

FINANCIAMIENTO NO TRADICIONAL A LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MIPYMES) COSTARRICENSES

Carlos Palma Rodríguez

RESUMEN

El estudio introduce a un resumen de la situación actual de las micro, pequeñas y medianas (MIPYMES) empresas costarricenses, en cuanto sus características para su formación, etapas de crecimiento, objetivos, así como la importancia que tienen para el desarrollo económico y social del país.

Se describen los tipos y características del financiamiento y apoyo de la banca tradicional y no tradicional, para posteriormente analizar la necesidad de fortalecer un sistema de financiamiento que no esté sujeto a los requisitos exigidos por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) de Costa Rica. Seguidamente y en el fin de medir las brechas y obstáculos existentes en este sector, se realizó un seminario-taller con diferentes actores de la economía costarricense: microempresas, cámaras y asociaciones de los MIPYMES, banqueros del sistema bancario tradicional, funcionarios del sistema de financiamientos no tradicional, expertos y académicos.

Se concluye que se debe replantear seriamente la necesidad de definir una política pública, para fortalecer los apoyos y financiamientos no tradicionales, que les permita facilitar a las MIPYMES su nacimiento y crecimiento, para insertarlos formalmente en la economía nacional y las prepare para el mercado externo.

PALABRAS CLAVES: MIPYMES, FINANCIAMIENTO TRADICIONAL, FINANCIAMIENTO NO TRADICIONAL, APOYOS, INFORMACIÓN, OBSTÁCULOS

ABSTRACT

The object of this investigation was to study the current situation of the micro, small and median (MIPYMES) Costa Rican companies, to investigate the requirements for its constitution and the stages of its development, its objectives and its growth, as they have a high importance for the social and economic development of Costa Rica. It also describes the kind of financial and support that is used by the traditional and non traditional banks in order to analyze the necessity to create a different financial system for those types of companies. This financial system shall not meet all requirements of the "Superintendencia General de Entidades Financieras" (SUGEF of Costa Rica) because small enterprises cannot meet them, but it shall be a new, specialized financial system.

* Profesor de Economía, Universidad de Costa Rica.

Concerning the obstacles found within this sector, a seminar took place with the different people involved in the Costa Rican economy, meaning: micro enterprises, Chambers and associations of Mipymes, bankers of the traditional banking system, workers of the non traditional financial system, experts and academics. The conclusion was drawn towards a general objective: there is a necessity for the local government to give support to these companies and to help finance in a non traditional way which would facilitate the opening and development of Mipymes.

KEY WORDS: MIPYMES, TRADITIONAL AND NON TRADITIONAL FINANCING, SUPPORTS, OBSTACLES, INFORMATION

INTRODUCCIÓN

Esta investigación tiene como propósito general conocer las diversas fuentes de recursos financieros no tradicionales y programas de apoyo al desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) en Costa Rica, para determinar las brechas y necesidades de consecución de recursos para su financiamiento, asistencia técnica y apoyo en general. De esta manera se pretende evidenciar si los retos están en la falta de accesibilidad o adecuación de recursos, en la falta de conocimiento acerca de la disponibilidad de los mismos, o en la falta de ambos.

Los objetivos específicos que tiene esta investigación son:

- Describir las fuentes de recursos financieros no tradicionales y programas de apoyo al desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) existentes en Costa Rica.
- Investigar cuál es la percepción de las MIPYMES en Costa Rica con respecto a la disponibilidad y eficacia de los mecanismos de financiamiento y apoyo existentes para determinar cuáles son las necesidades y preferencias insatisfechas por la oferta actual del mercado.
- Contrastar la percepción de las MIPYMES contra las fuentes de recursos financieros y programas de apoyo existentes, para determinar cual es el alcance real de las mismas, qué tan eficientemente están cubriendo la demanda de mercado los proveedores de los distintos mecanismos

según las necesidades y preferencias de las MIPYMES, y cuáles son las brechas o vacíos que hace falta solventar.

