
financiamiento del desarrollo

Banca de desarrollo y pymes en Costa Rica

Ricardo Monge - González



NACIONES UNIDAS



Santiago de Chile, enero de 2009



Este documento fue preparado por Ricardo Monge-González, consultor de la Sección de Estudios del Desarrollo, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el marco de las actividades del proyecto CEPAL/GTZ: "Towards sustainable and equitable globalization" (GER/06/005), ejecutado por CEPAL en conjunto con la Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ).

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

ISSN versión impresa 1564-4197 ISSN versión electrónica 1680-8819

ISBN: 978-92-1-323284-2

LC/L.3016-P

N° de venta: S.09.II.G.26

Copyright © Naciones Unidas, enero de 2009. Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	7
Introducción	15
I. El papel del Sistema financiero en el financiamiento empresarial	17
1. Reformas recientes en el Sistema Financiero Costarricense	17
2. Impactos de la liberalización del sector financiero.....	22
3. Magnitudes y otros indicadores básicos del sistema financiero costarricense	34
II. El financiamiento a las pymes	43
1. El financiamiento a las pymes en Costa Rica.....	43
2. Principales obstáculos para ampliar el crédito a las pymes	56
III. Tecnologías e instrumentos de financiamiento para las pymes: El caso de la banca de desarrollo en el Banco Nacional de Costa Rica	69
1. Origen y características de BN-Desarrollo	69
2. Desempeño de BN-Desarrollo	74
3. Otros instrumentos financieros disponibles para las pymes en Costa Rica	92
IV. Conclusiones y recomendaciones de política	95

Bibliografía	101
Anexos	103

Serie Financiamiento del desarrollo: números publicados	107
--	-----

Índice de cuadros

CUADRO 1 COSTA RICA: REFORMAS AL SISTEMA FINANCIERO	20
CUADRO 2 COSTA RICA: COMPARATIVO DE ROA Y ROE	27
CUADRO 3 COSTA RICA: COMPARATIVO DE PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA EN VARIOS PAÍSES	30
CUADRO 4 COSTA RICA: FUSIONES Y ADQUISICIONES EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL.....	32
CUADRO 5 COSTA RICA: EVOLUCIÓN DEL SECTOR FINANCIERO.....	35
CUADRO 6 COSTA RICA: TIPO DE CAPITAL, ORIGEN Y CONCENTRACIÓN DE LA CARTERA DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS ENTREVISTADAS	50
CUADRO 7 COSTA RICA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS INTERMEDIARIOS ENTREVISTADOS DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL	50
CUADRO 8 COSTA RICA: DISTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO A PYMES POR SECTOR ECONÓMICO, SEGÚN ENTIDADES ENTREVISTADAS, 2005	53
CUADRO 9 COSTA RICA: CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS CREDITICIOS OFRECIDOS A LAS PYMES POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS ENTREVISTADAS	56
CUADRO 10 COSTA RICA: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE BN-DESARROLLO, 1999-2007	76
CUADRO 11 COSTA RICA: COMPOSICIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE BN-DESARROLLO, POR TAMAÑO DE EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1999 Y 2007.....	76
CUADRO 12 COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LAS COLOCACIONES DE EMPRESAS PROPIEDAD DE MUJERES, ENTRE 1999 Y 2007.....	80
CUADRO 13 COSTA RICA: FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPLEADAS POR LOS CLIENTES DE BN-DESARROLLO Y LAS EMPRESAS DEL GRUPO CONTROL AL INICIO DE SUS OPERACIONES Y EN EL AÑO 2007	82
CUADRO 14 COSTA RICA: FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPLEADAS POR LOS CLIENTES DE BN-DESARROLLO POCO ANTES DE SER CLIENTES DE ESTE PROGRAMA Y EN 2007.....	83
CUADRO 15 COSTA RICA: PORCENTAJE DE MORA LEGAL DE LOS CLIENTES DE BN- DESARROLLO Y DE LA CARTERA TOTAL DEL BANCO NACIONAL DE COSTA RICA, ENTRE 2000 Y 2006	85
CUADRO 16 COSTA RICA: COBERTURA DE SERVICIOS FINANCIEROS PARA EMPRESAS CLIENTES DE BN-DESARROLLO Y DEL GRUPO CONTROL, 2007	88
CUADRO 17 COSTA RICA: USO DE LA BANCA ELECTRÓNICA POR PARTE DE LAS EMPRESAS CLIENTES DE BN-DESARROLLO Y DEL GRUPO CONTROL, 2007.....	89

Índice de gráficos

GRÁFICO 1 COSTA RICA: TASAS PASIVAS NOMINALES EN COLONES EN LA BANCA ESTATAL Y EN LA BANCA PRIVADA.....	23
GRÁFICO 2 COSTA RICA. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS ACTIVAS NOMINALES EN COLONES DE LA BANCA PÚBLICA (ESTATAL) Y PRIVADA	24
GRÁFICO 3 COSTA RICA: TASAS PASIVAS Y ACTIVAS REALES EN COLONES EN LA BANCA ESTATAL Y EN LA BANCA PRIVADA.....	25
GRÁFICO 4 COSTA RICA: EVOLUCIÓN DEL MARGEN DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA....	26
GRÁFICO 5 COSTA RICA: CAPTACIONES	28
GRÁFICO 6 COSTA RICA: CAPTACIONES	28
GRÁFICO 7 COSTA RICA: PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA.....	30

GRÁFICO 8 COSTA RICA: ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN BANCARIA (ACTIVOS 5 PRIMEROS BANCOS / ACTIVOS TOTALES)	33
GRÁFICO 9 COSTA RICA: CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR FINANCIERO	35
GRÁFICO 10 COSTA RICA: ACTIVOS, DEPÓSITOS Y CRÉDITO EN BANCA ESTATAL Y PRIVADA	36
GRÁFICO 11 COSTA RICA: PROFUNDIZACIÓN DEL CRÉDITO	36
GRÁFICO 12 COMPOSICIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA AL SECTOR PRIVADO	37
GRÁFICO 13 PROFUNDIZACIÓN DEL CRÉDITO POR SECTORES	37
GRÁFICO 14 ACTIVOS, DEPÓSITOS Y CRÉDITO EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ 2007	38
GRÁFICO 15 INDICADORES DE EFICIENCIA PARA COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ GASTOS ADMINISTRATIVOS/ACTIVOS TOTALES MÁRGEN INTERMEDIACIÓN FINANCIERA IMPLÍCITO	39
GRAFICO 16 PARTICIPACIÓN DEL ACTIVO PRODUCTIVO ENTRE LOS ACTIVOS TOTALES, COMPARACIÓN ENTRE COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ	39
GRÁFICO 17 IMPORTANCIA RELATIVA DE LA CARTERA DE CRÉDITO EN EL ACTIVO PRODUCTIVO DE LOS BANCOS EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ	40
GRÁFICO 18 COSTA RICA: PARTICIPACIÓN DEL CRÉDITO A PYMES EN SECTORES SELECCIONADOS	44
GRÁFICO 19 COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DEL CRÉDITO A PYMES POR SECTORES PRODUCTIVOS	45
GRÁFICO 20 COSTA RICA: PARTICIPACIÓN DEL CRÉDITO A LAS PYMES POR SECTORES	46
GRÁFICO 21 COSTA RICA: PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL CRÉDITO A LAS PYMES POR SECTORES EN EL SISTEMA FINANCIERO FORMAL COSTARRICENSE	47
GRÁFICO 22 COSTA RICA: COMPOSICIÓN DEL CRÉDITO A LAS PYMES POR BANCOS	47
GRÁFICO 23 COSTA RICA: COMPOSICIÓN DEL CRÉDITO SECTORIAL A LAS PYMES POR BANCOS, 2005	48
GRÁFICO 24 COSTA RICA: CONCENTRACIÓN DE LAS CARTERA DE CRÉDITO A LAS PYMES POR SECTORES, 2005	48
GRÁFICO 25 COSTA RICA: CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL CRÉDITO A LAS PYMES, POR INTERMEDIARIOS PÚBLICOS Y PRIVADOS, 2002-2005	49
GRÁFICO 26 COSTA RICA: PRINCIPALES ENTIDADES FINANCIERAS QUE BRINDAN CRÉDITO A LAS PYMES	49
GRÁFICO 27 COSTA RICA: EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS SELECCIONADAS	51
GRÁFICO 28 COSTA RICA: DISTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO A PYMES POR ENTIDAD ENTREVISTADA, 2005	52
GRÁFICO 29 COSTA RICA: TIPOS DE GARANTÍAS SOLICITADAS A LAS PYMES POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS ENTREVISTADAS	57
GRÁFICO 30 COSTA RICA: ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS EN LA CCSS, SEGÚN TAMAÑO, POR AÑO, DESDE 1996 HASTA 2007	58
GRÁFICO 31 COSTA RICA: PYMES REGISTRADAS EN LA CCSS POR SECTOR, 1996-2007	59
GRÁFICO 32 COSTA RICA: VARIACIÓN ANUAL DE EMPRESAS REGISTRADAS EN LA CCSS (FORMALES) ENTRE 1996 Y 2007, POR TAMAÑO	59
GRÁFICO 33 COSTA RICA: VARIACIÓN ANUAL DE LAS EMPRESAS REGISTRADAS EN LA CCSS (FORMALES) ENTRE 1996 Y 2007, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA	60
GRÁFICO 34 COSTA RICA: INSTITUCIONES CON QUIENES COMPARTEN INFORMACIÓN LAS ENTIDADES FINANCIERAS ENTREVISTADAS	61
GRÁFICO 35 COSTA RICA: CALIDAD DEL REGISTRO PÚBLICO DE CRÉDITO (SUGEF)	62
GRÁFICO 36 COSTA RICA: CALIDAD DE LOS REGISTROS PRIVADOS DE CRÉDITO	62
GRÁFICO 37 COSTA RICA: IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN DE LOS REGISTROS DE CRÉDITO	63
GRÁFICO 38 COSTA RICA: FUENTES DE INFORMACIÓN ALTERNAS LOS REGISTROS DE CRÉDITO USADAS PARA EVALUAR LAS SOLICITUDES DE CRÉDITOS A EMPRESAS (PYMES) POR PARTE DE LOS INTERMEDIARIOS ENTREVISTADOS	64
GRÁFICO 39 NIVELES DE INFLACIÓN EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ	65

GRÁFICO 40 TASAS DE INTERÉS ACTIVAS REALES EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ (PROMEDIO 2000-2007).....	65
GRÁFICO 41 DÉFICIT DEL GOBIERNO CENTRAL EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ (PROMEDIO 2000-2007, PORCENTAJE PIB).....	66
GRÁFICO 42 COSTA RICA: COMPOSICIÓN DEL CRÉDITO TOTAL (EN PORCENTAJES)	67
GRÁFICO 43 COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DE LOS SALDOS DE CARTERA DE BN-DESARROLLO, POR TAMAÑO DE EMPRESA Y BANCA DE SEGUNDO PISO, DE 1999 AL 2007	77
GRÁFICO 44 COSTA RICA: PARTICIPACIÓN RELATIVA DE BN-DESARROLLO DENTRO DE LA CARTERA TOTAL DEL BANCO NACIONAL DE COSTA RICA, ENTRE 1999 Y 2007.....	78
GRÁFICO 45 COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DEL CRÉDITO OTORGADO AL SEGMENTO DE LAS MUJERES PROPIETARIAS DE PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS EN BN-DESARROLLO, ENTRE 1999 Y 2007.....	80
GRÁFICO 46 COSTA RICA: CRÉDITO OTORGADO (SALDO DE CARTERA) AL SEGMENTO DE LAS MUJERES Y EN BN-DESARROLLO, SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA, EN EL AÑO 2007.....	81
GRÁFICO 47 COSTA RICA: AÑO DE INICIO DE OPERACIONES DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS DE LA MUESTRA DE CLIENTES DE BN-DESARROLLO Y GRUPO CONTROL	81
GRÁFICO 48 COSTA RICA: TASAS DE INTERÉS ACTIVAS NOMINALES COBRADAS POR BN-DESARROLLO, POR BANCOS PÚBLICOS Y POR BANCOS PRIVADOS	84
GRÁFICO 49 COSTA RICA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS CAPTACIONES EN AHORRO DE LOS CLIENTES DE BN-DESARROLLO EN COMPARACIÓN CON SU CARTERA	86
GRÁFICO 50 COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS DE BN-DESARROLLO, EXPRESADOS COMO PORCENTAJES DEL SALDO DE SU CARTERA DE CRÉDITO JUNIO 2001 Y DICIEMBRE 2006.....	87
GRÁFICO 51 COSTA RICA: TRANSACCIONES REALIZADAS POR CLIENTES DE BN-DESARROLLO POR MEDIO DE LA BANCA ELECTRÓNICA	90
GRÁFICO 52 COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DEL GRADO DE VINCULACIÓN (PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA) DE LOS CLIENTES DE BN-DESARROLLO, SEGÚN ACTIVIDAD, ENTRE 2002 Y 2006	91

Resumen

Alrededor del 98% de las empresas productivas de Costa Rica cuentan con menos de 100 empleados, lo que las define como micro, pequeñas y medianas empresas (pymes), según el criterio empleado para tales efectos por las autoridades de este país. Debido a la importancia relativa de este tipo de empresas en la economía, existe una creciente preocupación por facilitar su acceso a los servicios financieros, en especial al crédito, en el sistema financiero formal. El presente documento resume la situación actual de las pymes costarricenses en materia de acceso al crédito, así como los avances más importantes en este país en materia de banca de desarrollo. Para este propósito se ha empleado información primaria del Banco Nacional de Costa Rica y de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), así como información secundaria que proviene de otros estudios realizados por el autor y otros autores sobre el sistema bancario costarricense.

A continuación se sintetiza el contenido de las secciones desarrolladas en el cuerpo del presente trabajo.

1. El papel del sistema financiero en el financiamiento empresarial

En primer lugar, resulta útil describir el papel del sistema financiero en la provisión de crédito empresarial de este país. En este sentido, se hace un recuento de la evolución del sistema financiero formal costarricense, poniendo particular atención a las reformas financieras

que se llevaron a cabo durante la última década y media, desde el rompimiento del monopolio estatal en los depósitos en cuenta corriente.

El sistema financiero costarricense, que había sido nacionalizado en el año 1948, permaneció sin cambios hasta el año 1984, cuando se permite la participación de la banca privada en el otorgamiento de créditos. Además, a partir del año 1995 se producen una serie de reformas importantes que procuran la modernización del sector, permitiendo la competencia entre intermediarios financieros públicos y privados. Entre estas reformas destaca el acceso de los bancos privados a los depósitos en cuenta corriente (en moneda nacional o extranjera), así como al redescuento con el Banco Central y a las operaciones con divisas, incluyendo la venta de certificados de inversión por su cuenta y riesgo y el otorgamiento de crédito en dólares.

Otras modificaciones importantes en el entorno financiero costarricense incluyen la liberalización paulatina de las tasas de interés activas y pasivas por parte del BCCR, la regulación del encaje mínimo legal y la apertura de la cuenta de capitales. Además, se mejoró el marco institucional, al atribuirse mayores poderes a la SUGEF en aras de fomentar un enfoque fiscalizador preventivo, reforzar la regulación de los grupos financieros y otorgar una mayor independencia al Banco Central.

Todas estas reformas favorecieron la participación de la banca privada en el mercado costarricense, al tiempo que se ha fortalecido la regulación y la supervisión financiera. Lo anterior se traduce en una mayor disponibilidad de productos y servicios financieros para los costarricenses. Las reformas también han permitido bajar las tasas de interés, lo que reduce el margen de intermediación financiera, al mismo tiempo que la profundización financiera se incrementa notablemente.

A pesar de las reformas, el número de instituciones que ofrecen servicios financieros no se ha incrementado de manera importante. No obstante, el nivel de competencia está relacionado positivamente con un mayor nivel de concentración en el sector, un mayor nivel de participación de la banca regional y extranjera en el país y un menor número de restricciones a la actividad bancaria. Por otro lado, el país ha observado una importante cantidad de fusiones y adquisiciones que no necesariamente han reducido la competencia, así como tampoco han incrementado en forma significativa el nivel de concentración en el sector.

Aunque los anteriores resultados son positivos y ayudan a mejorar las condiciones de acceso de las pymes a los servicios financieros, principalmente al crédito, tales resultados distan de ser óptimos. La profundización financiera es aún baja y el margen de intermediación es casi el doble del observado en el ámbito internacional. En consecuencia, la reforma financiera en Costa Rica se puede considerar aún incompleta.

2. El financiamiento a las pymes

La literatura disponible sobre crédito y pymes en Costa Rica parece sugerir la existencia aún de obstáculos importantes para que las empresas de este sector puedan tener acceso al crédito y otros servicios bancarios dentro del sistema financiero formal costarricense. De hecho, existe evidencia de que el sistema financiero formal costarricense no es la principal fuente de financiamiento de las pymes de este país, sino el autofinanciamiento y los créditos de las empresas comerciales (Villalobos, 1996; Beck et al, 2002; Monge-González, et al, 2007).

En aras a mejorar el acceso al crédito por parte de las pymes, las autoridades costarricenses han venido implementando una serie de políticas durante la última década. De estos esfuerzos destacan tres en particular: (i) mejoras a la regulación crediticia; (ii) creación del programa BN-Desarrollo en el Banco Nacional de Costa Rica y, (iii) promulgación de la Ley de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa (Ley N° 8.262). De estas tres iniciativas, la última –concerniente

a la creación de un fondo de garantías para las pymes de los sectores manufacturero y servicios, así como de un fondo de financiamiento para la I&D mediante la Ley 8.262–, no ha brindado los resultados deseados, debido a problemas en el diseño e implementación de estos fondos.

A pesar de los esfuerzos gubernamentales, la importancia relativa del crédito a las pymes dentro del crédito total en el sistema financiero formal costarricense es aún relativamente pequeña (menos del 16%). Sin embargo, ha sido posible observar una mayor profundización crediticia de los intermediarios financieros formales en el caso del sector servicios, pero no así en el caso de los sectores agrícola y manufactura, durante los últimos años. Una posible explicación de la menor penetración crediticia del sistema financiero formal en los sectores agrícola e industrial es la existencia de oportunidades de financiamiento fuera de Costa Rica para algunas pymes, en especial aquellas cuya producción se destina principalmente al mercado internacional. Cabe destacar que, al igual que en otros países, estas cifras presentan la limitante de no poder contemplar el crédito que las pymes reciben de intermediarios formales en sus carteras crediticias dirigidas al consumo, lo cual tiende a subestimar la cobertura crediticia del sector.

Por otro lado, se identifican muy pocos proveedores formales de servicios financieros para las pymes en Costa Rica, destacando el programa BN-Desarrollo con una clara y amplia participación en este mercado. Esto sugiere la existencia de un mercado de crédito muy fragmentado para este sector: la coexistencia de unas empresas con acceso a una fuente atractiva y de otras totalmente sin acceso. Esta fragmentación, a su vez, implica una menor productividad de los recursos que maneja el sector, al no lograrse una convergencia de las tasas marginales de rendimiento de las actividades emprendidas (González-Vega, 2003).

Para entender por qué el sistema financiero formal aún no es capaz de satisfacer la demanda por servicios financieros de las micro, pequeñas y medianas empresas, es importante conocer los factores que dificultan el acceso al crédito del sector.

En primer lugar, la clara preferencia de los intermediarios financieros formales por las garantías al aprobar un crédito para una PYME, tiende a reducir la cantidad de demanda de financiamiento por parte de este tipo de empresas, que generalmente no cuentan con este tipo de garantías. De allí, la importancia de enriquecer la normativa vigente en materia regulatoria, para facilitar la utilización de otro tipo de información disponible, como la viabilidad del proyecto y su rentabilidad esperada, a la hora de evaluar las solicitudes de crédito mediante una tecnología crediticia que responda a las características y la naturaleza de las pymes. De igual forma, resulta importante mejorar el funcionamiento del fondo de garantías creado por medio de la Ley 8.262.

En segundo lugar, el sistema financiero costarricense no es ajeno a las fricciones ocasionadas por la existencia de información asimétrica entre instituciones financieras y pymes. Para reducir este tipo de problemas es necesario mejorar los sistemas de información financiera. Si bien en la actualidad existe una central de deudores administrada por la SUGEF, esta es incompleta, ya que la información allí contenida es de tipo voluntario (sólo si las empresas lo permiten). De hecho, no existe incentivo alguno para que las empresas permitan suministrar sus historiales crediticios a la SUGEF.

En razón de ello, se concluye que aún falta una verdadera central de deudores en Costa Rica, con información y acceso inmediato para todos los intermediarios financieros formales. Dicha central, junto con un fondo de garantías que opere apropiadamente, podría ayudar a reducir la preferencia de los intermediarios formales costarricenses por las garantías tradicionales, a la hora de evaluar y tramitar una solicitud de crédito por parte de una pyme.

Finalmente, en materia macroeconómica, el déficit fiscal prevalente en años anteriores y la pesada deuda interna del Gobierno de Costa Rica, atentan contra el financiamiento de las pymes en el sistema financiero formal. Específicamente, al producir un desplazamiento (crowding out) del sector privado cuando participa activamente en el mercado de valores para financiar dichos déficit o bien, el servicio de la deuda. Una situación que si bien ha variado un poco en los últimos dos años,

sigue aún latente en esta economía y ha dejado su estela de efectos sobre el mercado financiero. Esta práctica no sólo reduce la disponibilidad de recursos para las pymes, sino también incrementa el costo financiero del crédito para estas empresas, al incrementar la tasa de interés básica y, en consecuencia, la tasa de interés activa. Además, la falta de una apropiada disciplina fiscal y estabilidad macroeconómica, produce presiones inflacionarias que impiden reducir el costo relativo del financiamiento de las empresas costarricenses con respecto a sus principales competidores.

3. Tecnologías e instrumentos de financiamiento para las pymes: El caso de la Banca de Desarrollo en el Banco Nacional de Costa Rica.

BN-Desarrollo es un programa de servicios financieros para las micro, pequeñas y medianas empresas el cual, a pesar de ser relativamente joven –fue iniciado en el año 2000— heredó algunas importantes características de un predecesor, consolidado a través de más de ocho décadas, el Programa de Juntas Rurales de Crédito Agrícola del Banco Nacional de Costa Rica.

Este programa fue creado con la misión de fortalecer las actividades de las micros, pequeñas y medianas empresas, mediante programas que incrementaran el acceso a servicios financieros, en los sectores agropecuarios, comercio, industria, servicios y turismo, en particular para aquellas empresas que no eran atendidas por intermediarios financieros formales.

Una de las principales fortalezas de BN-Desarrollo consiste en contar con importantes economías de escala y ámbito, las cuales le permiten brindar servicios financieros, como el crédito, a un importante número de pequeñas y microempresas en Costa Rica, a precios competitivos de mercado y empleando una tecnología crediticia diferente a la empleada por la banca comercial tradicional.

En adición a lo anterior, la tecnología crediticia personalizada que BN-Desarrollo emplea, mediante sus ejecutivos, garantiza un mejor conocimiento de los clientes y una mejor atención de otras necesidades financieras, más allá del crédito. Esto también contribuye a reducir los costos de transacciones en que los clientes deben incurrir, contribuyendo así a abaratar el crédito.

Además, la pertenencia a un banco del tamaño del Banco Nacional de Costa Rica, permite a BN-Desarrollo brindar servicios de banca electrónica en condiciones muy favorables para las pequeñas y microempresas, facilitando con ello la transición exitosa de estas firmas hacia una economía basada en el conocimiento; es decir, el poder operar exitosamente en un mundo cada vez más interconectado.

BN-Desarrollo ha procurado atender las demandas de crédito de un mayor número de pequeñas y microempresas empleando también la modalidad de banca de segundo piso. El crecimiento de la cartera de crédito en este segmento, muestra claramente el interés de las autoridades de este programa por ampliar su cobertura en el segmento de las pequeñas y microempresas, mediante una modalidad complementaria a la atención personalizada de clientes. Claro está, BN-Desarrollo debe procurar cubrir las demás demandas financieras de sus clientes, en especial la promoción del uso de la banca electrónica, para facilitar así sus demás transacciones bancarias, incluyendo a futuro la solicitud electrónica de crédito.

Por último, el empeño de BN-Desarrollo en promover el acceso de sus clientes a servicios no financieros, tales como servicios de capacitación y de asistencia técnica, mediante el establecimiento de alianzas estratégicas con instituciones especializadas en este campo, constituye una verdadera fortaleza de este programa. No obstante los resultados positivos obtenidos, BN-Desarrollo debe explotar aún más y en formas más novedosas estas alianzas estratégicas, como por

ejemplo, el compartir información de sus clientes con sus aliados estratégicos y viceversa, por medio de modelos electrónicos de detección de este tipo de necesidades.

Si bien es cierto que existen importantes fortalezas en la forma en que opera BN-Desarrollo, también se han identificado áreas en las cuales el programa debe mejorar. La primera de ellas se encuentra en la falta de otorgamiento de préstamos sin la exigencia de garantías reales, tales como las hipotecas. Lo anterior vierte especial importancia, debido a que muchas pequeñas y microempresas no cuentan con activos tangibles que puedan ser usados como garantías de préstamos en el sistema financiero formal costarricense. La tecnología crediticia de BN-Desarrollo debería permitirle a este programa moverse hacia un esquema de otorgamiento de crédito en el cual se haga cada vez menos indispensable el uso de garantías tradicionales, tratando de otorgar más importancia a la información disponible sobre la capacidad y voluntad de pago del cliente, que a la posesión de activos físicos reales. Este constituye quizás el principal reto de BN-Desarrollo, si este programa pretende avanzar hacia una mayor amplitud en la cobertura de las empresas que hoy en día carecen de acceso al financiamiento en el sistema financiero formal costarricense. De igual manera, en las actividades de banca de segundo piso, BN-Desarrollo debe mejorar su capacidad de evaluación de otras organizaciones de microfinanzas que otorgan este tipo de crédito.

En esta sección se describen también otros instrumentos financieros disponibles en Costa Rica, pero que parecen tener menor alcance que BN-Desarrollo, entre las que destacan el Propyme y los fondos de garantía (estatales). Propyme (Fondo estatal para promover la innovación y la transferencia tecnológica por parte de las empresas), fue creado por las autoridades costarricenses en el año 2000, con el propósito de financiar con recursos no reembolsables actividades relacionadas con el desarrollo de tecnologías, la obtención de patentes, la transferencia de tecnología, el desarrollo del capital humano, así como servicios tecnológicos. No obstante la importancia de contar con este tipo de fondos para promover la innovación por parte del sector productivo costarricense, los resultados del Propyme han sido muy tímidos, desde el punto de vista de la cantidad de proyectos que se han apoyado y de los montos asignados. Por su parte, los fondos de garantías no han contribuido de manera significativa a extender el acceso de las pymes al crédito, toda vez que parecen haber favorecido sólo a los clientes del banco que administra dichos fondos, en perjuicio del resto del sector (banca pública y privada).

4. Conclusiones y recomendaciones

A pesar de que el sistema financiero formal costarricense todavía no logra satisfacer totalmente las necesidades de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa, ha habido avances significativos en este sentido.

Las iniciativas de financiamiento y oferta de servicios financieros para las pymes, por parte de los intermediarios formales costarricenses, pueden considerarse sostenibles, toda vez que no se identificaron prácticas que atentaran contra la continuidad de dichas iniciativas, en especial en el programa BN-Desarrollo.

Además, la cartera crediticia de las pymes muestra una menor morosidad que la cartera promedio de los intermediarios financieros formales costarricenses, lo cual habla bien de la sostenibilidad de los esfuerzos de estos intermediarios para atender las necesidades financieras de sus clientes. Además, la baja morosidad de las pymes parece indicar que las instituciones financieras están adoptando la tecnología crediticia adecuada para ir superando los obstáculos al financiamiento derivados de las características distintivas de este tipo de empresas. En la medida en que las instituciones financieras avancen en la curva de aprendizaje de los servicios financieros destinados a la micro, pequeña y mediana empresa, sería de esperar que algunos de los obstáculos que se identifican en la literatura de las microfinanzas vayan perdiendo importancia.

Sin embargo, todavía son necesarias algunas acciones, entre las que destacan:

- Llevar a cabo una revisión de la regulación crediticia costarricense, sobre la base de las mejores prácticas a nivel internacional, lo que facilitaría identificar reformas aún pendientes en este campo que ayudarían a mejorar el acceso al crédito por parte de las pymes.
- Corregir los problemas de diseño e implementación del fondo de garantías para las pymes, mediante una modificación a la Ley de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa (Ley N° 8.262).
- Incluir dentro de la Ley 8.262, la creación de una central de deudores con información y acceso inmediato para todos los intermediarios financieros formales, incentivando con ello a todo el sector financiero formal a atender las necesidades crediticias de las pymes costarricenses. La experiencia exitosa de otros países en esta materia, tales como Taiwán, debería ser profundamente estudiada por las autoridades costarricenses antes de proceder con esta recomendación.
- Crear conciencia entre los intermediarios financieros formales sobre los beneficios económicos que pueden obtener de la proliferación masiva del uso de la banca electrónica (e-banking) por parte de las pymes, con lo cual se estaría facilitando a su vez la transición exitosa de estas empresas hacia la economía basada en el conocimiento.
- En materia macroeconómica, es imprescindible que Costa Rica resuelva, de una vez por todas, su problema fiscal, ya que esta situación genera efectos negativos muy serios en materia de financiamiento a las pymes.
- Si bien los resultados del presente trabajo muestran que en Costa Rica existe un programa de microfinanzas –BN-Desarrollo– con potencial para mejorar las condiciones de acceso a los servicios financieros por parte de las pequeñas y microempresas, mucho esfuerzo queda por delante para garantizar que, en efecto, este tipo de empresas cuente con la cobertura de servicios que requieren. En este sentido, al menos dos importantes esfuerzos deben llevarse a cabo. Uno dirigido a apoyar a las autoridades del Banco Nacional para que fortalezcan BN-Desarrollo y, por su medio, profundicen en forma sostenida la participación de este programa en el nicho de mercado de las pequeñas y microempresas costarricenses. El otro, orientado a promover y facilitar la participación de los bancos públicos y privados en la prestación de servicios financieros para las micros y pequeñas empresas, mediante el uso apropiado de la tecnología crediticia de las microfinanzas.
- Asimismo, hay importantes temas que deben tenerse presentes en la discusión sobre el futuro de BN-Desarrollo. Uno de ellos tiene que ver con la oportunidad que existe para que el programa se involucre en la “bancarización” tanto de los flujos de remesas que envían inmigrantes extranjeros hacia sus países natales, como aquellos que familias costarricenses reciben del exterior. Otro se refiere a la necesidad de crear una central de deudores con listas positivas sobre el desempeño de pequeñas y microempresas costarricenses, que sea construida y administrada por alguna entidad competente, como por ejemplo, la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF). Igualmente, es importante idear mecanismos que permitan que el fondo de garantías existente para los préstamos a pequeñas y microempresas y actualmente bajo la administración del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, se extienda realmente más allá de los préstamos otorgados por esa entidad y comience a ofrecer una cobertura amplia al sector de pequeñas y microempresas, sin distinción de la entidad financiera, pública o privada, de la que son clientes.
- Finalmente, debido a que no toda la demanda de fondos que requieren las pequeñas y microempresas puede ser suplida por el sistema financiero formal mediante el crédito, es

importante desarrollar otros mecanismos complementarios, tales como los fondos para el financiamiento de actividades de investigación, desarrollo e innovación. En este sentido, Costa Rica ya ha venido avanzando en este campo, por medio de la creación de este tipo de fondos mediante leyes especiales, tales como la Ley Pyme. No obstante, el reto consiste en poder diseñar e implementar estos fondos acorde con las mejores prácticas internacionales, en beneficio de las pequeñas y microempresas que los demanden.

Introducción

Debido a la importancia relativa de las micros, pequeñas y medianas empresas (pymes) en la economía costarricense¹, ha existido una constante preocupación por facilitar el acceso de este tipo de empresas a los servicios financieros, en especial al crédito, en el sistema financiero formal de Costa Rica. El presente documento resume la situación actual de las pymes costarricenses en materia de acceso al crédito, así como los avances más importantes en este país en materia de lo que se ha dado en denominar banca de desarrollo. Para este propósito se ha empleado información primaria del Banco Nacional de Costa Rica y de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), así como información secundaria que proviene de otros estudios realizados por el autor sobre el sistema bancario costarricense.

El documento está organizado en cinco secciones, incluida la introducción. En la segunda, se describe el papel del sistema financiero en el financiamiento empresarial de este país, abordando temas como las características del sistema financiero costarricense, sus magnitudes e indicadores básicos, el tamaño del sistema financiero y su estructura y organización. Además, se inicia la discusión sobre los factores que más influyen en el financiamiento de las pymes, incluyendo la importancia de los bancos nacionales y extranjeros, el tamaño de estos intermediarios, la concentración del mercado, así

¹ Monge (2006) señala que el 98,2% de todas las empresas productivas de Costa Rica, emplean menos de 100 empleados, lo que las constituye en Pymes, de conformidad con el criterio empleado para tales efectos por las autoridades de este país. Si bien existe una legislación al respecto en la Ley N° 8.262 del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), en la práctica el principal criterio utilizado para clasificar a una empresa como Pyme es que ésta tenga menos de 100 empleados.

como la infraestructura regulatoria. Todo lo anterior, tomando como punto de partida la reforma financiera acontecida en este país durante la última década y media.

En la tercera sección, se describe el financiamiento de las pymes por parte del sistema financiero formal costarricense. Allí, se discuten las características del financiamiento a las pymes en Costa Rica, incluyendo la importancia del financiamiento interno y externo, así como la descripción de los tipos y características de éste último tipo de financiamiento. Además, se analiza el uso y acceso por parte de las pymes al financiamiento en el sistema financiero formal, la distribución del crédito en general, las características del financiamiento a las empresas y los factores que pueden explicar el racionamiento del crédito a este sector productivo.

En la cuarta sección, se analiza la experiencia de la banca de desarrollo en el Banco Nacional de Costa Rica, específicamente su programa BN-Desarrollo. Se discute la complementariedad entre la banca de desarrollo y la banca comercial en un banco del Estado, como lo es el Banco Nacional. Se analiza la estrategia seguida por este programa para fomentar el desarrollo de las pymes, en particular las colocaciones a este sector, las estrategias de venta, el proceso de otorgamiento del crédito, el análisis técnico y crediticio, el seguimiento y riesgo de este tipo de operaciones, así como las alianzas estratégicas con otras instituciones públicas y privadas que apoyen el desarrollo de este sector. Debido a recientes desarrollos en el financiamiento a las pymes, específicamente mediante fondos de garantías y programas de fondos no reembolsables para fomentar la inversión en Investigación y Desarrollo (I&D), así como otras actividades relacionadas con la innovación, se abordan también ambos temas al final de esta sección.

En la quinta y última sección se presentan las principales conclusiones y recomendaciones de política que surgen del estudio. Cabe aclarar que los resultados, interpretaciones y conclusiones expresadas en este documento, son del autor y no reflejan necesariamente los puntos de vista de la CEPAL, las organizaciones e instituciones que apoyaron esta iniciativa; cualquier error u omisión son atribuibles sólo al autor.

I. El papel del Sistema financiero en el financiamiento empresarial

1. Reformas recientes en el Sistema Financiero Costarricense

Para entender el papel del sistema financiero costarricense en el financiamiento de la actividad productiva de este país, es necesario tener presente la evolución del sistema desde el rompimiento del monopolio estatal en las cuentas corrientes, el cual existió en Costa Rica por casi medio siglo. En efecto, el sistema financiero costarricense fue nacionalizado en el año 1948 y permaneció sin cambios hasta el año 1984, cuando se permite la participación de la banca privada en el otorgamiento de créditos. Además, a partir del año 1995 se producen una serie de reformas importantes que procuran la modernización del sector, permitiendo la competencia entre intermediarios financieros públicos y privados (Monge y Rosales, 2008).

1.1 Apertura de las cuentas corrientes

El 3 de noviembre de 1995, se aprobó la nueva Ley Orgánica del Banco Central N° 7.558, mediante la cual se reforman varios artículos de la Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, N° 1.644 del 26 de septiembre de 1953 y sus reformas. Entre las reformas realizadas cabe destacar la apertura de las cuentas corrientes a los bancos privados.

A continuación se enumeran los principales cambios que fueron introducidos en el año 1995:

- Se permite el acceso de los bancos privados a los depósitos en cuenta corriente, por modificación del artículo 59.
- Se permite el acceso de los bancos privados al redescuento con el Banco Central, modificándose el artículo 58 de dicha ley.
- Se permite a los bancos privados recibir depósitos y otras captaciones en moneda nacional o extranjera, por modificación del artículo 60.
- Según las disposiciones transitorias, los bancos privados entrarán a operar con divisas a partir de la publicación de las reformas a la ley en La Gaceta y podrán trabajar con cuentas corrientes a partir del mes de septiembre de 1996.

1.2 Operaciones en moneda extranjera

Durante 1992, el Banco Central autorizó a los bancos públicos y privados a captar fondos en dólares mediante la venta de certificados de inversión por su cuenta y riesgo, dado que anteriormente solo lo hacían por cuenta del Banco Central. También los autorizó a prestar en moneda extranjera. Esta disposición no tuvo el efecto que se esperaba hasta que en noviembre de 1992 la Sala Constitucional, al coger una acción de inconstitucionalidad, dejó claramente establecida la capacidad de éstos para prestar en moneda extranjera y exigir el pago en esa moneda o en colones al tipo de cambio de mercado, lo cual aclaró la incertidumbre que tenían los banqueros al respecto.

1.3 Sistema cambiario y apertura de la cuenta de capital

Durante el primer semestre de 1992, el Banco Central abandonó el sistema cambiario seguido desde 1984 mediante el cual el tipo de cambio se modificaba frecuentemente en montos pequeños. Con el nuevo sistema, el tipo de cambio se determinaba en el Sistema Bancario Nacional de acuerdo con las fuerzas de oferta y demanda y la intervención del Banco Central mediante la compra y venta de divisas en este mercado. Junto con este nuevo sistema el Banco estableció la libertad de movimientos de capital; esto es, libertad para comprar divisas en el sistema bancario para cualquier motivo. Con la apertura de la cuenta de capital se establece una mayor competencia para el sistema financiero local, puesto que las unidades económicas tienen la alternativa del financiamiento externo.

Al respecto, Lizano (2004) menciona que, si bien es cierto, la apertura del mercado de capitales implicaba riesgos adicionales, por posibles entradas y salidas masivas de capital, sus principales beneficios serían de gran trascendencia para el país. Dentro de estos beneficios destaca:

- La competencia entre los intermediarios financieros nacionales y los del exterior aumenta, mejorando con ello el funcionamiento del mercado financiero local.
- Los ahorrantes pueden diversificar su cartera de activos y los empresarios hacer lo mismo con la de sus pasivos.
- La apertura ha servido como una clara señal a inversionistas para atraer inversión extranjera directa y cuando lo consideren, pueden sacar sus recursos sin obstáculos.
- El Banco Central ha debido adecuar su política con el fin de evitar aumentos apreciables, y por plazos relativamente largos, de las tasas de interés reales en colones, pues ello podría propiciar la entrada de capitales “golondrina o especulativos”.

