarial de parte de los operadores financieros, a la hora de intentar apoyar, mediante crédito, sus proyectos.

Vale rescatar la opinión de las 17 personas que no comparten el descontento de la mayoría. Las principales razones identificadas por este grupo son el acompañamiento recibido y las condiciones del crédito, esto para el caso de los que ya cuentan con el apoyo financiero. Como se verá más adelante, esta percepción positiva se generaliza para el segundo grupo que toma en cuenta a las personas que ya cuentan con fondos del SBD.

A pesar de lo anterior, a la hora de mencionar las razones por las que no tienen crédito en el SFN, 18 personas menciona no necesitar del financiamiento y 11 admite que no le gusta, aunque 10 habla de muchos trámites y otras 11 mencionan no haber intentado pedirlo por no saber cómo hacerlo, lo cual es una manifestación de un barrera de acceso, relacionada con la falta de información y complejidad del proceso.

En relación a las condiciones financieras, los usuarios que han tenido acceso al crédito consideran en su mayoría que sí son apropiadas, mientras que el grupo que no ha tenido acceso (42 de los 50 entrevistados) creen lo contrario: Las razones se concentran principalmente en la atención que reciben y la escasa información que les entregan, seguidas por las altas tasas de interés

De los entrevistados 29 indican que las condiciones financieras no son apropiadas, de ellos 9 menciona los intereses o costos altos como el principal factor en contra.

Por último, a los entrevistados se les consultó sobre lo que el SBD debe hacer para convertirse en una oportunidad de acceso al financiamiento. Se obtuvieron las respuestas siguientes (cuadro 35).

Cuadro 35. Recomendaciones de los empresarios para mejorar el acceso al SBD

Recomendación	No. personas
Motivación y seguimiento por parte del SBD	26
Condiciones del crédito	12
Tramites y garantías	12
Total	50

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en entrevistas.

La conclusión principal derivada de este ejercicio de consulta es la conveniencia de mejorar e incrementar el acompañamiento y la motivación en el proceso de solicitud del crédito y acompañamiento en caso de ya tenerlo. Las acciones recomendadas por parte de este grupo son:

- Más información y motivar para solicitar el préstamos
- Acompañar con apoyo servicios no financieros como capacitación, visitar, identificar las necesidades de la empresa.

- A la mujer darle mejor oportunidad de préstamo
- Sensibilidad ante la realidad socioeconómica de los microempresarios
- Coordinar más con el INA y tener una mayor relación con el cliente
- Tener técnicos especialistas en microempresas

También se mencionan recomendaciones en cuanto a los trámites y condiciones de financiamiento. Para el primer punto sugieren reducir la cantidad de trámites que los hace incurrir en altos costos de transacción y en relación al segundo tema destacan la flexibilización en el pago de intereses, eliminar requisitos de hipoteca y ofrecer condiciones de pago acordes a la evolución del negocio.

CLIENTES DE SERVICIOS FINANCIEROS DEL SBD

En este caso se seleccionaron 50 personas empresarias que han sido apoyados en el SBD, principalmente con avales, pero también en algunos casos se ha dado financiamiento.

El perfil de los las empresas entrevistadas es el siguiente:

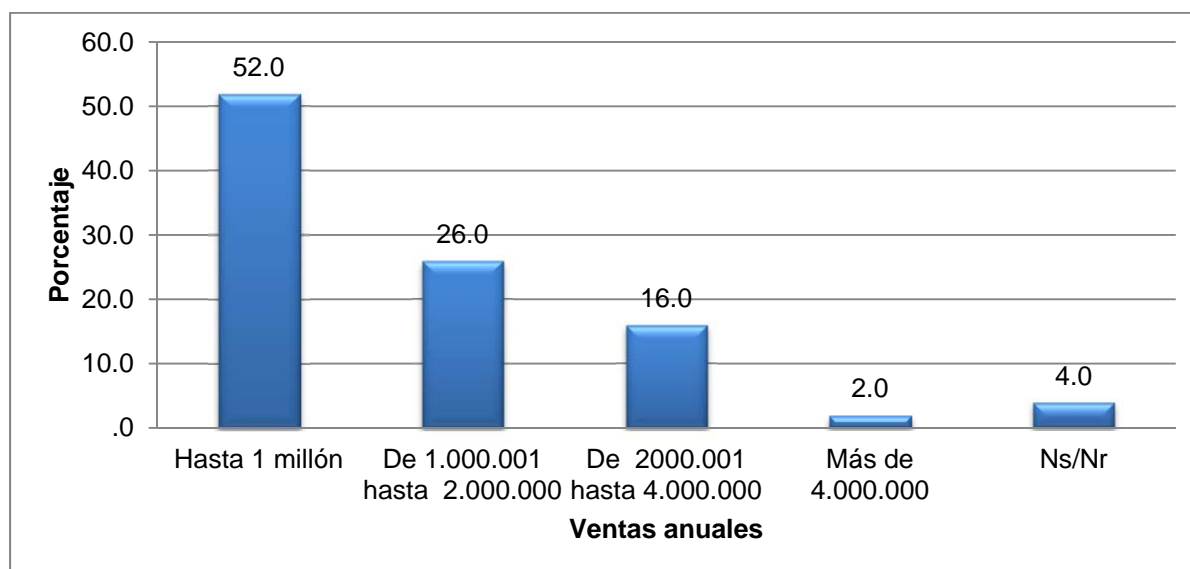
- En su mayoría son empresas inscritas a título personal, solo 16 tienen personería jurídica, de ellas más de la mitad pertenecen a mujeres.
- La mayor parte de las entrevista se realizaron en Heredia San José y Alajuela, pero se tuvo participación de todas las provincias.
- El 10% de las empresas se ubican en el hogar y el 22% menciona una finca como su lugar de ubicación para los negocios. Todas las empresas son menores a 10 empleados y el 54% menciona alguna condición de empresa familiar, al tener en la empresa laborando familiares.
- Las empresas se ubican entre los 2 y 20 años de operación, el 48% está en el rango de hasta 4 años. La distribución por actividad económica destaca una mayor concentración en comercio y agricultura (cuadro 36).
- Las ventas para más de la mitad de las empresas son inferiores o iguales a un millón de colones anuales (gráfico 6).

Cuadro 36. Distribución de los clientes del SBD, según actividad económica

Actividad económica	No. personas
Comercio	26
Agricultura	12
Servicios	7
Manufactura	4
Otra	1
Total	50

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en entrevistas.