- Proponer políticas públicas de desarrollo y fomento para las empresas MIPYMES de Costa Rica

Es evidente la importancia y relevancia que el desarrollo de las MIPYMES tiene para Costa Rica y la necesidad de evaluar la eficacia de los mecanismos de financiamiento no tradicional y de apoyo que pretenden crear, solidificar e internacionalizar a las MIPYMES costarricenses.

Las MIPYMES son una parte vital para la democracia económica de nuestro país, son unidades económicas cuantitativamente mayoritarias, que contribuyen con el Producto Interno Bruto, son generadoras de empleo e ingresos de las familias y son semilleros potenciales de grandes empresas, razón por la cual es necesario formular políticas específicas de promoción y protección durante los primeros años de vida.

En los últimos años el país ha entrado en una etapa que tiende a un auge en el apoyo e incentivo al emprendedurismo con programas de crédito especializados tanto en la banca estatal como privada, microfinancieras, cooperativas de ahorro y crédito, fondos de garantías, fondo de capital de riesgo, incubación de empresas, recursos provenientes de agencias gubernamentales, OMGs, organizaciones multilaterales, agencias de cooperación internacional, etc., pero aún así los últimos estudios formales que se han realizado siguen estimando que el 90% de las MIPYMES en Costa Rica fracasan en sus dos primeros años de vida.

En Costa Rica el 98.2% de todas las empresas productivas, emplean menos de 100 empleados, lo que las constituye en MIPYMES, de conformidad con el criterio empleado para tales efectos por las autoridades de este país.¹ Es decir, son micros, pequeñas y medianas empresas. La mayoría de las MIPYMES costarricenses emplean menos de 5 empleados (78.3%), lo cual las clasifica en la categoría de microempresas (Castillo y Chaves, 2001). En el caso del sector manufacturero, el 95% de las empresas pueden clasificarse como MIPYMES, las cuales generan el 30% del valor agregado (Gutiérrez y Bolaños, 1999) y el 36% de los empleos de este sector². Dentro del sector exportador, las MIPYMES también son importantes, ya que representan el 77% de las 1,778 empresas exportadoras de Costa Rica, y aportaron el 16% del valor total exportado en el año 2004.³ Dada su importancia relativa dentro de la economía costarricense existe un fuerte debate sobre los obstáculos y limitaciones para mejorar el acceso al crédito por parte de las MIPYMES en Costa Rica, principalmente del sector manufacturero, a la luz de los diferentes programas y esfuerzos que las autoridades costarricenses han venido realizando, durante los últimos años en este campo.

El trabajo no pretende ser exhaustivo, pero sí lo suficientemente útil para la toma de decisiones por parte de los formadores de política económica en este campo.

El alcance de esta investigación tiene un enfoque cualitativo y cuantitativo ya que se utiliza la recolección de datos y medición numérica para afinar el objetivo de investigación e interpretar la evidencia analizada.

Además, se caracteriza como un estudio descriptivo ya que busca especificar las propiedades, características y rasgos relevantes del fenómeno en investigación, para medir y evaluar los datos recolectados sobre los diferentes aspectos del financiamiento no tradicional y apoyo para el desarrollo de las MIPYMES en Costa Rica.

La investigación posee limitaciones basadas principalmente en la calidad de la información de estudios y encuestas realizadas, que están relacionadas a la cobertura que se pueda alcanzar de las MIPYMES del territorio nacional y a la correcta determinación de las variables adecuadas para el estudio.

¿QUÉ SON LAS MIPYMES EN COSTA RICA?

“Las MIPYMES son unidades económicas que constituyen una fuente importante de empleo, contribuyen a mejorar la distribución del ingreso, son dinámicas e innovadoras y por eso fortalecen la competencia y la eficiencia económica.” (Ulate 2001).

En el ámbito internacional este tema es considerado desde dos perspectivas diferentes: la primera se relaciona a estas únicamente como unidades generadoras de empleo y la segunda son consideradas como unidades que aportan innovación y promueven la eficiencia en los sistemas productivos.

Según los resultados (Aguilar y Elizondo 2005) las MIPYMES en Costa Rica constituyen una fuente importante de empleo, pero además se encuentran en una etapa de transición que las conduce a competir por bajos costos laborales, a esquemas más competitivos en especialización y en mejoras en la productividad.