1.4 Crédito subsidiado

Desde 1984, el Banco Central había venido en un proceso de eliminar la fijación de tasas de interés. Sin embargo, todavía se mantenía la fijación de la tasa de interés que cobran los bancos estatales a los pequeños productores agropecuarios. En 1992, el Banco Central decidió dejar en libertad a los bancos estatales para que fijaran las tasas de interés para estos productores y a su vez eliminó los créditos subsidiados que le otorgaba a la banca comercial del Estado.

1.5 Cambios regulatorios e institucionales

Monge y Rosales (2008), discuten en detalle los cambios institucionales experimentados por el sistema financiero costarricense, así como la importancia relativa del mercado de valores y los fondos de pensiones como potenciales mecanismos para el financiamiento del sector productivo costarricense. El cuadro 1 resume el proceso de reformas iniciando con el período anterior a 1984, cuando la normativa era totalmente pro bancos estatales. Luego se distingue un período que va de 1984 a 1987, años en los cuales se dan los primeros pasos a favor de la participación de la banca privada. Este tiempo Angulo (2004) lo denomina como la preparación para la modernización del sector financiero costarricense. Se fortalece la iniciativa privada con recursos de la cooperación internacional, se flexibilizan las tasas de interés y el crédito y se elimina la autorización del Banco Central para que los bancos privados puedan abrir sucursales. Posteriormente, entre 1988 y 1994 se deja libre la determinación de las tasas de interés y el crédito. Se abre la cuenta de capital, se brinda más flexibilidad a los bancos privados para captar recursos y se realizan mejoras al marco regulatorio.

Un cuarto período de cambios inicia en 1995 con la apertura de las cuentas corrientes. También se da una significativa reducción del encaje legal y el acceso al redescuento a los bancos privados. Se crea la SUGEF y el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (CONASSIF), avanzando hacia la supervisión prudencial. Además surge la Comisión para la Promoción de la Competencia (COPROCOM) como un complemento o brazo de apoyo a la política regulatoria, al fomentar la promoción de la competencia. En este período se crea también la Superintendencia de Pensiones (SUPEN) y la Superintendencia General de Valores (SUGEVAL), en busca de un marco institucional más amplio e integrado.

Aunque el proceso para llegar a lo que se tiene en la actualidad ha sido quizás lento y se sabe que aún queda un importante camino por recorrer, lo cierto es que el panorama actual se distancia bastante del existente hace dos décadas, cuando el marco regulatorio y de supervisión bancaria eran muy débiles, con una fiscalización que se limitaba a una parte de los intermediarios financieros, el mercado privilegiaba notablemente a la banca estatal y se aplicaban políticas altamente distorsionantes como los topes de carteras, fijación de tasas de interés y encajes legales elevados, que llegaron a alcanzar niveles de hasta el 50 por ciento. Además, los productos financieros y la innovación en este sector eran limitados. De hecho, no existían operadoras privadas de pensiones ni de un mercado formal de fondos de inversión como el actual. Los puestos de bolsas operaban de forma autorregulada, al amparo de una estrecha normativa proveniente del código de comercio. No había una central de valores ni empresas calificadoras. En este contexto, la competencia en el sector bancario era realmente limitada.

El marco regulatorio e institucional desarrollado en estos años ha provocado significativos cambios en el entorno financiero. Algunas de las tendencias observadas son: un mayor grado de competencia, una mayor incursión de la banca privada, de la banca regional y más recientemente de bancos de orden internacional; procesos de fusiones y adquisiciones; formación de “supermercados financieros”; fortalecimiento de la banca corporativa y minorista; pérdida de nichos de mercado tradicionales por parte de la banca estatal; salida de instituciones que presentaban altos costos operativos, bajo nivel tecnológico, poca innovación y con insuficiencia patrimonial; mayor

generación y movilización de ahorro de largo plazo, promovido por el nuevo modelo de pensiones, la banca de inversión y el desarrollo de inversionistas institucionales (Monge y Rosales, 2008).

CUADRO 1
COSTA RICA: REFORMAS AL SISTEMA FINANCIERO

Variable	Antes de 1984	1984-87	1988-94	1995 a la fecha
Tasas de interés	Fijadas	Bandas	Libres (92- aperturaACK)	Libres
EML	Elevado	Elevado	Reducción progresiva (mayor uso de OMA)	Uso como última instancia Empleo de OMA y redescuento par B. Privados
Crédito	Topes por actividad	Tope Global	Libre (Prog. Monetario)	Libre (Prog. Monetario)
Depósitos	CC sólo para B.Estatales B. Privados pueden captar sólo a 6 meses o +	CC sólo para B. Estatales B. Privados pueden captar sólo a 6 meses o +	CC sólo para B. Estatales B. Privados pueden captar sólo a 3 meses o +	Apertura CC (sujeta a peaje ó sucursales) B. Privados pueden captar a todos los plazos
Marco Institucional	AGB (solo entidades reguladas)	AGB (solo entidades reguladas)	AGEF (solo incluyen las financieras)	SUGEf y CONASSIF (se incluyen mutuales y cooperativas) COPROCOM 19/12/94 (apoyo a mayor competencia propiciada con liberalización del sector)
Tipo de supervisión	Orientada a la fiscalización y de tipo contable	Incipiente supervisión. (primeros esfuerzos de clasificación de cartera y aprovisionamiento)	Mayores controles y mejoras a la supervisión. (aumento en requisitos capital mínimo)	Supervisión prudencial (algunos esfuerzos por supervisión consolidad)
Supervisión mercado valores	No existe	Autoregulación por la BNV	CNV	SUGEVAL
Supervisión fondo pensiones privados	No existe (sólo públicos)	No existe (sólo públicos)	Autoregulación (figuras operadas por puesto de bolsas)	SUPEN

Fuente: Monge y Rosales (2008), Recuadro 1.

El proceso aperturista y modernizador del sistema financiero costarricense, descrito en los párrafos anteriores, se puede resumir en los siguientes puntos:

- Desaparición del monopolio de captación en cuenta corriente en los bancos estatales, permitiendo dichas operaciones a todos los bancos, inclusive los privados, ante el cumplimiento de ciertos requisitos.

- Acceso de la banca privada al redescuento, de cumplirse de ciertos requisitos.
- Eliminación del monopolio de negociación de divisas del BCCR.
- Liberalización paulatina de la cartera pasiva de los bancos privados a plazos cada vez menores y en moneda extranjera.
- Posibilidad de bancos privados de endeudarse interna y externamente sin solicitud de autorización por parte del Banco Central.
- Eliminación de los límites cuantitativos y cualitativos al crédito (topes de cartera) y las disposiciones relacionadas con las condiciones crediticias, tales como plazo, garantías y formas de pago. Sólo como medida de excepción, el BCCR puede restringir el crédito, pero de forma global.
- Liberalización paulatina de tasas de interés activas y pasivas por parte del BCCR, así como los depósitos en dólares y la posibilidad de la banca privada de emitir títulos en dólares con tasa ajustable.
- Regulación del encaje mínimo legal con un tope máximo del 15% pero con ampliación de la base a mutuales, cooperativas, Banco Popular, OPAB, CAV, fideicomisos.
- Apertura de la cuenta de capitales, fomentándose la integración del sistema financiero costarricense a los mercados internacionales².

Otras modificaciones importantes del entorno financiero costarricense durante la década de los 90 son la atribución de mayores poderes a la SUGEF en aras de fomentar un enfoque fiscalizador preventivo, reglamentación de los grupos financieros, dotar de mayor independencia del Banco Central del poder político a través de la integración de su junta directiva en las tareas del control monetario y la aprobación del nuevo Reglamento del Sistema de Pagos (SIMPE).

Cabe señalar que según el artículo 1° de la LOSBN, el Sistema Bancario Nacional está compuesto por los siguientes integrantes³:

- El Banco Central de Costa Rica.
- El Banco Nacional de Costa Rica.
- El Banco de Costa Rica.
- El Banco Crédito Agrícola de Cartago.
- Banco Internacional de Costa Rica.
- Banco Popular y de Desarrollo Comunal.
- Banco Hipotecario de la Vivienda.
- Los bancos comerciales privados.

A pesar de las reformas realizadas en el sistema financiero de Costa Rica, existe un cierto consenso entre los expertos costarricenses en banca, sobre la existencia de factores que inciden negativamente en el desarrollo de los bancos comerciales privados, en comparación con los públicos. Estos factores se pueden resumir de la siguiente forma:

- Garantía del Estado: Los bancos públicos gozan de la garantía del Estado, lo cual crea cierta reticencia entre los ahorrantes a realizar depósitos en bancos privados por la

² Op. Cit. (2000).

³ Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional (LOSBN), artículo 1.

posibilidad de perder sus ahorros. Además, en los últimos años han sido ampliamente difundidas una serie de noticias relativas a quiebras de bancos privados, lo que ha mermado la confianza de los ahorrantes en estas instituciones⁴.

- **Mayor costo financiero:** Los bancos privados tienen un mayor costo financiero en la captación de recursos, ya que a efectos de recibir depósitos y captaciones en cuenta corriente, así como para la tenencia de secciones de ahorro, los bancos privados están obligados a mantener un saldo mínimo de préstamos a la banca estatal 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.
- **Monopolio de las cuentas del Sector Público:** Los bancos estatales tienen un mayor acceso a recursos del mercado financiero, puesto que tienen el monopolio de las cuentas del Sector Público, lo cual les da mayores márgenes de maniobra y seguridad que a los bancos privados.

El papel asignado a los entes que conforman el sistema bancario nacional, tanto públicos como privados, de acuerdo con la normativa vigente, se resume en los siguientes puntos⁵:

- Colaborar en la ejecución de la política monetaria, cambiaria, crediticia y bancaria de la República..
- Procurar la liquidez, solvencia y buen funcionamiento del Sistema Bancario Nacional.
- Custodiar y administrar los depósitos bancarios de la colectividad.
- Evitar que haya en el país medios de producción inactivos.

Los bancos integrantes del Sistema Bancario Nacional se hayan facultados para realizar todas las actividades propias de los bancos comerciales, así como actuar como agentes o corresponsales de bancos extranjeros de primer orden, y designar a éstos como sus agentes o corresponsales en el exterior⁶.

Únicamente las instituciones mencionadas en el Artículo 1° de la LOSBN antes citado pueden ejercer actividades de carácter bancario en Costa Rica y realizar aquellas operaciones que las leyes bancarias del país reserven exclusivamente a sus bancos, salvo el BCCR, que ejerce funciones específicas de acuerdo con su Ley Orgánica.

2. Impactos de la liberalización del sector financiero

Como lo explica Monge y Rosales (2008), Costa Rica emprendió a inicios de la década de los ochentas un conjunto de reformas en diversas áreas de la economía costarricense, siendo una de ellas el sector financiero. De hecho, de acuerdo con la discusión de apartado anterior, se puede concluir que en este campo se llevaron a cabo importantes reformas en materia de legislación, de política monetaria y en el marco institucional. A continuación se identifica el impacto que han tenido las reformas indicadas sobre la eficiencia y competencia del sistema financiero costarricense. Un tema importante, desde el punto de vista del acceso del crédito y otros servicios financieros por parte del sector productivo costarricense.

⁴ A fin de paliar el problema apuntado, el Fondo Monetario Internacional ha propuesto la creación de un esquema de seguro de depósitos con una base amplia. Fuente: Página Web del IMF: <http://www.imf.org/external/np/sec/pn/2003/pn0329.htm>.

⁵ Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, artículo 3.

⁶ Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional, artículo número 5.

2.1 Tasas de interés

Antes de 1984 las tasas de interés activas y pasivas eran fijadas por el BCCR, posteriormente y hasta 1998 esta política se flexibiliza al definir bandas dentro de las cuales los bancos podían establecerlas.

Indudablemente que la flexibilización de las tasas de interés, junto a la demás reformas aplicadas, favorecieron la aparición de nuevas entidades financieras. Mientras en las tres décadas que anteceden a los años ochentas se abrieron cinco bancos privados, a partir de las reformas financieras aplicadas entre 1984 y 1987, surgen 10 nuevas entidades bancarias.

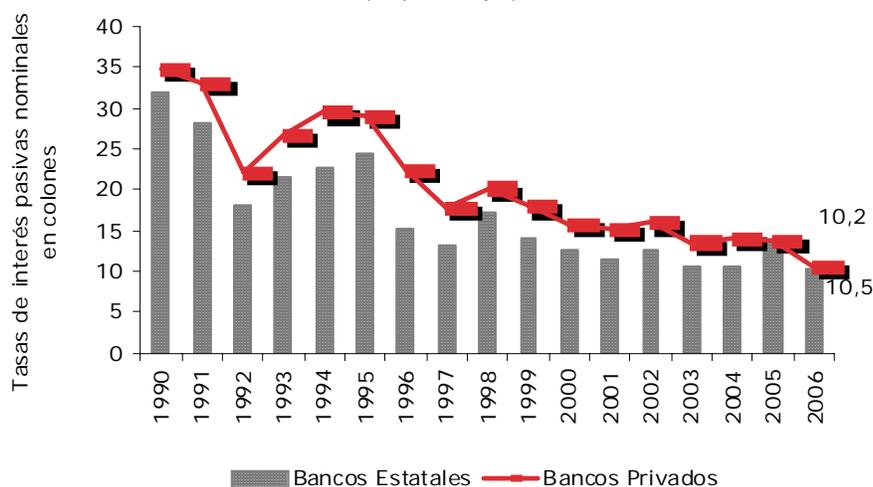
Posteriormente, con la Ley de Modernización Financiera de 1988 se otorga libertad a los bancos comerciales de fijar las tasas de interés, así como determinar el destino del crédito. Más tarde, en 1992, la flexibilización de las tasas de interés se acompaña con la apertura de la cuenta de capital, lo cual permitió que las tasas de interés domésticas se vincularán con el comportamiento de las tasas externas. Cabe indicar que es hasta en 1995 cuando se elimina por ley la potestad del BCCR de fijar tasas de interés y topes de cartera.

El gráfico 1 muestra una clara tendencia a la baja en las tasas pasivas nominales en colones, gracias a la flexibilización en la determinación de las mismas, la reducción del encaje, la apertura de la cuenta de capital y la ruptura en 1995 del monopolio estatal en las cuentas corrientes.

Este último cambio fomentó la competencia en la captación de recursos. Esto a pesar de que los bancos públicos disfrutaban aún del subsidio que representa la garantía estatal sobre todos sus depósitos, lo cual representa una clara distorsión en el sistema bancario.

GRÁFICO 1
COSTA RICA: TASAS PASIVAS NOMINALES EN COLONES EN LA
BANCA ESTATAL Y EN LA BANCA PRIVADA⁷

(En porcentajes)

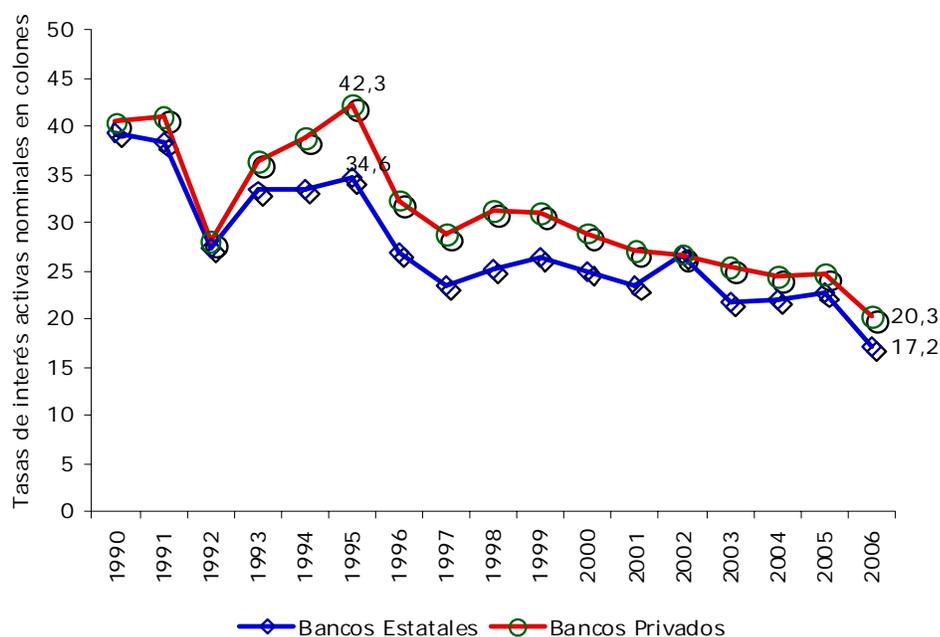


Fuente: Monge y Rosales (2008).

Esta caída en las tasas pasivas se acompaña de una tendencia similar en las tasas activas. Un descenso sostenido se aprecia a partir de la profundización de la reforma financiera de 1995, tal y como se muestra en el gráfico 2.

⁷ Corresponde a un promedio ponderado de cada grupo de bancos, usando el saldo en depósitos.

GRÁFICO 2
COSTA RICA. EVOLUCIÓN DE LAS TASAS ACTIVAS NOMINALES EN COLONES
DE LA BANCA PÚBLICA (ESTATAL) Y PRIVADA⁸
(En porcentajes)



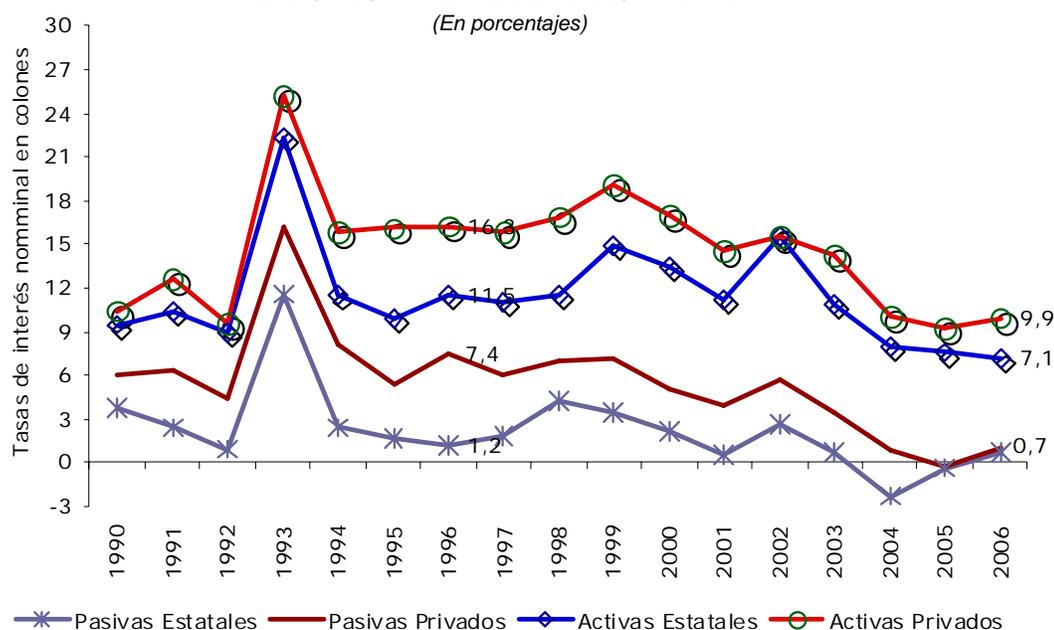
Fuente: Monge y Rosales (2008).

Estimaciones recientes de Zúñiga (2003) revelan que la flexibilización de las tasas de interés ha favorecido la competitividad de los activos financieros. Al permitir que los intermediarios financieros determinaran el precio de la captación y colocación de los recursos, las tasas de interés adquieren flexibilidad, particularmente en el largo plazo; los activos financieros domésticos compiten con los externos en el tiempo; las condiciones del mercado financiero se reflejan en el comportamiento de las tasas de interés locales, las cuales normalmente han mostrado valores positivos en términos reales (gráfico 3). Además, se facilitó al BCCR cumplir con su objetivo de mantener una relativa estabilidad económica⁹.

⁸ Corresponde al promedio de las tasas de interés activas de los diferentes sectores en cada grupo de bancos. Los ponderadores son los saldos de depósitos de cada intermediario.

⁹ Corresponde al promedio de las tasas de interés activas de los diferentes sectores en cada grupo de bancos. Los ponderadores son los saldos de depósitos de cada intermediario.

GRÁFICO 3
COSTA RICA: TASAS PASIVAS Y ACTIVAS REALES EN COLONES EN LA
BANCA ESTATAL Y EN LA BANCA PRIVADA



Fuente: Monge y Rosales (2008).

2.2 Márgenes de Intermediación Financiera

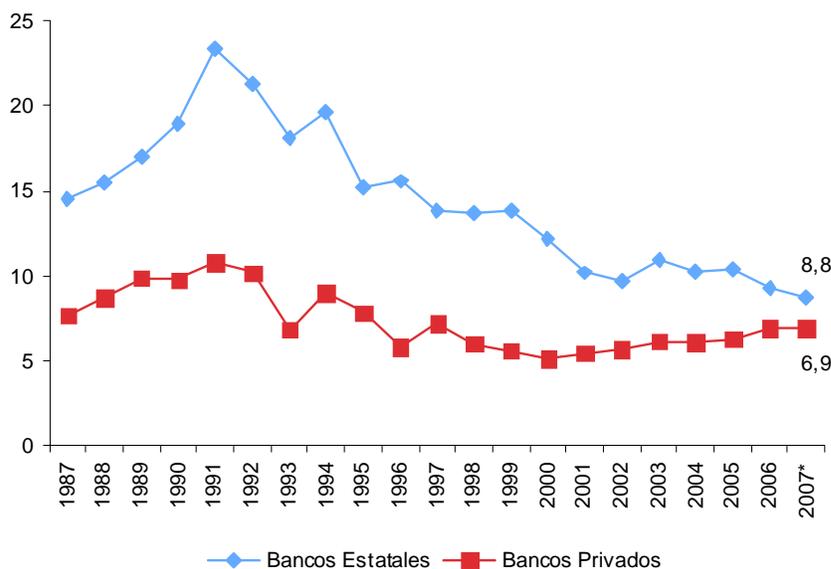
Además del nivel de profundización financiera (Crédito Privado / PIB), el grado en que la intermediación financiera contribuye al crecimiento de una economía viene dado por la eficiencia con la cual se movilizan los recursos financieros entre los oferentes y demandantes.

El costo entre los recursos captados (ahorros) y el precio de los recursos colocados (préstamos), constituye el margen de intermediación financiera, el cual está constituido por diferentes componentes. Algunos escapan al control de los bancos, tal es el caso del encaje legal. Por el contrario, las entidades financieras, pueden ejercer control sobre el costo operativo, el principal componente del margen. También incide la calidad de la cartera crediticia (morosidad). Otro elemento es la utilidad, la cual está afectada por el nivel de competencia.

Las reformas financieras aplicadas por el país en las últimas dos décadas han influido directa e indirectamente sobre los diferentes componentes del margen de intermediación financiera. Por ejemplo, el encaje legal se redujo notablemente en el tiempo, pasando de niveles de hasta un 50 por ciento a un 5 por ciento en los inicios de la presente década. En los años más recientes, sin embargo, dicho margen se ha ubicado en un 15 por ciento, afectado por las pérdidas cuasifiscales que arrastra el BCCR desde la década de los ochenta.

Como se indica en líneas previas, las reformas financieras condujeron a la reducción de las tasas pasivas, a pesar de que siguen afectadas por las necesidades de absorción del Banco Central y por los recurrentes déficits fiscales. Por otra parte, la mayor competencia ha llevado a los bancos, particularmente los estatales, a mejorar el control sobre sus costos operativos. El resultado final ha sido una tendencia a la baja en el margen de intermediación tanto en bancos estatales como privados, tal como se aprecia en el gráfico 4.

GRÁFICO 4
COSTA RICA: EVOLUCIÓN DEL MARGEN DE INTERMEDIACIÓN FINANCIERA
 (En porcentajes)



Fuente: Monge y Rosales (2008).

Cabe indicar que la serie antes indicada responde a la metodología del margen que refleja la diferencia entre el rendimiento que genera la cartera y el costo del pasivo de intermediación, cuya fórmula de cálculo se define como: $(\text{ingresos por préstamos} / \text{préstamos}) - (\text{gastos financieros} / \text{pasivo de intermediación})$. Esta definición permite recoger bastante bien el impacto de las tres variables discutidas con anterioridad (encaje legal, tasas de interés y gastos operativos). Además, es consistente con las estadísticas disponibles.

La caída que ha experimentado el margen de intermediación financiera en Costa Rica, sin embargo, no ha sido suficiente para alcanzar los estándares de mercados más competitivos a nivel internacional. De hecho, mientras Costa Rica muestra un margen de intermediación del 8,1 por ciento, economías en desarrollo con mercados bancarios más competitivos como Chile, Panamá y El Salvador contabilizan un margen promedio de 5,3 por ciento¹⁰. Como se indica en líneas anteriores, el margen de intermediación financiera está constituido por diferentes componentes, entre los cuales se pueden citar el encaje legal, la calidad de la cartera crediticia, el costo operativo y el margen de utilidad o ganancia. Sobre el nivel de los últimos dos componentes el grado de competencia es muy importante. Por ejemplo, un alto margen de rentabilidad en un mercado, en comparación con otro, podría indicar que en el primero se requiere de mayor competencia. Una mayor competencia disminuirá las ganancias de los operadores bancarios, reduciéndose con ello el margen de intermediación financiera.

La rentabilidad del sector bancario costarricense en relación con la de otros países donde existe una mayor competencia en este mercado, tales como Chile, Panamá y El Salvador, apoya la hipótesis del punto anterior. En Costa Rica la rentabilidad promedio de los últimos tres años (2004-2006), en relación con el patrimonio (ROE), alcanza 0,78, superando la cifra de 0,47 que se registra en el mismo período en los países señalados. Una situación similar se presenta en la rentabilidad

¹⁰ Cifras corresponden al 2006.

con respecto a los activos (ROA), toda vez que Costa Rica contabiliza un valor de 0,07, mientras el promedio de los países en estudio es de 0,04 (ver cuadro 2)¹¹.

CUADRO 2
COSTA RICA: COMPARATIVO DE ROA Y ROE

	2004	2005	2006	PROM 04-06
ROE				
Costa Rica	0,78	0,78	0,78	0,78
Prom. Internacional	0,48	0,49	0,45	0,47
Panamá	0,65	0,55	0,43	0,54
Chile	0,46	0,49	0,50	0,48
El Salvador	0,32	0,43	0,41	0,39
	2004	2005	2006	PROM 04-06
ROA				
Costa Rica	0,07	0,07	0,07	0,07
Prom. Internacional	0,04	0,04	0,04	0,04
Panamá	0,04	0,04	0,03	0,04
Chile	0,04	0,04	0,05	0,04
El Salvador	0,03	0,05	0,05	0,04

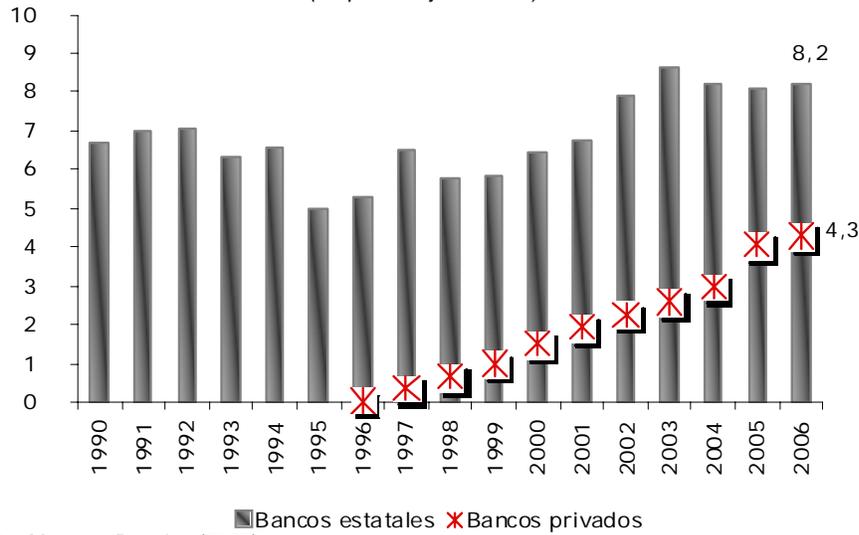
Fuente: Monge y Rosales (2008).

2.3 Competencia en la Captación de Recursos

La ruptura del monopolio estatal en las cuentas corrientes en 1995 es quizás una de las reformas financieras más importantes en términos de fomentar la competencia bancaria en la captación de recursos, tal como se aprecia en los gráficos 5 y 6. De hecho, tanto la captación en cuentas corrientes como las captaciones totales, ambas como porcentaje del producto interno bruto (PIB) muestran una tendencia creciente. Esto ocurre a pesar de que prevalece la garantía del Estado para los depósitos del público en los bancos estatales.

¹¹ Para Costa Rica se usaron los valores promedio de los cinco principales bancos (tres privados y dos públicos), mientras en el caso de Chile, Panamá y El Salvador se empleó el promedio de tres bancos con tamaños (activos) similares a los de Costa Rica. El ROA se define como $((\text{Ingresos Financieros} - \text{Gastos Financieros}) + \text{Ingresos Prestación de Servicios} - \text{Gastos Prestación de Servicios}) / ((\text{Activo Período } t + \text{Activo Período } t-1) / 2)$. Por su parte el ROE es igual a $((\text{Ingresos Financieros} - \text{Gastos Financieros}) + \text{Ingresos Prestación de Servicios} - \text{Gastos Prestación de Servicios}) / ((\text{Patrimonio Período } t + \text{Patrimonio Período } t-1) / 2)$.

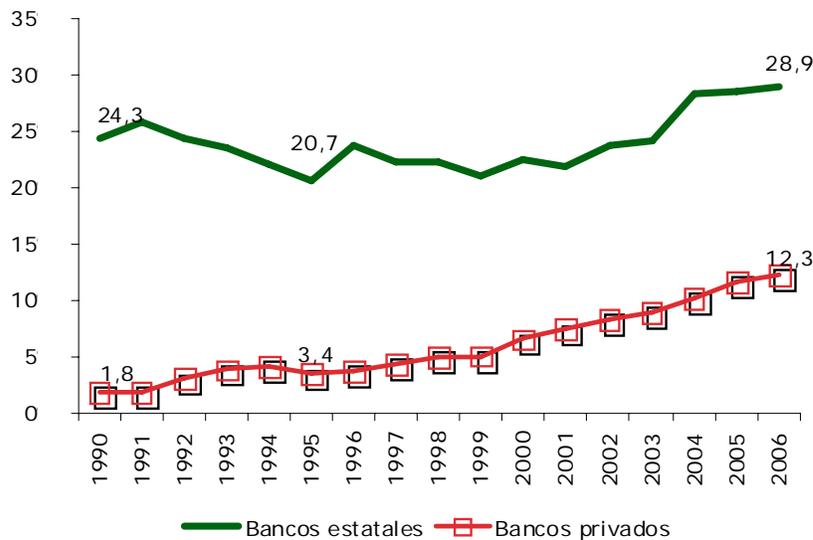
GRÁFICO 5
COSTA RICA: CAPTACIONES
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Monge y Rosales (2008).

* Se refiere a depósitos a plazo, certificados de inversión y cuentas corrientes

GRÁFICO 6
COSTA RICA: CAPTACIONES
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Monge y Rosales (2008).

La liberalización de las tasas de interés hacia finales de los ochentas y principios de los noventas, constituye también un factor importante en cuanto a fomentar la competencia en la captación de recursos del público, vía la libre determinación de las tasas de interés pasivas.

La expansión del mercado de captación estuvo también favorecida por la caída progresiva que experimentó el Encaje Mínimo Legal durante estos mismos años. A esto debe sumarse el impacto de la vinculación entre las tasas de interés locales y las internacionales como resultado de la

apertura de la cuenta de capitales en el año 1992. Al permitir esta reforma que los ahorrantes diversifiquen su cartera de activos entre el mercado local y el mercado externo, se intensifica la competencia por la captación de recursos.

La captación en moneda extranjera se vio favorecida con la autorización dada en 1992 a los bancos públicos y privados para captar fondos en dólares vía la venta de certificados de inversión por su cuenta y riesgo, así como por el permiso para prestar en moneda extranjera.

2.4 Profundización Financiera

La intermediación financiera permite canalizar los recursos de los ahorrantes hacia los agentes que los demandan. Esta labor tiene un impacto positivo en el desarrollo de un país entre más profundo y eficientemente se movilizan los recursos entre la oferta y demanda. La profundidad con la cual se desarrolla la intermediación financiera en una economía comúnmente se mide por la relación del crédito al sector privado respecto a la producción (PIB).

La eliminación de los toques de cartera y la flexibilización de las tasas de interés hacia finales de los ochentas, así como la reducción del Encaje Legal, la autorización para prestar en moneda extranjera y la liberalización de las cuentas corrientes, fomentó la actividad crediticia y consecuentemente la profundización financiera, tal y como lo muestra el gráfico 7. De hecho, esta figura muestra que el crédito creció tanto por el aumento en la participación de la banca privada, como por el efecto de la mayor competencia en la banca estatal, que la llevó a ser más agresiva en la colocación de préstamos.

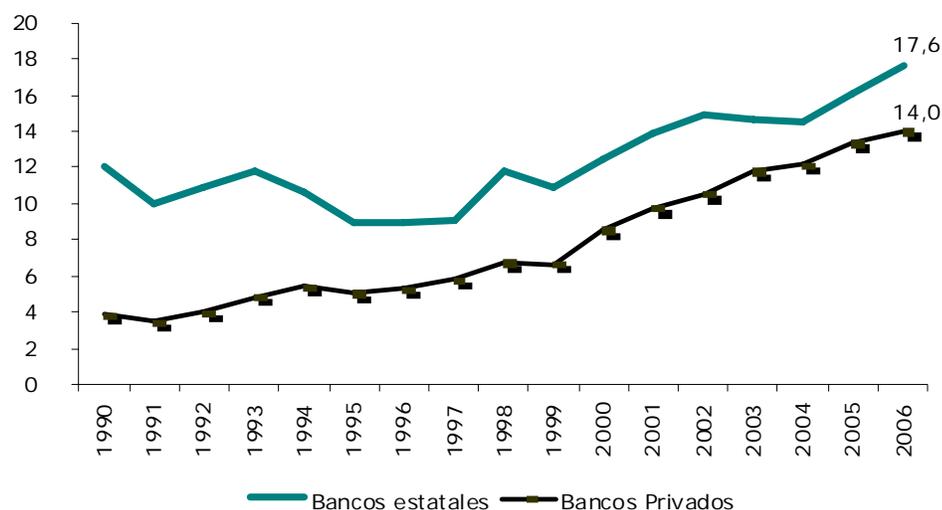
Similar a la apertura de las cuentas corrientes, la reforma asociada a la apertura en la cuenta de capital tuvo un importante impacto en términos de una mayor competencia en el mercado crediticio. Antes de 1992 sólo se podían acceder recursos financieros en el mercado local, sin embargo, después de este año con la apertura de la cuenta de capital se abre la opción de los mercados internacionales. Esto le permite a los usuarios diversificar sus pasivos, lo cual se convierte en una fuente de competencia para los bancos que operan en el mercado local.

En relación con lo anterior cabe indicar que la apertura de la cuenta de capital favoreció el acceso al financiamiento externo para empresas grandes y medianas, creándose una segmentación en relación con las empresas pequeñas o microempresas, que no tienen esa posibilidad. Para un mayor detalle sobre este tema consultar a Monge, Monge y Vargas (2007).

La profundización financiera casi se duplica entre 1990 y el 2006. Sin embargo, estos datos pueden encontrarse subestimados al no incorporar las operaciones de la banca *offshore*¹². Si bien esta banca ha venido cediendo terreno en los últimos años, debido a las menores distorsiones en el sector y en alguna medida por los esfuerzos de la SUGEF de procurar regular los domicilios extranjeros, lo cierto es que la banca off-shore aún mantiene un peso relativo importante, alentada por un tratamiento normativo y tributario favorable, la prohibición para que la banca extranjera opere en el país por medio de sucursales y por limitaciones legales que impiden a la SUGEF ejercer supervisión consolidada. Un tema que se discutirá con mayor detalle en la sección cuarta de este estudio.

¹² Se refiere a la constitución de bancos domiciliados en plazas sometidas a regulaciones más laxas, sobre todo en materia tributaria y monetaria. El arbitraje en esos campos ha transformado algunas plazas financieras en lo que se denomina “centros financieros *offshore*”, lo cual significa que la mayoría de las transacciones financieras realizadas por instituciones financieras domiciliadas en ellas son realizadas por clientes que residen en otras jurisdicciones.

GRÁFICO 7
COSTA RICA: PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA
(Crédito al sector privado como porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con cifras del BCCR.

Costa Rica tiene buen camino por recorrer en materia de profundización financiera si se le compara con economías en desarrollo como El Salvador y Chile, sin embargo, el país registra uno de los crecimientos más altos entre los países similares presentados en el cuadro 3. No obstante, cabe señalar que la profundización financiera de Costa Rica es aún muy baja si se le compara con la de los países desarrollados.

CUADRO 3
COSTA RICA: COMPARATIVO DE PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA EN VARIOS PAÍSES

	Promedio 90-99	Promedio 00-04	Variación Absoluta
América Latina			
Brasil	25	27	2
Chile	46	59	13
Colombia	15	19	4
Costa Rica	13	26	13
El Salvador	32	41	9
México	23	15	-8
Perú	14	23	9
Países Desarrollados			
Australia	68	92	24
Canadá	57	67	10
Francia	90	88	-2
Noruega	59	71	12
Suecia	42	84	42
Estados Unidos	54	62	8

Fuente: FMI, International Financial Statistics, 2005.

2.5 Fusiones y Adquisiciones

La globalización del sistema financiero a nivel mundial no es ajena a la región ni a Costa Rica. La mayor apertura del sector y la implementación de las normas de Basilea durante la década de los noventa, motivaron procesos de fusiones y adquisiciones en prácticamente todos los países centroamericanos. También las deficiencias de regulación y supervisión en algunos países llevaron a crisis bancarias que resultaron en un menor número de participantes.

La internacionalización de la banca en el istmo se caracteriza en los años noventa por la regionalización de la banca local, la constitución de bancos offshore y la demanda creciente por parte de emigrantes en los Estados Unidos para remesar recursos a sus familiares. Rivera y Rodríguez (2006) identifican tres factores determinantes del proceso de regionalización de la banca local. Uno de estos fue la necesidad de suplir la demanda creciente de empresas operando a escala centroamericana, relacionadas con sectores como telecomunicaciones, energía, transporte aéreo, cerveza y supermercados, entre otros. El objetivo de facilitar una mayor escala su modernización y el desarrollo de infraestructura para movilizar capitales y medios de pagos es otro factor explicativo de la regionalización. Finalmente se identifica la necesidad de prepararse para la entrada de grandes bancos.

En el caso particular de Costa Rica, las reformas financieras aplicadas son favorables al fenómeno de regionalización de la banca. Este proceso, sin embargo, se ha caracterizado por ser esencialmente de una vía. Bancos de los demás países de la región se han establecido en el país pero es mínima la salida de bancos costarricenses hacia la región, a pesar de que Costa Rica cuenta con bancos que se ubican entre los más grandes de Centroamérica.