Gráfico 6. Distribución de los clientes SBD según ventas anuales



Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en entrevistas.

Al ser empresas con acceso al SBD en su totalidad son negocios con acceso al financiamiento, aunque la principal fuente combina préstamos bancarios con recursos propios (cuadro 37). El Banco Nacional de Costa Rica es la entidad con quien tienen el crédito para casi todos los entrevistados (45 personas), las 5 empresas restantes son deudoras de los otros tres bancos del Estado.

Cuadro 37. Fuentes de financiamiento de la empresa

Fuente	No. personas
Recursos propios y préstamo bancario	32
Préstamo bancario	13
Recursos propios	2
Préstamo bancario y tarjeta de crédito	2
préstamo bancos, familia, tarjeta y otros	1
Total	50

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en entrevistas.

El uso que le han dado al dinero ha sido principalmente (33 personas) para estabilizar el negocio e iniciar uno nuevo, lo que los convierte en clientes altamente vulnerables a cambios en las condiciones financieras. Se rescata que el acceso al crédito, aunque para muy pocos ha servido para ampliar e innovar (8 personas), las restantes empresas han invertido en ampliaciones y otras mejoras.

El acceso al crédito es bien percibido por los usuarios que han logrado hacer uso de los fondos del SBD, la mayor parte de los entrevistados consideran que el acceso al crédito o las mejoras obtenidas una vez que fueron parte del SBD contribuyó en mucho al progreso

de su empresa. Según la escala de calificación consultada el promedio de respuesta lo calificó como una alta contribución, 33 ubicaron su respuesta entre muy alta y alta (13 y 20, respectivamente). Solo 4 personas opinan que el crédito no impactó considerablemente, y ninguna lo calificó como muy baja contribución (cuadro 38).

Cuadro 38. Calificación de los usuarios de la contribución del crédito en el progreso de la empresa

Calificación	No. personas
Muy alta	13
Alta	20
Media	13
Baja	4
Total	50

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en entrevistas.

Opiniones complementarias fortalecen la buena percepción de las personas que ya cuentan con un crédito, por ejemplo casi todas (48 de 50) consideran que el crédito obtenido fue la mejor alternativa, 12 menciona que fue la de menor tasa de interés posible, 4 reconocen buena asesoría y 5 hablan de buenas opciones, facilidades y beneficios. Solo 13 de los 50 casos mencionaron dificultades a la hora de tramitar el crédito o aval obtenido.

Si bien las personas consultadas actualmente son clientes del SBD, el acceso de algunas no es atribuible a la creación de SBD, puesto que muchas de ellas ya tenían un crédito previo, por ejemplo 13 empresarios indicaron haber obtenido un financiamiento del sistema bancario nacional antes del 2008. Sin embargo para estas empresas el acceso también puede entenderse como mejores condiciones financieras. Esto se ratifica en cuanto que la mayor parte opinó que el servicio financiero del SBD contribuyó en el progreso de su empresa de forma positiva.

En cuanto a las actividades o servicios adicionales al financiamiento que le ha ofrecido el banco que lo financia, los entrevistados mencionaron la capacitación en temas de carácter financiero en 22 ocasiones, el apoyo financiero en 2 casos, mejora en el registro y sistema contable en 1 y avales o garantías de crédito en 1. Estos resultados son importantes porque para lograr el acceso al sistema financiero no se requiere únicamente la oferta de crédito, sino también la orientación financiera aplicada a su necesidad.

Finalmente, en cuanto a promover la mejora del cliente a través de la vinculación con otras entidades que ofrezcan servicios no financieros, de los 50 clientes se muestra entre paréntesis la cantidad que respondió que sí a cada ítem.

- Formación administrativa (2)
- Apoyo comercial y en mercadeo (4)
- Asistencia a eventos de promoción de sus productos y servicios (11)
- Contacto con posibles proveedores, distribuidores o socios estratégicos (8)

Es decir, el 22% mencionó que la asistencia a eventos de promoción fue la actividad no financiera que mayor estímulo de participación tiene por parte de los bancos a los clientes entrevistados.

En términos generales, las principales recomendaciones del grupo entrevistado están asociadas principalmente a mejoras relacionadas con las condiciones crediticias (cuadro 39), 26 personas consideran que las tasas son muy altas y 2 de ellas sugieren que se mantengan fijas, otras tres personas mencionan considerar un plazo más flexible de pago y no pedir hipotecas.

Un segundo grupo de recomendaciones indicadas por 14 de los 50 usuarios consultados, solicitan mejorar el proceso de trámites y garantías. Las principales sugerencias son las de reducir el tiempo de respuesta y los requisitos. Si bien se destacó que en su mayoría los usuarios se sienten satisfechos con el apoyo recibido, algunos recomiendan complementar con mayor apoyo de capacitación en especial para el sector agrícola y mayor información. Prueba de ello es que 7 de los usuarios respondieron que no conocen al SBD, lo cual se explica porque aunque todos son clientes, el acceso es a través de algún operador.

Cuadro 39. Recomendaciones de los usuarios para mejorar el acceso al SBD

Recomendación	No. personas
Condiciones del crédito	29
Tramites y garantías	14
Motivación y seguimiento por parte del SBD	5
Ninguna	2
Total	50

Fuente: Corrales y Sancho, 2012 con base en entrevistas.

INDICADORES PROPUESTOS

Los indicadores disponibles para dar seguimiento al SBD no son suficientes para emitir criterios de evaluación de impacto, por lo que en este apartado el estudio de la consultoría hace una sugerencia de indicadores que permitan mejorar futuros procesos de análisis, tomando en cuenta que las evaluaciones deben realizarse al menos cada cuatro años.

La Ley del SBD habla de micro y pequeña empresa en general y aquella mediana empresa no atendida por la Banca Pública. Hacia ello debe enfocarse el seguimiento y por ende los sistemas de información deben acoplarse, dando cabida al seguimiento, de manera lógica, a los sectores de carácter prioritario que se mencionan: mujeres, jóvenes emprendedores, discapacitados y zonas de menor desarrollo. Además, dado que la Ley menciona la necesidad de que este tipo de informe dé seguimiento al acceso de las familias (interpretadas como productivas), deben crearse indicadores en estos temas.