En el caso costarricense la definición de la empresa MIPYME además del número de empleados, incluye el valor de las ventas anuales de la empresa, el valor de los activos fijos en el último año y el valor de activos totales de la empresa durante el último período (Aguilar, Elizondo, 2005). Mediante una fórmula matemática que pondera cada uno de estos criterios se define si una empresa es micro, pequeña, mediana o grande. Sobre el

1 Si bien existe una legislación al respecto en la Ley No. 8262 del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), en la práctica el principal criterio utilizado para clasificar a una empresa como MIPYME es que ésta tenga menos de 100 empleados.

2 Según cifras de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS).

3 Según cifras de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).

particular existen diferencias en su definición dependiendo del país.

En el estudio de Aguilar y Elizondo se clasificaron las empresas micro de 0 a 5 empleados, de 6 a 20 empleados como pequeñas, de 21 a 99 como medianas y más de 100 como grandes, esto en virtud de que no se disponía de datos sobre las demás variables arriba mencionadas.

EL CONCEPTO "EMPRENDEDOR"

Al investigar las MIPYMES debemos conocer el origen de su nacimiento a través de los sujetos que la forman. Nos referimos al concepto de "emprendedor" En estudios e investigaciones realizadas sobre el fenómeno "emprendedurismo", se observa que no hay un consenso entre los estudiosos e investigadores respecto a la exacta definición del concepto emprendedor.

De acuerdo con Gerber (1996), el emprendedor es un innovador, un gran estratega, creador de nuevos métodos para penetrar o desarrollar nuevos mercados; tiene personalidad creativa, siempre desafiando lo desconocido, transformando posibilidades en oportunidades.

En los EEUU, el término emprendedor es frecuentemente definido como aquel que comienza su propio, nuevo y pequeño negocio.

Para Lezana & Tonelli (1998), "emprendedores son personas que persiguen el beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto". Para los autores, emprendedurismo es el principio que privilegia la innovación, descentralización y delegación del poder.

La innovación es la característica más sobresaliente de los emprendedores. Conseguir ver al mundo con una óptica diferente, concebir una nueva forma de liderar con las problemáticas que afligen a los individuos desde hace siglos. El ser innovador es mucho más que ser creativo, es capaz de racionalizar en una faja

diferente de pensamiento y ver la realidad de una manera singular, nueva pero no desprovistas de sentido. Al contrario, el emprendedor le da sentido al caos, crea un método innovador para luchar con las demandas y genera soluciones donde todo el mundo se acostumbra a convivir con problemas.

OBJETIVOS DE LAS MIPYMES

Cuando estudiamos en detalle las MIPYMES encontramos objetivos diferentes según el perfil de cada uno de los emprendedores que las conforman. Si el interés del empresario es sobrevivencia, el énfasis financiero esta dirigido a conseguir un micro crédito a través de las instituciones financieras o bancarias tradicionales con una tarjeta de crédito. Si el objetivo es generar un ingreso, el énfasis financiero lo encontramos a través de los pasos de la empresa utilizando las instituciones bancarias y financieras tradicionales. Por último si el objetivo de la empresa es la creación de valor el énfasis financiero está localizado en el capital utilizando como financiamiento a los propios socios.

PERFILES DE LA INVERSIÓN DE LAS MIPYMES

Analizando los perfiles de inversión de las MIPYMES, encontramos diferentes características tales como:

- Aquellas que tienen una clara agenda estratégica revelada en un modelo de negocio rentable y sostenible en el largo plazo.
- Aquellas que tienen bien definidas las metas a alcanzar.
- Aquellas que tienen capacidad de asimilar los cambios estratégicos.
- Aquellas donde la organización tiene una actitud frugal ante el gasto. La humildad se reconoce como una virtud y la ambición de éxito como su norte.
- Aquellas que piensan en el largo plazo, pero con metas muy claras de corto plazo.