Este fenómeno podría tener alguna relación con la existencia de una importante dominancia de la banca estatal en Costa Rica, la cual esta sujeta al derecho público y por ende no puede establecer sucursales en el extranjero sin la previa autorización del BCCR. Todo lo anterior, debido a la garantía del Estado sobre eventuales captaciones fuera de las fronteras. Esta situación podría explicar la poca internacionalización regional de la banca costarricense.

No obstante lo anterior, a lo interno del país, el proceso de fusiones y adquisiciones ha sido muy intenso desde 1992, tal y como se puede apreciar de la información contenida en el cuadro 4.

CUADRO 4
COSTA RICA: FUSIONES Y ADQUISICIONES EN EL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

Año	Adquiriente	Adquirido
92	BAC	Fin. Credomátic
92	Scotiabank	Mercantil
96	UNO	Aval
98	Bantec	CQ
98	BFA	COFISA
98	Comercio	Fincomer
98	Banex	Continental
98	M. Alajuela	M. Metropolitana
00	BTC	Comercio
00	Banex	Istmo
01	Banex	Metropolitano
01	BAC	Finadesa
01	M. Alajuela	M. Heredia
04	Improsa	Bantec (compra de activos)
03	Banex	Bancrecen
05	GE Consumer	BAC
06	M. Alajuela	M. a la Vivienda
06	Scotiabank	Interfin
06	HSBC	Banex
07	Credomatic	Miravalles
07	Citibank	Grupo UNO
07	Citibank	Cuscatlán
07	BCT	Londres

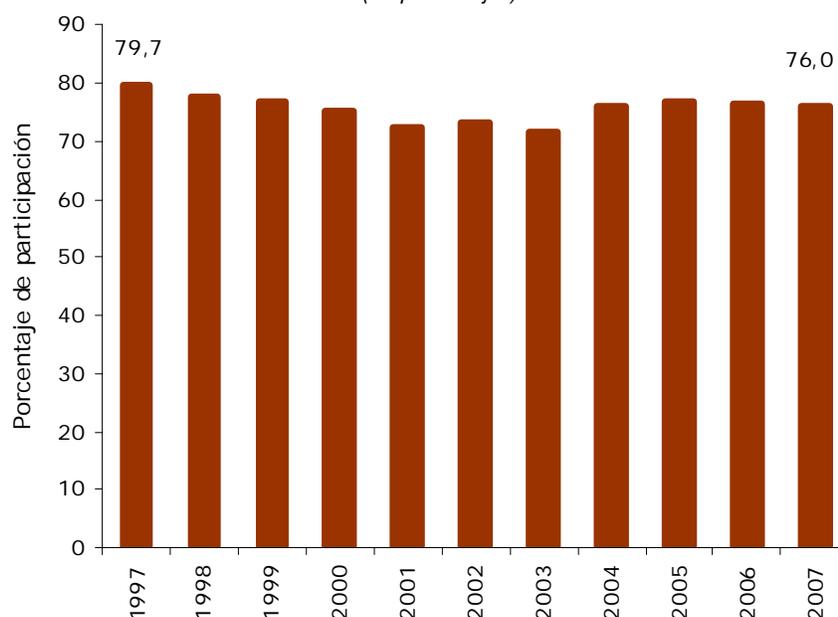
Fuente: Monge y Rosales (2008).

Cabe mencionar que en los últimos dos años la regionalización de la banca parece estar evolucionando hacia una internacionalización caracterizada por la entrada de bancos de orden mundial en la región. En este sentido hay que señalar la reciente adquisición del Banco Interfin por parte de Scotiabank y la adquisición del banco Banex por parte de HSBC.

Un resultado interesante del proceso de adquisiciones y fusiones en Costa Rica es que el índice de concentración bancaria no ha sufrido cambios importantes en los últimos diez años, período en el cual se han dado la mayoría de procesos de fusiones y adquisiciones en este país, esto en contraposición con la evolución registrada en otros países de la región¹³. Esto tendría su explicación en la importancia relativa que tiene la banca estatal en el país (gráfico 8).

¹³ El indicador de concentración antes señalado pasó de 61,6 a 77,5 por ciento entre 1997 y el 2007. En este mismo período en El Salvador se movió de 67,2 a 89,9 por ciento, en Guatemala de 37,2 a 74,0 por ciento, en Honduras de 50,1 a 63,1 y en Nicaragua de 58,3 a 94,5 por ciento.

GRÁFICO 8
COSTA RICA: ÍNDICE DE CONCENTRACIÓN BANCARIA
(ACTIVOS 5 PRIMEROS BANCOS / ACTIVOS TOTALES)
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con datos del Consejo Monetario Centroamericano.

La teoría de la organización industrial, sin embargo, ha mostrado que la competitividad de una industria no puede ser medida empleando sólo el uso de indicadores de la estructura del mercado, tales como el número de instituciones, o el índice de Herfindahl u otros indicadores de concentración de mercado (Baumol, Panzar y Willig, 1982). De hecho, Besanko y Thakor (1992) han mostrado que las barreras de entrada pueden ser un factor más importante para determinar el comportamiento de los participantes en un mercado que sus propios indicadores de estructura. La teoría también sugiere que mediciones de desempeño tales como el tamaño de los márgenes en la banca o de rentabilidad, no necesariamente indican la competitividad del sistema bancario (Claessens y Laeven, 2003).

Por lo anterior, se sugiere que para establecer el grado de competencia efectiva en el sector bancario, es necesario emplear un enfoque estructural contestable (de competencia en el mercado), de acuerdo con los lineamientos de la literatura de la organización industrial. De hecho, como en cualquier otro sector, el grado de competencia en el sistema bancario de un país debe medirse respecto al comportamiento actual de la conducta (marginal) de cada banco. Este comportamiento actual no sólo está relacionado a la estructura del mercado bancario, sino también a la existencia de barreras de entrada, incluyendo el tipo de propiedad de la institución financiera, y de la severidad de otras restricciones las cuales limitan el grado de competencia entre los operadores dentro del mercado.

Empleando el modelo desarrollado por Rosse y Panzar (1977), expandido por Panzar y Rosse (1982), Claessens y Laeven (2003) estiman el grado de competencia en el sector bancario (“H-statistic”) de 50 países, incluida Costa Rica, entre 1994-2001. Adicionalmente, estos autores tratan de identificar los más importantes determinantes del indicador de competencia (H-statistic), para lo cual analizan cuatro tipos de categorías de variables: estructura del mercado, contestabilidad, competencia inter-industria y nivel general de desarrollo de cada país. Los resultados de este ejercicio señalan una relación positiva y significativa entre el nivel de concentración del sistema bancario y su grado de competencia. Es decir, que en los sistemas bancarios con mayor concentración se tiende a observar un mayor grado de competencia.

Adicionalmente, el grado en que la banca externa participa en el sistema bancario de un país pareciera mejorar el nivel de competencia en dicho mercado. Es decir, a mayor número de bancos extranjeros operando en el sistema mayor el grado de competencia que se observa. También encuentran los autores que entre menor sea el número de restricciones a la actividad financiera¹⁴, mayor es el grado de competencia que se observa en el sistema bancario de un país. En corto, los autores encuentran que el garantizar la contestabilidad (competencia) en el sistema financiero constituye el factor más importante para promover un sistema bancario competitivo.

Es importante señalar que los autores no encontraron evidencia de que el nivel de desarrollo del mercado accionario o la industria de seguros generen un impacto directo en el grado de competencia del sistema financiero. Es decir, no encontraron evidencia de que la competencia de otros segmentos de la industria de servicios financieros -mercado accionario o de seguros- afecte el grado de competencia del sistema bancario. Así mismo, tampoco encontraron que el grado de competencia del sistema bancario estuviera relacionado en alguna forma con el nivel general de desarrollo de un país, medido por el su nivel de PIB per capita.

En síntesis, pareciera que la reducción que se ha venido observando en el número de entidades bancarias en Costa Rica, así como la mayor participación de la banca internacional, no esta disminuyendo el grado de competencia en el mercado, sino más bien aumentándolo. No obstante, es necesario realizar análisis en forma permanente por parte de la agencia de promoción de la competencia que garanticen que la tendencia hasta ahora observada se mantenga en beneficio de los usuarios de los servicios bancarios en Costa Rica.

3. Magnitudes y otros indicadores básicos del sistema financiero costarricense

Desde el punto de vista de la modernización del Sistema Financiero costarricense, en términos del número de actores, se puede afirmar que tal modernización ha sido importante durante los últimos años. De hecho, según datos de la SUGEF, hace veinte años el Sistema estaba reducido a unos cuantos intermediarios, se encontraba monopolizado y la cartera crediticia era totalmente dirigida desde el Banco Central; además la participación de la banca privada era muy reducida (cuadro 5).

Nuevos actores han incursionado en el sistema, lo que ha incrementado la cantidad y cobertura de nuevos servicios. Lo anterior, debido a que durante la última década han surgido las operadoras de pensiones, alrededor de 25 nuevos emisores de tarjetas de crédito, comercializadoras de seguros, empresas de leasing, de factoreo y sociedades de fondos de inversión; por otra parte, la política de asignación del crédito, el manejo de las cuentas corrientes y el sistema cambiario, han tenido un giro importante.

¹⁴ Acá los autores utilizan dos tipos de variables complementarias. La primera de ellas es la variable de restricciones a la actividad financiera (*Activity restrictions variable*) desarrollada por Barth, Caprio y Levine (2001), la cual indica los límites establecidos sobre los bancos comerciales para participar en el mercado de valores, así como en las actividades de seguros y de bienes raíces, de acuerdo con las leyes vigentes. La segunda variable se denomina prueba de entrada (*Entry fit test variable*), la cual mide la severidad con que el sistema regulatorio (agencias de supervisión) impide la entrada de nuevos operadores en el sistema bancario de un país. Cabe señalar que mientras la variable de restricción a la actividad financiera se refiere al marco legal del país, la variable de prueba de entrada se refiere a las actuales prácticas de las agencias de supervisión en el mismo país.

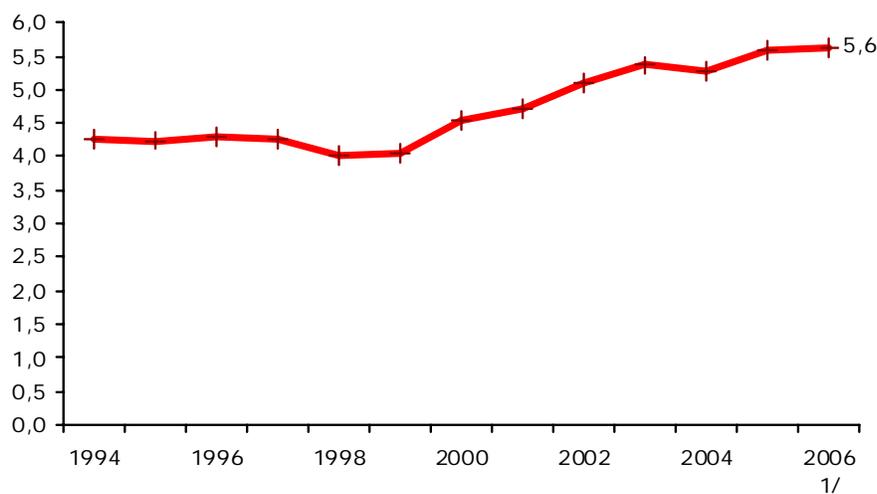
CUADRO 5
COSTA RICA: EVOLUCIÓN DEL SECTOR FINANCIERO

	20 años atrás	Actualmente
N° Intermediarios financieros	12	90
Participación banca privada en crédito (dentro del SBN)	3%	40%
Dirección del crédito	100% dirigido	Libre
Manejo de cuentas corrientes	Monopolio	Competencia
Sistema cambiario	Control total	Competencia
N° puestos de bolsa	18	22
N° de operadoras de pensiones	0	8
Emisores de tarjetas de crédito	4	28
Comercializadoras de seguros	0	75
Empresas de leasing	0	7
Empresas de factoreo	0	25
Sociedades de fondos de inversión	0	22

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la SUGEF y la Asociación Bancaria Costarricense.

La modernización del sector financiero ha repercutido en su importancia relativa dentro de la economía costarricense. De hecho, tal y como se observa en el gráfico 9, su participación dentro del producto interno bruto del país (PIB) ha pasado de poco más de un 4 por ciento en el año 2004 a un 5,6 por ciento en el año 2006¹⁵.

GRÁFICO 9
COSTA RICA: CONTRIBUCIÓN DEL SECTOR FINANCIERO
(Valor agregado con respecto al PIB)



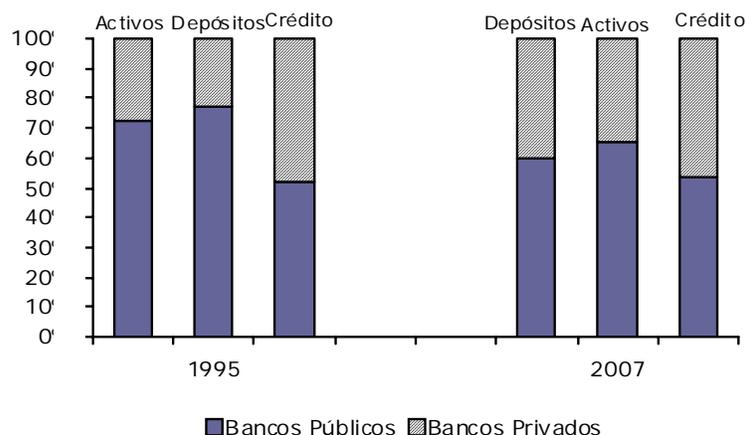
Fuente: Elaboración propia con cifras del Banco Central de Costa Rica

Dentro de creciente aporte del valor agregado del sector al PIB, el sector privado ha jugado un papel determinante. De hecho, aunque la banca estatal continúa manteniendo cierta supremacía en los depósitos y activos, la banca privada ha venido aumentando su participación en estos rubros

¹⁵ Últimos datos disponibles en el Banco Central de Costa Rica.

(gráfico 10). Cabe señalar, que en materia crediticia la participación del sector privado no ha aumentado en forma apreciable durante los últimos doce años.

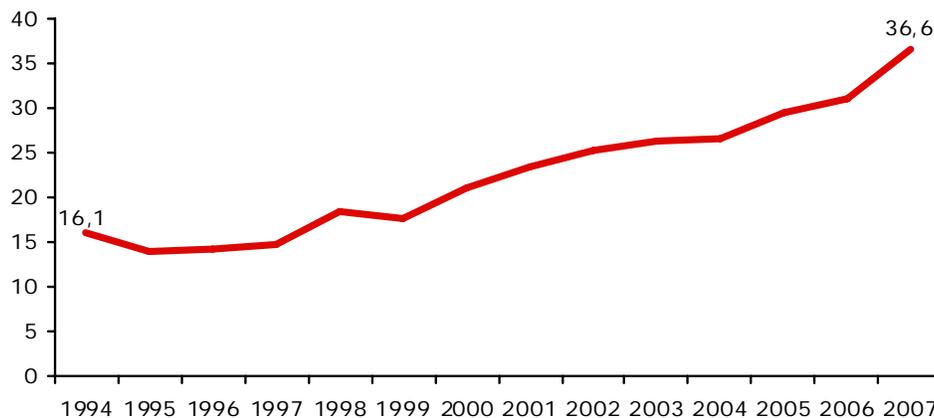
GRÁFICO 10
COSTA RICA: ACTIVOS, DEPÓSITOS Y CRÉDITO EN BANCA ESTATAL Y PRIVADA
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de la SUGEF.

Como resultado del creciente aporte que han venido haciendo los bancos privados al sistema financiero, la profundización del crédito al sector privado (i.e. crédito al sector privado entre el PIB) en la economía ha aumentado de forma apreciable desde 1994, pasando de un 16 por ciento en dicho año a casi un 37 por ciento durante el año 2007 (gráfico 11).

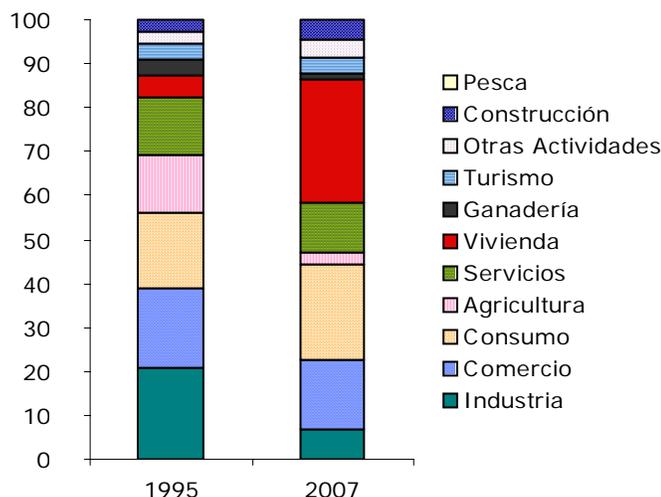
GRÁFICO 11
COSTA RICA: PROFUNDIZACIÓN DEL CRÉDITO
(Crédito al sector privado como porcentaje del PIB)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco Central de Costa Rica.

Esta mayor profundización del crédito al sector privado, también ha estado asociada con cambios significativos en la composición de la cartera crediticia del sistema financiero formal, a favor de los rubros de vivienda y consumo (gráfico 12). Lo cual contrasta con la reducción de la participación relativa del crédito a la agricultura, el comercio y la industria durante este período.

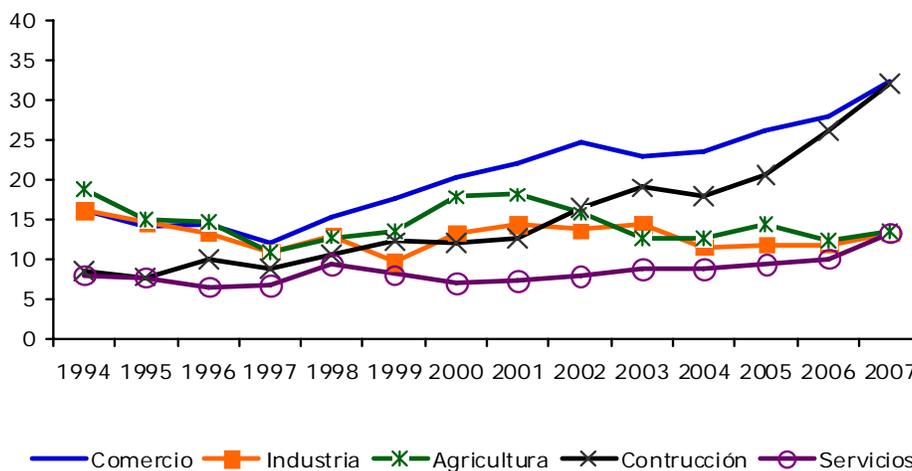
GRÁFICO 12
COMPOSICIÓN DE LA CARTERA CREDITICIA AL SECTOR PRIVADO
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco Central de Costa Rica.

La profundización del crédito al sector privado muestra resultados desiguales entre los diferentes sectores productivos. De hecho, mientras se observan resultados positivos para el comercio, la construcción y los servicios, los sectores agrícola e industrial presentan tendencia decreciente hasta el año 2006, con una leve recuperación en el año 2007 (gráfico 13).

GRÁFICO 13
PROFUNDIZACIÓN DEL CRÉDITO POR SECTORES

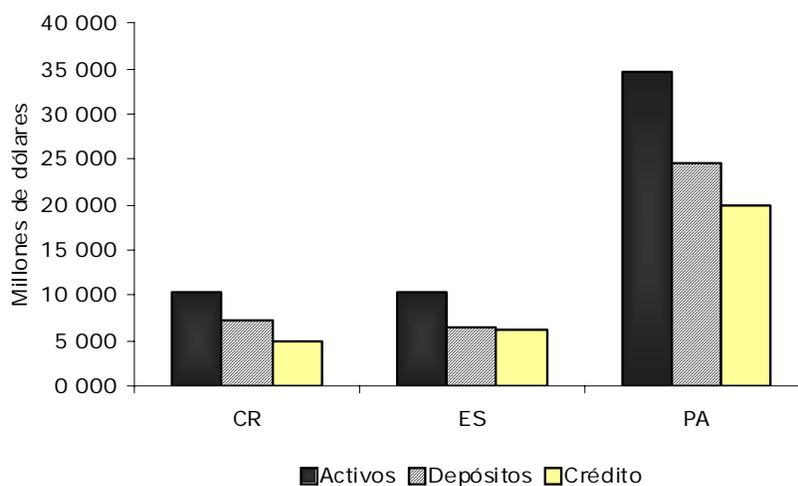


Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco Central de Costa Rica.

No obstante el anterior resultado, cabe señalar que en los últimos diez años la producción agrícola e industrial costarricense ha sufrido un cambio muy importante; en el primer caso, debido al surgimiento de actividades agrícolas no tradicionales dedicadas a la exportación y, en el segundo caso al surgimiento de empresas manufactureras también dedicadas en casi su totalidad a producir bienes para el mercado externo. Esta situación podría explicar la menor profundización que se observa en ambos sectores en el gráfico 4, toda vez que este tipo de empresas de exportación pueden encontrar mejores oportunidades crediticias en los mercados externos que en el sistema financiero formal costarricense (Monge, 2006).

De hecho, a pesar de la evolución positiva que registra el sistema financiero costarricense durante los últimos veinte años, si comparamos este sistema con uno mucho más moderno (V.g. Panamá), encontramos que aún el sistema costarricense es muy pequeño en términos de activos, crédito y depósitos (gráfico 14).

GRÁFICO 14
ACTIVOS, DEPÓSITOS Y CRÉDITO EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ, 2007
(Millones de dólares)

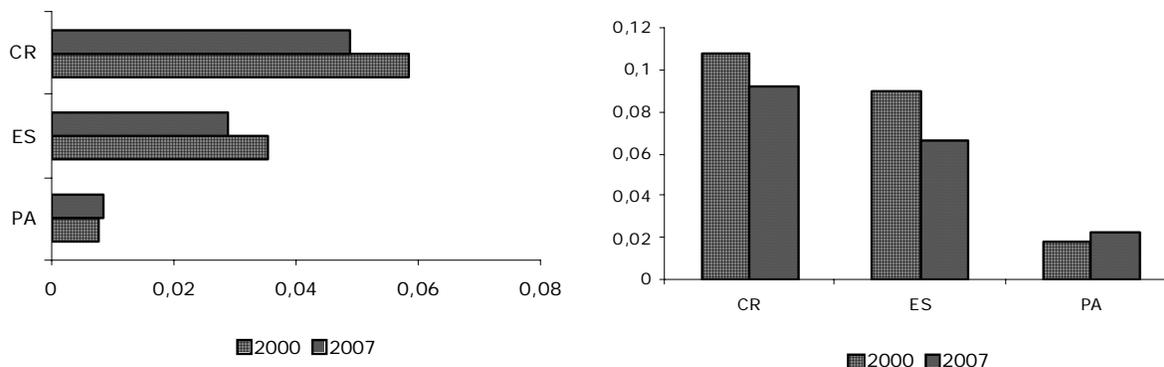


Fuente: Elaboración propia con cifras del Consejo Monetario Centroamericano.

En indicadores de eficiencia el Sistema Financiero Formal de Costa Rica también tiene aún un importante camino por correr. El gráfico 14 muestra una relación de gastos administrativos respecto a activos totales más alta para Costa Rica que la de El Salvador y Panamá, situación que también se presenta en el caso del margen de intermediación implícito¹⁶.

¹⁶ Margen de intermediación implícito es igual a la diferencia entre (Ingreso financiero anualizado por intermediación / saldo promedio de crédito total) - (gasto financiero anualizado por intermediación / saldo promedio depósitos del público).

GRÁFICO 15
INDICADORES DE EFICIENCIA PARA COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ
Gastos administrativos/activos totales **Márgen intermediación financiera implícito**

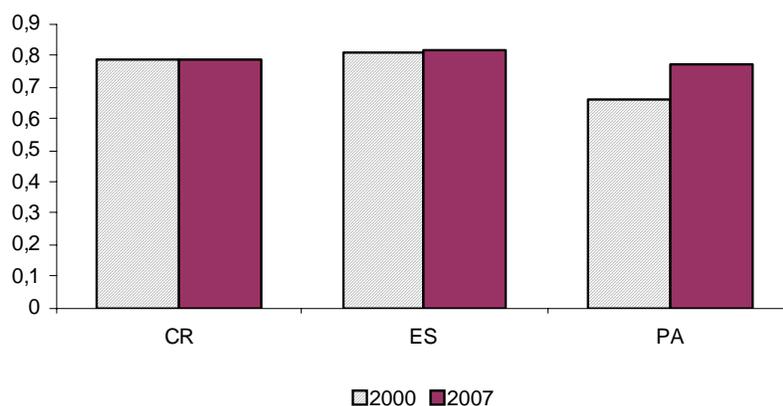


Fuente: Elaboración propia con cifras del Consejo Monetario Centroamericano.

El resultado anterior apoya la hipótesis de que las empresas agrícolas y manufactureras de exportación, bien pueden verse motivadas a financiarse en el exterior, debido a las mejores condiciones de crédito imperantes en dicho mercado.

Respecto a calidad de activos, el gráfico 16 muestra que el sistema financiero formal costarricense posee una mayor concentración de activos productivos que el sistema financiero formal de Panamá.

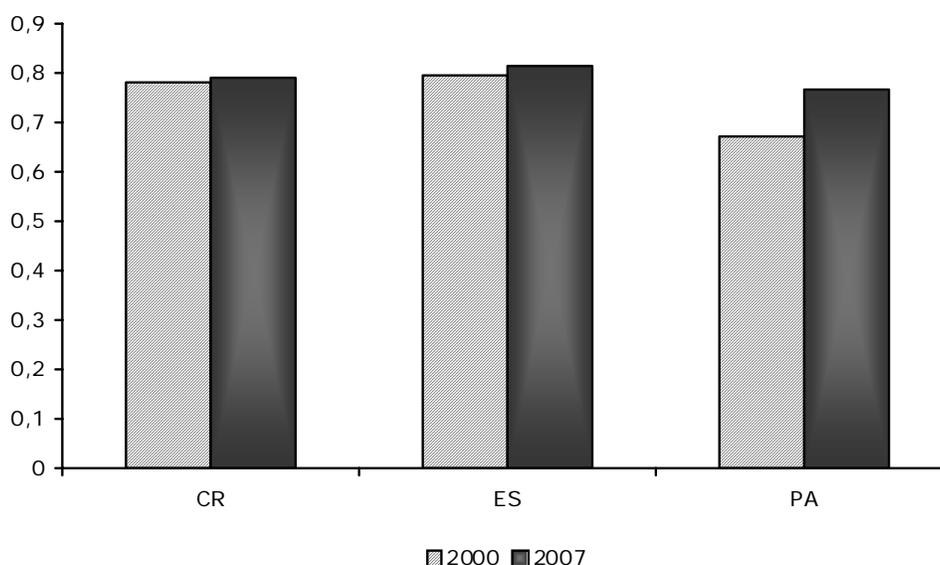
GRAFICO 16
PARTICIPACIÓN DEL ACTIVO PRODUCTIVO ENTRE LOS ACTIVOS TOTALES,
COMPARACIÓN ENTRE COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con cifras de la SUGEF.

Al analizar la composición de los activos productivos, por otra parte, se observa que el sistema financiero formal de Costa Rica muestra una importancia relativa de la cartera de crédito en este mercado menor que la importancia relativa de la cartera de crédito en los sistemas financieros formales de El Salvador y Panamá (gráfico 17). Situación que podría estar reflejando un problema de liquidez en el mercado costarricense, producto de menor demanda de crédito que en los otros dos mercados. Cabe señalar que, de acuerdo con la SUGEF, las inversiones que mantienen los intermediarios en Costa Rica son de primer orden, principalmente, títulos del Gobierno Central y del Banco Central de Costa Rica. Una situación que motiva a los bancos del sistema financiero costarricense a colocar una buena cantidad de los recursos captados en este tipo de activos financieros, en lugar de financiar actividades productivas, las cuales ante la SUGEF se consideran más riesgosas. Además, en la evaluación de riesgo de los proyectos productivos se sigue considerando más importante la existencia de garantías tradicionales que otros elementos, como la viabilidad del proyecto y su rentabilidad esperada. Lo anterior limita el acceso al financiamiento de las empresas, sobre todo las micro, pequeñas y medianas¹⁷, las cuales constituyen una parte importante del sector productivo costarricense¹⁸.

GRÁFICO 17
IMPORTANCIA RELATIVA DE LA CARTERA DE CRÉDITO EN EL ACTIVO
PRODUCTIVO DE LOS BANCOS EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con cifras de las SUGEF.

Finalmente, en cuanto a la capitalización de los intermediarios financieros formales que operan en Costa Rica, la misma puede considerarse satisfactoria ya que ningún intermediario financiero se encuentra por debajo del piso establecido por la SUGEF para la suficiencia patrimonial, el cual es superior (10) al establecido por la normativa de Basilea I (8).

¹⁷ Las características propias de las micro, pequeñas y medianas empresas, entre ellas, su tendencia a la informalidad, la escasez de información financiera, la falta de activos que puedan ser utilizados como garantías tradicionales, el tamaño de sus transacciones comerciales y financieras, así como la gran diversidad de sus actividades productivas, resultan en mayores problemas de asimetría en la información y manejo de riesgo para los intermediarios financieros. Además, el tamaño limitado de las transacciones eleva significativamente los costos promedio del financiamiento. Por estas razones, es más difícil para la banca tradicional prestar servicios en este segmento del mercado (Monge-González *et. al.*, 2007).

¹⁸ De acuerdo con Monge (2006), alrededor del 98% de las empresas del país pertenecen al sector de Pymes.

A manera de resumen se puede argumentar que pese al buen desempeño del sistema financiero formal costarricense, éste aún enfrenta serios desafíos de cara a su papel de intermediario financiero que suple crédito y otros servicios al sector productivo, entre estos desafíos cabe señalar:

- La existencia de algunas diferencias importantes en materia regulatoria entre la banca estatal y privada, tales como la garantía estatal a la primera.
- Los altos márgenes de intermediación, pese a la mayor competencia promovida por la participación de la banca privada.
- Limitada apertura a la banca internacional. No se pueden establecer sucursales sólo subsidiarias o filiales, lo que reduce la competencia en el mercado interno.
- Un relativa dolarización de las carteras crediticias asociada con un premio por endeudarse en dólares versus en moneda local (colones). Lo cual incrementa el riesgo de los intermediarios, al ser una buena cantidad de sus clientes no generadores de divisas.
- La falta de normativa que le permita a la SUGEF una apropiada supervisión de las operaciones de los conglomerados y de la banca off shore, las cuales son comunes en todos los intermediarios financieros formales costarricenses.
- La falta de un mercado de capitales desarrollado, con escasa profundidad y limitado tamaño, dominado principalmente por la tenencia de títulos públicos. Lo cual podría limitar las posibilidades de financiamiento para las pymes en fase de crecimiento, que deseen incursionar en nuevos negocios de relativo alto riesgo (Monge y Rosales, 2008)¹⁹.

¹⁹ De acuerdo con Myers (1997) las empresas tienden a financiar las oportunidades de crecimiento a través del mercado de capitales, una vez que han agotado otras fuentes de financiamiento, tanto interno como externo, que están menos sujetas a los altos costos derivados de la selección adversa. En efecto, la evidencia internacional muestra que las empresas en crecimiento, independientemente del nivel de desarrollo institucional del país en que están establecidas, se financian principalmente con recursos internos, crédito comercial (proveedores), la banca comercial y, en última instancia, a través del mercado de capitales (Beck et. al. 2002).

II El financiamiento a las pymes

1. El financiamiento a las pymes en Costa Rica

1.1 Crédito al sector privado y a las pymes

En este apartado se utilizan dos fuentes de información para estimar la importancia relativa del crédito a las pymes en Costa Rica. La primera se refiere a la Superintendencia de Entidades Financieras (SUGEF), mientras la segunda surge de un cuestionario-entrevista aplicado por Monge (2006) a los principales intermediarios financieros formales que brindan crédito a este tipo de empresas en el país en el año 2006.

Debido a que la SUGEF no lleva estadísticas de crédito por tamaño de las empresas, se utilizó como aproximación del crédito a las pymes algunas operaciones crediticias contabilizadas bajo el Criterio 2, el cual constituye parte de las Normas Generales para la Clasificación de los Deudores de la Cartera de Crédito, según el Riesgo y para la Constitución de las Estimaciones Correspondientes, conforme el Acuerdo SUGEF 1-95, puesto en vigencia en mayo del 2001.

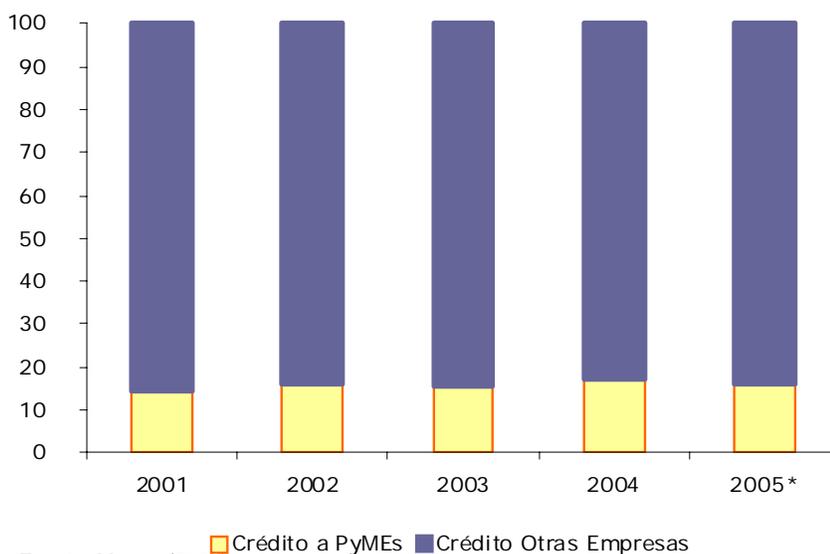
En este Criterio se contabilizan las operaciones crediticias que no sobrepasan los cincuenta millones de colones (equivalente a US\$ 100.000 dólares al tipo de cambio a diciembre del 2007),

en tanto en el Criterio 1 se registran los deudores por encima de esa cifra²⁰. Un punto importante de resaltar sobre los créditos agrupados en el Criterio 2, es que los solicitantes no requieren presentar ante los intermediarios financieros estados contables auditados para el trámite de su solicitud de crédito, lo cual constituye una importante flexibilización del sistema, en especial para las pymes.

Cabe señalar que el uso del Criterio 2 para estimar el crédito a las pymes podría subestimar los datos reales, toda vez que existen algunas operaciones asociadas con estas empresas que se clasifican bajos los otros criterios antes señalados. Además, en el transcurso del tiempo se han dado reclasificaciones de créditos entre los rubros que componen el Criterio 2, e incluso entre diferentes criterios. Para minimizar este problema, Monge (2006) identificó, con la ayuda de funcionarios de la SUGEF, los rubros que se han visto más afectados con las reclasificaciones dentro del Criterio 2. Como resultado se obtuvieron las series de tiempo para cinco sectores, a saber: agropecuario, industria, comercio, servicios y turismo, hasta el año 2005²¹. Estas series constituyen la base del análisis que se realiza en la presente sección. Se excluye, por tanto, del criterio 2, el crédito personal o de consumo, construcción y vivienda, y otros de menor cuantía, para el análisis del crédito a las pymes.

La suma del saldo de los créditos a las pymes en los cinco sectores seleccionados, asciende al mes septiembre del 2005 a \$333.2 millones de dólares, cifra que representa alrededor del 16 por ciento del crédito otorgado a la totalidad de las empresas costarricenses que clasifican en los sectores antes indicados. Esta participación no ha experimentado grandes cambios en los últimos cinco años, período en el cual pasó de 15,2 (2001) a 16,2 por ciento (2005), tal y como se muestra en el gráfico 18.

GRÁFICO 18
COSTA RICA: PARTICIPACIÓN DEL CRÉDITO A PYMES EN SECTORES SELECCIONADOS
(En porcentajes, a septiembre de cada año)

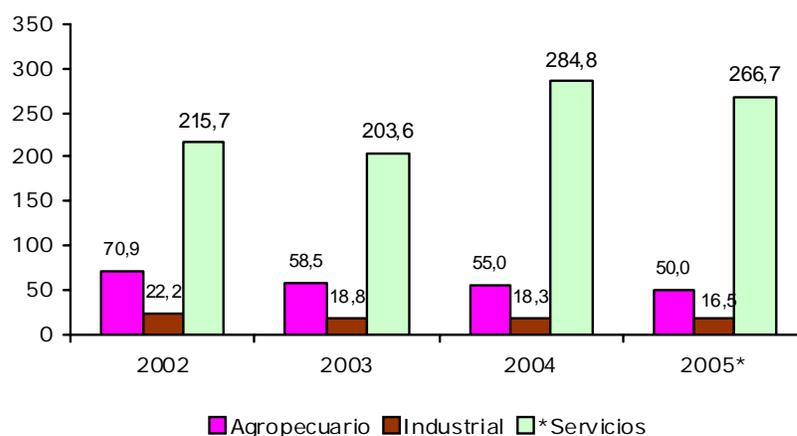


²⁰ Con anterioridad al mes de diciembre del año 2006, el monto máximo para que un crédito fuera aceptado como de criterio 2 fue inferior a los US\$50,000. Por otra parte, el sistema de clasificación del crédito incluía tres criterios en lugar de dos. Donde el criterio 3 se refería a los deudores cuya garantía es la vivienda propia. A partir de la fecha indicada se modificó el sistema y se utilizan únicamente dos criterios o grupos de crédito, el criterio 1 y el criterio 2, eliminándose el criterio 3.

²¹ Cabe señalar que no fue posible obtener datos más actualizados de los que empleara Monge (2006), toda vez que los funcionarios de la SUGEF manifestaron que por motivo de traslado de sus oficinas les era imposible colaborar en esta oportunidad con el presente esfuerzo.

No obstante el resultado anterior, cabe destacar que durante los años bajo estudio, el crédito a las pymes ha crecido a una tasa promedio anual del 6,5 por ciento (al pasar de US\$ 259.3 millones en septiembre del 2001 a US\$ 333.2 en septiembre del 2005). Esto es, un cincuenta por ciento más que la tasa de crecimiento que registra el crédito total a estos mismos sectores (4,7%)²². El crecimiento en el crédito a las pymes, tal y como se muestra en la gráfico 19, esta asociado a los préstamos otorgados a las empresas del sector de servicios. Este resultado es consistente, como se verá más adelante, con un mayor número de pymes formales en el sector servicios durante los últimos años.

GRÁFICO 19
COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DEL CRÉDITO A PYMES POR SECTORES PRODUCTIVOS
(Cifras a septiembre de cada año y en millones de dólares)



Fuente: Monge (2006).

Al analizarse el comportamiento del crédito a las pymes por sectores se observa un crecimiento importante en el sector servicios, pero no así en el sector agrícola e industrial, donde más bien los saldos de la cartera del crédito del Criterio 2 muestra una contracción entre el año 2002 y 2005 (gráfico 19).