Para mejorar las estadísticas de colocación de recursos de financiamiento del FINADE, la asignación de los recursos de FOFIDE y la eventual puesta en marcha de créditos del FCD, deben registrarse en términos de la colocación en cada sector prioritario. Dentro del SBD esta clasificación se encontró en el fondo de avales y garantías y en el fondo de financiamiento.

En este apartado se sugieren, indicadores que vendrán a complementar aquellos indicadores que han venido desarrollando tanto el SBD como el FINADE. Para cada uno de estos indicadores debe haber la respectiva sub-clasificación en mujeres, jóvenes emprendedores (menores a 25 años), discapacitados, familias productivas (patronos y trabajadores por cuenta propia) y zonas geográficas con la intención de impulsar las de menor desarrollo. A continuación se presenta la propuesta de indicadores

Cuadro 40. Propuesta de indicadores de seguimiento para futuras evaluaciones del SBD

Tema	Preguntas	Indicadores	Fuente
Acceso de FOFIDE para los grupos prioritarios. Involucra al menos mujeres, jóvenes emprendedores, discapacitados, familias productivas, zonas de menor desarrollo	¿Cuál es la proporción del crédito del FOFIDE por grupo prioritario de la Ley 8634 y cómo evoluciona en el tiempo? ¿Debe considerar a priori una meta de participación por grupo prioritario?	Colocación de créditos del FOFIDE por grupo prioritario	Reportado por cada banco público con programa FOFIDE inscrito ante el SBD y debe ser publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD

Tema	Preguntas	Indicadores	Fuente
Acceso de FINADE para los grupos prioritarios. Aunque en alguna medida ya está la distribución, debe incorporar también discapacitados y familias productivas en lo sucesivo	¿Cuál es la proporción del crédito del FINADE por grupo prioritario de la Ley 8634 y cómo evoluciona en el tiempo? ¿Debe considerar a priori una meta de participación por grupo prioritario?	Colocación de créditos del FINADE por grupo prioritario	Reportado por cada operador del SBD al FINADE, y el FINADE facilitar a la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD.
Participación de MIPYMES en crédito respecto al PIB	¿Cuál es crédito a las MIPYMES respecto a su participación en el PIB y cómo evoluciona en el tiempo?	Cartera de crédito según tamaño de empresa / PIB según tamaño de empresa. Se debe desagregar para micro empresa, para pequeña empresa, para mediana empresa y no tratarlo sólo como MIPYMES en general	Información brindada por SUGEF al SBD y publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD
Grado de cobertura financiera de las microempresas	¿Cuál es el grado de cobertura del financiamiento que logran las micempresas y cómo evoluciona en el tiempo?	Cantidad de microempresas atendidas financieramente / Cantidad de microempresas en el país.	Es publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD, el insumo puede ser suplido por la SUGEF en cuanto al valor de su numerador y tomado del Observatorio de MIPYMES o el INEC periódicamente, en cuanto a su denominador.
Proporción de microempresas con acceso a financiamiento por primera vez	¿Cuál es la proporción de microempresas que logran financiamiento del SFN por primera vez y cómo evoluciona en el tiempo?	Cantidad de microempresas atendidas financieramente por primera vez en el SFN / Cantidad de microempresa en el país.	Es publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD, el insumo puede ser suplido por la SUGEF en cuanto al valor de su numerador y tomado del Observatorio de MIPYMES o el INEC periódicamente, en cuanto a su denominador. Aunque en este caso el valor del numerador podría obtenerse de alguna encuesta también.
Grado de cobertura financiera de las microempresas según ingreso	¿Cuál es el grado de cobertura del financiamiento que logran las micempresas según quintil de ingreso y	Cantidad de microempresas atendidas financieramente por quintil de ingreso / Cantidad de microempresas en el país	Es publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD, la obtención de la información puede ser coordinada ya sea con el INEC

Tema	Preguntas	Indicadores	Fuente
	cómo evoluciona en el tiempo?	por quintil de ingreso	o con el Observatorio o con ambas.
Grado de cobertura financiera de las pequeñas empresas	¿Cuál es el grado de cobertura del financiamiento que logran las pequeñas empresas y cómo evoluciona en el tiempo?	Cantidad de pequeñas empresas atendidas financieramente en el SFN / Cantidad de pequeñas empresas en el país	Es publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD, el insumo puede ser suplido por la SUGEF en cuanto al valor de su numerador y tomado del Observatorio de MIPYMES o el INEC periódicamente, en cuanto a su denominador.
Proporción de pequeñas empresas con acceso a financiamiento por primera vez	¿Cuál es la proporción de pequeñas empresas que logran financiamiento del SFN por primera vez y cómo evoluciona en el tiempo?	Cantidad de pequeñas empresas atendidas financieramente por primera vez en el SFN / Cantidad de pequeñas empresas en el país	Es publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD, el insumo puede ser suplido por la SUGEF en cuanto al valor de su numerador y tomado del Observatorio de MIPYMES o el INEC periódicamente, en cuanto a su denominador. Aunque en este caso el valor del numerador podría obtenerse de alguna encuesta también.
Grado de cobertura financiera de las pequeñas empresas según ingreso	¿Cuál es el grado de cobertura del financiamiento que logran las pequeñas empresas según quintil de ingreso y cómo evoluciona en el tiempo?	Cantidad de pequeñas empresas atendidas financieramente por quintil de ingreso / Cantidad de pequeñas empresas en el país por quintil de ingreso	Es publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD, la obtención de la información puede ser coordinada ya sea con el INEC o con el Observatorio o con ambas.
Cobertura financiera de familias productivas	¿Cuál es el grado de cobertura del financiamiento que logran las familias productivas y cómo evoluciona en el tiempo?	Número de hogares o familias productivas con créditos empresariales / número hogares o familias productivas en el país.	Combinación de información del ENAHO con información desarrollada por el Observatorio de MIPYMES al SBD y publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD
Nivel de especialización de operadores en MYPES	¿Cuál es el nivel de especialización en MYPES y microempresas que muestran los operadores y cómo evoluciona en el	Unidades especializadas en otorgar servicios financieros a MyPEs o microempresa por operador. Cantidad de clientes de	Reporte de cada operador al FINADE y el FINADE lo entrega al SBD y debe ser publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD

Tema	Preguntas	Indicadores	Fuente
	tiempo?	microempresa por operador / cantidad de clientes totales por operador	
Cantidad de especialistas en MYPES en operadores	¿Cuál es el nivel de especialización en MYPES y microempresas que muestran los operadores en cuanto a sus oficiales de crédito y cómo evoluciona en el tiempo?	# de oficiales especializados en otorgar servicios financieros a MyPEs o microempresa por operador	Reportado por cada operador al FINADE y el FINADE lo entrega al SBD y debe ser publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD
Duración para formalización de un crédito	¿Cuánto se prolonga un operación de crédito a las MYPES desde su presentación a su formalización y cómo evoluciona en el tiempo?	Tiempos de respuesta en el otorgamiento del crédito a micro y pequeña empresa	Reportado por cada operador al FINADE y el FINADE lo entrega al SBD y debe ser publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD
Tasa de interés para MYPES	¿Cuál es el costo financiero que enfrentan las MYPES y cómo evoluciona en el tiempo?	Tasas de interés cobradas y pagadas a las micro y pequeñas empresas	Información brindada por SUGEF al SBD y publicado por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD
Actitud y otros elementos cualitativos	¿Cómo es la sensibilidad empresarial por parte de los funcionarios de los operadores financieros a la hora de atender una persona dueña de microempresa? ¿Suministran a las personas dueñas de MyPEs asesoría financiera?	Percepción de clientes o usuarios del SBD. Diagnóstico sobre las competencias básicas de los asesores financieros a MyPEs con que cuentan los operadores financieros del SBD	Esta información puede ser publicada o por la Secretaría Técnica del Consejo Rector del SBD o por el Banco Central, en sus evaluaciones periódicas del SBD, recopilada a través de entrevistas a clientes del SBD y seguimiento, entrevistas o pruebas a los funcionarios de los operadores financieros

Fuente: Corrales y Sancho, 2012.

Estos indicadores podrán construirse a partir de información recopilada de fuentes diversas, por ejemplo los censos y encuestas que el INEC realiza. Además, de que algunos podrán ser parte permanente del sistema de información de la SUGEF. Por su parte, alianzas con proyectos como el Observatorio de las MIPYMES coordinado por la UNED podrían ser de mucha utilidad. Sería muy recomendable que la construcción de los indicadores y su análisis sea provisto directamente por el SBD y los convierta como parte de sus indicadores de seguimiento.

Además del listado de indicadores cuantitativos, hay aspectos cualitativos que son importantes de tomar en cuenta y evaluar, particularmente por el tipo de población meta y la

vulnerabilidad a la que están expuestas sus empresas no solo por factores de mercado, sino también por las condiciones socioeconómicas de los propietarios.

La cultura emprendedora o empresarial se vive en todas las dimensiones, vale decir, no sólo el empresario debe crecer en la filosofía de innovar, apropiarse de la comercialización, administrar eficiente y de forma oportuna, construir su sistema de información adecuado, entre otros aspectos. También es clave el papel que desempeñan las personas que prestan apoyo a ese sector empresarial y las personas que trabajan para los operadores financieros del SBD.

Son muchas las opiniones de personas dueñas de micro y pequeñas empresas, que manifiestan poca sensibilidad hacia su empresa por parte de los funcionarios que trabajan en instituciones financieras, y es sobre este elemento que también debe recaer la supervisión del SBD. Esto se vio reflejado en los grupos focales del informe de la Comisión Evaluadora del SBD, en las entrevistas aquí reportadas y en estudios realizados por el Instituto Tecnológico de Costa Rica y CAATEC¹⁷.

En este segmento de mercado en particular, se requiere de asesores financieros que logren canalizar de manera adecuada las necesidades en ese campo de acción, que tienen las dueñas y dueños de micro y pequeña empresa. No es solamente un vendedor de crédito, que visualice una mejora salarial en la medida que logre una mayor colocación crediticia de corto plazo, sino una persona que oriente la administración financiera de la empresa, en aras de incrementar la probabilidad de éxito a través del tiempo.

Garantizar atención financiera en este sector, significa premiar las utilidades y negocios del futuro en la medida que se realice de la forma correcta, por lo que la forma de medir a un asesor financiero en este campo no puede ser igual a la forma en como se miden los asesores financieros en operaciones comerciales en otros campos.

Las competencias y la sensibilidad por atender a los pequeños productores en el parque empresarial debe ser elemento de seguimiento y estímulo, en aras de promover una correcta actitud de apoyo y formación empresarial en el país y seguir empujando los pasos dados por el SBD en materia de grupos prioritarios.

¹⁷ Según noticia de La República del jueves 5 de Julio del 2012 bajo el título “Exitosos no calificaron ante la banca”.

CONCLUSIONES

Las conclusiones derivadas de este informe se agrupan en tres grandes áreas. En la primera se sistematizan aspectos relacionados con la evolución de los recursos financieros destinados a las Mipyme y su acceso. La segunda agrupa hallazgos de la atención a los grupos prioritarios. Finalmente, la tercera toma en cuenta las conclusiones derivadas de la opinión de los usuarios.

ACCESO DE LAS MIPYMES A LOS RECURSOS DEL SFN Y SBD

El acceso al financiamiento de las Mipyme en el sistema financiero nacional y en los fondos del sistema muestra una positiva evolución, particularmente en el año 2011, en relación al año de partida (2008). Los mayores aumentos se observan en el número de clientes y operaciones y en menor medida en el saldo de crédito. La participación en relación con el SFN para el caso de los dos primeros aumentó 1,47 y 1,1 puntos porcentuales, respectivamente; por su parte, el aumento de la participación del saldo de crédito fue de 0,19 puntos porcentuales.

La banca pública contribuye mayoritariamente con el aumento del número de clientes. Explica el 93% del incremento total en clientes MIPYMES del Sistema Financiero entre los años 2008 y 2011.

La mejora registrada en el financiamiento de las Mipyme dentro del SFN responde al aumento del crédito para consumo, el cual pasó de representar 7% en el 2008 al 35% en el 2011. Este aumento modificó la estructura de participación según rama de actividad en detrimento del crédito destinado al sector agrícola.

La mejora experimentada en el acceso de las MIPYMES al sistema financiero se explica en mucho por los programas ya existentes en algunos bancos públicos, que no necesariamente fueron creados con el SBD. Ese es el caso del programa del Banco Nacional que existe desde el año 1999 y cuya cartera de crédito representa alrededor de 25% del crédito del BNCR para el 2011. De igual forma el nacimiento de BP Desarrollo fue previo al 2008.