En aquellos casos donde las MIPYMES poseen **bienes tangibles** pueden utilizarlos como garantías, y aquellas otras empresas que utilizan las inversiones para su gasto, no es posible utilizarlas como garantías.

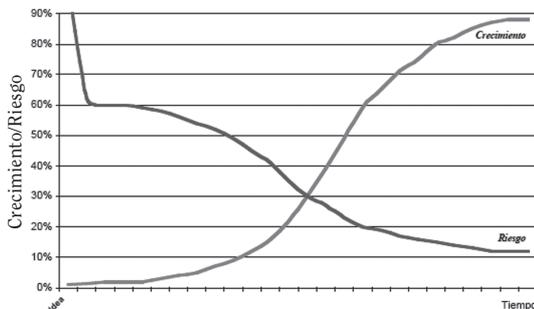
Si analizamos el riesgo con este perfil podemos señalar que: si el nivel de innovación de las MIPYMES es alto, el nivel de riesgo será muy alto; si el nivel de innovación es mediano, lo asociamos con riesgo alto y si el nivel de innovación es bajo el nivel de riesgo es convencional.

ETAPAS DE DESARROLLO DE LAS MIPYMES

Para esta investigación es importante tener claro cuáles son las diferentes etapas de desarrollo de las MIPYMES, asociadas a los perfiles y a las fuentes de financiamiento disponible. En el gráfico A observamos cómo partimos de una idea del negocio que con el tiempo experimenta un crecimiento asociado con un riesgo. Al principio, el crecimiento de la MIPYME es muy bajo y el riesgo es alto, pero en determinado momento se igualan el crecimiento con el riesgo y finalmente el crecimiento tiende a ir aumentando más rápidamente y el riesgo a disminuir muy rápidamente.

Si asociamos el desarrollo de las MIPYMES con las fuentes de financiamiento no tradicionales y tradicionales disponibles,

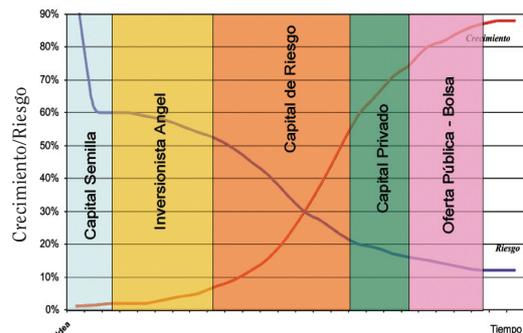
GRÁFICO A
RELACIÓN RIESGO - CRECIMIENTO



Fuente: elaboración propia

como se observa en el gráfico B, encontramos una primera etapa de nacimiento de la MIPYME donde el capital semilla está asociado con un riesgo alto y un crecimiento bajo. Seguidamente encontramos una etapa donde aparecen los inversionistas ángel asociados con un riesgo decreciente y un crecimiento ascendente de la MIPYME. La siguiente etapa, encontramos el capital de riesgo relacionado con un riesgo y crecimiento igualitario. La siguiente etapa se relaciona con el capital privado (financiamiento tradicional) en donde el crecimiento es ascendente y el riesgo descendente. Finalmente la MIPYME se encontrará en una etapa de oferta pública en la Bolsa de Valores, con un crecimiento muy alto y con un riesgo muy bajo.

GRÁFICO B
FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES SEGÚN SU ESTADO DE DESARROLLO



Fuente: elaboración propia

CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL FINANCIAMIENTO TRADICIONAL

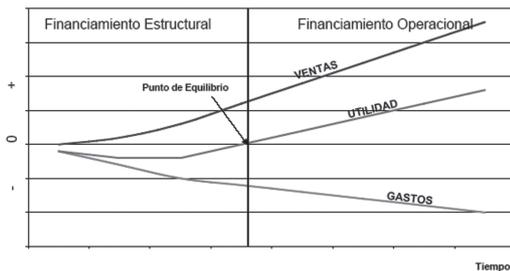
Dentro de estos financiamientos tradicionales las MIPYMES tienen acceso sólo si cumplen con los requisitos requeridos por la Institución Financiera o Bancaria y que están regulados por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF). Dentro de sus requisitos fundamentales está la garantía ofrecida, sus estados contables, plan de negocios, estudios de factibilidad económica, el historial de la empresa y de sus socios entre otros, para ser sujetas de crédito. Es claro que para una MIPYME es difícil cumplir con todos estos requisitos exigidos por la banca tradicional por

lo que ello se convierte en un obstáculo para su sobrevivencia y aun más para su crecimiento. En la mayoría de los casos la estructura de financiamiento tradicional para las MIPYMES, las instituciones y las personas las dividen en dos etapas:

- **Financiamiento Estructural:** relacionado al capital, cuasi capital o pasivos de largo plazo, que está representado por los préstamos, obligaciones convertibles, acciones comunes y preferidas, leasing financiero y titularización.
- **Financiamiento Operacional:** relativo a los pasivos circulantes y que está relacionado con los créditos revolventes, leasing operacional y el factoreo.

Gráficamente estos dos aspectos los podemos representar en el gráfico C donde observamos que el financiamiento operacional se inicia en aquel momento en donde la utilidad empieza a ser positiva.

GRÁFICO C
ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO



Fuente: Capitales.com

Las fuentes de financiamiento tradicional de las MIPYMES están relacionadas con las personas proveedoras de recursos o bancos e instituciones especializadas, para financiar sus actividades económicas, pero que involucran altos riesgos, si son sujetos de crédito y las podemos detallar en el cuadro 1:

ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO NO TRADICIONAL QUE SUPLE SERVICIOS A LAS EMPRESAS MIPYMES COSTARRICENSES

Las fuentes de financiamiento no tradicional que existen en el mercado costarricense son limitadas y desconocidas por las empresas MIPYMES, que buscan el acceso al crédito y no es sino recientemente que se han generado incentivos de instituciones financieras internacionales, instituciones nacionales y del sector financiero privado, que este tema ha empezado a ser tomado en cuenta para fomentar su desarrollo. Dentro de este tipo de financiamiento no tradicional a las MIPYMES de Costa Rica, encontramos las siguientes modalidades:

1. Incubadora de empresas
2. Capital de Riesgo
3. Capital de Semilla
4. Inversionistas Ángeles
5. Capital Privado
6. Banca de Inversión
7. Bolsa Nacional de Valores

Para comprender mejor en qué consiste cada uno de estos conceptos, describimos un detalle de cada uno de ellos:

CUADRO 1
FUENTES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS MIPYMES

Fuentes de Financiamiento tradicional	Tipo de Financiamiento	Riesgos que Asume	Origen Recursos
Personas	Capital	Muy Alto	Propios
Bancos	Préstamos	Muy Alto	Inversionistas no Sofisticados
Instituciones Especializadas	Capital y Préstamos	Medio y Alto	Inversionistas Sofisticados

1. INCUBADORA DE EMPRESAS

Es un mecanismo para promover la creación, fortalecimiento y desarrollo de nuevas empresas. El proceso de incubación consiste en que las empresas inician sus operaciones en un medio especial donde se les brindan servicios que los irán fortaleciendo hasta convertirlas gradualmente en empresas que pueden por sí solas, enfrentar las condiciones competitivas del mercado. En Costa Rica encontramos dos en operación: una en el Instituto Tecnológico de Cartago y la otra en la Fundación Parque Tec, y otras en periodo de instalación.

¿Por qué es importante un Centro de Incubación de Empresas?

Los centros de Incubación de empresas son herramientas utilizadas para apoyar el surgimiento de nuevos emprendimientos, en especial de base tecnológica o con un fuerte contenido innovador, y crean condiciones específicas que permiten disminuir el nivel de mortalidad de estas organizaciones empresariales en las etapas iniciales de su desarrollo.

Misión: Incubar empresas de base tecnológica con el propósito de:

- Contribuir con la generación de empleo.
- Mejorar la distribución de la riqueza.
- Crear empresas más competitivas.
- Ser un espacio para el desarrollo de ideas de negocio innovadoras.

Visión: Ser el principal ente promotor del emprendedurismo y procesos de incubación a nivel de la comunidad y de la sociedad costarricense.