De conformidad con los resultados más recientes del programa BN-Desarrollo, los cuales se discuten la cuarta sección del presente estudio, pareciera que la reducción en el crédito a las pymes mostrado en el gráfico 18, en el caso de las actividades agrícolas e industrial, está asociado con una caída en estas carteras en los demás intermediarios financieros formales. Es decir, si bien parece que se esta ante una reducción de la cartera de crédito a las pymes, también se esta observando un incremento en la importancia relativa de BN-Desarrollo dentro del crédito formal a pymes en los sectores agrícola e industrial.

De las entrevistas realizadas a los intermediarios financieros, también se detectó que muchas empresas agrícolas (micro y pequeñas) están diversificando sus actividades, incursionando en el sector de servicios turísticos ecológicos, lo cual ha producido también una movilización de algunos de estos clientes de la cartera agrícola a la de servicios, dentro de las carteras crediticias de los intermediarios financieros formales.

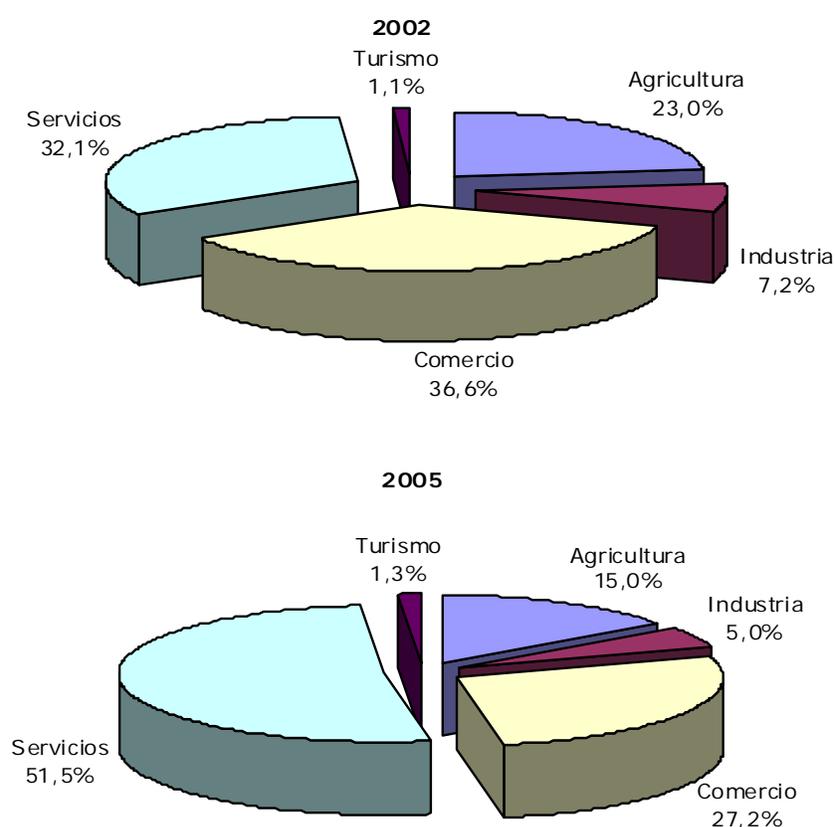
Otra posible explicación del comportamiento mostrado por la cartera de crédito del Criterio 2, podría ser el hecho de que algunas pymes (principalmente medianas) pueden estar financiando sus necesidades crediticias fuera de Costa Rica, debido a las mejores condiciones de financiamiento

²² Al pasar de US\$ 1.708,7 millones en septiembre de 2001 a US\$ 2.053,0 millones en septiembre de 2005.

imperantes en otros mercados (ejemplo, Panamá). Esta hipótesis es apoyada por los resultados que se comentan más adelante al final de la presente sección, respecto a las implicaciones de la falta de estabilidad macroeconómica en Costa Rica sobre el crédito al sector privado y en especial, a las pymes de este país.

El mayor dinamismo que registra el crédito a las pymes es en el sector de servicios (gráfico 2), por otra parte, se refleja también en la composición de la participación de los cinco sectores analizados dentro del crédito total a las pymes (gráfico 20). De hecho, entre el año 2002 y el año 2005 la participación de servicios pasó de un 32,1% a un 51,5%, ocupando al primer lugar en la cartera de crédito a las pymes en el sector financiero formal costarricense.

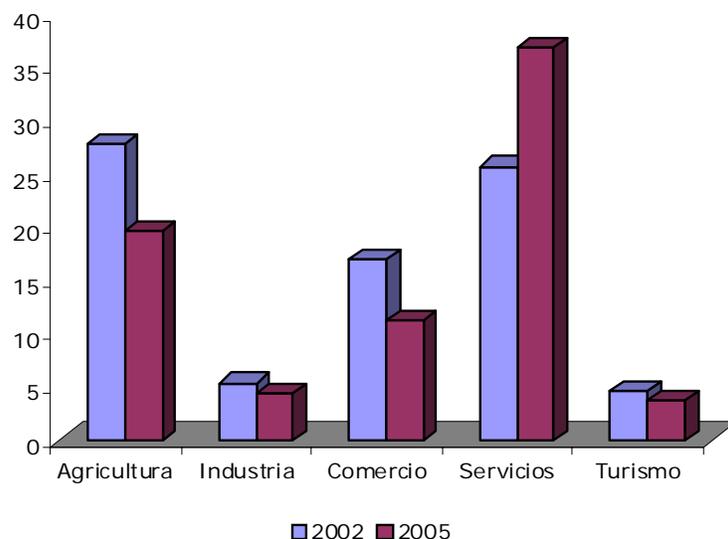
GRÁFICO 20
COSTA RICA: PARTICIPACIÓN DEL CRÉDITO A LAS PYMES POR SECTORES



Fuente: Monge (2006).

La reducción en la colocación de crédito en las pymes de los sectores agropecuario e industrial, mostrada en el gráfico 3, se refleja además como una caída en la participación relativa del crédito a estas empresas dentro del crédito total a estos mismos dos sectores (gráficos 20.y 21). Contrariamente, las pymes del sector servicios si muestran un incremento relativo en la asignación de crédito dentro de la cartera total de todas las empresas de servicios costarricenses.

GRÁFICO 21
COSTA RICA: PARTICIPACIÓN RELATIVA DEL CRÉDITO A LAS PYMES
POR SECTORES EN EL SISTEMA FINANCIERO FORMAL COSTARRICENSE
(Cifras a agosto de cada año y en porcentajes)

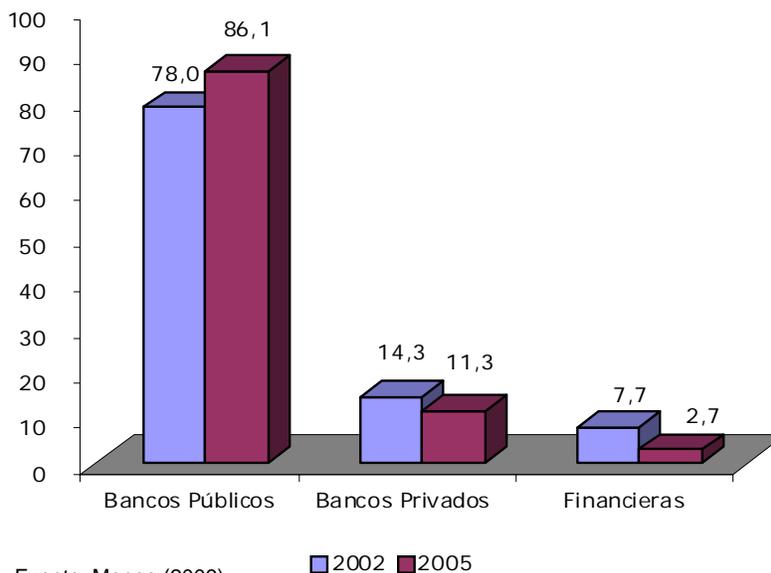


Fuente: Monge (2006).

1.2 Principales proveedores de servicios financieros

De acuerdo con los datos de la SUGEF, los bancos públicos son los líderes en el otorgamiento de crédito a las pymes dentro del sistema financiero formal costarricense (86,1%). Además, su importancia relativa ha venido incrementando, muy probablemente debido al programa BN-Desarrollo en el Banco Nacional de Costa Rica (gráfico 22).

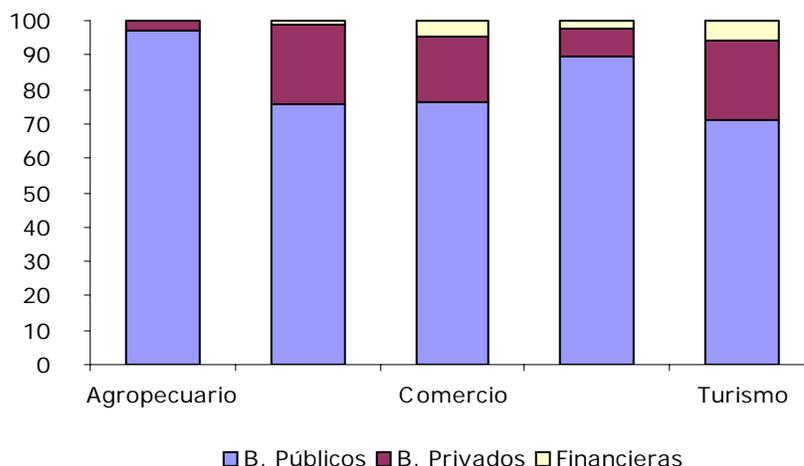
GRÁFICO 22
COSTA RICA: COMPOSICIÓN DEL CRÉDITO A LAS PYMES POR BANCOS
(En porcentajes)



Fuente: Monge (2006).

Cabe destacar que la mayor participación de los bancos públicos en el otorgamiento de créditos a las pymes se observa en todos los sectores productivos de la economía costarricense (gráfico 21).

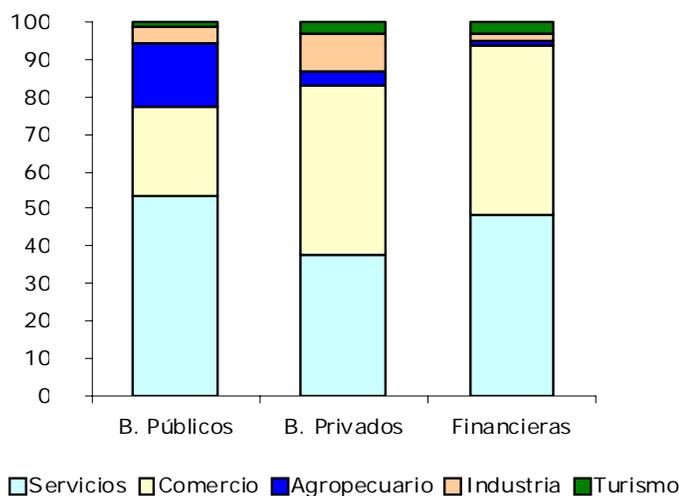
GRÁFICO 23
COSTA RICA: COMPOSICIÓN DEL CRÉDITO SECTORIAL A LAS PYMES POR BANCOS, 2005
(En porcentajes)



Fuente: Monge (2006).

Es importante señalar que la composición de la cartera crediticia a las pymes, según sectores productivos, muestra algunas diferencias entre los intermediarios financieros formales costarricenses que atienden este nicho de mercado (gráfico 24). En primer lugar, destaca el caso del sector agropecuario, donde la cartera crediticia a la pymes en los bancos públicos muestra una mayor importancia relativa que en el caso de la banca privada. En segundo lugar, en el caso del sector manufacturero, se observa un resultado inverso, siendo los bancos privados los que muestran mayor concentración de empresas de este sector en su cartera crediticia a las pymes.

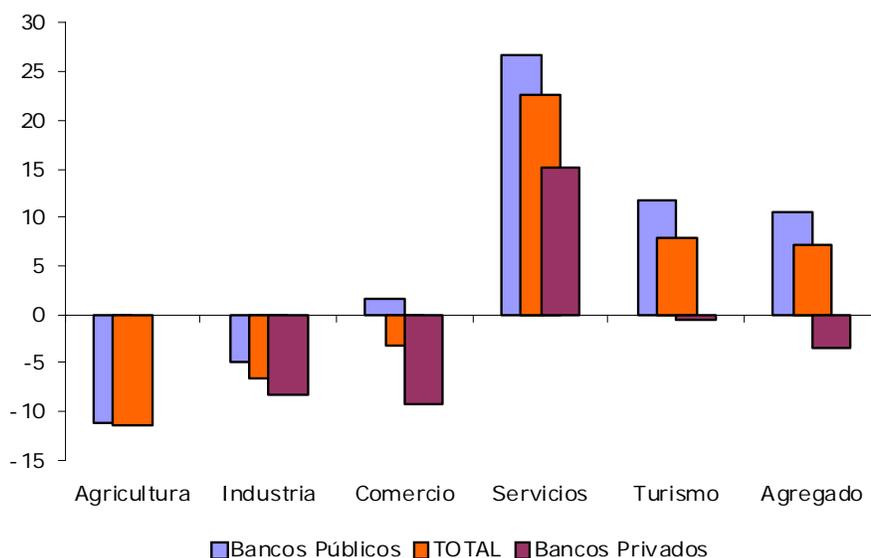
GRÁFICO 24
COSTA RICA: CONCENTRACIÓN DE LAS CARTERA DE CRÉDITO A LAS PYMES POR SECTORES, 2005
(En porcentajes)



Fuente: Monge (2006).

Al analizar el crecimiento de la cartera crediticia a las pymes entre el año 2002 y 2005, se observa una importante caída en el caso de esta cartera para las pymes agrícolas e industriales, no así en el caso del turismo y otros servicios diferentes al comercio.

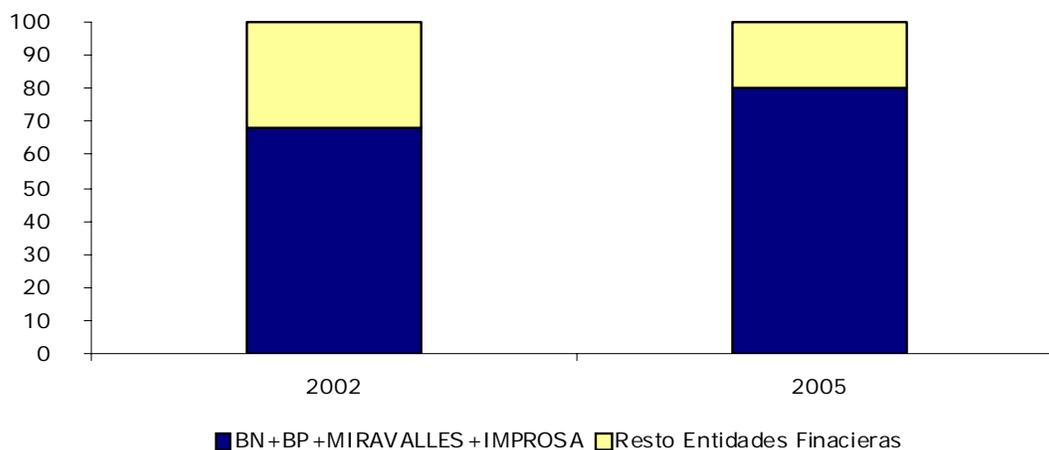
GRÁFICO 25
COSTA RICA: CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DEL CRÉDITO A LAS PYMES,
POR INTERMEDIARIOS PÚBLICOS Y PRIVADOS, 2002-2005



Fuente: Monge (2006).

Los principales intermediarios financieros formales que atienden las necesidades crediticias del sector de las pymes en Costa Rica son el Banco Nacional de Costa Rica (v.g. BN-Desarrollo), el Banco Improsa, la Financiera Miravalles y el Banco Popular. Estas cuatro instituciones concentran actualmente el 80 por ciento del crédito formal a las pymes, donde su participación ha ido en aumento durante los últimos años (gráfico 26).

GRÁFICO 26
COSTA RICA: PRINCIPALES ENTIDADES FINANCIERAS QUE BRINDAN CRÉDITO A LAS PYMES
(En porcentajes)



Fuente: Monge (2006).

Tomando en cuenta el resultado anterior, Monge (2006) entrevistó a los funcionarios encargados de las operaciones de crédito para pymes de estos cuatro intermediarios financieros, así como de una organización de financiamiento a pymes -ACORDE-, la cual es una asociación privada de capital nacional, cuyos fondos provienen de donaciones internacionales y de operaciones de segundo piso gracias a créditos de intermediarios locales como el Banco Nacional²³. Con fines meramente ilustrativos, en el cuadro 6 se resumen algunas características de estas cinco entidades financieras.

CUADRO 6
COSTA RICA: TIPO DE CAPITAL, ORIGEN Y CONCENTRACIÓN DE LA CARTERA DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS ENTREVISTADAS

	Tipo de Capital	Origen de Capital	Concentración Cartera Crediticia
BNCR	Público	Nacional	Personas
Banco Improsa	Privado	Mixto(+ nacional)	PYMES
Acorde	Privado	Nacional	PYMES
Miravalles	Privado	Extranjero	Personas
Bco Popular	Público	Nacional	Personas

Fuente: Monge (2006).

De estas entidades financieras la de mayor tamaño es el Banco Nacional, el cual posee el mayor porcentaje de participación dentro del Sistema Financiero costarricense. En materia de activos esta entidad cuenta con el 27,6 por ciento de los activos totales del sistema, seguido por el Banco Popular con cerca del 10 por ciento y muy distante de los otros intermediarios entrevistados en este estudio (cuadro 3.2).

CUADRO 7
COSTA RICA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS INTERMEDIARIOS ENTREVISTADOS DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO NACIONAL

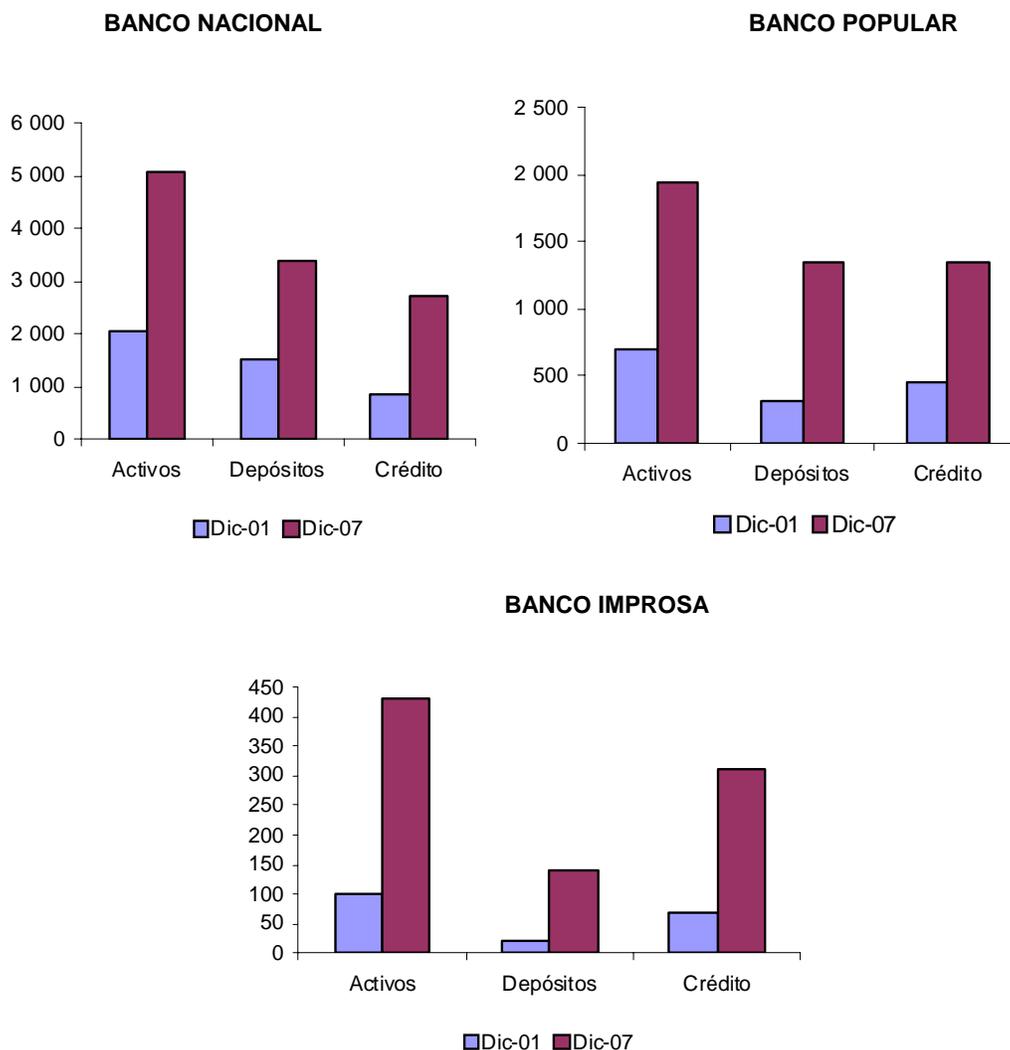
	Activos	Depósitos	Crédito
Banco Nacional	27,6	30,2	19,9
Bco. Popular	10,4	11,4	10,6
Banco Improsa	1,6	1,0	2,3
Financiera Miravalles	0,4	0,5	0,5

Fuente: Monge (2006).

Las cuatro entidades financieras entrevistadas han tenido una importante evolución durante el último quinquenio, en cuanto al tamaño de sus activos y depósitos, así como en materia de cartera crediticia, tal como puede apreciarse en el gráfico 27.

²³ Cabe destacar que ACORDE no se considera un intermediario financiero supervisado por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), razón por la cual su cartera no se incluye en el Gráfico 3.8.

GRÁFICO 27
COSTA RICA: EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS SELECCIONADAS
(Cifras en millones de dólares, 2001 y 2005)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de las SUGEF.

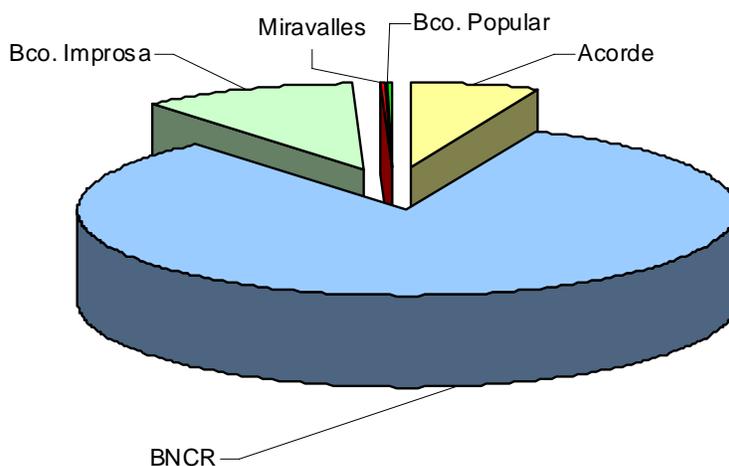
Es importante destacar que todas estas entidades iniciaron programas especiales para atender las necesidades crediticias de las pymes recientemente. De estos programas el más antiguo es el de Acorde (1987), seguido por el Programa BN-Desarrollo del Banco Nacional (1999), la Financiera Miravalles (2003), el Banco Popular (2003) y más reciente, el Banco Improsa (2005).

Partiendo de los datos e información suministrada por las cinco instituciones financieras entrevistadas, se observa que la cartera de crédito a las pymes está ampliamente liderada por el programa BN-Desarrollo (83%). Esta entidad, tal como se comenta en la siguiente sección, cuenta con oficinas alrededor de todo el territorio nacional, así como con una importante cantidad de ejecutivos que atienden a las pymes directamente en donde éstas se encuentren, con una tecnología crediticia muy similar a las empleadas por las instituciones especializadas en microfinanzas en otros países (gráfico 28).

En los últimos años, la banca privada registra –principalmente por medio del Banco Improsa– una creciente agresividad en su incursión en el mercado de crédito para las pymes, logrando

convertir esta cartera crediticia en un segmento prioritario dentro de su cartera total, gracias a que ha encontrado en las pymes un sector rentable y leal.

GRÁFICO 28
COSTA RICA: DISTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO A PYMES POR ENTIDAD ENTREVISTADA, 2005



Fuente: Monge (2006).

Es importante señalar que al igual que en el análisis del crédito del Criterio 2, en la gráfico 26 no se consideran los préstamos clasificados como crédito personal en las carteras crediticias de los intermediarios financieros entrevistados. Por ello, debido a que es posible que existan operaciones a pymes financiadas con crédito para el consumo, principalmente en el caso del Banco Popular, los resultados anteriores deben ser tomados con la debida precaución, ya que podrían estar subestimando la importancia relativa de este último intermediario dentro de la cartera crediticia a las pymes.

Consistente con las estadísticas del crédito obtenidas del Criterio 2 de la SUGEF, la información recopilada de las entrevistas apunta a que son las pymes del sector terciario (comercio y servicios) hacia donde las entidades financieras concentran sus carteras de crédito. Este resultado, tal y como se ha señalado con anterioridad, esta correlacionado con el desempeño económico de estos sectores dentro de la actividad productiva del país (cuadro 8).

CUADRO 8
COSTA RICA: DISTRIBUCIÓN DEL CRÉDITO A PYMES POR SECTOR
ECONÓMICO, (I) SEGÚN ENTIDADES ENTREVISTADAS, 2005
(En porcentajes)

Sector	Acorde	BNCR	Improsa	Miravalles
Agricultura, silvicultura y pesca	1,2	14,7	2,0	0,0
Industria manufacturera	20,3	9,7	25,0	0,0
Construcción	1,0	0,5	5,0	0,0
Electricidad y agua	0,0	0,2	0,0	0,0
Comercio, restaurantes y hoteles	41,2	43,7	30,0	80,0
Transporte, almacenaje y comunicación	3,7	0,0	0,0	0,0
Servicios financieros y comunicaciones	32,5	0,0	30,0	20,0
Actividades inmobiliarias	0,0	0,0	5,0	0,0
Otros	0,0	31,2	3,0	0,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Monge (2006).

Cabe concluir el presente apartado señalando, tal y como lo hace González-Vega (2003), que las pequeñas empresas y microempresas poseen algunas características importantes, en particular, su tendencia a operar en el sector informal de la economía, incluyendo la falta de separación de las actividades del hogar y las de la empresa, la ausencia de registros financieros auditados y de historias de crédito documentados, la carencia de activos que puedan ser ofrecidos como garantías tradicionales, la falta de acceso a mecanismos eficaces para mitigar riesgos y el pequeño tamaño de sus transacciones comerciales y financieras. Estas características, unidas a la gran heterogeneidad de las empresas que operan en este sector, dan origen a desafíos especiales para los intermediarios financieros, los que enfrentan particulares problemas de información y deben entender riesgos distintos a los que están acostumbrados a manejar, a la hora de intentar ofrecerle servicios a este segmento de la población. Además, el pequeño tamaño de las transacciones, unido a costos fijos que tienden a ser independientes del monto de cada operación, encarecen la atención de estos clientes potenciales. Estas dificultades explican en parte el por qué la banca comercial o estatal tradicional, las que no conocen bien a esta clientela y no cuentan con una tecnología apropiada, no suelen incursionar en el segmento de mercado de las pequeñas empresas y microempresas.

Monge-González et. al. (2007) analiza diversos estudios que durante la última década han puesto de manifiesto el limitado grado de acceso al crédito bancario de estas empresas en Costa Rica. De acuerdo con los autores, Lizano, Monge-González y Monge-Ariño (2004) encuentran que BN-Desarrollo representa la mayor fuente de financiamiento en el sistema financiero formal costarricense para las pequeñas empresas y microempresas, mediante la modalidad tanto de crédito directo a estas firmas (downscaling) como del sistema de banca de segundo piso²⁴. A la vez, Monge-González (2006) encuentra que el financiamiento bancario para las pequeñas empresas y microempresas está siendo otorgado principalmente por los bancos públicos, con una destacada participación del Banco Nacional de Costa Rica, mediante su programa BN-Desarrollo, seguido por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, y una modesta participación de intermediarios financieros privados, en especial Financiera Miravalles y Banco Improsa.

En el más reciente Estudio sobre el Clima de Inversión de Costa Rica (2007), un equipo de investigadores del Banco Mundial encontró que, para las pequeñas empresas y microempresas manufactureras de este país, el acceso al y costo del financiamiento constituye una de las cinco restricciones más severas a su capacidad para crecer. De hecho, los autores encuentran que dicha

²⁴ A finales del año 2006 este programa contaba con más de 26.500 clientes, la mayoría de ellos pequeñas y microempresas.

restricción fue señalada como crítica por parte del 53 por ciento de las microempresas y el 49 por ciento de las pequeñas empresas encuestadas durante el año 2005²⁵.

Con base en los resultados de una encuesta realizada por Monge-González et. al. (2007) a una muestra de 304 pequeñas y microempresas costarricenses a inicios del año 2007²⁶, se pudo constatar que el acceso al crédito sigue siendo, en efecto, limitado para muchas de estas empresas en Costa Rica. Por construcción, la mitad de la muestra (152) está constituida por clientes de BN-Desarrollo. No sorprende, entonces, que para la mayoría de estas empresas (71,1 por ciento), este programa sea la principal fuente de financiamiento. Sin embargo, el resto de estas empresas (28,3 por ciento), a pesar de ser clientes del programa, siguen teniendo sus recursos propios como la fuente principal de financiamiento y sólo una empresa tiene por fuente principal a otro banco diferente del Banco Nacional (Banex).

El resultado más interesante surge, en todo caso, de las respuestas de las 152 empresas que no son clientes de BN-Desarrollo, pero que poseen características equivalentes a las primeras. Para este grupo, los fondos propios son la fuente principal de financiamiento en el caso de 95 por ciento de los entrevistados. Otras fuentes de financiamiento juegan un papel insignificante. Si se excluye a las fuentes comerciales, no consideradas en el estudio de Monge-González et. al. (Op. cit) , cuando no ha habido acceso al crédito de BN-Desarrollo, una empresa semejante ha tenido que descansar prácticamente en el autofinanciamiento²⁷. En muchos de estos casos, oportunidades productivas interesantes se habrán quedado sin emprender por insuficiencia de los recursos propios y falta de acceso a recursos no propios.

Resalta así, de manera dramática, la falta de alternativas que las pequeñas y microempresas tienen, si no logran el acceso a BN-Desarrollo. Esto sugiere la existencia de un mercado de crédito para este sector muy fragmentado: la coexistencia de unas empresas con acceso a una fuente atractiva y de otras totalmente sin acceso. Esta fragmentación, a su vez, implica una menor productividad de los recursos que maneja el sector, al no lograrse una convergencia de las tasas marginales de rendimiento de las actividades emprendidas (González-Vega, 2003).

Monge-González et. al. (Op. cit) encuentran que los resultados de falta de acceso al crédito formal por parte de las empresas que no son clientes de BN-Desarrollo no muestran diferencias significativas por tamaño de empresa o sector de actividad económica, lo que permite afirmar que el problema de acceso al crédito identificado por el Banco Mundial (2007), para el caso particular de pequeñas y microempresas manufactureras costarricenses, bien puede ser un problema generalizado y estar sucediendo en otro tipo de empresas, como las de servicios, comercio o agropecuarias.

El limitado acceso al crédito institucional por parte de las pequeñas y microempresas se observa a pesar de que en Costa Rica operan 21 organizaciones dedicadas a las microfinanzas, las cuales brindan crédito, capacitación y asistencia técnica a Mipymes²⁸. El alcance de estas organizaciones es limitado, por razones que no ha sido posible explorar en este trabajo. En efecto,

²⁵ Véase Figura 2.10 del *Costa Rica Investment Climate Assessment*, Reporte N° 35.424-CR, del Banco Mundial, Febrero 6, 2007.

²⁶ Cabe destacar que el 90 por ciento de las empresas incluidas en la muestra son microempresas y sólo un 10 por ciento pequeñas empresas. Para una descripción detallada de la selección y características de esta muestra véase el Anexo 1 de Monge-González et. al. (2007).

²⁷ Este resultado contrasta con los patrones de financiamiento encontrados por estudios previos. Villalobos (1996) concluye que el crédito comercial, de proveedores y otras fuentes asociadas a la comercialización constituía la fuente de financiamiento más importante para la empresa, al representar alrededor del 58% del financiamiento total. Por su parte, el estudio realizado por Beck et. al.(2002) reporta el siguiente patrón promedio de financiamiento de las 49 empresas costarricenses para las que existen datos en la Encuesta Mundial sobre el Clima de Negocios (WBES, por sus siglas en inglés) conducida en 1999: el financiamiento externo representa el 35,2% del financiamiento total, mientras que el financiamiento interno (ingresos retenidos o fondos de la familia o amigos) constituye el 64,8%. A su vez, el financiamiento externo se compone de financiamiento bancario (17,5%), venta de acciones (0,16%), crédito de proveedores y arrendamiento (7,7%) y otras fuentes de financiamiento (10%). La categoría "otras fuentes de financiamiento" agrupa a bancos de desarrollo, prestamistas y fuentes públicas, entre otros. Si bien es cierto que este patrón promedio de financiamiento parece confirmar que las Pymes en Costa Rica recurren principalmente a recursos propios para financiar sus actividades productivas, estos resultados deben tomarse con cuidado, ya que la muestra empleada en el estudio de Beck (*op cit*) podría no ser suficientemente representativa del sector.

²⁸ Véase El Financiero, Año 12, N° 625 16-22 de julio del 2007 (www.elfinanciero.com).

se estima que estas organizaciones atienden a 18.759 clientes y manejan una cartera crediticia de aproximadamente 26.500 millones de colones²⁹. Al analizar estas cifras en detalle, sin embargo, se observa una clara concentración de los préstamos en empresas pequeñas y medianas (78 por ciento del total de la cartera). Por otra parte, existe una importante concentración en la operación de estas organizaciones en el Gran Área Metropolitana de Costa Rica (66 por ciento de ellas operan en esta región). De hecho, únicamente 7 de estas organizaciones operan en zonas fuera del centro del país, manejando un saldo de cartera de ¢3.141 millones de colones y atendiendo a una clientela de poco más de 8.000 clientes.

Ante la pregunta de cuán fácil o difícil es conseguir un préstamo bancario en Costa Rica, un porcentaje significativo de las empresas encuestadas a inicios del año 2007, manifestaron que la obtención de crédito es difícil o muy difícil. Este porcentaje es mayor en el caso de las empresas del grupo control, no clientes, que en el de las empresas clientes de BN-Desarrollo (65,1 por ciento versus 23,7 por ciento, respectivamente). Además de la mayor percepción de dificultad entre las empresas no clientes, dos hechos sobresalen. Por un lado, no todas las empresas que no son clientes de BN-Desarrollo piensan que sería difícil acceder a un préstamo, lo que sugiere que hay consideraciones de (falta de) demanda que, en algunos casos, explican la falta de uso del crédito. Por otro lado, casi una cuarta parte de los clientes de BN-Desarrollo siguen pensando que es difícil obtener un préstamo. Esto debe hacer reflexionar al BNCR sobre las razones que explican esta percepción y la manera de mejorar la valoración por parte del cliente.

En efecto, al explorarse las razones por las cuales estas empresas señalan que existe una seria dificultad para obtener préstamos en el sistema bancario costarricense, se tiene que las principales son, en orden de importancia: el exceso de requisitos (64 por ciento entre los clientes de BN-Desarrollo y 68 por ciento entre los no clientes), la exigencia de garantías (44 por ciento entre los clientes y 33 por ciento entre los no clientes) y la solicitud de contar con fiadores (8 por ciento entre los clientes y 18 por ciento entre los no clientes). Vale la pena notar que los clientes están más al tanto de la exigencia en cuanto a las garantías que los no clientes (probablemente, por falta de información por parte de estos últimos). Sorprende, también, que los clientes siguen teniendo la percepción de que los requisitos son excesivos, casi en una proporción igual a la correspondiente a los no clientes. Esta percepción se acentúa cuando se incluye la determinación del monto de ventas entre los requisitos. En contraste, el nivel de las tasas de interés no parece ser una preocupación especial, entre clientes y no clientes, cuyas respuestas sugieren que lo que valoran es la agilidad en el procedimiento y el establecimiento de requisitos de cumplimiento a su alcance.

Si se toma en cuenta el gran número de pequeñas empresas y microempresas costarricenses, formales e informales³⁰, pareciera que, a pesar de los valiosos esfuerzos de las organizaciones de microfinanzas y de BN-Desarrollo, principalmente, estos resultan aún insuficientes para garantizarle a buena parte de estas empresas el acceso al crédito en el sistema financiero formal.

Ante este panorama, tal y como lo señalan los autores, cobra vigencia la tesis de Marulanda (2006), en el sentido de que si bien los esfuerzos de downscaling por parte de algunos bancos tradicionales pueden incrementar la oferta de productos financieros y reducir los costos de intermediación a las Mipymes, el persuadir a las instituciones financieras formales a participar en este nicho de mercado es indudablemente el mayor reto que enfrentará la industria de las microfinanzas en los años venideros en América Latina.

²⁹ Aproximadamente US\$ 51.4 millones de dólares para todo el conjunto, equivalentes a la cartera de una sola entidad de microfinanzas de mediana a grande en algunos otros países de América Latina. La cartera de entidades asociadas a REDIMIF en Guatemala es dos veces estos montos y en Nicaragua tres veces.

³⁰ Algunos analistas consideran que dicho número bien puede alcanzar la suma de cien mil establecimientos dedicados a muy diversas actividades productivas.

2. Principales obstáculos para ampliar el crédito a las pymes

En la presente sección se intenta analizar los principales obstáculos para ampliar el acceso al crédito de las pymes. Cabe señalar que la falta de información para evaluar las solicitudes de crédito es un motivo importante por el cual los intermediarios financieros son más cautelosos a la hora de otorgar préstamos a este tipo de empresas. De hecho, los requerimientos de información de la tecnología de crédito tradicional difícilmente son satisfechos con la información disponible para las pymes. Pero además, la definición de “garantía” necesita adaptarse a las características propias de estas empresas. A continuación se describen las características del crédito otorgado a las pymes, así como las dificultades que se presentan tanto en los sistemas de información existentes, como en el entorno en el cual operan las empresas y que tienden a obstaculizar su acceso al financiamiento en el sistema bancario.

2.1 Características del Crédito a las pymes

De acuerdo con los intermediarios financieros entrevistados por Monge (2006), las características de los préstamos a las pymes difieren sustancialmente de las demás operaciones crediticias que otorgan las instituciones financieras, especialmente en lo referente a las garantías solicitadas, los requisitos de formalización y los plazos y tasas de interés.

En el cuadro 3.4 se resumen las principales características del crédito a las pymes, según los resultados de las entrevistas realizadas a las cinco instituciones antes señaladas. Es posible ver que el monto del crédito varía de una institución a otra, lo cual obedece al tipo de empresa al que se enfoca la institución (micro, pequeña o mediana). Por ejemplo en ACORDE existen claramente dos rangos de crédito, uno para micro empresarios cuyo monto promedio es de US\$ 5.000 (cinco mil dólares) y otro para pequeños y medianos negocios, cuyo monto promedio de préstamos es de US\$ 30.000 (treinta mil dólares). Por su parte, el Banco Nacional, con una cartera más amplia y diversificada maneja un promedio de US\$ 6.000 (seis mil dólares) por operación, mientras la Financiera Miravalles maneja créditos cuyo promedio es de US\$ 2.100 (dos mil cien dólares). Cabe señalar que esta última entidad se enfoca primordialmente a microempresarios -la mayoría de ellos informales-, lo que podría explicar que el monto promedio de crédito otorgado sea el más bajo del mercado. Finalmente, el Banco Improsa aparece como una entidad enfocada a pymes de mayor tamaño.