Pese a las mejoras registradas en la colocación de recursos de los fondos del SBD persiste la imposibilidad de colocar el 66% de ellos inmovilizados en el FCD por los problemas de calce y plazos identificados en el informe de la Comisión Evaluadora del SBD, sin que se visualicen soluciones de corto plazo.

Los avales son un instrumento de interés y gran potencial en el SBD. Hasta el 2010 habían mostrado una evolución positiva; en el 2011 se desaceleró su actividad en relación con el año anterior.

La variable calidad crediticia en MIPYMES e indicadores de SBD ha mostrado buena conducta, principalmente en su indicador de mora mayor a 90 días, sin embargo este estudio no muestra una gran profundidad en el análisis de esta variable, lo cual debe cuidarse de forma estricta.

GRUPOS PRIORITARIOS

Los sectores prioritarios de las mujeres y jóvenes emprendedores, cuentan con información desagregada dentro del SFN y SBD para su respectivo seguimiento. Por su parte, para los grupos de discapacitados y familias productivas no hay evidencia de un apoyo financiero consistente. Para el grupo de discapacitados no se cuenta con un sistema de información desagregada, tampoco hay una estrategia de atención definida. Para el grupo de hogares productivos no hay una definición de partida sobre la cual se pueda construir un sistema información y atención.

Tampoco existe desagregación por cantón para poder identificar el apoyo a las zonas de menor desarrollo. Con la información por provincias se observa que estas zonas siguen estando en desigualdad de apoyo financiero, y sólo la provincia de San José se caracteriza por recibir proporcionalmente más recursos crediticios en relación con el indicador de la composición relativa de su población.

Existe una falta de definición y recisión técnica para definir y dar seguimiento a otros grupos prioritarios definidos en la Ley como por ejemplo minorías étnicas, asociaciones de desarrollo y producción más limpia.

El apoyo a las mujeres es el grupo prioritario que cuenta con programas especiales para su atención, con resultados favorables en los fondos del FOFIDE y FINADE. También se registra una mejora de la participación de este grupo en la cantidad de clientes con crédito MIPYMES en el SFN. En el 2011 constituyen 31% de la cantidad de clientes con crédito MIPYMES en el SFN, superando en 6% el resultado del 2008, pasando de 11.684 mujeres en el 2008 a 17.915 en el 2011. Sin embargo, en términos de saldo de crédito la participación no alcanza el 1%.

El apoyo a jóvenes emprendedores muestra retroceso en las estadísticas del SFN. La participación tanto de deudores, operaciones y saldo de crédito a jóvenes se redujo entre 2008 y 2011. La caída de la participación del número de clientes bajó 1 punto porcentual y el saldo de crédito redujo su participación de 28,8% a 26,01%.

En los fondos del SBD el acceso a jóvenes ha mejorado para el caso del FINADE con los fondos para avales y garantías. El total de colocaciones pasó de 9% en el 2009 al 24% en el 2011.

OPINIÓN DE LOS USUARIOS

Son pocas las personas que estudian el curso de Planes de Negocio del INA, con acceso al crédito. La opinión de los usuarios atribuye su baja participación a la falta de interés por parte de los entes financieros en apoyar sus negocios.

Los usuarios que han logrado tener acceso a préstamos con fondos del SBD afirman que esta alternativa fue un apoyo importante para el progreso de la empresa.

Un grupo de 13 empresarios entrevistados ya estaban siendo atendido por el SFN antes del 2008. El SBD no significó la “primera vez” en el sistema financiero, pero si se percibe como un acceso, desde el punto de vista de mejores condiciones financieras y no financieras en comparación a las otras alternativas que se ofrecen en el mercado.

Tanto los usuarios actuales como potenciales perciben falta de sensibilidad por parte de los operadores financieros para atender al usuario.

RESUMEN DE LOS FACTORES LIMITANTES PARA EL ACCESO AL SBD

De acuerdo a los hallazgos del informe y con el propósito de atender el requerimiento legal de hacer referencia a los factores limitantes para el acceso al SBD, se plantean las siguientes consideraciones, agrupadas en relación con las bases y tratamiento de información, comportamiento y gestión de los fondos del sistema y otros aspectos relacionados con el acceso y servicios a la población meta.

SISTEMA DE INFORMACIÓN MONITOREO Y SEGUIMIENTO

El análisis del acceso al SBD tiene espacios para mejoras importantes en la medida en que puedan llevarse adelante algunas acciones puntuales:

- Implementar un modelo de indicadores de acceso a los servicios financieros que amplíe lo que ya reporta el fondo de avales en cuanto a la colocación en sectores prioritarios, así como la desagregación y complementariedad de la información disponible en SUGEF en torno al parque MIPYMES. El informe hace una primera propuesta de indicadores de seguimiento.
- Establecer un sistema integrado de información que permita cruzar información con entes que generan estadísticas relevantes sobre el sector de MIPYMES, como el Observatorio de MIPyME y el INEC, entre otros. Alianzas con este tipo de

organizaciones también permitirán, desde la óptica de los clientes o usuarios del SBD, supervisar la correcta y oportuna asesoría en este segmento.

- Definir criterios uniformes para clasificar el crédito a MIPYMES entre el SBD, SUGEF e intermediarios financieros de tal manera que se garantice que la información que proveen los intermediarios a la SUGEF sea comparable.

GESTIÓN DE LOS FONDOS DEL SBD

A partir del análisis realizado por la consultoría, serían convenientes algunas acciones como las siguientes:

Fijar metas de alcance que estén en relación con las prioridades de la Ley del SBD y que contemplen grados de cobertura y las brechas por atender, así como el pleno aprovechamiento de los recursos disponibles en los fondos y su distribución en torno a los sectores prioritarios.

Potenciar el programa de avales con un continuo desarrollo de este producto mediante una ejecución más especializada.

Fortalecer la supervisión a los funcionarios del sistema financiero que atienden al público, así como su capacitación, para garantizar un trato sensibilizado a las particularidades del grupo meta de atención y la adecuada asesoría financiera.

Valorar la alternativa de que algunos operadores financieros tengan ventanillas exclusivas para micro empresas como lo hace el Banestado Microempresas de Chile, de tal forma que no se compita con las áreas de mayor impacto en las utilidades de corto plazo de los bancos.