Objetivos:

1. Promover la creación de empresas competitivas a través de una red de servicios técnicos, gerenciales, administrativos y financieros.
2. Reducir la mortalidad de las empresas en las críticas etapas de iniciación y despegue.
3. Contribuir a que la tecnología generada en el país se transforme en procesos, productos

o servicios comercializables nacional e internacionalmente.

4. Fomentar las relaciones entre los sectores dedicados a la investigación y a la producción, contribuyendo a la conformación de redes.
5. Generar nuevas alternativas de mejoramiento para empresas ya constituidas que deseen superar su situación actual y tengan visión de futuro, mediante programas de capacitación novedosos que permitan adquirir a los empresarios nuevos conocimientos y metodologías que les permitan crecer y visualizar un futuro mejor. Dentro de estos :
 - Programa de Formación Gerencial para Pymes.
 - Programa de Desarrollo del Espíritu Emprendedor.
 - Programa de Técnicos en Administración de Empresas.
 - Programa de Actualización Gerencial.
 - Programa de Tecnologías de Información y Comunicación.
6. Promover la formación de empresas con alto valor agregado en alta tecnología y promotoras de la misma.
7. Promocionar a las empresas relacionadas con el Centro de Incubación a nivel nacional e internacional, por medio de diferentes medios.

Servicios:

1. Servicios estratégicos: generación de oportunidades de negocios, capacitación, consultoría, seguimiento y tutoría.
2. Servicios específicos: dentro de los servicios específicos a que tienen acceso los asociados intramuros, extramuros y de post-incubación se encuentran los siguientes: alquiler de equipo para conferencias como: televisor, vhs y video bean, capacitaciones de acuerdo a las necesidades de los asociados, participación en ferias nacionales e internacionales, asesorías personalizadas, búsqueda de estudiantes avanzados para desarrollar trabajos específicos en coordinación con las empresas, promoción de sus servicios por diferentes medios de comunicación (televisión, prensa , boletines electrónicos, etc.), apoyo en la búsqueda de financiamiento, apoyo en

la búsqueda de información especializada, para cada uno los proyectos que desea generar la empresa.

3. Servicios logísticos: espacio físico para oficina y área productiva, sala de recepción, servicio de secretariado, servicio de mensajería, servicio de limpieza, servicio telefónico, servicio eléctrico, servicio de agua potable, servicio de fotocopiado, servicio de envío y recepción de fax, acceso a apartado postal, acceso a INTERNET y correo electrónico, apoyo en las gestiones para acceder servicios u otros trámites, apoyo en gestiones ante organismos públicos y privados u otras empresas, seguimiento al desarrollo de la empresa, áreas comunes de comedias, baños y servicios sanitarios.

La incubadora del Tec. inició actividades con empresas de base tecnológica y hoy día acepta otro tipo de empresas, pero su funcionamiento ha estado limitado a un promedio de 7 empresas de incubación por año.

En abril del 2004 nace en el país una segunda incubadora de carácter privado sin fines de lucro, denominada Parque TEC, enfocada al campo de tecnologías de información. Varias instituciones internacionales en el año 2005 como el Fondo Interamericano de Desarrollo, la Corporación Andina de Fomento, Fondo Multilateral de Inversiones, aportan recursos por un monto aproximado a \$ 10.000.000 (diez millones de dólares) a varias Instituciones Nacionales tales como: Parque TEC, Promotora de Comercio Exterior, Fundación Mesoamérica, Financiera Desyfin, para apoyar el programa de incubación de empresas, de formación de emprendedores, capacitación, participación en Ferias Internacionales y Factoraje. Este es un primer esfuerzo que realizan instituciones financieras internacionales de segundo piso para empezar en el país a apoyar nuevas opciones de acceso no tradicional al crédito de las MIPYMES.