CUADRO 9
COSTA RICA: CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS CREDITICIOS OFRECIDOS
A LAS PYMES POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS ENTREVISTADAS

Institución	Monto	Tasa de Interés	Tiempo de gracia	Plazo
Acorde	\$5 000-\$30 000	23-28%	12 meses	4 años
BNCR	\$6 000 promedio	20%	3 meses	3 años
Bco. Improsa	\$10 000-\$220 000	9,5% (\$)	Ajustable	4 años
Miravalles	\$2 100 promedio	42%	1.5 meses	2 años
Bco. Popular	Hasta \$50 000	16-18%	Ajustable	Hasta 10años

Fuente: Monge (2006).

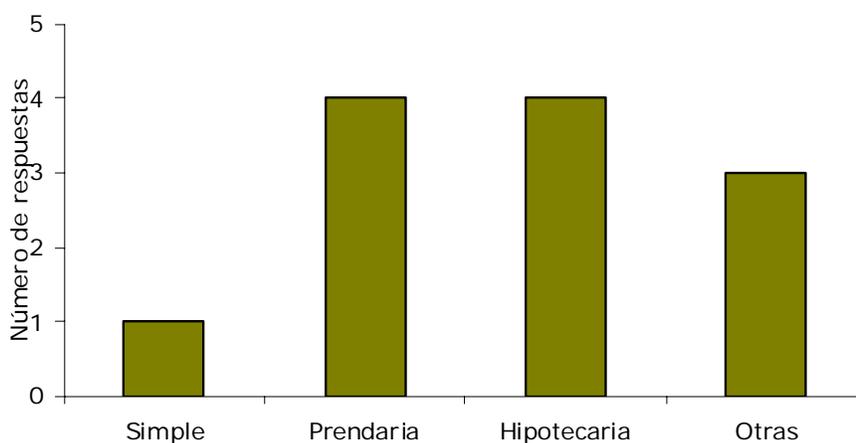
Respecto a las tasas de interés, el Banco Nacional, el Banco Popular e Improsa (colonizada esta última) compiten en niveles cercanos al 20 por ciento, en tanto Acorde y la Financiera Miravalles aparecen con las opciones más caras del sistema financiero formal. De conformidad con los resultados de las entrevistas, la Financiera Miravalles no exige garantías de tipo prendario o hipotecario (como si lo hacen los otros intermediarios financieros), con lo cual su desventaja

competitiva en materia de tasas de interés puede considerarse parcialmente compensada por procedimientos más ágiles al tramitar y otorgar créditos a las pymes.

Al estudiar las condiciones de crédito para las pymes, Monge (2006) encuentra, tal y como se observa en el gráfico 29, que existe una marcada preferencia por parte de las instituciones financieras costarricenses por las garantías o avales, para otorgar créditos a las pymes. De hecho, sólo un intermediario (Miravalles) señaló que en sus créditos no se solicitan garantías de tipo prendario o hipotecario (i.e. simple).

Para tratar de solventar el problema de las garantías, las autoridades costarricenses han creado tres fondos de garantías durante los últimos veinte años, dos de los cuales no tuvieron éxito desde sus inicios, tal y como lo documentan Gutiérrez y Bolaños (1999). El tercer fondo, fue creado con el nombre de Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), mediante la Ley N° 8.262, Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, en mayo del 2002. Debido a que este fondo aún esta en operación y ha sido objeto de unas pequeñas modificaciones legales durante el año 2008³¹, el mismo será objeto de estudio en la cuarta sección del presente documento.

GRÁFICO 29
COSTA RICA: TIPOS DE GARANTÍAS SOLICITADAS A LAS PYMES
POR LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS ENTREVISTADAS



Fuente: Monge (2006).

En cuanto a los plazos de los créditos disponibles para las pymes en las carteras de los intermediarios financieros entrevistados por Monge (2006), las cifras del cuadro 3.5 muestran que estos son bastante homogéneos, entre 2 y 4 años, excepto en el caso del Banco Popular, el cual otorga créditos con plazo hasta de 10 años. Por otra parte, si se evidencian diferentes periodos de gracia, entre los intermediarios, aunque en el caso del Banco Popular e Improsa los períodos son ajustables según las necesidades del cliente.

³¹ Ley N° 8.634, Sistema de Banca para el Desarrollo, 7 de mayo de 2008.

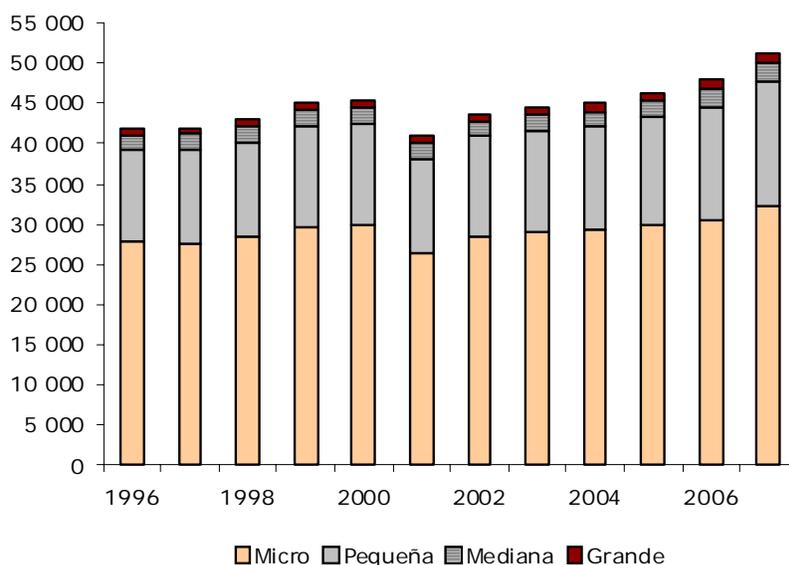
Finalmente, cabe señalar que todas las entidades financieras entrevistadas, con excepción de la Financiera Miravalles, brindan servicios conexos al crédito. Sobresale en este caso el Banco Nacional (público) y el Banco Improsa (privado). Esta última entidad señala que entre el 75 y 80 por ciento de sus clientes pymes, reciben servicios de arrendamiento, seguros, inversiones, garantías de participación y factoreo. Además, en el caso de Acorde cerca del 40 por ciento de sus clientes reciben servicios de capacitación y factoreo, mientras en el caso de BN-Desarrollo sus clientes reciben todo tipo de servicios financieros, tal y como se describe en la siguiente sección.

2.2 Características y solvencia de las pymes

La información estadística sobre las pymes es escasa y de difícil comparación entre las fuentes disponibles, debido a que no es sino hasta recientemente que se hacen esfuerzos para homogenizar la definición de micro, pequeña y mediana empresa. Además, entre la poca información existente, los datos disponibles corresponden principalmente a pymes formales. Esta situación dificulta la evaluación de la solvencia y sostenibilidad de las empresas, lo cual puede obstaculizar su acceso al financiamiento bancario.

De acuerdo con cifras de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), del total de patronos que cotizan a esta entidad, cerca del 98 por ciento corresponden a pymes, cifra que se ha mantenido casi inalterada entre los años 1996 y 2007, inclusive. En este mismo período se han registrado en promedio 849 nuevas empresas por año, de las cuales el 96,7 por ciento son pymes. Además, tal y como se puede apreciar del gráfico 30, las micro y pequeñas empresas constituyen la mayoría de pymes formales en Costa Rica.

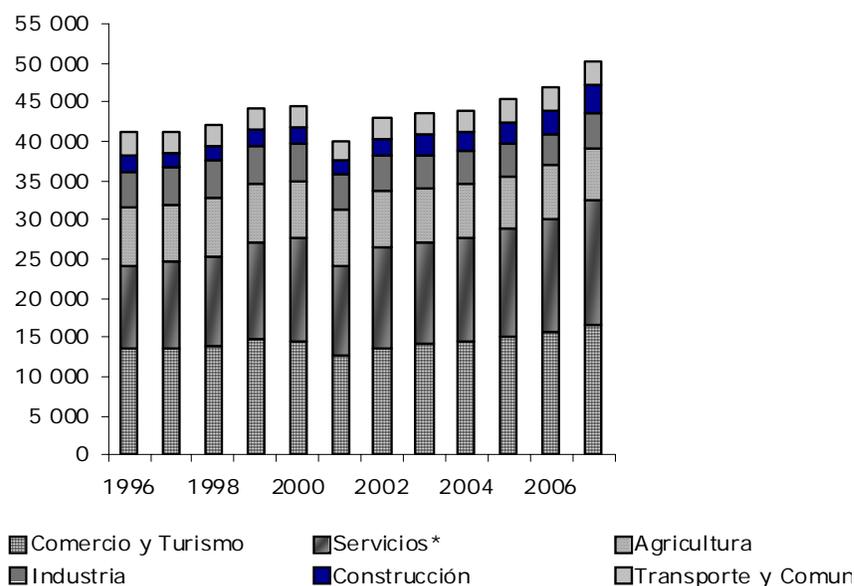
GRÁFICO 30
COSTA RICA: ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS EN LA CCSS, SEGÚN TAMAÑO, POR AÑO, DESDE 1996 HASTA 2007



Fuente: Elaboración propia con datos de la CCSS.

Por actividades económicas, cabe señalar que las pymes están concentradas en el sector terciario -servicios y comercio- (gráfico 31). Más aún, la cantidad de pymes formales en los sectores agrícola e industrial ha disminuido ligeramente en la última década.

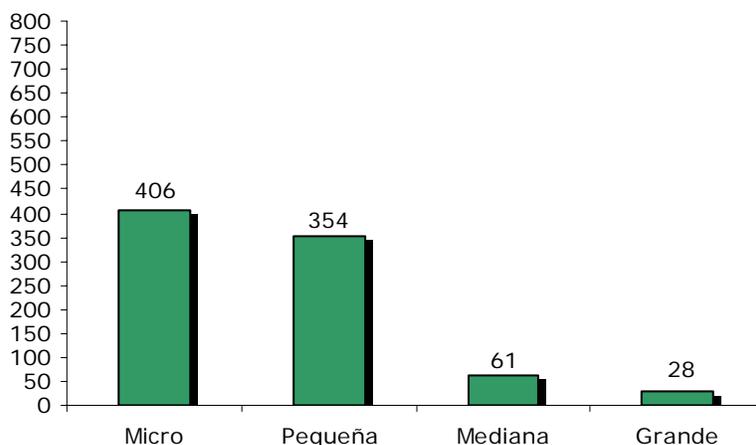
GRÁFICO 31
COSTA RICA: PYMES REGISTRADAS EN LA CCSS POR SECTOR, 1996-2007



Fuente: Elaboración propia con datos de la CCSS.

Durante los últimos diez años, en promedio, se han registrado formalmente en la CCSS 406 nuevas microempresas cada año, 354 pequeñas, 61 medianas y 28 grandes. Lo que refuerza una vez más la importancia relativa del sector de las pymes en la economía costarricense, como lo constata el gráfico 32.

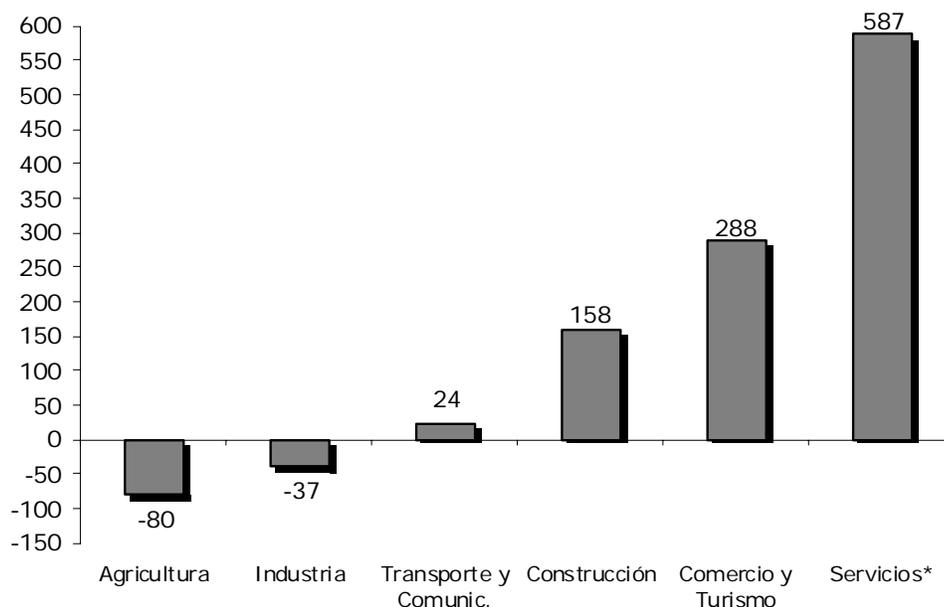
GRÁFICO 32
COSTA RICA: VARIACIÓN ANUAL DE EMPRESAS REGISTRADAS EN LA CCSS (FORMALES) ENTRE 1996 Y 2007, POR TAMAÑO



Fuente: Elaboración propia con datos de la CCSS.

Tal y como se señaló anteriormente, las estadísticas de la CCSS muestran que el crecimiento en cuanto el número de pymes formales en Costa Rica está asociado principalmente con el surgimiento de nuevos negocios en el sector servicios. En particular, con actividades financieras, inmobiliarias, servicios de educación, informática, consultorías profesionales y asesorías empresariales; además del surgimiento de empresas comerciales y de turismo (gráfico 33). Además, hay una clara tendencia a la reducción de pymes formales en los sectores agrícola e industrial. Un resultado que requiere de mayor estudio, lo cual escapa a los alcances del presente esfuerzo.

GRÁFICO 33
COSTA RICA: VARIACIÓN ANUAL DE LAS EMPRESAS REGISTRADAS EN LA CCSS (FORMALES)
ENTRE 1996 Y 2007, POR ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: Elaboración propia con datos de la CCSS.

Monge (2006) encontró que durante el período 1996-2004, el 54,2 por ciento del empleo generado por año en el sector formal, proviene de las pymes³². Esto equivale a 2 147 nuevos puestos de trabajo por año en la economía costarricense. De esta cifra, el 52 por ciento ha sido generado por las empresas medianas, un 45 por ciento por las pequeñas y sólo un 3 por ciento por las microempresas.

Monge y Hewitt (2008) señalan que de acuerdo con el Reporte Doing Business del Banco Mundial para el año 2008, en Costa Rica la apertura de un negocio demanda 12 procedimientos en 77 días, lo que equivale al 21% del ingreso per capita de este país. Este resultado contrasta con los obtenidos para países como Chile (9 procedimientos y 27 días), Estonia (5 procedimientos y 7 días), Finlandia (3 procedimientos y 14 días), Singapur (5 procedimientos y 5 días) y España (10 procedimientos y 47 días). El resultado anterior, refleja claramente una seria limitante para la formalización de las pymes en este país. Un tema que excede los alcances de este estudio, pero que no debe dejarse de lado a la hora de estudiar las posibilidades de acceso al crédito, ya que como lo señalara Monge (2006), la banca pública se ve obligada a demandar algunos requisitos de

³² Cabe señalar que no existen estadísticas oficiales sobre el verdadero tamaño del sector formal de las Pymes, como tampoco lo hay para el caso del sector informal. No obstante, la aserción generalizada es que las Pymes formales pueden alcanzar la suma de 75.000 establecimientos de acuerdo con las estimaciones de Castillo y Chaves (2001).

formalidad a las pymes para que éstas puedan aprovechar los beneficios de las Ley 8.262, en especial el acceso a colaterales mediante el Fondo de Garantías que actualmente administra el Banco Popular.

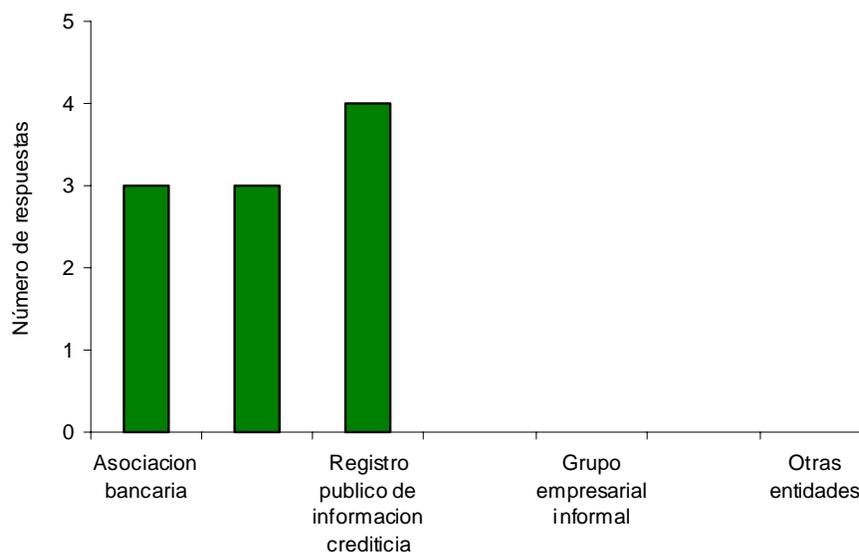
2.3 Central de Deudores

La disponibilidad de información sobre el historial crediticio de los clientes de los intermediarios del sistema financiero formal es de vital importancia para facilitar el trámite de los créditos, especialmente de aquellas empresas de menor tamaño, las cuales por lo general no cuentan con las garantías reales que acostumbran solicitar los entes financieros. La necesidad de contar con una fuente confiable para consultar este tipo información ha dado origen a las centrales de créditos, tanto públicas como privadas.

Es claro que la existencia de centrales de crédito o deudores, es sólo posible si las instituciones financieras están dispuestas a compartir la información de sus clientes con otras instituciones financieras. Sobre este particular, cabe señalar que todas las entidades entrevistadas respondieron que estarían de acuerdo en compartir información sobre sus clientes a través de un registro de información crediticia u otro mecanismo formal, toda vez que manifiestan interés en contar con mejor acceso a información crediticia de individuos y empresas.

Cuatro de las entidades entrevistadas por Monge (2006), manifestaron consultar el registro público de crédito que maneja la SUGEF. Además, manifestaron utilizar otras dos fuentes de información, la Asociación Bancaria Costarricense (ABC) y registros privados, a los cuales ellas mismas también nutren de información sobre sus clientes (gráfico 34).

GRÁFICO 34
COSTA RICA: INSTITUCIONES CON QUIENES COMPARTEN INFORMACIÓN
LAS ENTIDADES FINANCIERAS ENTREVISTADAS

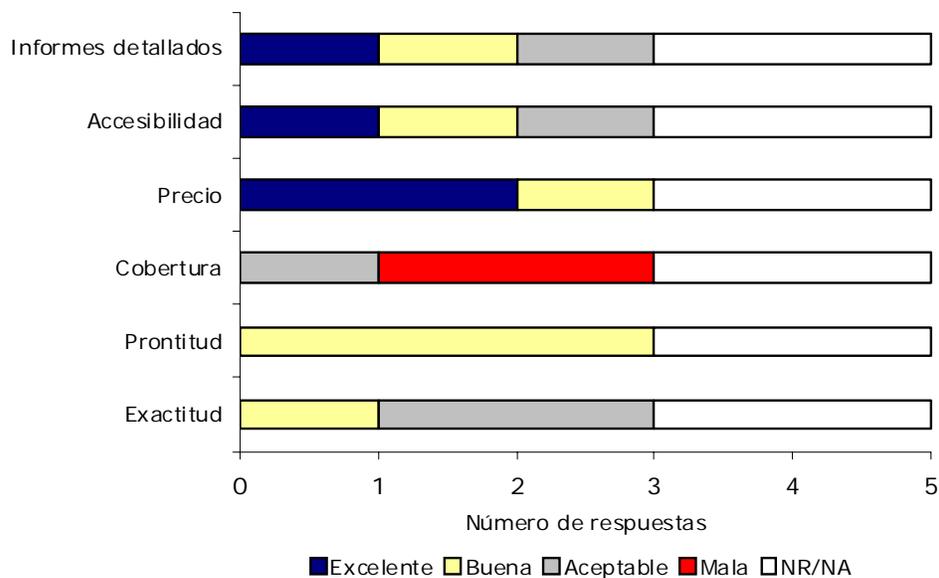


Fuente: Monge (2006).

Las instituciones estudiadas por este autor, manifestaron que la información del registro público que maneja la SUGEF no constituye su principal fuente de referencia, a pesar de que ellos califican la exactitud de dicha información entre aceptable y buena. Además, estos intermediarios consideran esta fuente de información como buena y ven positivos los aspectos de prontitud, precio,

accesibilidad e informes detallados, pero en lo relativo a cobertura, los entrevistados tienden a calificar el registro público de la SUGEF como deficiente (gráfico 35).

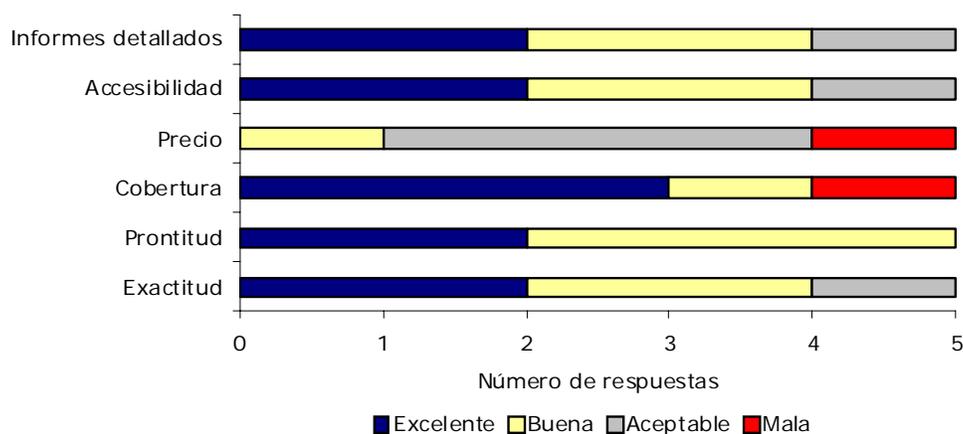
GRÁFICO 35
COSTA RICA: CALIDAD DEL REGISTRO PÚBLICO DE CRÉDITO (SUGEF)



Fuente: Monge (2006).

En cuanto a registros de crédito privados, todas las instituciones evaluadas dijeron conocer alguno, tanto para individuos como para personas. Indicaron que usan más de uno de ellos y que constituyen su principal fuente de información sobre el historial crediticio de potenciales clientes. En general sus respuestas califican los diferentes aspectos del servicio privado como más positivo que el registro público que maneja la SUGEF (gráfico 36).

GRÁFICO 36
COSTA RICA: CALIDAD DE LOS REGISTROS PRIVADOS DE CRÉDITO



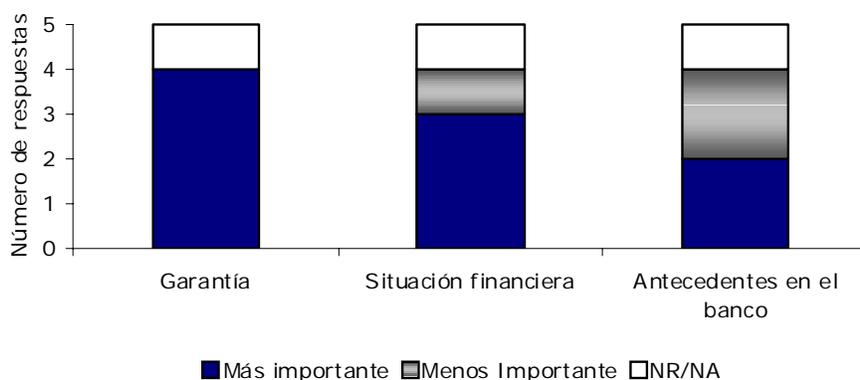
Fuente: Monge (2006).

Los registros de información privada existentes en el país operan bajo un esquema de intercambio de información de prácticamente una vía. Si bien las entidades consultadas dicen compartir información con más de un registro privado de crédito, también se encontró que la provisión de datos es limitada. Además, ninguno de ellos facilita información positiva, es decir, datos sobre los sujetos de crédito vigentes que no tienen problemas con sus operaciones. Lo cual convierte a las centrales de información crediticia, tanto la de la SUGEF como las privadas, en listas negras. Limitando así su uso para facilitar el acceso al crédito de potenciales buenos clientes (i.e. buenas pymes). De acá la importancia de crear una verdadera central de deudores que incluya tanto las listas negras (malos clientes) como las listas positivas (buenos clientes).

Para evaluar el impacto que han tenidos los actuales registros de créditos en la gestión administrativa de los bancos (y la potencial creación de una central de deudores eficiente y completa), Monge (2006) preguntó el efecto que tendría sobre el tiempo, el costo y la tasa de morosidad, la ausencia de estos registros. Tres de los intermediarios entrevistados consideran aumentos superiores al 25 por ciento en el tiempo de aprobación de una gestión de crédito y dos de ellos en cuanto al costo.

Es necesario resaltar que prácticamente todas las instituciones financieras consideran que la información suministrada por los registros de crédito es más importante que la garantía que presenta el solicitante, así como más importante que la situación financiera del cliente, no así sus antecedentes en el mismo intermediario (gráfico 37).

GRÁFICO 37
COSTA RICA: IMPORTANCIA DE LA INFORMACIÓN DE LOS REGISTROS DE CRÉDITO

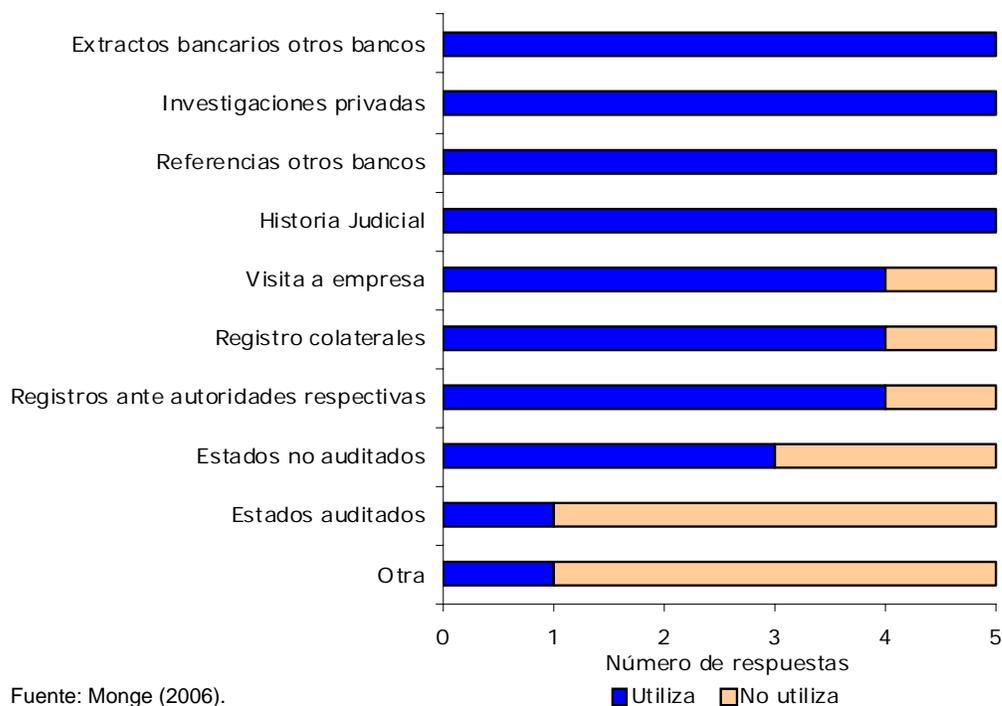


Fuente: Monge (2006).

Tal y como se muestra en el gráfico 38, los intermediarios financieros entrevistados manifestaron que ellos emplean también otras fuentes de información, a parte de los registros de crédito, a la hora de valorar las solicitudes de crédito. Interesa destacar en este caso que sólo una de las cinco instituciones entrevistadas emplea estados contables auditados.

La creación de una moderna central de crédito representa una oportunidad importante para pasar de un sistema financiero dominado por las garantías, a otro que genere más oportunidades de financiamiento a las pymes, en especial aquellas relacionadas con servicios intensivos en el conocimiento y a negocios que se encuentran operando más del lado del sector informal.

GRÁFICO 38
COSTA RICA: FUENTES DE INFORMACIÓN ALTERNAS LOS REGISTROS DE CRÉDITO USADAS PARA EVALUAR LAS SOLICITUDES DE CRÉDITOS A EMPRESAS (PYMES) POR PARTE DE LOS INTERMEDIARIOS ENTREVISTADOS



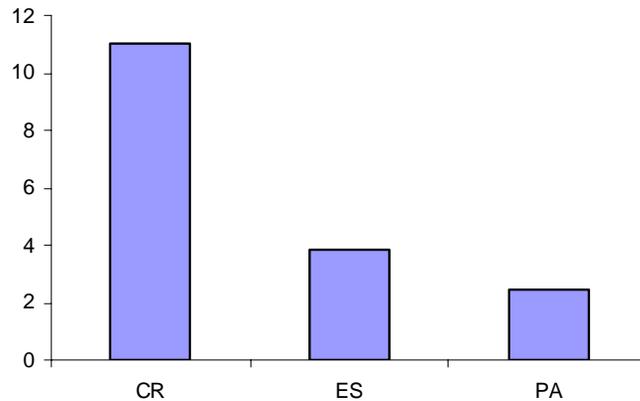
Una idea para la creación de una central de deudores moderna y eficiente sería el reformar la Ley 8.262 (ley PYME) e incorporar esta figura, junto con las modificaciones necesarias para que el fondo de garantías opere y motive a que los intermediarios financieros formales atiendan la demanda de crédito de las pymes costarricenses formales e informales. Por supuesto, tal como lo señalan las mejores prácticas en este campo (v.g. Taiwán), ambos sistemas deben ser administrados por una misma institución, la cual no puede ser un intermediario financiero, como lo es en la actualidad la administración del Fondo de Garantías en Costa Rica, la cual está a cargo del Banco Popular y de Desarrollo Comunal.

2.4 Factores Macroeconómicos

Hasta el momento se han mencionado diversos aspectos que afectan el acceso de las pymes al crédito formal, entre las que destacan el peso que tienen las garantías en los procesos de evaluación de los riesgos asociados con el otorgamiento del crédito, la ausencia de una central de deudores y las debilidades de diseño e implementación del actual fondo de garantías. A estos problemas se debe agregar los impactos negativos que la inestabilidad macroeconómica genera sobre el sistema financiero y el acceso de las pymes al crédito formal en Costa Rica.

En primer lugar, Costa Rica muestra altos niveles de inflación, lo cual hace que las tasas de interés tiendan a ser superiores a las existentes en mercados financieros externos. Como se puede apreciar en la siguiente figura, en los últimos años el nivel general de precios creció alrededor de un 10 por ciento por año, por encima la inflación registrada en todos los países del área centroamericana (gráfico 38). Por ello, no es de extrañar que las tasas de interés reales en este país se ubiquen entre las más altas de Centroamérica y Panamá (gráfico 39).

GRÁFICO 39
NIVELES DE INFLACIÓN EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ
(Promedio 2000-2007)

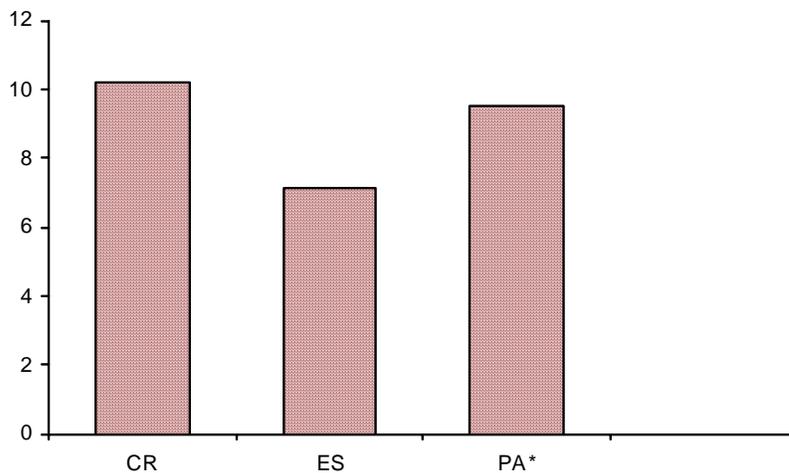


Fuente: Elaboración propia con base en cifras de los Bancos Centrales.

Nota: Para Panamá el promedio es 2004-2007.

Los esfuerzos que realizan las autoridades monetarias costarricenses para reducir los niveles de inflación, vía la reducción de la liquidez en la economía, terminan empujando las tasas de interés hacia arriba. Especialmente en una economía como la costarricense, con una cuenta de capital abierta y un tipo de cambio orientado por el régimen de mini-devaluaciones.

GRÁFICO 40
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS REALES EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ
(Promedio 2000-2007)

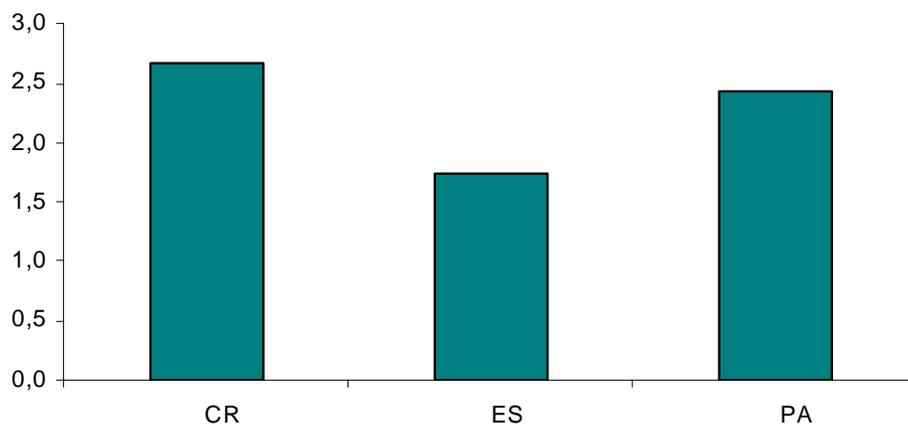


Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Consejo Monetario Centroamericano y del Ministerio de Economía de Panamá.

Los altos déficit fiscales son otra variable que afecta el acceso al financiamiento de las empresas en Costa Rica, particularmente de las más pequeñas. Por un lado, los desequilibrios en las finanzas públicas se han traducido en pérdidas para el Banco Central de este país, lo cual ha

estrechado su margen de acción. Esto ha llevado al ente emisor a tener que usar con más frecuencia el Encaje Mínimo Legal u otras medidas que elevan las tasas de interés. Además, los altos desequilibrios públicos se reflejan en desequilibrios en la balanza de pagos, haciendo que el país requiera de mayores flujos de capitales externos, a fin de cerrar la brecha. Al final, esto lleva a tasas de interés más altas, a fin de mantener un premio por invertir en moneda local atractivo para que ingresen capitales financieros.

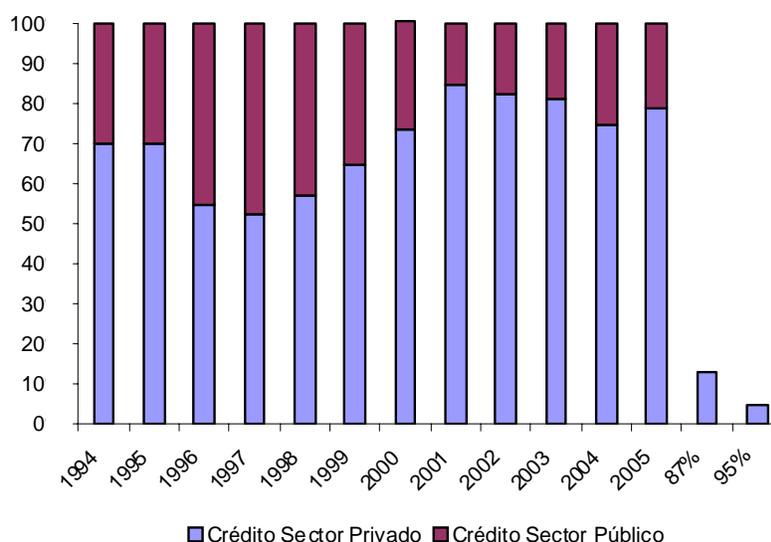
GRÁFICO 41
DÉFICIT DEL GOBIERNO CENTRAL EN COSTA RICA, EL SALVADOR Y PANAMÁ
(Promedio 2000-2007, porcentaje PIB)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras de la CEPAL.

También los altos déficit fiscales producen el conocido efecto de estrujamiento (crowding out) sobre el sector privado, toda vez que el gobierno se ve obligado a tener que captar más recursos en el sector financiero para financiar sus gastos (gráfico 41). Esto tiene tres efectos, por una lado, al salir a captar más recursos financieros, empuja las tasas de interés al alza, por otra parte, la colocación de bonos en la economía ha llevado a los bancos públicos a dedicar más recursos para este propósito, reduciendo los disponibles para crédito productivo y finalmente, los ahorros privados se ven incentivados hacia este tipo de inversiones en detrimento del financiamiento de empresas por medio de la compra de acciones en la bolsa de valores, como se puede apreciar en el gráfico 42.

GRÁFICO 42
COSTA RICA: COMPOSICIÓN DEL CRÉDITO TOTAL
 (En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras del BCCR.

Estas distorsiones, junto con la falta de mayor competencia entre los intermediarios financieros, hacen que en Costa Rica aún se mantenga altos márgenes de intermediación financiera, entre el 6,9% (bancos privados) y el 8,8% (bancos públicos) en comparación con el estándar internacional de alrededor de un 3 por ciento, tal y como se mostrara en el gráfico 4 de la segunda sección del presente documento.

A manera de corolario, es imprescindible que Costa Rica corrija sus desequilibrios macroeconómicos, en especial su recurrente déficit fiscal, de manera tal que el acceso al crédito por parte de las empresas, en especial las pymes, no se ve perjudicado por un costo mayor en términos relativos a otros mercados financieros en el exterior.

III. Tecnologías e instrumentos de financiamiento para las pymes: El caso de la banca de desarrollo en el Banco Nacional de Costa Rica³³

1. Origen y características de BN-Desarrollo

Monge-González et. al. (2007) señalan que siendo concientes de que la tecnología bancaria tradicional no es apropiada para participar en las microfinanzas³⁴, los bancos comerciales de varios países en vías de desarrollo, han utilizado varios modelos de organización, dependiendo del tamaño del banco y de su compromiso social con los pobres, para lograr incorporar las innovaciones en tecnología de crédito necesarias de maneras que sean compatibles con el diseño institucional que se adopta para su implementación. Así, algunos bancos han creado nuevas divisiones dentro de su propia estructura organizacional, otros han establecido subsidiarias para atender a los microempresarios, algunos han integrado sus operaciones de microfinanzas con las del propio banco y otros han formado alianzas estratégicas con organizaciones no gubernamentales

³³ Esta sección se basa ampliamente en el trabajo de Monge-González, Monge-Ariño y Vargas-Aguilar (2007). Los datos han sido actualizados con cifras del año 2007 gracias a la colaboración de las autoridades del Banco Nacional de Costa Rica.