Sobre las reformas necesarias para la activación del Fondo de Crédito para el Desarrollo (FCD) el informe de la Comisión Evaluadora del SBD presentó las siguientes recomendaciones: (Gutierrez et al, 2011):

- *“Existe consenso en que el FCD requiere reforma legal; una dirección para tal reforma sería por la vía de la flexibilización de márgenes de intermediación y supervisión diferenciada para lo cual hay que acotar o segmentar el público objetivo; la otra reforma apunta a sustituir el peaje por un tributo equivalente. La idea con la primera opción es hacer del FCD un mecanismo de financiamiento más competitivo, en comparación con otras fuentes de fondeo que utilizan los operadores, sin violentar la regulación ni amenazar los indicadores financieros de los intermediarios ni del fiduciario. Para ello sería necesario definir para los bancos privados, metas y enfoque, similar a cómo se hace con el FOFIDE.*
- *Alternativamente, se ha planteado una propuesta para transformar el peaje en una contribución no retornable de la banca privada para el SBD, sustituirlo por un canon. Algunas*

estimaciones encuentran que si el traslado en estas condiciones fuera del 0,7%¹⁸ sobre las captaciones de 30 días o menos, el FCD podría alcanzar unos 7,5 mil millones de colones anuales, que si bien es mucho menos de los cerca de 225 mil millones de colones disponibles, serían fondos que el SBD efectivamente podría utilizar.

- *Los esfuerzos por crear una supervisión diferenciada para flexibilizar el uso de los recursos del FCD no han logrado su cometido. En el 2010 la SUGEF emitió el Acuerdo SUGEF-15-10 denominado Reglamento para la calificación de deudores con operaciones otorgadas con recursos del Sistema de Banca para el Desarrollo. Si bien esta regulación intenta cumplir con una supervisión diferenciada para el SBD no introduce cambios en aspectos de fondo, por ejemplo la forma cómo se afectan los indicadores financieros y los requerimientos de la garantía. Hasta ahora supervisión diferenciada ha significado para los supervisores, una posición más rigurosa y limitativa”.*

Sobre las conclusiones anteriores del estudio de la Comisión Evaluadora del SBD, no corresponde al Banco Central endosarlas o rechazarlas, sino solamente dejar constancia de que existen en dicho informe. En cuanto al aspecto de la supervisión diferenciada, como se comentó en una sección anterior los organismos reguladores tienen en su última fase de trámite una propuesta de reformas que logren mejoras en este aspecto, sin descuidar los temas técnicos fundamentales en la tarea de supervisión financiera, ampliamente reconocidos en la literatura sobre el particular. En todo caso, el Banco Central ha sido reiterativo en el sentido de que “supervisión diferenciada” no debe entenderse como “supervisión privilegiada” o más laxa para un sector en particular, sino con requisitos adaptados a las particulares características de este tipo de clientes, sin debilitar los principios fundamentales de la regulación y supervisión prudencial.

No descuidar el seguimiento a la calidad crediticia, de los servicios financieros de crédito y aval direccionados en el SBD. Esto es consustancial con el principio de que un sistema de banca de desarrollo eficiente y, sobre todo, efectivo, debe ser capaz de fundamentarse en historias de éxito, que en ese tanto conducen a una cartera crediticia sana. Por el contrario, una mala calidad crediticia es sinónimo de que el sistema no está logrando los objetivos de ayudar a mejorar el nivel de vida de los grupos a los cuales se dirige su accionar.

Revisar el proceso de solicitud de crédito con el objetivo de reducir los trámites que demanden costos de transacción para los usuarios, particularmente los que resulten innecesarios y por lo tanto injustificados.

¹⁸ Este porcentaje surge como una medida equivalente al costo de oportunidad que tiene la banca privada actualmente y trata por tanto de no desmejorar las condiciones de costo financiero de dicha banca. Presentación de la Ministra de Economía, Industria y Comercio titulada “Sistema de Banca para el Desarrollo: proyecto de reformas a la Ley No 8634”.

ATENCIÓN A GRUPOS PRIORITARIOS

El SBD debe hacer énfasis en sus prioridades y fortalecer su enfoque especialmente en micro y pequeña empresa, cuando se trata de los sectores prioritarios que la Ley 8634 establece.

Se requiere un esfuerzo de enfoque, aunque la Ley habla de sectores prioritarios, los grupos objeto de atención son muy amplios: todas las micro y pequeñas unidades productivas y además todas las medianas unidades productivas que no tengan financiamiento en la Banca Pública. Esto conlleva el riesgo de tener disposición por atender MIPYMES (micro, pequeña y mediana empresa) en general, al fin de cuentas representan el 98% del parque empresarial, pero dejar relegados o sin atención algunos sectores prioritarios.

Implementar programas en materia de Hogares Productivos y Discapacitados como se ha logrado con la atención a mujeres.

Seguir estimulando los programas de financiamiento para mujeres y jóvenes emprendedores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Consejo Rector del Sistema de Banca para el Desarrollo. 2011. Plan Operativo Institucional. San José, Sistema de Banca para el Desarrollo.
- _____. 2012. Informe de cumplimiento de metas e impactos 2011. San José, Sistema de Banca para el Desarrollo.
- _____. 2012. Plan Operativo Institucional y Presupuesto 2012. San José, Sistema de Banca para el Desarrollo.
- FINADE. 2012. Estados Financieros al 31 de Diciembre de 2011 y 2010
- _____. Informe sobre Estado de Avaluos DIC-2011
- _____. Informe Seguimiento Operadores Financieros Dic-11
- _____. Informe Seguimiento Operadores Financieros Jun-12
- _____. 2011. Informe Programas Especiales: Microfinanzas y Fortalecimiento de la Pequeña Empresa.
- Gutiérrez et al. 2011. Informe de la Comisión Evaluadora del Sistema de Banca para el Desarrollo.
- Corrales, L. y Sancho, F. 2012. Evaluación del acceso a los servicios financieros por parte de las micro, pequeñas y medianas unidades productivas. Informe base. San José, Programa Estado de la Nación.
- SIMER. Estudio cualitativo sobre evaluación del Sistema de Banca para el Desarrollo. Elaborado para la Comisión Evaluadora del Sistema de Banca para el Desarrollo. Costa Rica, junio 30 de 2011

ANEXOS

Anexo 1. Instrumento información clientes actuales en crédito y avales, del SBD

A. Clientes actuales de crédito o avales

Presentación. Estamos contactándole de parte del Proyecto Estado de la Nación, que investiga diversos temas del desarrollo social del país, deseamos hacerle una breve entrevista que busca determinar las necesidades y condiciones de financiamiento que enfrenta su empresa. El agregado de toda la información ayudará a promover mejoras y posibles soluciones. Agradecemos si nos regala unos minutos para conversar con usted, porque la información que nos brinde será de gran valor. La información suministrada es confidencial.

INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1. ¿Podría indicarnos su nombre?: _____

2. Indicar sexo: () Hombre () Mujer

3. ¿Nos puede indicar su edad por favor?

3.1. () menor a 25 años

3.2. () entre 25 y 50 años

3.3. () mayor a 50 años

4. ¿Cuál es el nombre de su empresa:

(En caso de tener más de una empresa, indicar cuál es la principal, a menos que las empresas estén ligadas en un mismo proceso)

4.1. ¿Para la operación de su empresa usted la inscribió como empresa ante el Registro Nacional (es decir la empresa tiene personería jurídica)?

4.2. () Sí

4.3. () No (opera a título personal/ como persona física)

4.4. () NS/NR

5. ¿Cuánto tiempo tiene de tener funcionando su actual empresa? (si es empresa tiene menos de un año usar meses) ___ años ___ meses

6. ¿Donde se ubica su empresa?

6.1. () En el hogar

6.2. () En un lugar independiente al hogar

6.3. () En una finca

6.4. () En otro sitio, ¿cuál? _____

6.5. () NS/NR

7. ¿Geográficamente dónde se ubica su empresa? Cantón _____, Provincia

8. ¿Cuál de las siguientes actividades diría que es la principal de su empresa?
- 8.1. () Comercio
 - 8.2. () Servicios (no ofrece un producto específico, sino actividades de apoyo al cliente)
 - 8.3. () Manufactura (industria)
 - 8.4. () Agricultura
 - 8.5. () Otra: ¿cuál? _____
 - 8.6. () NS/NR
9. ¿Cuál diría que es el número máximo de empleados con que han trabajado normalmente su empresa en el último año? (Se pone el máximo alcanzado que indica el entrevistado y no se leen los rangos) _____
- 9.1. () De 1 a 10 empleados
 - 9.2. () De 11 a 30 Empleados de
 - 9.3. () De 31 a 100 empleados
 - 9.4. () Más de 100 empleados
 - 9.5. () NS/NR
10. Del número de empleados que usted mencionó, cuántos son eran familia por consanguinidad o afinidad? (Consanguinidad: hermanos, padres, hijos, etc.; Afinidad: esposo, primos, esposos/esposas de familiares, etc.) .
- 10.1. _____
 - 10.2. () NS/NR
11. Si tuviera que ubicar un rango de ventas promedio mensuales de su empresa, ¿cuál de los siguientes rangos usted elegiría?
- 11.1.() Hasta ¢1 millón
 - 11.2.() De ¢1.000.001 hasta ¢2.000.000
 - 11.3.() De ¢2.000.001 hasta ¢4.000.000
 - 11.4.() Más de ¢4.000.000
 - 11.5. () NS/NR

ACCESO Y USO DEL CRÉDITO

12. ¿Como diría usted que es la forma en que ha financiado su negocio en el último año? (La respuesta puede ser múltiple)
- 12.1. () Recursos propios
 - 12.2. () Préstamos familiares
 - 12.3. () Préstamo bancos
 - 12.4. () Tarjeta de crédito
 - 12.5. () Préstamo asociación o cooperativa u otra institución financiera no bancaria
 - 12.6. () NS/NR

13. ¿Cuál banco es su principal fuente de financiamiento?
- 13.1. Banco Nacional
 - 13.2. Banco Popular
 - 13.3. Banco Crédito Agrícola
 - 13.4. Banco de Costa Rica
 - 13.5. Otro ¿Cuál? _____
 - 13.6. NS/NR
14. ¿Considera usted que este financiamiento fue la mejor alternativa que tenía para financiar su empresa?
- 14.1. Sí, ¿alguna razón? _____
 - 14.2. No, ¿alguna razón? _____
 - 14.3. NS/NR
15. ¿En función de su experiencia en la obtención del financiamiento bancario obtenido, qué recomendaciones de mejora daría usted?
- _____
- _____
16. ¿Cuál fue el destino o uso de los recursos del financiamiento bancario obtenido?
- 16.1. Iniciar un proyecto empresarial
 - 16.2. Ampliar el negocio
 - 16.3. Estabilizar el negocio o empresa
 - 16.4. Innovar en nuevos productos, procesos, métodos de ventas o administración.
 - 16.5. Gastos personales
 - 16.6. Otro _____
 - 16.7. NS/NR
17. ¿Qué dificultades se presentaron en el proceso de tramitación del crédito o aval? (No leer respuestas anotar todas las que menciona)
- 17.1. Ninguna
 - 17.2. Exceso de requisitos o requisitos poco claros
 - 17.3. Atención desinteresada por parte del funcionario asignado por la IFI
 - 17.4. Costos elevados
 - 17.5. Otra _____
 - 17.6. NS/NR
18. ¿Su empresa actualmente requiere de nuevos mecanismos de financiamiento alternativos al crédito que comúnmente le ofrece el sistema bancario?
- 18.1. No
 - 18.2. Sí, ¿por ejemplo? _____
 - 18.3. NS/NR
19. ¿Ha utilizado los servicios de crédito o de aval del Banca para el Desarrollo (SBD)?
- 19.1. Sí
 - 19.2. No
 - 19.3. NS/NR

20. ¿Antes del año 2008 usted obtuvo algún financiamiento del sistema bancario nacional para financiar su empresa?
- 20.1. () Sí
- 20.2. () No
- 20.3. () NS/NR