2. CONCEPTO DE CAPITAL RIESGO

Martín Mendoza (Mendoza,1998) define el capital riesgo o *venture capital* como un

instrumento de financiación dirigido esencialmente a las pequeñas y medianas empresas, mediante el cual una sociedad especializada o no en inversiones (sociedad inversora) inyecta capital en una pequeña o mediana empresa (sociedad receptora) en una proporción minoritaria y por un espacio de tiempo relativamente corto. En la toma de participación se utilizan diferentes instrumentos financieros, buscando un adecuado equilibrio entre el porcentaje de capital y el control de la empresa.

Además, como el fondo de capital de riesgo asume el mismo riesgo que el empresario, se buscan unas fórmulas de colaboración entre ambos que generen el máximo valor añadido a la empresa con el objeto de obtener una mayor rentabilidad para todas las partes. El inversor en capital riesgo, con su experiencia, conocimientos y contactos, ayuda en las estrategias a largo plazo y aporta asesoramiento a los empresarios o ejecutivos en la solución de problemas a los que ya se han enfrentado en anteriores ocasiones.

Por otra parte, cabe señalar que habitualmente el capital riesgo se entiende en un sentido muy estricto que lo restringe a nuevas inversiones en empresas de alta tecnología. Sin embargo, el capital riesgo no es sólo eso. Cualquier inversión de capital hecha con vocación industrial y con la finalidad de generar y realizar plusvalías apoyadas en el valor añadido desarrollado en la empresa participada es *venture capital*. En este sentido, también sería capital riesgo invertir en una empresa desarrollada (como de hecho se hace actualmente) con el fin de incrementar el valor vía mejora de la gestión.

Características del capital riesgo

Como principales características del capital riesgo, se pueden señalar las siguientes:

- El capital riesgo es un instrumento de financiación, ya que la sociedad receptora obtiene una provisión de recursos que le son necesarios para el comienzo o desarrollo de su actividad.
- El capital riesgo se articula mediante la toma de participación en el capital social de

la empresa objeto de la inversión, normalmente a través de la compra de acciones.

- Es una forma de canalizar el ahorro permitiendo suplir la falta de autofinanciación de la MIPYME.
- El precio para la sociedad receptora es casi nulo, pues se limita a dejar entrar en su accionariado a la sociedad inversora, si bien es normal que la sociedad receptora se haga cargo de los costes que ocasiona la entrada de la sociedad inversora en el capital de aquella.
- El tipo de empresas en las que se invierte, normalmente son de pequeña y mediana dimensión, porque son las que mayores posibilidades de expansión y desarrollo ofrecen.
- La inversión se suele dirigir a sectores que emplean innovaciones de diverso tipo. Así, p.ej., una entidad de capital riesgo como *Eurocorp* tan solo invierte en los sectores de biotecnología, biogenética, hostelería-turismo y ocio. Otra empresa como es *Enlace*, invierte en sectores como la piscicultura, el tratamiento de aguas o el ecoturismo.
- La inversión va destinada, fundamentalmente, hacia empresas que se encuentran en fase de crecimiento o arranque.
- La sociedad inversora asume unos riesgos mayores de los que normalmente está dispuesta a asumir una entidad crediticia.
- Para los inversores en capital riesgo, la contrapartida básica de este tipo de inversiones es la obtención de elevadas plusvalías por la venta de la participación que detenta la sociedad inversora y que se conoce como

proceso de desinversión o salida de la sociedad participada.

Diferencias terminológicas

Es conveniente distinguir el término que estamos tratando de otras expresiones, básicamente, las de *risk capital* (capital riesgo), créditos participativos, tomar dinero a préstamo e inversión mobiliaria.

Si bien en castellano los términos *risk capital* y *venture capital* tienen una misma traducción como capital riesgo; en la terminología anglosajona el primero se refiere a la inversión en general en renta variable para el inversor y los fondos propios para la empresa; mientras que el segundo concepto hace alusión a la inversión en empresas con posibilidades de obtener plusvalías.

Considerar los créditos participativos como capital riesgo requiere que si bien los mismos suponen una inyección de liquidez para la empresa prestataria, no deja de ser una financiación con coste, pactada de forma contractual.

La principal diferencia entre el capital riesgo y tomar dinero a préstamo es que en el primer caso la financiación no está garantizada.