³⁴ En particular, los programas de microfinanzas tienen una estructura salarial, un sistema de remuneración, un manejo de portafolio y un mecanismo de recuperación de créditos bastante diferentes a los de la banca tradicional.

(ONG). Todo lo cual implica poner a coexistir dos culturas de crédito diferentes en una misma entidad: la cultura corporativa de la banca tradicional y la cultura de las microfinanzas. En general, a esta nueva forma de ofrecer préstamos y servicios financieros a las pequeñas y microempresas por parte de los bancos comerciales, se le conoce con el nombre de downscaling.

Para implementar un sistema eficiente de downscaling, los bancos cuentan con dos posibles procedimientos, los cuales pueden ser incluso complementarios: el primero se refiere a la prestación directa de servicios financieros por parte del banco a su nueva clientela, en tanto que el segundo se refiere a la contratación para la prestación de este tipo de servicios a otra entidad (i.e., operar como banca de segundo piso), de manera tal que la entidad contratada es la que brinda los servicios financieros —principalmente el crédito— a las pequeñas y microempresas (Isern y Porteous, 2005; Westley, 2006). Tal y como se muestra a continuación, el Banco Nacional de Costa Rica (BNCR) ha hecho confluír ambos procedimientos en su actual programa de servicios financieros para el desarrollo (BN-Desarrollo), concentrando su atención principalmente en la atención directa a las microempresas³⁵.

1.1 Origen de BN-Desarrollo

El antecedente inmediato de BN-Desarrollo es el Programa de Financiamiento a la Micro y Pequeña Empresa (Mypes) del Banco Nacional de Costa Rica, creado en el año 1999. El objetivo del BNCR al crear este programa fue integrar un sistema autosustentable de servicios financieros para pequeñas y microempresas, las cuales no eran atendidas por el sistema financiero formal, total o parcialmente, incluyéndose no sólo el crédito, sino otros servicios bancarios, tales como la captación del ahorro mediante servicios de depósito y el uso de la banca electrónica.

Luego de iniciar el programa en 20 oficinas, ya para el año 2001 éste se había extendido a 100 oficinas del BNCR y contaba con 106 ejecutivos. Fue en ese año cuando se decidió incorporar al programa la mediana empresa, por lo cual pasó a llamarse “Programa de Financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Mipymes)”³⁶. Entre 1999 y 2001, el programa concretó un total de 8.419 préstamos, a través de los cuales se otorgaron más de 19.000 millones de colones, para un promedio superior a los 2.25 millones de colones por operación³⁷. El 65 por ciento del número de esos préstamos fue concedido a microempresas, en tanto que el 22 por ciento correspondió a pequeñas y sólo el 13 por ciento a medianas empresas. Hayden (2002) señala como uno de los resultados más importantes del Programa de Financiamiento a las Mipymes la “alfabetización financiera”, la cual consiste en facilitar al segmento meta del mercado el acceso a los diversos servicios financieros que ofrece un intermediario financiero formal a sus clientes tradicionales.

El Programa de Financiamiento a las Mipymes del BNCR recogió las lecciones aprendidas en el sector agropecuario —a través de la experiencia de las Juntas Rurales de Crédito³⁸, y ha intentado incorporar una tecnología de crédito acorde con la experiencia internacional en el campo de las microfinanzas y la realidad de las Mipymes costarricenses (Lizano, Monge-González y Monge-Ariño, 2004).

El 19 de enero de 1999, mediante la Directriz-015, el Poder Ejecutivo de la Administración Rodríguez-Echeverría (1998-2002) instruye a los bancos del Estado para que éstos pongan un mayor énfasis en la provisión de servicios financieros a las Mipymes, en su calidad de motores del desarrollo y de la democratización de la economía costarricense. El artículo primero de la directriz deja plasmado el interés del Poder Ejecutivo por el fortalecimiento de los programas de

³⁵ De hecho, este sector agrupa al 81,3 por ciento de los clientes de la cartera de BN-Desarrollo.

³⁶ Para mayor detalle sobre esta transición, véase Hayden (2002).

³⁷ Aproximadamente US\$6.842.

³⁸ Un programa creado en la Administración del Presidente Alfredo González Flores, a inicios del siglo XX, para facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y microempresas costarricenses del sector agropecuario.

financiamiento a las Mipymes, a la vez que les recuerda a los Bancos Estatales la necesidad de mantener parámetros de eficiencia y calidad en el servicio así como del resguardo de su patrimonio.

La directriz coincide precisamente con los elementos esenciales de BN-Desarrollo: financiamiento a Mipymes, eficiencia y calidad en el servicio, que se refleja claramente en el enfoque de tasas de interés sin subsidio y en el cobro de los diferentes servicios que brinde para no poner en peligro la sustentabilidad financiera del programa. Además, la Directriz-015 se convierte en un elemento externo importante como apoyo al BNCR, al fortalecer el entorno y las condiciones proclives al reforzamiento de BN-Desarrollo. A la vez, refleja el interés de las autoridades gubernamentales por la provisión de servicios financieros para el desarrollo de las pequeñas y microempresas.

La directriz generó un marco de referencia que facilitó el surgimiento de BN-Desarrollo y le imprimió a dicha misión un cierto carácter de obligatoriedad, al establecer en su artículo cuarto que “los bancos comerciales del Estado presentarán cada semestre un informe al Consejo de Gobierno detallando el avance en el cumplimiento de los puntos establecidos en los artículos 1, 2 y 3 de la presente directriz.” Tal disposición convirtió a los programas de banca de desarrollo en un objetivo de interés nacional.

Como consolidación definitiva del Programa de Financiamiento a las Mipymes, la Junta Directiva General del BNCR acordó el 27 de junio del 2000, en el artículo 14 del Acta de la sesión N° 11.039, la creación de la dependencia BN-Desarrollo, como una ventanilla especial de banca de desarrollo, el cual consolidaba el Departamento de Crédito Rural (a cargo del programa de Juntas Rurales de Crédito) y el Programa de Financiamiento a las Mipymes. En el segundo semestre del 2000 se procedió a la separación contable del Programa de Financiamiento a las Mipymes del Departamento Comercial y a su unificación con el Departamento de Crédito Rural, a efecto de iniciar la operación formal de BN-Desarrollo en enero del 2001.

1.2 Misión, visión estratégica y objetivos de BN-Desarrollo

De acuerdo con Hayden (2002), BN-Desarrollo tiene como misión fortalecer las actividades de las micro, pequeñas y medianas empresas y las Juntas Rurales de Crédito³⁹, mediante programas de servicios financieros, en los sectores agropecuario, comercio, industria, servicios y turismo. De esa manera, se pretendía estimular la producción nacional gracias a la oferta de servicios financieros integrales que garantizan soluciones a los clientes.

La visión estratégica de BN-Desarrollo consiste en consolidarse como una organización autosustentable, rentable y eficiente que, manteniendo una cartera sana y utilizando mecanismos innovadores, orienta sus esfuerzos a canalizar oportuna y eficientemente créditos y servicios referidos a empresarios con capacidad y potencialidad para lograr mayores niveles de eficiencia y competitividad.

Los objetivos fundamentales de BN-Desarrollo pueden resumirse de la siguiente manera⁴⁰:

- Atender las necesidades de capital que demandan la creación, expansión y transformación de las micro, pequeñas y medianas empresas.
- Fomentar una cultura empresarial independiente de los subsidios y dirigida a elevar la eficiencia, productividad y competitividad, mediante acciones de asesoría administrativa y capacitación.
- Complementar el otorgamiento de créditos con servicios financieros, es decir promover la “alfabetización financiera”.

³⁹ Constituido principalmente por créditos a microempresarios del sector agropecuario costarricense.

⁴⁰ Hayden, *Op.cit.*

- Poner énfasis en las políticas globales de servicios financieros a los sectores y segmentos de la población de menor desarrollo relativo, tales como las micros y pequeñas empresas urbanas y rurales, sin distinción de género y en todos los sectores productivos del país.
- Dinamizar los servicios financieros globales para las Mipymes, propiciando la innovación y orientándolas a generar productos y servicios con mayor valor agregado y nivel de competitividad.
- Mantener niveles de eficiencia y rentabilidad que hagan sostenible la actividad.
- Propiciar el traslado paulatino de las MIPYMES del sector informal de la economía al formal.

1.3 Características de BN-Desarrollo

Las dos características principales de BN-Desarrollo son su conformación y su tecnología de crédito. BN-Desarrollo es un programa que comprende cinco subprogramas: Juntas Rurales de Crédito; Programa de Financiamiento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa; Banca de Segundo Piso; Programas Especiales y Alianzas Estratégicas⁴¹. La Banca de Segundo Piso comprende los préstamos que el BNCR otorga a otras personas jurídicas intermediarias de recursos financieros para canalizarlos a sus clientes. Esta cartera representa el 25 por ciento de la cartera total de BN-Desarrollo, según los registros del BNCR a diciembre del año 2006.

En adición a su cartera de Juntas Rurales, BN-Desarrollo ha apostado por la atención de sectores que no son atendidos por los intermediarios financieros tradicionales, los cuales requieren una oferta de servicios ajustada a las características de su negocio. El otro aspecto relevante de BN-Desarrollo es la tecnología de crédito que emplea y que en buena medida ha sido “heredada” de su antecesor inmediato, el Programa de Financiamiento a las Mipymes.

La tecnología de crédito de BN-Desarrollo se basa en el concepto de atención personalizada al cliente en las instalaciones de la propia empresa, para facilitar así el conocimiento directo de la actividad productiva, la empresa, el cliente, la eficiencia y rentabilidad del negocio. De hecho, durante el año 2007, más de 180 ejecutivos visitaban diariamente a pequeñas y microempresas en todo el territorio costarricense. Si bien la tecnología crediticia de BN-Desarrollo busca hacer menos indispensable el uso de las garantías prendarias tradicionales, tratando de otorgar más importancia a la información disponible sobre la capacidad y voluntad de pago del cliente, que a la posesión de activos físicos reales, la realidad es que aún se depende mucho de este tipo de garantías para el otorgamiento de un crédito, tal como se discutió en el capítulo 1.

En forma resumida, se puede afirmar que la tecnología crediticia empleada por este programa implica primero que nada, el comprender por parte del ejecutivo de BN-Desarrollo, el proyecto para el cual la pequeña empresa o microempresa dice necesitar financiamiento; segundo, determinar el monto real que la empresa requiere para su proyecto; tercero, determinar si la empresa cuenta o no con historial crediticio positivo que apoye su solicitud (aunque este requisito no es necesario) y; cuarto, determinar la capacidad de pago del cliente, para lo cual el ejecutivo debe ayudarlo a generar los flujos de caja respectivos y posteriormente, cualquier tipo de estado financiero (no auditado) que se necesite para la solicitud formal de crédito.

Otro elemento importante de la tecnología crediticia utilizada por BN-Desarrollo consiste en el ofrecimiento de un conjunto de servicios financieros y no financieros complementarios al crédito, cuyo propósito es incrementar la competitividad y rentabilidad de sus clientes y aumentar la probabilidad de recuperación de los préstamos concedidos.

En esencia, el BNCR ha desarrollado un programa de servicios financieros para las Mipymes (BN-Desarrollo) dentro de su propia estructura, logrando con ello obtener varios beneficios, entre los

⁴¹ Para mayor detalle sobre estas alianzas, véase Lizano, Monge-González y Monge-Ariño (2004).

que destacan la reducción de costos en sus operaciones, la fácil interacción de su equipo de funcionarios con otros empleados del banco y el mejor manejo del control de riesgo para su cartera de clientes.

1.4 Servicios financieros complementarios al crédito en BN-Desarrollo

El concepto de banca de desarrollo hacia el cual está orientado BN-Desarrollo implica no sólo brindarles a las micro, pequeñas y medianas empresas acceso al crédito, sino además ofrecerles un portafolio de servicios complementarios que les permita incrementar su competitividad y rentabilidad. El hecho de que BN-Desarrollo sea un departamento del BNCR facilita la provisión de dichos servicios, toda vez que existen importantes economías de escala y de ámbito que hacen que el costo marginal para BN-Desarrollo de ofrecer a sus clientes los servicios financieros complementarios sea relativamente bajo. Entre los principales servicios financieros complementarios que BN-Desarrollo pone a disposición de sus clientes, se pueden citar:

- Cuentas corrientes o de ahorro a la vista: evitan los costos y el riesgo asociados al manejo del flujo de caja de la empresa en efectivo, a la vez que generan un rendimiento mínimo que permite reducir la erosión del poder adquisitivo del dinero causada por la inflación.
- Tarjeta de crédito: reduce los costos administrativos de las compras a proveedores (tales como los asociados a la emisión de cheques) y los riesgos asociados a mantener efectivo en caja.
- Planes de pensiones: ofrecen un incentivo laboral a los empleados, que les brinda seguridad para su futuro y por ende debería inducirlos a elevar su productividad.
- Seguros: permiten a la empresa trasladar los riesgos hacia otro agente económico, brindándole así mayor estabilidad y eficiencia a su operación.
- Certificados de Depósito a Plazo (CDP): evitan la erosión del capital financiero de la empresa debido a la inflación y generan un rendimiento adicional en términos reales que hace crecer el valor de dicho capital.
- Pago Automático de Recibos (PAR): reduce los costos de operación de la empresa al debitar automáticamente de sus cuentas el importe correspondiente al pago de servicios como energía eléctrica, teléfono, servicios municipales, entre otros.
- Fondos de Inversión: brindan a la empresa un mayor grado de liquidez que los CDP en la administración de su capital financiero, sin dejar de resguardarlo de los efectos negativos de la inflación.
- Cajeros automáticos: reducen los costos de transacción de la empresa, al permitir la realización de transferencias, depósitos y retiros en forma electrónica, con el simple uso de una tarjeta de banda magnética y una clave (PIN) de acceso al sistema.
- Pago automático de Salarios (PAS): reducen significativamente los costos del pago de la planilla (como los asociados a la emisión de cheques, por ejemplo), al debitar de las cuentas de la empresa los salarios de los trabajadores y acreditarlos automáticamente en las cuentas de estos. Además, favorece el proceso de alfabetización bancaria (uso de servicios bancarios) del dueño de la empresa y de sus trabajadores.
- Banca electrónica: reduce sustancialmente los costos de transacción de la empresa al permitirle la administración completa de sus cuentas bancarias, la realización de pagos a proveedores y a una gran variedad de servicios públicos, por medio de la Internet o el teléfono. Más importante aún, este servicio constituye una importante herramienta para promover la transición exitosa de las pequeñas y microempresas costarricenses hacia una economía basada en el conocimiento.

1.5 Orientación al desarrollo: servicios no financieros

BN-Desarrollo no brinda directamente a sus clientes servicios no financieros —tales como capacitación en temas de gestión empresarial y asesoría técnica— sino que lo hace por medio de asociación con otras instituciones especializadas en estos temas. Lo anterior es importante, toda vez que es bien sabido que las pequeñas y microempresas tienen por lo general una escala de planta reducida, lo que les impide cubrir el costo económico asociado a la adquisición de tales servicios y hace que suelen carecer de ellos. En virtud de esto, BN-Desarrollo ofrece a sus clientes una serie de facilidades para el acceso a dichos servicios, sin que ello signifique un costo adicional importante para los clientes (i.e., utiliza una estrategia que facilita el acceso a la asesoría técnica y la capacitación a un costo moderado, cubierto por medio de una pequeña fracción de la tasa de interés que BN-Desarrollo cobra en sus operaciones crediticias). Dicha estrategia se basa en el aprovechamiento de convenios suscritos con diferentes entidades públicas y privadas, entre las que cabe citar al Instituto Nacional de Aprendizaje, la Universidad Nacional, la Universidad de Costa Rica, la Universidad Estatal a Distancia, el Instituto Tecnológico de Costa Rica, la Universidad Católica, la Asodelfi, Procomer y Fundes. Además, BN-Desarrollo ha promovido el encadenamiento entre empresas de diversos tamaños para estimular la proyección comercial de las más pequeñas.

El mecanismo anterior tiene dos virtudes importantes. La primera se refiere a que la capacitación y la asesoría de las empresas son ligeramente subsidiadas por BN-Desarrollo. La segunda ventaja es que, al ser los mismos clientes de BN-Desarrollo quienes pagan la mayor parte de los servicios de capacitación y asesoría que reciben, se elimina el riesgo moral de no emplear adecuadamente estos servicios.

En síntesis, en adición a la prestación de servicios financieros de diversa índole, incluyendo el crédito, el programa BN-Desarrollo se ha constituido en un promotor de servicios no financieros complementarios para las pequeñas y microempresas costarricenses, los cuales procuran, no sólo mejorar la productividad de estas empresas, sino principalmente hacerlas mejores clientes del programa (más solventes económicamente). En los siguientes capítulos, se evalúa hasta qué punto BN-Desarrollo ha logrado alcanzar los objetivos antes planteados, a la vez que se identifican los retos que aún enfrenta este programa para constituirse en uno de los más exitosos de su tipo en América Latina.

2. Desempeño de BN-Desarrollo

En el presente apartado se realiza un análisis sobre el desempeño de BN-Desarrollo, utilizando información detallada de los registros de la cartera de este programa al 2007, así como los resultados de Monge-González et. al. (2007). El marco metodológico empleado para llevar a cabo el análisis del programa BN-Desarrollo sigue las líneas metodológicas descritas por Yaron (1994) y González-Vega (2002). En síntesis, se analizan dos aspectos fundamentales de BN-Desarrollo, a saber: cobertura y sostenibilidad.

2.1 Cobertura

El análisis de la cobertura del programa BN-Desarrollo se lleva a cabo mediante el estudio de seis tópicos, a saber, la amplitud de la cobertura del programa, la profundidad de la cobertura, en el tanto en que responde a demandas financieras de sectores anteriormente no atendidos por el sistema financiero formal costarricense, el costo con que se brindan los servicios financieros, la calidad de los servicios financieros brindados, la variedad de servicios financieros que ofrece y la duración de la relación de los clientes con BN-Desarrollo. En la presentación de indicadores sobre estas dimensiones de la cobertura, se sigue el esquema propuesto por González-Vega y Villafani-Ibarnegaray (2007).

2.2 Amplitud de la cobertura

La amplitud del programa BN-Desarrollo del Banco Nacional de Costa Rica se puede analizar mediante la evolución del número de clientes atendidos a lo largo de la existencia del programa. Los datos del cuadro 4.1 muestran un crecimiento sostenido en el número total de clientes atendidos por BN-Desarrollo desde el año 1999 hasta el año 2007. En este sentido, se puede afirmar que BN-Desarrollo ha ampliado su base de clientes y ha mantenido una tendencia creciente en la amplitud de su cobertura, al triplicar en un plazo de ocho años el número total de clientes, pasando de 10.394 clientes en 1999 a poco más de 35.000 al final del año 2006⁴². La cantidad de clientes activos de BN-Desarrollo se compara bien en términos relativos con la cartera promedio de clientes activos de programas de microfinanzas jóvenes alrededor del mundo (10.171), de intermediarios financieros grandes que atienden este tipo de segmento de mercado en América Latina y el Caribe (34.071), aunque un poco inferior si se le compara con en el caso de bancos comerciales dedicados a las microfinanzas mediante la modalidad de downscaling (43.564) en este mismo continente⁴³.

Este crecimiento en la cartera de clientes ha estado asociado también a un crecimiento en el número de ejecutivos que visitan a los clientes de BN-Desarrollo en sus lugares de trabajo. Lo anterior, como parte de la tecnología diferenciada de servicios financieros que brinda este programa, principalmente a las pequeñas y microempresas costarricenses. Asociado a este resultado, es interesante resaltar que, de acuerdo con la última columna del cuadro 10, existe una relación decreciente en el número de clientes por ejecutivo atendidos mediante el programa BN-Desarrollo. Esta disminución en la productividad de los ejecutivos debería de llamar la atención de las autoridades del Banco Nacional, toda vez que contrasta con los estándares de la industria a nivel mundial. En efecto, mientras BN-Desarrollo muestra una razón de 177 clientes por cada ejecutivo, el estándar en programas de microfinanzas jóvenes es de 219, en bancos que trabajan bajo la modalidad de downscaling es de 238 y en intermediarios financieros grandes en América Latina de 287 clientes por ejecutivo⁴⁴.

⁴² Cabe señalar que en las cifras del número de clientes se incluyen a los clientes que se les otorga crédito bajo la modalidad de banca de segundo piso, tales como las cooperativas. Esto implica que el número de clientes atendidos, directa e indirectamente, por BN-Desarrollo es en realidad mayor al indicado por estas cifras de la segunda columna del cuadro 10.

⁴³ Según cifras del Microfinance Information eXchange (http://www.themix.org/publications/001-IND/02-IND.DATA/MFI%20ANNUAL%20BENCHMARK%20SERIES/MIX_MFI_Annual_Benchmark_Series_2005_EN_FR_SP.xls).

⁴⁴ Según cifras del Microfinance Information eXchange (http://www.themix.org/publications/001-IND/02-IND.DATA/MFI%20ANNUAL%20BENCHMARK%20SERIES/MIX_MFI_Annual_Benchmark_Series_2005_EN_FR_SP.xls).

CUADRO 10
COSTA RICA: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE BN-DESARROLLO, 1999-2007

Año	Número de clientes	Número de ejecutivos	Cientes por ejecutivo
1999	10 394	39	267
2000	13 960	46	303
2001	15 694	100	157
2002	18 443	105	176
2003	20 235	110	184
2004	21 456	129	166
2005	23 494	171	167
2006	26 783	174	154
2007	35 487	201	177

Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco Nacional de Costa Rica.

Al analizar en detalle la cartera de clientes de BN-Desarrollo, según tamaño de la empresa atendida, los registros del Banco Nacional muestran que para el año 2007 la gran mayoría de estas firmas son microempresas (64,9 por ciento), seguidas por las pequeñas empresas (7,2 por ciento). Además, al analizarse la cartera de BN-Desarrollo según actividad económica del cliente, es interesante señalar que mientras en sus inicios (1999) este programa atendía exclusivamente a microempresas agropecuarias (antiguo programa de Juntas Rurales), ya para el año 2007, las empresas del sector terciario (comercio y servicios) pasan a constituirse en su principal nicho de mercado, al representar el 60 por ciento de los clientes de este programa (cuadro 11). Se bien se observa que el número de clientes de BN-Desarrollo pertenecientes al sector agropecuario ha venido disminuyendo en términos absolutos, entre 1999 y 2007, lo anterior esta asociado a la transformación estructural de la economía costarricense y no a que BN-Desarrollo haya perdido interés en este sector.

CUADRO 11
COSTA RICA: COMPOSICIÓN DEL NÚMERO DE CLIENTES DE BN-DESARROLLO, POR TAMAÑO DE EMPRESA Y ACTIVIDAD ECONÓMICA, 1999 Y 2007

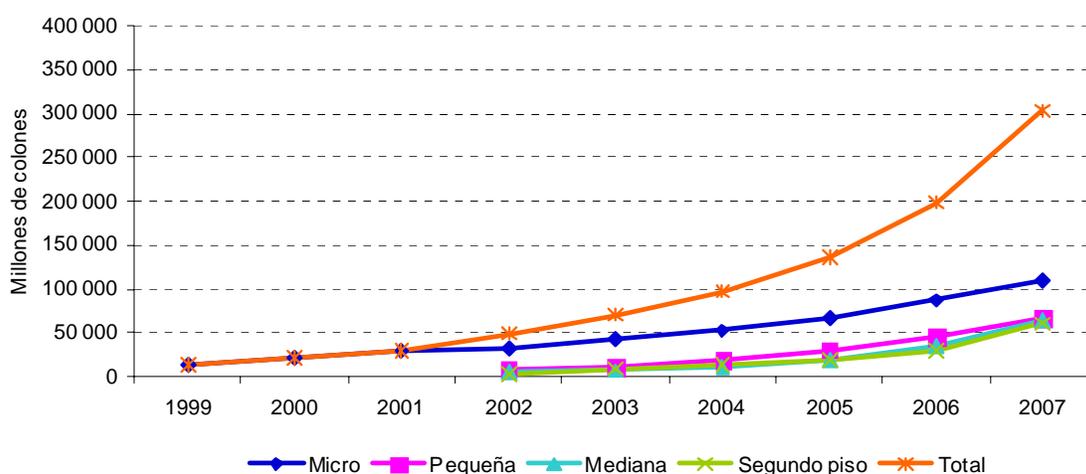
Categorías	Años			
	Absolutos	Porcentaje	Absolutos	Porcentaje
Tamaño de empresa				
Micro	10 394	100	23 039	64,9
Pequeña	--	--	2 543	7,2
Mediana	--	--	621	1,7
Segundo piso y especial	--	--	9 284	26,2
Actividad económica				
Agricultura y Ganadería	10 394	100	9 210	26,0
Industria	--	--	1 993	5,6
Comercio y servicios	--	--	23 608	66,5
Otros	--	--	676	1,9

Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco Nacional de Costa Rica.

Dos comentarios son importantes llegados a este punto. Primero, la mayor concentración de clientes de BN-Desarrollo en el sector terciario es consistente con la importancia relativa de este grupo de empresas dentro de la población de Mipymes costarricenses (aproximadamente un 78 por ciento). Segundo, si bien pareciera que en el programa BN-Desarrollo las empresas del sector agropecuario no sólo están perdiendo importancia relativa, sino que su número está disminuyendo con el transcurrir de los años, la verdad es que algunas de estas empresas han diversificado sus actividades al incursionar en actividades eco-turísticas, lo cual ha obligado a BN-Desarrollo a tener que recalificar los nuevos préstamos de estos clientes en el segmento de servicios⁴⁵. Lamentablemente, la información disponible no permite analizar en detalle esta última situación, para cuantificar el número de casos en que empresas agropecuarias han tenido que ser recalificadas hacia el sector servicios, dentro de la cartera de BN-Desarrollo, entre 1999 y 2007.

Al analizar el comportamiento de los saldos de la cartera de crédito de BN-Desarrollo, se confirma el positivo desempeño de este programa desde la óptica de un aumento significativo en la amplitud de su cobertura. De hecho, tal y como se muestra en el gráfico 43, la cartera de crédito de BN-Desarrollo ha crecido en forma apreciable desde su creación, al pasar de 13.249 millones de colones (i.e., US\$46.4 millones) en 1999 a 302.802 millones de colones (i.e., US\$605 millones) en 2007, mostrando una tasa de crecimiento anual, en términos reales, del 38 por ciento⁴⁶. El tamaño de la cartera de BN-Desarrollo contrasta positivamente con el tamaño promedio de las carteras de microfinanzas en programas jóvenes (US\$5.1 millones) en el mundo, de bancos que trabajan bajo la modalidad de downscaling (US\$61.8) y de intermediarios financieros grandes en América Latina (US\$58.5)⁴⁷.

GRÁFICO 43
COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DE LOS SALDOS DE CARTERA DE BN-DESARROLLO,
POR TAMAÑO DE EMPRESA Y BANCA DE SEGUNDO PISO, DE 1999 AL 2007



Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco Nacional de Costa Rica.

Tal y como se observa en el gráfico 44, el crecimiento de esta cartera se presenta en todos los segmentos de empresas clientes, pero en forma más significativa, en el segmento de banca de

⁴⁵ Comentario hecho por el Sr. Luis Corrales, gerente de BN-Desarrollo.

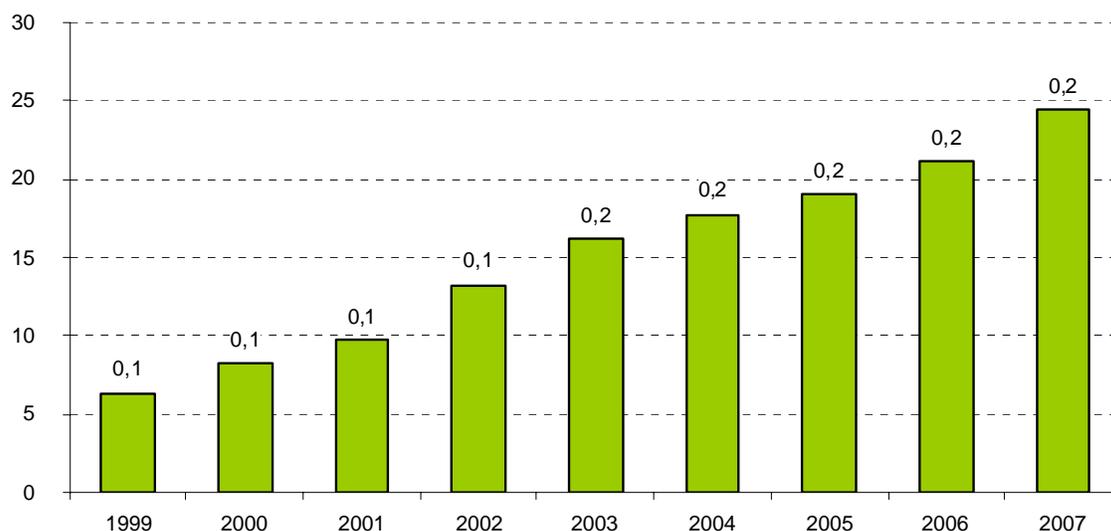
⁴⁶ Esta tasa de crecimiento se ha medido tomando los valores en dólares de cada año respectivamente.

⁴⁷ Según cifras del Microfinance Information Exchange (http://www.themix.org/publications/001-IND/02-IND.DATA/MFI%20ANNUAL%20BENCHMARK%20SERIES/MIX_MFI_Annual_Benchmark_Series_2005_EN_FR_SP.xls).

microempresa y pequeñas empresas, las cuales ocupan el primero y segundo lugar dentro de la cartera de este programa en el año 2007, respectivamente. Cabe señalar que siendo la cartera de segundo piso de BN-Desarrollo una cartera de clientes de cooperativas, muchos de cuyos miembros son pequeñas empresas y microempresas, se puede concluir que BN-Desarrollo sigue siendo un programa que atiende necesidades financieras en especial para este último tipo de empresas (lo que llevaría a 78,5 por ciento de la cartera total de este programa que se habría colocado entre este tipo de empresas al año 2007).

Gracias al positivo incremento en la cobertura de BN-Desarrollo, este programa ha ido ganando importancia relativa dentro de la cartera de crédito total del Banco Nacional de Costa Rica, al pasar de un 3,9 por ciento en el año 1999 a un 24,4 por ciento en el año 2007. Un resultado muy positivo, toda vez que no ha habido traslados significativos de clientes de otros programas del Banco Nacional hacia BN-Desarrollo (Monge-González et. al., 2007). Es decir, casi una cuarta parte de la cartera de crédito del Banco Nacional de Costa Rica esta siendo generada y administrada por BN-Desarrollo (gráfico 44), lo cual es consistente con la tendencia mundial de la banca comercial de acuerdo con Berger et. al. (2006), sobre los esfuerzos de los bancos comerciales en América Latina y otras latitudes, de buscar nuevas clientelas en el nicho de mercado de las Mipymes, por medio de mecanismos como el de downscaling.

GRÁFICO 44
COSTA RICA: PARTICIPACIÓN RELATIVA DE BN-DESARROLLO DENTRO DE LA CARTERA TOTAL DEL BANCO NACIONAL DE COSTA RICA, ENTRE 1999 Y 2007
(En porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco Nacional de Costa Rica.

2.3 Profundidad

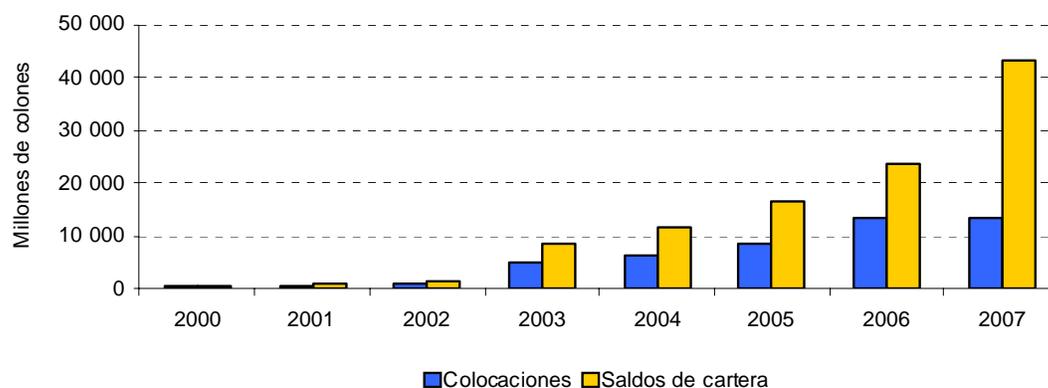
La profundidad de la cobertura del programa BN-Desarrollo se puede analizar desde varios puntos de vista complementarios: primero, aproximando la profundidad por el tamaño promedio de los préstamos; segundo, analizando la distribución de sus clientes con base en ciertos criterios socio-económicos de interés (vg., número de clientes mujeres o informales), y tercero, analizando la prioridad que este programa le asigna a la expansión de la frontera de servicios financieros hacia un segmento de población dado; por ejemplo, pequeñas y microempresas no atendidas antes por el sistema financiero formal.

Desde el punto de vista del tamaño de los préstamos otorgados por BN-Desarrollo a sus clientes, cabe destacar que éste no ha variado mucho desde la creación del programa, de conformidad con los reportes del Banco Nacional de Costa Rica. De hecho, en el caso de las microempresas, la gran mayoría de estos préstamos han sido otorgados por montos inferiores a los cinco millones de colones (i.e., menos de US\$10.000), mientras que para las pequeñas empresas, la mayor concentración de préstamos se observa en el rango entre los cinco y cincuenta millones de colones (i.e., entre US\$10.000 y US\$ 100.000). Monge-González et. al. (2007) observan, sin embargo, algunos cambios en la distribución por tamaño de los préstamos. Así, estos autores señalan que la proporción de microempresas clientes con préstamos mayores a diez millones de colones ha aumentado ligeramente, de 2,7 por ciento de las microempresas no agropecuarias en el año 2000 a 7,5 por ciento de las mismas en el año 2006. De la misma manera, el porcentaje de empresas pequeñas con préstamos superiores a 10 millones de colones aumentó sustancialmente en el tiempo, al pasar de 23,8 por ciento en el año 2003 a 46,8 por ciento en el año 2006. Esto podría reflejar un acompañamiento de BN-Desarrollo en el crecimiento de las actividades de sus clientes.

El anterior resultado se refuerza aún más cuando se analiza la evolución del tamaño promedio de los préstamos otorgados por BN-Desarrollo a sus clientes, en especial a las pequeñas y microempresas, según sector económico al que se dedican. De hecho, al estudiar los montos promedio por cliente para la cartera de BN-Desarrollo entre 1999 y el año 2006, los autores encuentran que en términos reales (colones constantes), los préstamos otorgados en el caso de las microempresas no han variado significativamente desde la creación del programa, en especial para aquellas empresas dedicadas a labores en actividades agrícola y ganadera, industria y comercio. En el caso de las empresas del sector industria, por el contrario, el tamaño promedio de préstamo para microempresas si ha disminuido significativamente. A nivel agregado, los cambios en el tamaño promedio de préstamo han reflejado los cambios en la composición de la cartera por actividad económica del deudor. En el caso de las pequeñas empresas se observan incrementos en los tamaños promedio de préstamos para agricultura y ganadería, disminuciones en los tamaños promedio de préstamos para servicios y fluctuaciones en el tamaño de préstamos para otros tipos de actividades.

En adición al otorgamiento de préstamos relativamente pequeños, principalmente para microempresas, BN-Desarrollo ha procurado atender a un segmento de la población de las Mipymes que, quizás por razones culturales, tiende a enfrentar mayor problemas de acceso al crédito y está constituido por empresas propiedad de mujeres. De hecho, tal y como se muestra en el gráfico 45, la colocación de crédito en este segmento de las Mipymes costarricenses ha venido mostrando un crecimiento importante durante los últimos años.

GRÁFICO 45
COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DEL CRÉDITO OTORGADO AL SEGMENTO DE LAS MUJERES PROPIETARIAS DE PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS EN BN-DESARROLLO, ENTRE 1999 Y 2007



Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco Nacional de Costa Rica.

El crecimiento de la cartera de crédito al segmento de las mujeres dentro de BN-Desarrollo ha sido mayor al crecimiento promedio de la cartera total de este programa, lo cual ha hecho que la participación de las colocaciones y saldos de cartera del segmento mujeres llegue a representar un 28,4 por ciento y 24,1 por ciento de la cartera total de BN-Desarrollo al año 2007, respectivamente (cuadro 12).

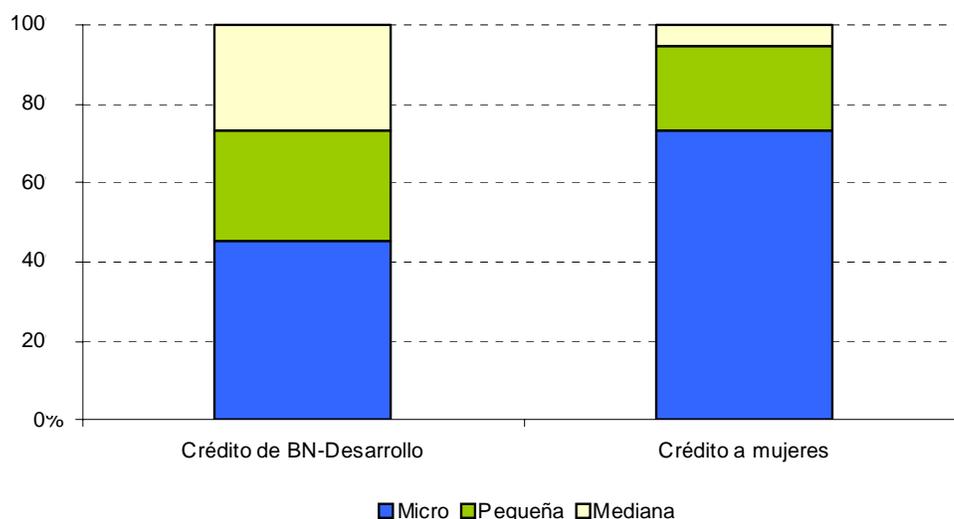
CUADRO 12
COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LAS COLOCACIONES DE EMPRESAS PROPIEDAD DE MUJERES, ENTRE 1999 Y 2007

Año	Colocaciones en millones de colones			Saldo en millones de colones		
	Total	Mujeres		Total	Mujeres	
		Absoluto	Relativo (%)		Absoluto	Relativo (%)
1999	5 700	282	5,0	5 908.1	90.5	1,5
2000	9 855	1 110	11,3	12 830.3	442.0	3,4
2001	8 965	1 308	14,6	16 190.4	529.8	3,3
2002	12 444	1 869	15,0	28 297.1	765.9	2,7
2003	12 586	2 273	18,1	33 887.0	4 821.5	14,2
2004	13 867	2 452	17,7	44 656.2	6 111.9	13,7
2005	15 917	3 161	19,9	56 613,5	8 492.9	15,0
2006	18 423	4 013	21,8	93 090.7	13 230.5	14,2
2007	47 967	13 644	28,4	179 309.3	43 267.2	24,1

Fuente: Elaboración propia con base en cifras del Banco Nacional de Costa Rica.