IMPACTO DEL CRÉDITO

21. ¿Cuáles de las siguientes actividades diría le han permitido los recursos del financiamiento bancario?: (Marcar todas las indicadas por el entrevistado)
- 21.1. () Iniciar su negocio
- 21.2. () Ampliar el volumen de producción o ventas de su negocio
- 21.3. () Estabilizar financieramente su negocio
- 21.4. () Innovar mediante nuevos productos y servicios en su negocio
- 21.5. () Innovar mediante nuevos procesos en su negocio
- 21.6. () Innovar en estrategias de venta o comercialización
- 21.7. () Innovar mediante mejorar organizacionales o administrativas
- 21.8. () NS/NR
22. ¿Cuáles actividades o servicios además del financiamiento, le ha ofrecido el banco que lo financia? (Selección Múltiple)
- 22.1. () Capacitación en temas financieros
- 22.2. () Apoyo financiero
- 22.3. () Mejora del registro y sistema contable
- 22.4. () Avaluos o garantías de crédito
- 22.5. () Descuentos de facturas u órdenes de compra
- 22.6. () Arrendamiento o leasing financiero
- 22.7. () NS/NR
23. ¿El banco que lo financia ha promovido su mejora a través de la vinculación con otras entidades que le ofrezcan?
- 23.1. () Formación administrativa
- 23.2. () Apoyo comercial y en mercadeo
- 23.3. () Asistencia a eventos de promoción de sus productos y servicios
- 23.4. () Contacto con posibles proveedores, distribuidores o socios estratégicos
- 23.5. () NS/NR
24. En escala de 1 a 5 (1 el más bajo y 5 el más alto) cómo calificaría la contribución en el progreso de su empresa que tuvo el financiamiento bancario que ha obtenido?
- 24.1. _____
- 24.2. () NS/NR

Muchas gracias

Anexo 2. Instrumento información clientes potenciales

A. Clientes con planes de negocios del INA

Presentación. Estamos contactándole de parte del Proyecto Estado de la Nación, que investiga diversos temas del desarrollo social del país, deseamos hacerle una breve entrevista que busca determinar las necesidades y condiciones de financiamiento que enfrenta su empresa. El agregado de toda la información ayudará a promover mejoras y posibles soluciones. Agradecemos si nos regala unos minutos para conversar con usted, porque la información que nos brinde será de gran valor. La información suministrada es confidencial.

INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

1. ¿Podría indicarnos su nombre?: _____
 2. Indicar sexo: () Hombre () Mujer
 3. Nivel de escolaridad
 - 3.1. () Primaria completa
 - 3.2. () Primaria incompleta
 - 3.3. () Secundaria completa
 - 3.4. () Secundaria incompleta
 - 3.5. () Superior incompleta
 4. ¿Su edad, nos la puede indicar por favor?
 - 4.1. () menor a 25 años
 - 4.2. () entre 25 y 50 años
 - 4.3. () mayor a 50 años
 5. ¿Usted tiene actualmente un negocio o empresa en operación?
 - 5.1. () Sí
 - 5.2. () No (**PASE A LA PREGUNTA #15**)
 - 5.3. () NS/NR
 6. ¿Cuál es el nombre de su empresa: _____

- (En caso de tener más de una empresa, indicar cuál es la principal, a menos que las empresas estén ligadas en un mismo proceso)
7. ¿Tiene personería jurídica?
 - 7.1. () Sí
 - 7.2. () No (opera a título personal/ como persona física)
 - 7.3. () NS/NR
 8. ¿Cuánto tiempo tiene de tener su negocio? (si es empresa reciente usar meses) ____ años ____ meses

9. ¿Donde se ubica su empresa?
- 9.1. () En el hogar
 - 9.2. () En un lugar independiente al hogar
 - 9.3. () En una finca
 - 9.4. () En otro sitio, ¿cuál? _____
 - 9.5. () NS/NR
10. ¿Geográficamente dónde se ubica su empresa? Cantón _____, Provincia _____
11. ¿Cuál de las siguientes actividades diría que es la principal de su empresa?
- 11.1. () Comercio
 - 11.2. () Servicios
 - 11.3. () Manufactura (industria)
 - 11.4. () Agricultura
 - 11.5. () Otra: ¿cuál? _____
 - 11.6. () NS/NR
12. ¿Cuál diría que es el rango de empleados con que han trabajado normalmente su empresa en el último año? (Se pone el máximo alcanzado)
- 12.1. () De 1 a 10 empleados
 - 12.2. () De 11 a 30 Empleados de
 - 12.3. () De 31 a 100 empleados
 - 12.4. () Más de 100 empleados
 - 12.5. () NS/NR
13. Del número de empleados que usted mencionó, cuántos son familia por consanguinidad o afinidad? (Consanguinidad: hermanos, padres, hijos, etc.; Afinidad: esposo, primos, esposos/esposas de familiares, etc.)
- 13.1. _____
 - 13.2. () NS/NR
14. Si tuviera que ubicar un rango de ventas aproximadas en el último año de su empresa, ¿cuál de los siguientes rangos usted elegiría? (En caso de no poder establecer ventas anuales que estime un monto mensual aproximado)
- | | |
|------------------------------------------|-------------------------------|
| 14.1. () Hasta ¢1 millón | 14.3. () De ¢2.000.001 hasta |
| 14.2. () De ¢1.000.001 hasta ¢2.000.000 | ¢4.000.000 |
| 14.5. () NS/NR | 14.4. () Más de ¢4.000.000 |

ACCESO Y USO DEL CRÉDITO

15. ¿Como diría usted que es la forma en que financia su negocio?

- 15.1. Recursos propios
- 15.2. Préstamos familiares
- 15.3. Préstamo bancos
- 15.4. Tarjeta de crédito
- 15.5. Préstamo asociación o cooperativa u otra institución financiera no bancaria
- 15.6. NS/NR

16. ¿Conoce usted acerca del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)?

- 16.1. Sí
- 16.2. No
- 16.3. NS/NR

17. ¿Por qué no ha podido usted utilizar los servicios de créditos del SBD?

- 17.1. No sabe cómo
- 17.2. No necesita financiamiento
- 17.3. No le gusta el financiamiento bancario
- 17.4. Muchos trámites o requisitos
- 17.5. Es difícil que sea sujeto de crédito
- 17.6. La atención es mal enfocada
- 17.7. Hay otras opciones más competitivas
- 17.8. No hemos intentado pedir el crédito
- 17.9. Hay elementos pendientes de definir para iniciar con la empresa
- 17.10. Otra ¿cuál? _____
- 17.11. NS/NR

18. ¿Siente que las personas que representan los entes financieros ante usted, muestran interés por apoyar su proyecto empresarial?

- 18.1. Sí, ¿alguna razón? _____
-

- 18.2. No, ¿alguna razón? _____
-

- 18.3. NS/NR

19. ¿Considera usted que las condiciones financieras son apropiadas y de costo apropiado para poder hacerles frente con su proyecto empresarial?

- 19.1. Sí, ¿alguna razón? _____
-

19.2. () No, ¿alguna razón? _____

19.3. () NS/NR

20. ¿Qué cree usted que un sistema de financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas tiene que hacer para convertirse en una oportunidad de acceso al financiamiento para usted?

Muchas gracias