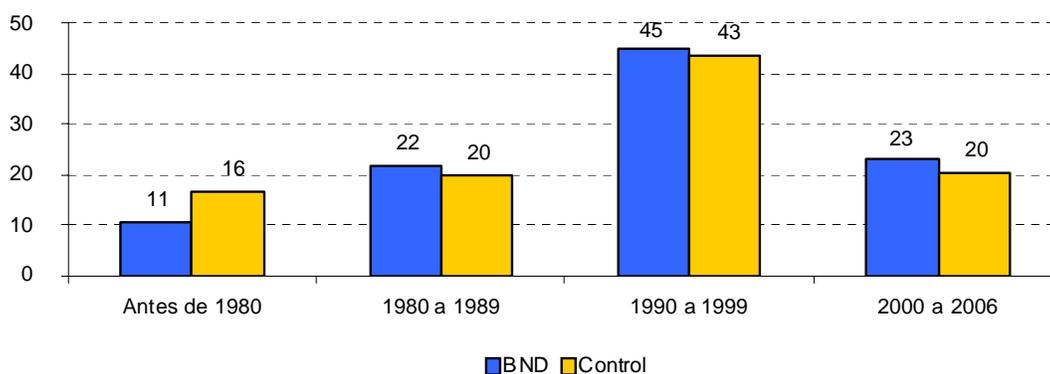
Es importante destacar que el segmento de las empresas propiedad de mujeres atendido por BN-Desarrollo está constituido principalmente por microempresas y algunas pequeñas empresas, aún en mayor proporción que el promedio del programa BN-Desarrollo como un todo (gráfico 46).

GRÁFICO 46
COSTA RICA: CRÉDITO OTORGADO (SALDO DE CARTERA) AL SEGMENTO DE LAS MUJERES Y EN BN-DESARROLLO, SEGÚN TAMAÑO DE LA EMPRESA, EN EL AÑO 2007
(En porcentajes)



Finalmente, tal y como se indicara al inicio del presente apartado, una de las maneras de explorar el grado de profundidad de la cobertura de BN-Desarrollo consiste en preguntarse hasta qué punto este programa ha permitido atender demandas financieras, principalmente el acceso al crédito, de sectores anteriormente no atendidos por el sistema financiero formal costarricense. Para contestar esta pregunta, Monge-González et. al. (2006) utilizan la información recopilada de la muestra de empresas de BN-Desarrollo y del grupo control, a inicios del año 2007, la mayoría de las cuales iniciaron operaciones antes del año 1999, es decir, antes de la creación de BN-Desarrollo (gráfico 47).

GRÁFICO 47
COSTA RICA: AÑO DE INICIO DE OPERACIONES DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS DE LA MUESTRA DE CLIENTES DE BN-DESARROLLO Y GRUPO CONTROL
(En porcentajes)



Fuente: Monge-González et. al. (2006).

Para evaluar hasta qué punto BN-Desarrollo ha facilitado el acceso al crédito a empresas anteriormente no atendidas por el sistema financiero formal costarricense, los autores indagaron sobre las fuentes de financiamiento empleadas por las empresas de la muestra en tres fechas diferentes: (i) cuando iniciaron operaciones, (ii) antes de ser clientes de BN-Desarrollo y (iii) inicios del año 2007.

Las cifras del cuadro 4.6 muestran que BN-Desarrollo ha facilitado el acceso al crédito a un grupo importante de pequeñas y microempresas que al iniciar sus operaciones se financiaban exclusivamente por medio de fuentes financieras informales (i.e., recursos propios, crédito de proveedores, prestamistas informales, entre otros). De hecho, un 31,5 por ciento de los actuales clientes de BN-Desarrollo (48 de 152) manifestaron no haber tenido acceso al crédito del sistema financiero formal costarricense cuando iniciaron sus operaciones, situación que ha cambiado gracias a este programa⁴⁸. Los restantes clientes (68,5 por ciento) ya tenían alguna experiencia con fuentes de crédito formales al iniciar sus operaciones. El contraste dramático surge, más bien, en el caso de las empresas del grupo control, donde las fuentes de financiamiento, esencialmente informales, no han cambiado desde el inicio de sus operaciones. Estas empresas, aparentemente, no han tenido las oportunidades de acceso al crédito que han tenido los clientes del programa.

CUADRO 13
COSTA RICA: FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPLEADAS POR LOS CLIENTES
DE BN-DESARROLLO Y LAS EMPRESAS DEL GRUPO CONTROL AL INICIO DE
SUS OPERACIONES Y EN EL AÑO 2007

Tipo de empresa	Fuente de financiamiento al inicio de operaciones	Fuente de financiamiento actual			Total
		Informal	Formal	Mixta	
Clientes de BN-Desarrollo	Informal	1	18	29	48
	Formal	2	67	14	83
	Mixto	2	5	14	21
	Total	5	90	57	152
Empresas Grupo Control	Informal	130	1	2	133
	Formal	6	0	2	8
	Mixto	9	0	2	11
	Total	145	1	6	152

Fuente: Monge-González et. al. (2006).

Nota: Informal: Empresas emplean sólo recursos propios, de prestamistas informales y crédito de proveedores.

Formal: Empresas emplean sólo recursos provenientes de intermediarios financieros del sistema financiero formal (v.g., bancos o financieras reguladas).

Mixto: Empresas emplean ambos tipos de financiamiento: formal e informal.

De hecho, las cifras del cuadro 14 muestran que el 87,5 por ciento de estas empresas (133) satisfacían sus necesidades financieras con recursos provenientes de fuentes informales cuando iniciaron sus operaciones, situación que aún se mantiene casi invariable en el año 2007 (85,5 por ciento). Por ello tanto, los autores concluyen que la gran mayoría de estas empresas nunca han logrado satisfacer sus demandas crediticias por medio de intermediarios financieros formales.

Al preguntárseles a las empresas clientes de BN-Desarrollo ¿cuáles fuentes de financiamiento empleaban poco antes de convertirse en clientes de este programa?, un 79 por ciento (120 de 152) señaló que empleaban recursos propios o bien fuentes de financiamiento fuera del sistema

⁴⁸ Cabe señalar que de las 48 empresas que manifestaron tener acceso al crédito en el sistema financiero formal costarricense durante el año 2007, sólo una de ellas manifestó tener una operación con otro banco, además de BN-Desarrollo.

financiero formal costarricense (cuadro 14). Estas cifras contrastan significativamente con los resultados mostrados en el cuadro 13 anterior. En otras palabras, pareciera que si bien muchas de las empresas clientes de BN-Desarrollo tuvieron acceso a recursos de intermediarios financieros formales cuando iniciaron operaciones, tal situación luego cambió significativamente y ya no era la misma poco antes de convertirse en clientes de este programa. De acuerdo con los autores, lo anterior podría estar indicando que, a finales de la década de los noventa e inicios de este siglo, las condiciones de acceso al crédito en el sistema financiero formal para muchas pequeñas y microempresas costarricenses eran bastante desfavorables. Este es un resultado consistente con la discusión llevada a cabo en torno al acceso al crédito por parte de este tipo de empresas en la tercera sección del presente documento.

CUADRO 14
COSTA RICA: FUENTES DE FINANCIAMIENTO EMPLEADAS POR LOS CLIENTES DE BN-DESARROLLO POCO ANTES DE SER CLIENTES DE ESTE PROGRAMA Y EN 2007

Fuente empleada antes de BN	Fuente de financiamiento actual			Total
	Informal	Formal	Mixta	
Informal	4	69	47	120
Formal	1	21	10	32
Total	5	90	57	152

Fuente: Monge-González et. al. (2006).

A manera de conclusión, se puede argumentar que BN-Desarrollo ha tenido un “efecto incorporación” de acuerdo con la terminología de González-Vega y Villafani-Ibarnegaray (2007), toda vez que ha permitido que un número importante de pequeñas y microempresas que no tenían acceso al crédito en el sistema financiero formal, ya fuera cuando éstas iniciaron operaciones (31.5 por ciento) o poco antes de volverse clientes de BN-Desarrollo (79 por ciento), lo tengan hoy en día⁴⁹. El anterior resultado, está influenciado por el hecho de que este programa comenzara operaciones con antiguos clientes del Banco Nacional de Costa Rica, particularmente del programa de Juntas Rurales⁵⁰. Por lo tanto, en un inicio, la proporción de clientes sin atención previa inevitablemente sería baja. Con el tiempo, el efecto incorporación ha ido aumentando. Por ello, cabe indicar que BN-Desarrollo tiene por delante un importante reto, cual es, el incrementar en forma significativa, en el corto y mediano plazo, la incorporación de nuevos clientes —pequeñas y microempresas— los cuales no son atendidos por el sistema financiero formal costarricense.

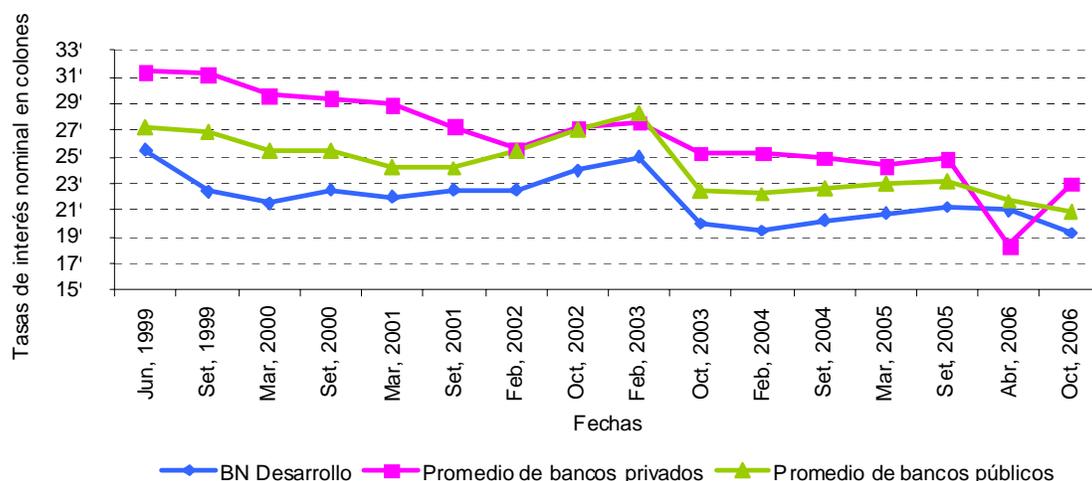
2.4 Costo de la cobertura

El costo de la cobertura de BN-Desarrollo puede ser medido por el nivel de los costos de transacción que se imponen a los clientes, además de los intereses que deben pagar por los préstamos (González-Vega, 2002). Dada la metodología crediticia empleada por BN-Desarrollo —con ejecutivos que atienden a sus clientes en su lugar de trabajo— es claro que los costos de transacción para los clientes de este programa deben ser menores que aquellos que enfrentan pequeñas y microempresas que tienen acceso al crédito en otros intermediarios financieros formales costarricenses. Es decir, el valor del tiempo que el ejecutivo de BN-Desarrollo le economiza a su cliente, evitando que éste tenga que ir a las oficinas del Banco Nacional a realizar sus trámites de crédito u otros servicios financieros, representa una reducción del costo de la cobertura.

⁴⁹ Cabe señalar que, de las 120 empresas clientes de BN-Desarrollo que manifestaron no tener acceso a recursos del sistema financiero formal antes de iniciar relaciones con este programa, 35 de ellas se financian hoy en día (2007) con recursos de otros bancos, además de BN-Desarrollo. Por tal motivo, en el caso de estas empresas, no se puede argumentar que BN-Desarrollo haya sido el único medio por el cual estas empresas lograron tener acceso al crédito del sistema financiero formal costarricense al año 2007.

⁵⁰ Véase la discusión de la sección 3 sobre los orígenes de BN-Desarrollo.

GRÁFICO 48
COSTA RICA: TASAS DE INTERÉS ACTIVAS NOMINALES COBRADAS POR BN-DESARROLLO, POR
BANCOS PÚBLICOS Y POR BANCOS PRIVADOS
(En porcentajes)



Fuente: Monge-González et. al. (2006).

Nota: Se utilizaron las tasas de interés de las actividades agrícola, ganadera, industria, construcción, comercio, servicios, turismo y consumo.

Además, desde el punto de vista del costo del crédito para las pequeñas y microempresas clientes de BN-Desarrollo, las cifras del gráfico 48 muestran que estos clientes se han beneficiado de tasas de interés similares a las vigentes en los bancos públicos y privados, para diversas actividades productivas. Más aún, se observa una leve diferencia en dichas tasas a favor de los clientes de BN-Desarrollo, lo cual es justificado por las autoridades del Banco Nacional en el hecho de que la morosidad (mora legal)⁵¹ de esta cartera es inferior a la del resto del Banco (cuadro 15). Este desempeño más satisfactorio de los pequeños clientes, en la atención de sus obligaciones de pago, es indicativo de la capacidad de la tecnología de crédito de BN-Desarrollo para manejar adecuadamente los riesgos distintos que caracterizan a este sector.

⁵¹ Se entiende por mora legal la cartera que al cierre de cada mes presenta uno o más días de atraso. El porcentaje de mora legal se calcula dividiendo el monto de la cartera con uno ó más días de atraso entre el monto de la cartera total.

CUADRO 15
COSTA RICA: PORCENTAJE DE MORA LEGAL DE LOS CLIENTES DE BN-DESARROLLO Y DE LA
CARTERA TOTAL DEL BANCO NACIONAL DE COSTA RICA, ENTRE 2000 Y 2006

Tamaño de empresas	Mora legal						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Junta rural	10,82	7,49	7,90	6,21	3,19	4,55	3,51
Microempresa*	5,41	3,54	5,25	4,31	3,72	3,37	3,43
Pequeña empresa*	3,90	0,76	3,10	3,26	3,06	3,37	2,28
Mediana empresa*		0,00	2,65	2,01	2,41	2,06	2,57
Total cartera BNCR	10,62	5,78	7,17	5,52	4,54	4,25	4,36

Fuente: Monge-González et. al. (2006).

*No incluyen empresas del sector agropecuario, las cuales están incluidas en el rubro de Juntas Rurales.

Nota: En el año 2000 BN-Desarrollo no contaba aún con clientes de mediana empresa.

2.5 Calidad de la cobertura

Un aspecto muy importante para las pequeñas y microempresas se refiere a la calidad de la cobertura de BN-Desarrollo; es decir, cuán apropiados son los términos y condiciones de los contratos de crédito y de depósito de este programa en responder a las demandas específicas de su clientela meta. Estas condiciones se refieren a los plazos, al diseño de los esquemas de amortización, a los requerimientos de garantías y a otros términos de los contratos de crédito. BN-Desarrollo ha buscado entender los requerimientos de manejo financiero de sus clientes y diseñar sus productos de acuerdo con las características de estos clientes. Todo esto ha sido parte del proceso de “alfabetización financiera” que el programa ha emprendido.

La calidad de los servicios está además íntimamente vinculada con el costo de los mismos. Al respecto, es importante, por un lado, evaluar la celeridad y simplicidad de los procedimientos de crédito, así como la oportunidad en el desembolso de los préstamos. Todo ello, debido a que esto reduce los costos de transacción en que incurren todos los participantes en la transacción crediticia, tanto las pequeñas y microempresas como el intermediario financiero (BN-Desarrollo).

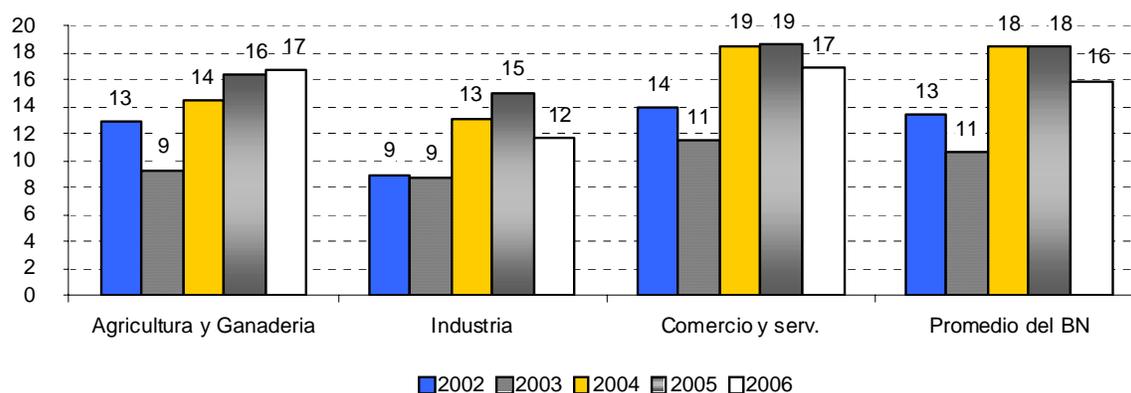
Es importante, además, preguntarse hasta qué punto el programa BN-Desarrollo favorece la canalización de excedentes de sus clientes (ahorros) como una forma de mejorar su rentabilidad así como para financiar actividades de otras empresas clientes de este programa. Finalmente, los costos de operación con que opera BN-Desarrollo influyen también en el costo y la calidad del servicio que brinda a sus clientes, toda vez que menores costos de operación implican la necesidad de un menor margen de intermediación y, por ende, permiten una menor tasa de interés para los préstamos.

En el caso particular del programa BN-Desarrollo, el concepto de calidad de la cobertura fue analizado por Monge-González et. al. (Op.cit) desde cuatro puntos de vista complementarios. Primero, hasta qué punto este programa está facilitando la canalización de excedentes de los mismos clientes (ahorros) mediante el sistema financiero hacia otros potenciales inversionistas; en segundo lugar, cuán flexibles son las garantías que BN-Desarrollo está solicitando a sus clientes para otorgar los préstamos y; en tercer lugar, cual ha sido el comportamiento de los gastos de este programa desde su creación (i.e. operación –incluyendo administrativos-, financieros e incobrables).

En el primer caso, el gráfico 49 muestra que, independientemente de la actividad productiva a la que se dediquen las empresas clientes de BN-Desarrollo, este programa está capturando el equivalente entre un 10 por ciento y un 20 por ciento de su cartera como ahorros provenientes de sus propios clientes. Esta captación se realiza por medio de cuentas corrientes, de ahorro,

certificados de depósito y similares. Además de contribuir al financiamiento de la cartera, la prestación de servicios de depósito mejora la calidad de la atención que se les ofrece a los clientes.

GRÁFICO 49
COSTA RICA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS CAPTACIONES EN AHORRO DE LOS CLIENTES DE BN-DESARROLLO EN COMPARACIÓN CON SU CARTERA
(En porcentajes)



Fuente: Monge-González et al (2006).

A pesar del interés de BN-Desarrollo por atender a clientelas que han sido excluidas del acceso a los servicios financieros formales, sin embargo, los requerimientos de garantía son todavía bastante tradicionales. BN-Desarrollo ha procurado cuidar la calidad de su cartera de crédito lo mejor posible y, al mismo tiempo, brindar sus servicios a un menor costo del que se incurre en el crédito comercial tradicional, por parte del propio Banco Nacional de Costa Rica. No obstante, las cifras de la cartera de BN-Desarrollo muestran que la gran mayoría de los préstamos concedidos por este programa han sido otorgados a clientes que presentan una hipoteca (69,7 por ciento) o una fianza (20,4 por ciento) como garantía ante el banco⁵². Esta situación constituye una importante barrera al crecimiento del crédito en este programa, toda vez que muchas pequeñas y microempresas no cuentan con este tipo de garantías. Además, en Costa Rica el único fondo de garantías que existe no está realmente brindando un importante apoyo a las Mipymes para aumentar el acceso al crédito formal en el sistema financiero, tal y como se documenta al final de la presente sección.

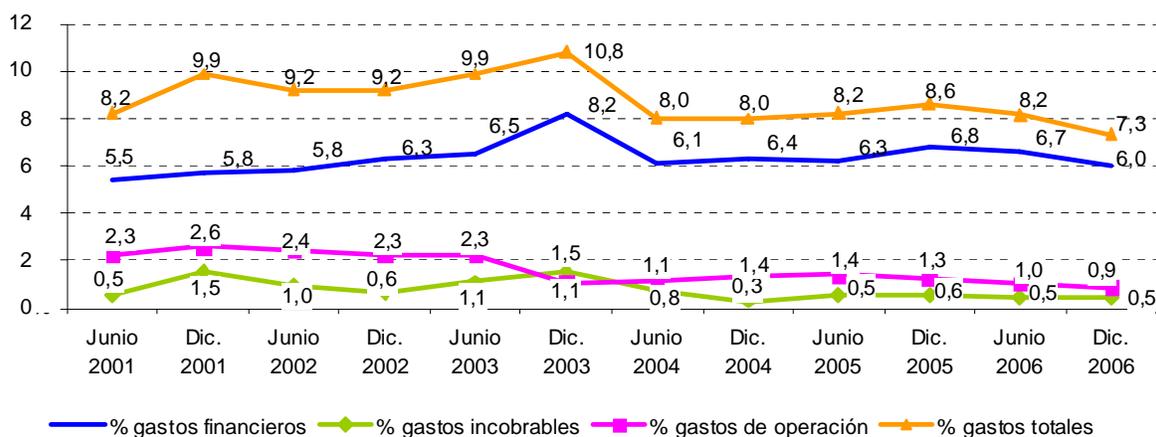
En relación con los gastos de BN-Desarrollo, por otra parte, los gastos de operación muestran una tendencia decreciente desde los inicios del programa, tal y como se muestra en el gráfico 50, lo cual ha favorecido la prestación de servicios a sus clientes. En efecto, el nivel de tal gasto en 0,9 por ciento a diciembre 2006, se comporta muy satisfactoriamente si se le compara con el estándar de un programa de microfinanzas joven (6,8 por ciento), un banco comercial con modelo de downscaling (5,6 por ciento) o un intermediario financiero grande de América Latina y el Caribe (5,9 por ciento)⁵³. Cabe señalar que de acuerdo con los registros del Banco Nacional de Costa Rica, BN-Desarrollo cuenta con una contabilidad de costos propia, la cual incluye la totalidad de los costos por servicios que el Banco Nacional le brinda (costos indirectos) tales como, equipos, sistemas de cómputo y otros servicios de informática, oficinas, entre otros. El punto importante acá, es que BN-Desarrollo se beneficia de importantes economías de escala y de ámbito que un banco como el Banco Nacional puede generar debido al alto volumen de sus operaciones.

⁵² Según registros de colocaciones de BN-Desarrollo para el año 2006.

⁵³ Según cifras del Microfinance Information eXchange (http://www.themix.org/publications/001-IND/02-IND.DATA/MFI%20ANNUAL%20BENCHMARK%20SERIES/MIX_MFI_Annual_Benchmark_Series_2005_EN_FR_SP.xls).

Por otra parte, en materia de gastos financieros e incobrables, BN-Desarrollo también muestra resultados satisfactorios respecto a los estándares internacionales. De hecho, en el caso de los gastos financieros a diciembre del año 2006, este programa muestra un nivel del 6 por ciento, cifra similar a la de un programa de microfinanzas joven (6,3 por ciento), un banco comercial con modelo de downscaling (6,3 por ciento) o un intermediario financiero grande de América Latina y el Caribe (6,1 por ciento)⁵⁴. Adicionalmente, en el caso de los gastos por incobrables la situación mostrada por BN-Desarrollo es bastante satisfactoria, toda vez que muestra una razón de 0,5 por ciento a diciembre del año 2006, mientras que un programa de microfinanzas joven presente un 1,4 por ciento, un banco comercial con modelo de downscaling un 1,3 por ciento y un intermediario financiero grande de América Latina y el Caribe un 1,9 por ciento⁵⁵.

GRÁFICO 50
COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS DE BN-DESARROLLO,
EXPRESADOS COMO PORCENTAJES DEL SALDO DE SU CARTERA DE CRÉDITO JUNIO 2001 Y
DICIEMBRE 2006
(En porcentajes)



Fuente: Monge-González et al (2006).

2.6 Variedad de la cobertura

La variedad de la cobertura de un programa como BN-Desarrollo fue analizada por los autores, por medio de la diversidad de los servicios financieros que este programa brinda a sus clientes, más allá del crédito. Dentro de este grupo de servicios cabe señalar a los diferentes medios de pago (tarjetas de débito y crédito), cuentas corrientes, cuentas de ahorro, inversiones a plazo, pago a proveedores, pago de servicios diversos (públicos y privados) y pago de planilla.

En el entorno actual o transición hacia una economía basada en el conocimiento, un importante aporte de un programa de microfinanzas como BN-Desarrollo (downscaling) consiste en ayudar a las pequeñas y microempresas a adoptar las tecnologías de la información y comunicación (TIC) en sus procesos de negocio, especialmente la Internet. De hecho, por medio de la banca electrónica, todos los anteriores servicios pueden ser suministrados a este tipo de empresas y con ello motivarlas a la adopción de las TIC, todo lo cual, a su vez, ayuda a estas firmas a reducir

⁵⁴ *Idem.*

⁵⁵ *Idem.*

significativamente sus costos de operación, haciéndolas más eficientes (i.e., más productivas y competitivas)⁵⁶.

Del cuadro 16 se puede concluir que las empresas clientes de BN-Desarrollo parecieran estar relativamente un poco más “bancarizadas” que las empresas no clientes de este programa (grupo control). De hecho, en todos los servicios financieros analizados es clara la mayor cobertura de estos servicios para las empresas clientes de BN-Desarrollo. Más aún, tal diferencia es estadísticamente significativa en los servicios más utilizados por estas empresas, a saber: pago de servicios, tarjeta de débito, cuenta de ahorro, cuenta corriente y tarjeta de crédito⁵⁷.

CUADRO 16
COSTA RICA: COBERTURA DE SERVICIOS FINANCIEROS PARA EMPRESAS CLIENTES DE BN-DESARROLLO Y DEL GRUPO CONTROL, 2007

Servicios bancarios	BND		Control	
	Absolutos	Porcentajes	Absolutos	Porcentajes
Pago de servicios	104	68,4	84	55,6
Tarjeta de débito	99	65,1	66	43,4
Cuenta de ahorro	98	64,5	75	49,3
Cuenta corriente	80	52,6	49	32,2
Tarjeta de crédito	51	33,6	24	15,8
Seguros de vida y médicos	23	15,1	16	10,5
Pago de planilla	16	10,5	11	7,2
Inversión a plazo	11	7,2	9	5,9

Fuente: Monge-González et. al. (2006).

Respecto al servicio de banca electrónica, es importante observar que los clientes de BN-Desarrollo hacen un mayor uso de esta herramienta que las pequeñas y microempresas no clientes (grupo control). En efecto, tal y como se muestra en el cuadro 17, mientras un 16,4 por ciento de las empresas clientes de BN-Desarrollo utilizan el servicio de banca electrónica (la mayoría de ellas por medio del Banco Nacional: 88 por ciento), sólo un 5,3 por ciento de las empresas no clientes emplean este mismo servicio.

⁵⁶ Para una discusión sobre los canales por medio de los cuales este resultado es posible, véase Lefebvre y Lefebvre (1996), Internacional Trade Centre (2000), Canadian e-Business Initiative (2002) y Monge-González, Alfaro y Alfaro (2005).

⁵⁷ De acuerdo con la prueba de diferencias de Pearson.

CUADRO 17
COSTA RICA: USO DE LA BANCA ELECTRÓNICA POR PARTE DE LAS EMPRESAS
CLIENTES DE BN-DESARROLLO Y DEL GRUPO CONTROL, 2007

Banca electrónica	BND		Control	
	Absolutos	Porcentajes	Absolutos	Porcentajes
Si usa servicios de banca electrónica	25	16,4	8	5,3
De cuál banco?				
Banco Nacional	22	88,0	3	37,5
Banco de Costa Rica	6	24,0	1	12,5
BAC San José	3	12,0	3	37,5
Otros bancos	3	12,0	2	25,0
Acceso a Internet	41	27,0	17	11,2
En la empresa	32	21,1	11	7,2
Fuera de la empresa	6	3,9	5	3,3
Subcontrata el servicio	3	2,0	1	0,7

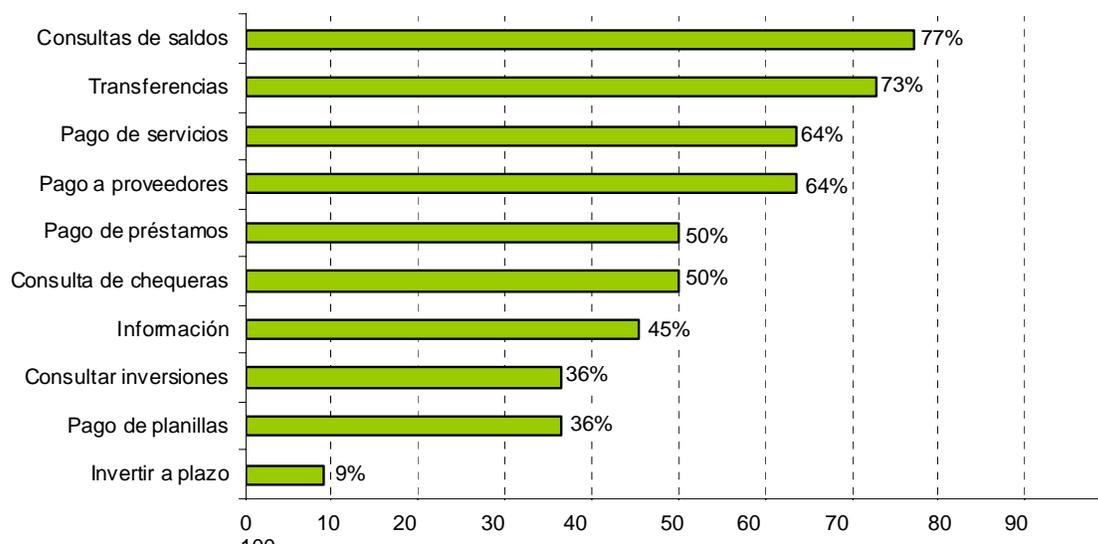
Fuente: Monge-González et. al. (2006).

Para poder concluir si BN-Desarrollo está proveyendo este servicio en forma eficiente a sus clientes, cabe preguntarse cuántos de ellos tienen acceso a la Internet en sus propias empresas. La respuesta a tal pregunta es que sólo el 21,1 por ciento de las empresas clientes de BN-Desarrollo poseen Internet en su lugar de trabajo⁵⁸. Por lo tanto, se puede concluir que, poco más de dos terceras partes (68 por ciento) de las empresas clientes de BN-Desarrollo con acceso a la Internet en su lugar de trabajo emplean los servicios de banca electrónica del Banco Nacional de Costa Rica (cuadro 9)⁵⁹. Se trata de un porcentaje nada despreciable. Adicionalmente, es interesante observar que aquellas empresas clientes de BN-Desarrollo con acceso a la banca electrónica utilizan en forma significativa esta herramienta para realizar una amplia gama de operaciones (gráfico 51).

⁵⁸ En el caso de muchos microempresarios que poseen sus empresas al lado de sus hogares o bien dentro de ellos, si el entrevistado afirma tener Internet se asume que está en la empresa aunque en realidad lo esté en el hogar del dueño de ésta.

⁵⁹ Se emplea como medida de referencia el acceso a la Internet en el lugar de trabajo debido a que, por razones de seguridad, los bancos recomiendan a sus clientes usar la banca electrónica solo en estos lugares y no en Internet cafés u otros sitios donde popularmente se puede tener acceso a esta herramienta electrónica.

GRÁFICO 51
COSTA RICA: TRANSACCIONES REALIZADAS POR CLIENTES
DE BN-DESARROLLO POR MEDIO DE LA BANCA ELECTRÓNICA
(En porcentajes)

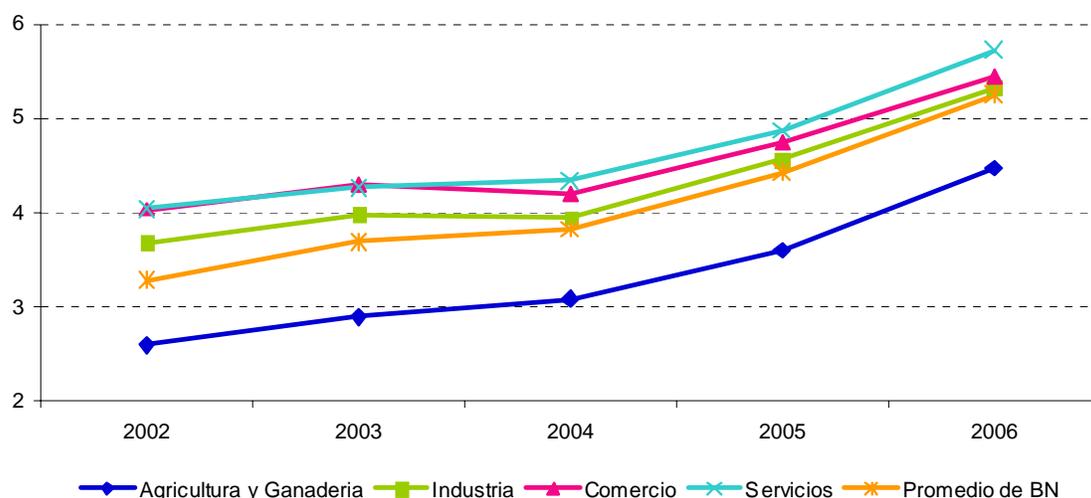


Fuente: Monge-González et. al. (2006).

Finalmente, cabe señalar que las empresas clientes de BN-Desarrollo tienen un mayor grado de vinculación con el Banco Nacional de Costa Rica que las empresas de mayor tamaño (i.e., empresas clientes de la banca corporativa). De hecho, tomando en cuenta que el Banco Nacional ofrece a sus clientes ocho tipos de servicios bancarios, además del crédito, es interesante observar que para el año 2006, el grado de vinculación promedio de las empresas clientes de BN-Desarrollo era tres veces mayor (5,3 servicios) a la vinculación promedio de todos los clientes del Banco Nacional de Costa Rica (1,7 servicios)⁶⁰. En otras palabras, el grado de profundización financiera de los clientes de BN-Desarrollo es mucho mayor que la profundización financiera promedio de toda la cartera de clientes del BNCR. Más aún, tal y como se muestra en el gráfico 52, la profundización financiera de los clientes de BN-Desarrollo ha venido creciendo durante los últimos años y para todos los clientes en las diversas actividades productivas (i.e., agrícola y ganadera, industria, comercio y servicios).

⁶⁰ Los ocho tipos de servicios comprenden (1) tarjeta de débito, (2) inversiones a plazo/fondos de inversión/certificados, (3) pago de servicios como impuestos territoriales, servicios municipales, agua, energía eléctrica y teléfono, (4) cuenta corriente, (5) seguros de vida y médicos, (6) tarjeta de crédito, (7) cuenta de ahorro y (8) pago de planilla. Por lo tanto, el valor máximo de la vinculación de un cliente con el Banco Nacional o BN-Desarrollo, es ocho -8-.

GRÁFICO 52
COSTA RICA: COMPORTAMIENTO DEL GRADO DE VINCULACIÓN (PROFUNDIZACIÓN FINANCIERA)
DE LOS CLIENTES DE BN-DESARROLLO. SEGÚN ACTIVIDAD. ENTRE 2002 Y 2006



Fuente: Monge-González et. al. (2006).

2.7 Duración de la cobertura

Respecto a la duración de la cobertura, es decir, la existencia de una relación de largo plazo entre BN-Desarrollo y sus clientes, las estadísticas del Banco Nacional de Costa Rica permiten afirmar que una quinta parte de los clientes de este programa se han mantenido como clientes fijos, durante los años de existencia de BN-Desarrollo (4.861 de 26.783 a diciembre del año 2006). Este resultado vierte especial importancia, toda vez que la duración de la cobertura constituye una dimensión crítica de la calidad de los servicios que presta un programa de microfinanzas, la cual, de acuerdo con González-Vega (2002), es usualmente el atributo que más valoran los clientes de este tipo de programa. Claro está, al ser BN-Desarrollo un programa relativamente joven y en expansión, es aún muy temprano para poder hacer afirmaciones determinantes sobre la duración de la cobertura de su cartera.

2.8 Rentabilidad

González-Vega et al. (1996) señalan que una organización que se dedique a las microfinanzas con vocación de crecimiento puede lograr mejoras rápidas en sus indicadores de amplitud de cobertura y de sostenibilidad. Este parece ser el caso de BN-Desarrollo, toda vez que de acuerdo con Monge-González et. al. (2007), este programa ha experimentado tanto un crecimiento sostenido en el número de clientes como en el monto total de sus préstamos. Más aún, al ser parte de una organización más grande, como lo es el Banco Nacional de Costa Rica, BN-Desarrollo ha podido aprovechar importantes economías de escala y ámbito generadas por el Banco, las cuales se reflejan en un bajo nivel de gastos de administración para este programa. Todo lo anterior, ha contribuido a su vez a fortalecer la sostenibilidad del propio programa de BN-Desarrollo. Este resultado, apoya la tesis de que los programas de microfinanzas mediante la tecnología de downscaling son realmente rentables para bancos comerciales de gran tamaño.

3. Otros instrumentos financieros disponibles para las pymes en Costa Rica

3.1 Financiamiento para la inversión en I&D y otras actividades relacionadas con la Innovación

Monge-González y Hewitt (2008) estudian el fondo estatal para promover la innovación y la transferencia tecnológica por parte de las empresas, el cual fuera creado por las autoridades costarricenses en el año 2000. Este fondo denominado Propyme⁶¹, tiene como propósito el financiar con recursos no reembolsables actividades relacionadas con el desarrollo de tecnologías, la obtención de patentes, la transferencia de tecnología, el desarrollo de capital humano, así como servicios tecnológicos. No obstante la importancia de contar con este tipo de fondos para promover la innovación por parte del sector productivo costarricense, los resultados del Propyme, de acuerdo con los autores, han sido muy tímidos, desde el punto de vista de la cantidad de proyectos que se han apoyado y de los montos asignados. De hecho, según los registros del Consejo Nacional para Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT), desde la creación de este programa hasta el año 2007, inclusive; se han apoyado sólo 89 proyectos por un monto aproximado de US\$3.0 millones de dólares. Es decir, en ocho años se han apoyado 11 proyectos por año, para una asignación de recursos por año de US\$375.000 dólares.

Lamentablemente no se cuenta con evaluaciones de impacto sobre los proyectos apoyados por medio del Propyme, lo cual no permite analizar el desempeño e impacto de este programa y contestar a la pregunta ¿por qué, si es tan importante contar con fondos no reembolsables (matching grants) para la innovación en Costa Rica, los montos asignados por medio del Propyme son tan pequeños? Por otra parte, el Propyme no financia la creación de nuevas empresas (start-ups), toda vez que se requiere que el solicitante tenga un historial de operación de al menos 6 meses. Esta segunda característica de la operación actual del Propyme vierte especial importancia, toda vez que son las nuevas empresas, creadas por medio de la implementación de ideas por parte de personas emprendedoras, la fuente principal de innovación en los países y no los procesos de I&D por parte de empresas ya establecidas, tal y como fuera señalado en la tercera sección cuando se comentó el caso de Costa Rica y los Estados Unidos de América. En este sentido, sería beneficioso estudiar la experiencia de países cuyas economías son pequeñas pero dirigidas por la innovación, como Finlandia, donde el estado ha creado un programa especial de financiamiento a la innovación, el cual ha brindado un gran aporte, tanto para la creación de nuevas empresas como para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas de este país⁶².

3.2 Fondos de garantías

Con la intención de facilitar el acceso al crédito por parte de las pequeñas empresas y microempresas, las autoridades costarricenses han intentado sin mucho éxito la utilización de Fondos de Garantías. De hecho, Gutiérrez y Bolaños (1999) analizan los únicos dos fondos de garantías creados a inicios de los noventa. El primero de estos fondos se estableció mediante un acuerdo entre FUNDES Costa Rica⁶³ y el Gobierno de la República, en marzo de 1995. El segundo se creó mediante dos decretos ejecutivos, emitidos en marzo de 1996 y noviembre de 1997 (Fondo Nacional de Garantías). Con base en su análisis, los autores concluyen que ambos fondos fracasaron

⁶¹ Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, creado mediante la Ley 8.262 "Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas". Este fondo está a cargo de la Comisión de Incentivos del Ministerio de Ciencia y Tecnología de Costa Rica (MICIT).

⁶² Véase la experiencia del Finnish Innovation Fund (SITRA), institución que ha logrado desarrollar un verdadero mercado accionario para las Mipymes finlandesas, así como mecanismos de financiamiento a la innovación mediante fondos no reembolsables, con importantes y positivos resultados para esta economía (<http://www.sitra.fi/en/>).

⁶³ FUNDES Costa Rica es una ONG que forma parte de la red de la Fundación para el Desarrollo Económico y Social (FUNDES-RE) de Suiza.

debido a problemas relacionados con su diseño e implementación. Fondos de garantía semejantes han fracasado, en general, en numerosos países.

Más recientemente, a partir del año 2002 y mediante creación por la Ley N° 8262, Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, se crea otro fondo de garantías en Costa Rica, como parte del Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (Fodemipyme), el cual contaba con un capital de aproximadamente doce mil ochocientos millones de colones a diciembre del año 2006, administrado por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC)⁶⁴.

Monge-González (2006) encontró que, luego de 18 meses de operación del Fodemipyme, se habían otorgado únicamente 75 garantías a Mipymes, todas ellas clientes del propio BPDC. Adicionalmente, a junio del 2007, los registros del Fodemipyme muestran un total de 489 avales, concedidos por la suma de tres mil quinientos dieciocho millones de colones (¢3,518 millones), lo que equivale a poco menos de la tercera parte del capital disponible del fondo de garantías. Cabe señalar que del total de avales otorgados, únicamente 2 han sido concedidos a clientes de otro banco público diferente al BPDC⁶⁵.

Cabe hacer cuatro comentarios adicionales sobre la actual operación del Fodemipyme. En primer lugar, el 69 por ciento de las empresas beneficiarias son microempresas, seguidas de las pequeñas (24 por ciento) y algunas medianas (7 por ciento). Lo cual pareciera indicar que este mecanismo está siendo utilizado principalmente por microempresas, que constituyen el grueso del sector Mipyme de Costa Rica. Adicionalmente, los sectores productivos más beneficiados han sido el de los servicios (51 por ciento) y el comercio (31 por ciento).

Por otra parte, el hecho de que el Fodemipyme sea administrado por un banco público que compite en el mismo nicho de mercado que los demás bancos públicos costarricenses puede estar influyendo para que estos últimos no soliciten garantías para sus clientes. Lo anterior se explicaría toda vez que es requerido que la información de los clientes que usen las garantías sea compartida con el Fodemipyme y, en consecuencia, con el BPDC. Finalmente, el hecho de que ni los bancos privados que operan en Costa Rica ni las empresas del sector agropecuario costarricense tengan acceso a este fondo de garantías constituye otra limitante para promover el acceso al crédito para el sector de Mipymes en el sistema bancario nacional por medio de este mecanismo. Independientemente de sus ventajas y desventajas, como mecanismos auxiliares, es claro que la creación de fondos de garantía no constituye la piedra angular sobre la que se deba hacer descansar el desarrollo de este segmento del mercado.

Una experiencia reciente en el campo de los fondos de garantías ha sido el diseño e implementación de un fondo creado por el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), administrado mediante un fideicomiso por el Banco Crédito Agrícola de Cartago (BCAC) y usado por BN-Desarrollo en el BNCR para garantizar parcialmente operaciones crediticias a personas en estado de extrema pobreza. Si bien este fondo es de reciente creación, su experiencia y resultados futuros brindarán información importante para valorar la solidez de las observaciones realizadas en párrafos anteriores al Fondo de Garantías administrado por el Banco Popular. Lo anterior, principalmente debido a que por primera vez un fondo de garantías es creado, administrado y empleado por dos entidades diferentes, la primera de las cuales (BCAC) no puede otorgar crédito a los beneficiarios del fondo.

⁶⁴ Según cifras oficiales del Fodemipyme. Aproximadamente veinticuatro punto siete millones de dólares de los Estados Unidos (i.e. US\$ 24.7 millones).

⁶⁵ En efecto, dos clientes del Banco Crédito Agrícola de Cartago han recibido avales del Fodemipyme.

IV. Conclusiones y recomendaciones de política

Las principales conclusiones que se desprenden del presente esfuerzo se pueden resumir como sigue:

Respecto al sistema financiero costarricense en general:

- Costa Rica ha llevado una reforma que ha favorecido la participación de la banca privada en el mercado costarricense, al tiempo que se fortaleció la regulación y la supervisión financiera. Todo esto se ha traducido en una mayor disponibilidad de productos y servicios financieros para los costarricenses.
- Las reformas han permitido bajar las tasas de interés, reduciéndose el margen de intermediación financiera, al mismo tiempo que la profundización financiera se incrementó notablemente.
- El país ha observado una importante cantidad de fusiones y adquisiciones que no necesariamente han reducido la competencia, así como tampoco han incrementado el nivel de concentración en el sector.
- El nivel de competencia está relacionado positivamente con un mayor nivel de concentración en el sector, un mayor nivel de participación de la banca regional y extranjera en el país y un menor número de restricciones a la actividad bancaria.
- Aunque los anteriores resultados son positivos y ayudan a mejorar las condiciones de acceso de las pymes a los servicios financieros, principalmente al crédito, tales resultados distan de ser óptimos; toda

vez que la profundización financiera es aún baja y el margen de intermediación es casi el doble del observado en el ámbito internacional. Consecuentemente la reforma financiera en Costa Rica se puede considerar aún incompleta.

Respecto al acceso al crédito por parte de las pymes:

- La literatura disponible sobre crédito y pymes en Costa Rica parece sugerir la existencia aún de obstáculos importantes para que las empresas de este sector puedan tener acceso al crédito y otros servicios bancarios dentro del sistema financiero formal costarricense. De hecho, se señala que el sistema financiero formal costarricense no es la principal fuente de financiamiento de las pymes de este país, sino el autofinanciamiento y los créditos de las empresas comerciales.
- En aras a mejorar el acceso al crédito por parte de las pymes, las autoridades costarricenses han venido implementando una serie de políticas durante la última década. De estos esfuerzos destacan tres en particular: (i) mejoras a la regulación crediticia; (ii) creación del programa BN-Desarrollo en el Banco Nacional de Costa Rica y, (iii) promulgación de la Ley de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa (Ley N° 8.262). De estas tres iniciativas, la última concerniente a la creación de un fondo de garantías para las pymes de los sectores manufacturero y servicios, así como de un fondo de financiamiento para la I&D mediante la Ley 8262, no ha brindado los resultados deseados, debido a problemas de diseño e implementación en este tipo de fondos.
- Se observa una mayor profundización crediticia de los intermediarios financieros formales en el caso del sector servicios, pero no así en el caso de los sectores agrícola y manufactura, durante los últimos años.
- La importancia relativa del crédito a las pymes dentro del crédito total en el sistema financiero formal costarricense es aún relativamente pequeña (menos del 16%). Lo cual es consistente con los hallazgos de estudios discutidos por Monge-González et. al. (2007), sobre las limitaciones de acceso al crédito que enfrentan estas empresas.
- La existencia de oportunidades de financiamiento fuera de Costa Rica para algunas pymes, en especial aquellas cuya producción se destina principalmente al mercado internacional, podría estar explicando la menor penetración crediticia del sistema financiero formal en los sectores agrícola e industrial.
- Se identificaron muy pocos proveedores formales de servicios financieros para las pymes en Costa Rica, destacando el programa BN-Desarrollo con una clara y amplia participación en este mercado. Cabe destacar que, al igual que en otros países, estas cifras presentan la limitante de no poder contemplar el crédito que las pymes reciben de intermediarios formales en sus carteras crediticias dirigidas al consumo. Lo cual tiende a subestimar la cobertura crediticia al sector de las pymes.
- Varios estudios analizados en el documento, señalan que la cartera crediticia de las pymes muestra una menor morosidad que la cartera promedio de los intermediarios financieros formales costarricenses, lo cual habla bien de la sostenibilidad de los esfuerzos de estos intermediarios para atender las necesidades financieras de las pymes. Además, la baja morosidad de las pymes parece indicar que las instituciones financieras están adoptando la tecnología crediticia adecuada para ir superando los obstáculos al financiamiento derivados de las características distintivas de este tipo de empresas. En la medida en que las instituciones financieras avancen en la curva de aprendizaje de los servicios financieros destinados a la micro, pequeña y mediana empresa, sería de esperar que algunos de los obstáculos que se identifican en la literatura del microfinanciamiento vayan perdiendo importancia.

- Las iniciativas de financiamiento y oferta de servicios financieros para las pymes por parte de los intermediarios formales costarricenses pueden considerarse sostenibles, toda vez que no se identificaron subsidios u otras prácticas comerciales que atentaran contra estas iniciativas, en especial en el programa BN-Desarrollo.
- Cabe destacar la clara preferencia de los intermediarios financieros formales por las garantías al aprobar un crédito a una PYME, lo cual tiende a reducir la cantidad demanda de financiamiento por parte de este tipo de empresas. De allí, la importancia de mejorar la normativa vigente en materia regulatoria, así como el funcionamiento del fondo de garantías creado por medio de la Ley 8262.
- En la actualidad, aunque existe una central de deudores administrada por la SUGEF, esta es incompleta, ya que la información allí contenida es de tipo voluntario (sólo si las empresas lo permiten). De hecho, no existe incentivo alguno para que las empresas permitan suministrar sus historiales crediticios a la SUGEF. Por ello, se concluye que aún falta una verdadera central de deudores en Costa Rica, con información y acceso inmediato para todos los intermediarios financieros formales. Dicha central en forma conjunta con un fondo de garantías que opere apropiadamente, podría ayudar a reducir la preferencia de los intermediarios formales costarricenses por las garantías tradicionales a la hora de evaluar y tramitar una solicitud de crédito por parte de una PYME.
- Una buena noticia es que tanto el sector financiero formal que atiende a las pymes como estas mismas empresas, han iniciado su incursión a la era digital, al ir adoptando paulatinamente el uso del Internet no sólo en sus actividades propias, sino también para participar activamente en transacciones bancarias. De hecho, una importante cantidad de las pymes costarricenses (aproximadamente una cuarta parte) ya realizan operaciones financieras por medio de la banca electrónica en los intermediarios formales de este país. Además, los intermediarios que satisfacen más de tres cuartas partes de la demanda de crédito a las pymes costarricenses, manifiestan contar con servicios de banca electrónica.
- En materia macroeconómica, el recurrente déficit fiscal y la pesada duda interna del Gobierno de Costa Rica, atentan contra el financiamiento de las pymes en el sistema financiero formal. Específicamente, al producir un estrujamiento (crowding out) del sector privado al participar activamente en el mercado de valores para financiar dichos déficit o bien, el servicio de la deuda. Una situación que si bien ha variado un poco en los últimos dos años, sigue aún latente en esta economía. Esta práctica no sólo reduce la disponibilidad de recursos para las pymes, sino también el costo financiero para estas empresas al incrementar la tasa de interés básica (y por ende, la tasa de interés activa). Además, la falta de una apropiada disciplina fiscal y estabilidad macroeconómica, produce presiones inflacionarias que impiden reducir el costo relativo del financiamiento de las empresas costarricenses con respecto a sus principales competidores.

Respecto al programa BN-Desarrollo:

- Tal como se detalló en la tercera sección, BN-Desarrollo es un programa de servicios financieros para las micro, pequeñas y medianas empresas el cual, a pesar de ser relativamente joven –fue iniciado en el año 2000— heredó algunas importantes características de un predecesor, consolidado a través de más de ocho décadas, el Programa de Juntas Rurales de Crédito Agrícola del Banco Nacional de Costa Rica.
- BN-Desarrollo fue creado con la misión de fortalecer las actividades de las micros, pequeñas y medianas empresas y las Juntas Rurales de Crédito, mediante programas que incrementaran el acceso a servicios financieros, en los sectores agropecuarios, comercio,

industria, servicios y turismo, en particular para aquellas empresas que no eran atendidas por intermediarios financieros formales.

- Es claro que una de las principales fortalezas de BN-Desarrollo consiste en contar con importantes economías de escala y ámbito, las cuales le permiten brindar servicios financieros, como el crédito, a un importante número de pequeñas y microempresas en Costa Rica, bajo condiciones de mercado y empleando una tecnología crediticia diferente a la empleada por la banca comercial tradicional.
- En adición a lo anterior, la tecnología crediticia personalizada que BN-Desarrollo emplea, mediante sus ejecutivos, garantiza un mejor conocimiento de los clientes y una mejor atención de otras necesidades financieras, más allá del crédito. Esto también contribuye a reducir los costos de transacciones en que los clientes deben incurrir, contribuyendo así a abaratar el crédito.
- El pertenecer a un banco del tamaño del Banco Nacional de Costa Rica, le permite a BN-Desarrollo brindar servicios de banca electrónica en condiciones muy favorables para las pequeñas y microempresas, facilitando con ello la transición exitosa de estas firmas hacia una economía basada en el conocimiento; es decir, el poder operar exitosamente en un mundo cada vez más interconectado.
- Adicionalmente, BN-Desarrollo ha procurado atender las demandas de crédito de un mayor número de pequeñas y microempresas empleando la modalidad de banca de segundo piso. El crecimiento de la cartera de crédito en este segmento, muestra claramente el interés de las autoridades de este programa por ampliar su cobertura en el segmento de las pequeñas y microempresas, mediante una modalidad complementaria a la atención personalizada de clientes. Claro está, BN-Desarrollo debe procurar cubrir las demás demandas financieras de las empresas atendidas mediante la modalidad de banca de segundo piso, en especial la promoción del uso de la banca electrónica por parte de estas empresas, para facilitar así sus demás transacciones bancarias, incluyendo la futura solicitud de crédito por este medio.
- Por último, el empeño de BN-Desarrollo en promover el acceso de sus clientes a servicios no financieros, tales como servicios de capacitación y de asistencia técnica, mediante el establecimiento de alianzas estratégicas, constituye una verdadera fortaleza de este programa. No obstante los resultados positivos obtenidos, BN-Desarrollo debe explotar aún más y en formas más novedosas estas alianzas estratégicas, como por ejemplo, el compartir información de sus clientes con sus aliados estratégicos y viceversa, empleando para ello modelos electrónicos de detección de este tipo de necesidades.

Las principales recomendaciones que surgen de este ejercicio se pueden resumir como sigue:

- Llevar a cabo una revisión de la regulación crediticia costarricense de cara a las mejores prácticas a nivel internacional, lo que facilitaría identificar reformas aún pendientes en este campo, las cuales ayudaría a mejorar el acceso al crédito por parte de las pymes.
- Corregir los problemas de diseño e implementación del fondo de garantías para las pymes, mediante una modificación a la Ley de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa (Ley N° 8.262).
- Incluir dentro de la Ley 8262 la creación de una central de deudores con información y acceso inmediato para todos los intermediarios financieros formales, moviendo así a todo el sector financiero a atender las necesidades crediticias de las pymes costarricenses. La experiencia exitosa de otros países en esta materia, tales como Taiwán, debería ser profundamente estudiada por las autoridades costarricenses antes de proceder con esta recomendación.

- Crear conciencia en los intermediarios formales sobre los beneficios económicos que ellos pueden derivar de la penetración masiva de la banca electrónica (e-banking) por parte de las pymes, con lo cual se estaría facilitando a su vez la transición exitosa de estas empresas hacia la economía basada en el conocimiento.
- En materia macroeconómica, es imprescindible que Costa Rica resuelva, de una vez por todas, su problema fiscal, ya que esta situación genera dos efectos negativos muy serios en materia de financiamiento a las pymes. En primer lugar, produce un estrujamiento (crowding out) del sector privado cuando el Gobierno debe acudir al mercado de valores para financiar sus recurrentes déficit (es decir, reduce la disponibilidad de recursos para las pymes). Además, las presiones inflacionarias que, el financiamiento de tales déficit produce cuando el Banco Central debe acudir a la emisión de dinero sin respaldo de mayor producción, presiona al alza las tasas de interés y hace atractivo el financiarse fuera de Costa Rica para aquellas empresas con tal posibilidad; reduciendo al mismo tiempo, las posibilidades de financiamiento para empresas pequeñas que no tienen acceso a mercados financieros externos, debido al mayor costo del capital en Costa Rica.
- Si bien los resultados del presente trabajo muestran que en Costa Rica existe un programa de microfinanzas –BN-Desarrollo- con potencial para mejorar las condiciones de acceso a los servicios financieros por parte de las pequeñas y microempresas, mucho esfuerzo queda por delante para garantizar que en efecto este tipo de empresas cuente con la cobertura de servicios que ellas requieren. De hecho, con una población de empresas formales de más de cuarenta mil pequeñas y microempresas, y con BN-Desarrollo atendiendo a poco más de veinte mil empresas tanto formales como informales, es claro que aún el trabajo que queda por delante es muy amplio. En este sentido, al menos dos importantes esfuerzos deben llevarse a cabo. Uno dirigido a apoyar a las autoridades del Banco Nacional para que fortalezcan BN-Desarrollo y, por su medio, profundicen en forma sostenida la participación de este programa en el nicho de mercado de las pequeñas y microempresas costarricenses. El otro, orientado a promover y facilitar la participación de los bancos públicos y privados en la prestación de servicios financieros para las micros y pequeñas empresas, mediante el uso apropiado de la tecnología crediticia de las microfinanzas.
- Asimismo, hay importantes temas que deben tenerse presente en la discusión sobre el futuro de BN-Desarrollo. Uno de ellos tiene que ver con la oportunidad que existe para que el programa se involucre en la “bancarización” tanto de los flujos de remesas que envían inmigrantes extranjeros hacia sus países natales, como aquellos que familias costarricenses reciben del exterior. Otro se refiere a la necesidad de crear una central de deudores con listas positivas sobre el desempeño de pequeñas y microempresas costarricenses, que sea construida y administrada por alguna entidad competente, como por ejemplo, la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF). Igualmente, es importante idear mecanismos que permitan que el fondo de garantías existente para los préstamos a pequeñas y microempresas y bajo la administración del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, se extienda realmente más allá de los préstamos otorgados por esa entidad y comience a ofrecer una cobertura amplia al sector de pequeñas y microempresas, sin distingo de la entidad financiera, pública o privada, de la que son clientes.
- La existencia de un gran número de pequeñas y microempresas sin acceso a los servicios del sistema financiero formal de Costa Rica, tal y como se documentó en la tercera sección del presente documento, principalmente en materia del crédito, constituye una verdadera oportunidad para el crecimiento futuro y sostenido de BN-Desarrollo. Igualmente, la oportunidad de este programa en favorecer encadenamientos productivos mediante alianzas estratégicas, con otras instituciones que trabajan en este campo,

constituye otro nicho de mercado para suplir servicios financieros de diversa índole a las pequeñas y microempresas costarricenses.

- Si bien los resultados del presente trabajo muestran importantes fortalezas en la forma en que opera BN-Desarrollo, también se han identificado áreas en las cuales el programa debe mejorar. La primera de ellas se encuentra en la falta de otorgamiento de préstamos sin la exigencia de garantías reales, tales como las hipotecas. Lo anterior vierte especial importancia, debido a que muchas pequeñas y microempresas no cuentan con activos tangibles que puedan ser usados como garantías de préstamos en el sistema financiero formal costarricense. La tecnología crediticia de BN-Desarrollo debería permitirle a este programa moverse hacia un esquema de otorgamiento de crédito en el cual se haga cada vez menos indispensable el uso de garantías tradicionales, tratando de otorgar más importancia a la información disponible sobre la capacidad y voluntad de pago del cliente que a la posesión de activos físicos reales. Este constituye quizás el principal reto de BN-Desarrollo, si este programa pretende avanzar hacia una mayor amplitud en la cobertura de empresas, las cuales hoy en día no tienen acceso alguno al financiamiento en el sistema financiero formal costarricense. De igual manera, desde el segundo piso, BN-Desarrollo debe mejorar su capacidad de evaluación de otras organizaciones de microfinanzas que otorgan este tipo de crédito.
- Finalmente, debido a que no toda la demanda de fondos que requieren las pequeñas y microempresas pueden ser suplidas por el sistema financiero formal mediante el crédito, es importante desarrollar otros mecanismos complementarios, tales como los fondos para el financiamiento de actividades de investigación, desarrollo e innovación. En este sentido, Costa Rica ya ha venido avanzando en este campo, por medio de la creación de este tipo de fondos mediante leyes especiales, tales como la Ley Pyme. No obstante, el reto consiste en poder diseñar e implementar estos fondos bajo las mejores prácticas mundiales, en beneficio de las pequeñas y microempresas que los demanden.

Bibliografía

- Angulo, José Eduardo (2004). Principales Cambios en el Sector Financiero Costarricense: 1985-2003. Décimo informe sobre el Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible. San José, Costa Rica. Estado de la Nación.
- Banco Mundial (2007). Costa Rica Investment Climate Assessment. Reporte No 35424-CR. 6 de febrero.
- Baumol, William J., John C. Panzar y Robert D. Willig (1982). Contestable Markets and the Theory of Industry Structure. San Diego, CA: Harcourt Brace Jovanovich.
- Beck, Thorsten; Asli Demirgüç-Kunt y Vojislav Maksimovic (2002). Financing Patterns Around the World: The Role of Institutions. Policy Research Working Paper 2905, World Bank.
- Berger, Marguerite; Lara Goldmark y Tomás Milles (eds) (2006). A Inside View of Latin American Microfinance. Inter-American Development Bank.
- Besanko, David A. y Anjan V. Thakor (1992). "Banking Deregulation: Allocational Consequences of Relaxing Entry Barriers." *Journal of Banking and Finance* 16, 909-932.
- Canadian e-Business Initiative (2002). Net Impact Study Canada: The SME Experience. A preliminary Report.
- Castillo Artavia, Geovanny y Luis Fernando Chaves Gómez (2001). Pymes: Una oportunidad de desarrollo para Costa Rica. FUNDES, Costa Rica.
- Claessens, Stijn y Luc Laeven (2003). "What Drives Bank Competition? Some International Evidence". Policy Research Working Paper 3113, The World Bank, August 2003.
- González-Vega, Claudio y Marcelo Villafani-Ibarnegaray (2007). "Las microfinanzas en la profundización del sistema financiero. El caso de Bolivia". *El Trimetre Económico*. Vol LXXIV (1). México, Enero-Marzo del 2007. N° 293.

- González-Vega, Claudio (2002). “Criterios de Evaluación de las Microfinanzas”, en González-Vega, Claudio; Prado-Guachalla, Fernando y Tomás Miller-Sanabria (editores) (2002). El reto de las microfinanzas en América Latina: la vision actual. Corporación Andina de Fomento.
- González-Vega, Claudio (2003). “Depending Rural Financial Markets: Macreconomic Policy and Political Decisions”, trabajo presentado en la conferencia internacional sobre mejores practices, Paving the Way Forward for Rural Finance. Washington, junio.
- González-Vega, Claudio, et al. (1996). “Microfinance Market Niches and Client Profiles in Bolivia. Economics and Sociology Occasional Paper, No 2346. The Ohio State University.
- Gutiérrez, F. y Bolaños R. (1999). El Financiamiento de la Pequeña y Mediana Empresa en Costa Rica: Análisis del Comportamiento Reciente y Propuestas de Reforma. Serie Financiamiento del Desarrollo, CEPAL.
- Hayden Quintero, Hayden (2002). Banco Nacional: Análisis de una década 1992-2001. San José. Banco Nacional de Costa Rica.
- International Trade Centre (2000). The SME of information technology: a practical study of SMEs at the IT frontier. International Trade Centre/UNCTAD/WTO.
- Isern, Jennifer y David Porteous. (2005). Commercial banks and microfinance involving models of success. Consultative Group to Assist the Poor. Focus Note No 28.
- Lefebvre, Elizabeth y Louis Lefebvre (1996). Information and telecommunication Technologies. The impact of their adoption on small and medium-sized enterprises. International Development Research Centre. Canadá.
- Lizano, Eduardo; Monge-González, Ricardo y Francisco Monge-Ariño (2004). BN-Desarrollo: Hacia la consolidación de la Banca de Desarrollo en Costa Rica. Documento No 8. Academia de Centroamérica.
- Lizano-Fait, Eduardo (2004). “Veinte años sin crisis financieras (1984-2004): El caso de Costa Rica” en López-C., Grettel y Reinaldo Herrera-A. (2005). Volatilidad y Vulnerabilidad. El caso de Costa Rica, veinte años (1984-2004) sin crisis. San José, Costa Rica. Academia de Centroamérica.
- Marulanda, Beatriz (2006). “Downscaling: Moving Latin America Banks into Microfinances” en Berger, Marguerite; Lara Goldmark y Tomás Milles (eds) (2006). A Inside View of Latin American Microfinance. Inter-American Development Bank.
- Monge-González, Ricardo (2006). “Acceso al Crédito por parte de las Pymes en Costa Rica: Programas, Obstáculos y Oportunidades”. Consultant Report. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Monge-González, Ricardo; Cindy Alfaro y José I. Alfaro (2005). TICs en las PYMES de Centroamérica. International Development Research Centre y Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Monge-González, R., F. Monge-Ariño y J. C. Vargas-Aguilar (2007). Servicios Financieros para las Micros y Pequeñas Empresas: Desempeño e Impacto de BN-Desarrollo. San José: Costa Rica. Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Monge-González, Ricardo y Julio Rosales (2008). “Promoviendo más competencia en el sector bancario costarricense”, Consultant Report. Banco Mundial, Washington, D.C.
- Monge-González, Ricardo y John Hewitt (2008). Innovación, Competitividad y Crecimiento: Desempeño de Costa Rica y de su sector de las TICs. Serie Costa Rica Digital N° 5, Fundación CAATEC.
- Myers, Stewart C. (1977). “Determinants of Corporate Borrowing”, Journal of Financial Economics, 5, pp. 147-175.
- Panzar, John C., y James N. Rosse. (1982). “Structure, Conduct and Comparative Statistics.” Bell Laboratories Economics Discussion Paper, Bell Laboratories.
- Rivera, Eugenio y Adolfo Rodríguez (2006). Competencia y Regulación en la Banca de Centroamérica y México: Un estudio comparativo. CEPAL.
- Rosse, James N., y John C. Panzar. (1977). “Chamberlin vs. Robinson: An Empirical Test for Monopoly Rents.” Bell Laboratories Economics Discussion Paper N° 90, Bell Laboratories.
- Villalobos, Vilma (1996). Microenterprise Access to Credit in Costa Rica. Tesis de Maestría. The Ohio State University, Ohio, USA.
- Westley, Glenn D. (2006). Estrategias y estructuras de microfinanzas para la banca comercial. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, D.C.
- Yaron, Jacob (1994). “What makes Rural Finance Institutions Successful?”. The World Bank Research Observer. Vol 9, No 1, enero, pp 49-70.
- Zúñiga F. Norberto. (2003). “Una Mirada a las Tasas de Interés en Costa Rica” en López, Grettel y Juan Carlos Obando (eds) (2003). Ensayos en honor a Claudio González Vega. San José, Costa Rica. Academia de Centroamérica.

Anexos

Anexo 1

Siglas y acrónimos

ABC Asociación Bancaria Costarricense
ACORDE Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo
ASODELFI Asociación Desarrollo Económico Laboral Femenino Integral
BCAC Banco Crédito Agrícola de Cartago
BCCR Banco Central de Costa Rica
BNCR Banco Nacional de Costa Rica
BNV Bolsa Nacional de Valores
BPDC Banco Popular y de Desarrollo Comunal
CC Cuenta Corriente
CCSS Caja Costarricense del Seguro Social
CDP Certificado de depósito a plazo
CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe
Ck Cuenta de capital
CNV Comisión Nacional de Valores
CONASSIF Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero
CONICIT Consejo Nacional para Investigación Científica y Tecnológica
COPROCOM Comisión para la Promoción de la Competencia
FMI Fondo monetario Internacional
FODEMIPYME Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas
FNDES Fundación para el Desarrollo Sostenible en América Latina
IMAS Instituto Mixto de Ayuda Social
I&D Investigación y Desarrollo
LOSBN Ley Orgánica del Sistema Bancario Nacional
Mipymes Micro, pequeñas y medianas empresas
Mypes Micro y pequeñas empresas
OMA Operaciones de Mercado Abierto
ONG Organización No Gubernamental
PAR Pago automático de recibos
PAS Pago automático de salarios
PIB Producto Interno Bruto
PIN Clave de acceso
PROCOMER Promotora de Comercio Exterior
PROPYME Programa de apoyo a la pequeña y mediana empresa
PYMES Pequeñas y medianas empresas
ROA Rentabilidad promedio respecto a los activos
ROE Rentabilidad promedio respecto al patrimonio
SBN Sistema Bancario Nacional
SIMPE Sistema Interbancario de Negociación y Pagos Electrónicos
SUGEF Superintendencia General de Entidades Financieras
SUGEVAL Superintendencia General de Valores
SUPEN Superintendencia de Pensiones



NACIONES UNIDAS

Serie

C E P A L

financiamiento del desarrollo

Números publicados

Un listado completo así como los archivos pdf están disponibles en

www.cepal.org/publicaciones

209. Banca de desarrollo y pymes en Costa Rica, (LC/L.3016-P), N° de ventas S.09.II.G.26 (US\$10.00), 2009.
208. Banca de desarrollo y el apoyo al acceso (México), (LC/L. 3007-P), N° de ventas S.09.II.G.21 (US\$10.00), 2009.
207. El financiamiento de las pymes en México 2000-2007: el papel de la banca de desarrollo, Ramón Lecuona Valenzuela, (LC/L.2997-P5), N° de ventas S.09.II.G.4 (US\$10.00), 2008.
206. Cambios de los mercados de servicios de salud en la seguridad social en Argentina, Ernesto Báscolo, (LC/L.2991-P), N° de ventas S.08.II.G.97 (US\$10.00), 2008.
205. Perspectivas previsionales en Argentina y su financiamiento tras la expansión de la cobertura, Oscar Cetrángolo, Carlos Grushka, (LC/L.2972-P), N° de venta S.08.II.G.66 (US\$10.00), 2008.
204. La bancarización en Argentina, Alberto De Nigris, (LC/L.2921-P), N° de venta S.08.II.G.56 (US\$10.00), 2008.
203. Comparación de la dinámica e impactos de los choques financieros y de términos del intercambio en América Latina en el período 1980-2006, Daniel Titelman, Estéban Pérez, Rodolfo Minzer, (LC/L.2907-P), N° de venta S.08.II.G.43 (US\$10.00), 2008.
202. Costa Rica: modelos alternativos del primer nivel de atención en salud, Adolfo Rodríguez Herrera, Celeste Bustelo, (LC/L.2905-P), N° de venta S.08.II.G.41 (US\$10.00), 2008.
201. La compra de servicios de salud en Costa Rica, Adolfo Rodríguez Herrera, Celeste Bustelo, (LC/L.2904-P), N° de venta S.08.II.G.40 (US\$10.00), 2008.
200. Bancarización privada en Chile, Roberto Zahler, (LC/L.2896-P), N° de venta S.08.II.G.32 (US\$10.00), 2008.
199. Un matrimonio difícil: la convivencia entre un seguro público solidario y seguros de salud competitivos, Marcelo Tokman, Cristóbal Marshall, Consuelo Espinosa, (LC/L.2851-P), N° de venta S.07.II.G.175 (US\$10.00), 2007.
198. Nuevo marco de capital para la banca: alcances a su implantación en América Latina y el Caribe, Günther Held, (LC/L.2821-P), N° de venta S.07.II.G.146 (US\$10.00), 2007.
197. Development banking in the Eastern Caribbean: the case of Saint Lucia and Grenada, Wayne Sandiford, (LC/L.2471-P), Sales N° E.07.II.G.77 (US\$10.00), 2007.
196. New directions for development banking in the caribbean: financing to take advantage of unlimited supplies of labour skills and entrepreneurship, Vanus James, (LC/L.2735-P), Sales N° E.07.II.G.73 (US\$10.00), 2007.
195. BancoEstado Microcréditos, lecciones de un modelo exitoso, Christian Larraín, (LC/L.2734-P), N° de venta S.07.II.G.72 (US\$10.00), 2007.
194. Desafíos de la banca de desarrollo en el siglo XXI. El caso de Honduras, Walter Mejía, (LC/L.2733-P), N° de venta S.07.II.G.71 (US\$10.00), 2007.
193. A new approach to development banking in Jamaica, Keith R. Collister, (LC/L.2732-P), Sales N° E.07.II.G.70 (US\$10.00), 2007.
192. The dynamics of specialist development banking: the case of the agriculture development bank of Trinidad and Tobago, Anthony Birchwood, (LC/L.2731-P), Sales N° E.07.II.G.69 (US\$10.00), 2007.
191. Perspectivas del fondo latinoamericano de reservas, Miguel Urrutia Montoya, (LC/L.2730-P), N° de venta S.07.II.G.68 (US\$10.00), 2007.
190. La banca de desarrollo en México, Miguel Luis Anaya Mora, (LC/L.2729-P), N° de venta S.07.II.G.67 (US\$10.00), 2007.
189. Estudio sobre las buenas prácticas de las IFIS en función a la normativa de suficiencia patrimonial de Basilea I, Roberto Keil, (LC/L. 2720-P), N° de venta S.07.II.G.61 (US\$10.00), 2007.
188. Access to credit in Argentina, Ricardo N. Bebczuk, (LC/L. 2703-P), Sales N° E.07.II.G.52 (US\$10.00), 2007.
187. Análisis de la evolución y perspectivas de la banca de desarrollo en Chile, Ricardo Pulgar Parada, (LC/L.2631-P), N° de venta S.06.II.G.156 (US\$10.00), 2006.
186. Insurance underwriter or financial development fund: what role for reserve pooling in Latin America?, Barry Eichengreen, (LC/L.2621-P), Sales Number S.06.II.G.145 (US\$10.00), 2006.
185. Análisis de situación y estado de los sistemas de salud de países del Caribe, James Cercone, (LC/L.2620-P) N° de venta: S.06.II.G.144 (US\$15.00), 2006.

184. Pensiones para todos: análisis de alternativas para extender la cobertura del sistema chileno de previsión social, Eduardo Fajnzylber, retirada.
183. Sistemas contributivos, densidad de cotizaciones y cobertura de pensiones, Eduardo Fajnzylber, retirada.
182. Risk-Adjusted Poverty in Argentina: measurement and determinants, Guillermo Cruces and Quentin Wodon, (LC/L.2589-P), Sales Number E.06.II.G.118 (US\$10.00), 2006.
181. Fertility and female labor supply in Latin America: new causal evidence, Guillermo Cruces and Sebastian Galiani, (LC/L.2587-P) Sales N° E.06.II.G.117 (US\$10.00), 2006.
180. El acceso a la jubilación o pensión en Uruguay: ¿cuántos y quiénes lo lograrían?, Marisa Bucheli, Natalia Ferreira-Coimbra, Álvaro Cortez, Ianina Rossi, (LC/L.2563-P), N° de venta S.06.II.G.91 (US\$10.00), 2006.
179. Public policy for pensions, health and sickness insurance. Potential lessons from Sweden for Latin America, Edward Palmer, (LC/L.2562-P), Sales Number E.06.II.G.90 (US\$10.00), 2006.
178. Social Security in the English-speaking Caribbean, Oliver Paddison, (LC/L.2561-P), Sales Number E.06.II.G.89 (US\$10.00), 2006.
177. Reformas recientes en el sector salud en Centroamérica, Ricardo Bitrán, (LC/L.2554-P), N° de venta S.06.II.G.81 (US\$10.00), 2006.
176. Ciclo económico y programas de compensación social: el caso del sistema Chile Solidario, Américo Ibarra Lara y Gonzalo Martner Fanta, (LC/L.2553-P), N° de venta: S.06.II.G.80 (US\$10.00). 2006.
175. La reforma de salud en Nicaragua, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2552-P). N° de ventas S.06.II.G.79 (US\$10.00). 2006.
174. La reforma de salud en Honduras, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2541-P). N° de ventas S.06.II.G.69 (US\$10.00). 2006.
173. La reforma de salud en Costa Rica, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2540-P) N° de venta: S.06.II.G.68 (US\$10.00), 2006.
172. Protección social efectiva, calidad de la cobertura, equidad y efectos distributivos del sistema de pensiones en Chile, Alberto Arenas de Mesa, María Claudia Llanes y Fidel Miranda, (LC/L.2555-P). N° de venta S.06.II.G.83 (US\$10.00), 2006.
171. Reformas de salud y nuevos modelos de atención primaria en América Central, Adolfo Rodríguez Herrera, (LC/L.2524-P). N° de venta S.06.II.G.51 (US\$10.00). 2006.
170. Inserción laboral, mercados de trabajo y protección social, Víctor Tokman, (LC/L.2507-P). N° de venta S.06.II.G.39 (US\$10.00). 2006.
169. Relación de dependencia del trabajo formal y brechas de protección social en América Latina y el Caribe, Andras Uthoff, Cecilia Vera y Nora Ruedi, (LC/L.2497-P). N° de venta S.06.II.G.29 (US\$10.00). 2006.
168. Inclusion of the European "Nordic Model" in the debate concerning reform of social protection: the long-term development of nordic welfare systems 1890-2005 and their transferability to Latin America of the 21st century, Eero Carroll and Joakim Palme, (LC/L.2493-P). Sales Number: E.06.II.G.24 (US\$10.00). 2006.
167. Non-contributory pensions: Bolivia and Antigua in an international context, Larry Willmore, (LC/L.2481-P). Sales Number: E.06.II.G.12 (US\$10.00).2006.
166. La protección frente al desempleo en América Latina, Mario D. Velásquez Pinto, (LC/L.2470-P). N° de venta S.05.II.G.217 (US\$10.00). 2005.
165. Ejemplos de uso de tecnologías de información y comunicación en programas de protección social en América Latina y el Caribe, Alvaro Vásquez V., (LC/L.2427-P). N° de venta S.05.II.G.174 (US\$10.00). 2005.
164. Regional exchange rate arrangements: the european experience, Charles Wyplosz, retirada.
163. Regional development banks: a comparative perspective, Francisco Sagasti and Fernando Prada, retirada.
162. Reforming the global financial architecture: the potential of regional institutions, Roy Culppeper, retirada.

- El lector interesado en adquirir números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, correo electrónico: publications@cepal.org.

Nombre:
Actividad:
Dirección:
Código postal, ciudad, país:
Tel.:.....Fax:E.mail:.....