Finalmente, la distinción que se establece entre la inversión mobiliaria y el capital riesgo consiste en que aún entrañando ambas un determinado nivel de riesgo, la primera no lleva asociado un compromiso de mejorar la situación de la empresa ni tampoco de asesorarla en el campo de la gestión empresarial como ocurre con el capital riesgo. El detalle de estas instituciones las podemos observar en el cuadro 2.

CUADRO 2. CAPITAL DE RIESGO

Organización / Grupo / Empresa	Subsidiaria / Departamento / Programa / Producto
Mesoamérica Investments	Mesoamérica Fund
Mora & Beck Asociados S.A.	CEC Capital Empresarial Centroamericano
Administradora CAIM Costa Rica (Aureos Capital)	ACAF Aureos Central América Fund
Administradora CAIM Costa Rica (Aureos Capital)	CAGF Central America Growth Fund
Intel	Intel Capital
Grupo Financiero Interfín	CPI – Fondo de Inversión de Capital de Riesgo
Grupo Financiero LAFISE	LAFISE Investment Management – CASEIF
Conglomerado Financiero Banco Popular	FOCARI

Fuente: Investigación Propia en la página web de cada una de las instituciones mencionadas

3. CAPITAL SEMILLA

Es un aporte no reembolsable que cofinancia la definición y formulación de proyectos de negocios innovadores, sobre la base de postulación de perfiles. Una vez ejecutada esta etapa de formulación, los emprendedores pueden optar al cofinanciamiento para la ejecución del proyecto, en ambos casos, mediante entidades patrocinadoras. En Costa Rica existen programas de este tipo en el Fondo de las MIPYMES del Banco Popular y Desarrollo Comunal (BPDC) y en el Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICIT). Se incluye para efectos prácticos el procedimiento para inscribir empresas en el registro de Patrocinadores de Innova Chile (InnovaChile.com).

Para tal efecto, considera dos líneas de financiamiento:

- Línea 1: Estudios de preinversión para proyectos de capital semilla.
- Línea 2: Apoyo a la puesta en marcha de proyectos de capital semilla.

¿Cómo postular al Capital Semilla?

Descripción Etapas del Proceso

1. **Emprendedor contacta a Patrocinador:** En esta etapa comienza el proceso, el emprendedor puede ser estudiante, profesional, una empresa o un consorcio de emprendedores. El contacto con el patrocinador puede ser a través de distintos medios, vía e-mail, teléfono o visita presencial.
2. **Patrocinador envía formulario de perfil de proyecto al emprendedor:** El patrocinador solicitará un perfil de la idea del emprendedor, un documento donde explique a grandes rasgos la idea del proyecto. Dependerá de este documento la continuidad en las siguientes fases.
3. **Emprendedor Presenta Perfil de Proyecto:** Una vez solicitado el perfil, el emprendedor deberá completarlo y entregarlo, vía e-mail, o presencialmente al ejecutivo a cargo.
4. **Recepción y Análisis de Perfil de Proyecto:** El perfil es analizado según los criterios expuestos en las bases del programa Capital Semilla. Su aprobación dependerá exclusivamente del grado de conformidad con que cumpla los requisitos. Si el perfil no es aprobado, se le informará al emprendedor, posteriormente este informe puede ser redirigido a otro organismo, el emprendedor puede recibir sugerencias de alguna modificación en caso que lo amerite, o bien el proyecto puede ser rechazado de plano. Comenzará un proceso iterativo que durará hasta que se apruebe o rechace el proyecto.
5. **Patrocinador envía Formulario Capital Semilla:** Una vez aprobado el perfil, el patrocinador enviará el formulario correspondiente a la formulación de la línea 1 de financiamiento al emprendedor. Este deberá a comenzar a desarrollar tal formulario
6. **Emprendedor presenta solicitud Financiamiento Línea 1:** El emprendedor estará en condiciones de presentar la solicitud de financiamiento Línea 1 al patrocinador, posteriormente este documento será analizado.
7. **Recepción y Análisis Solicitud de Financiamiento Línea 1:** Se analizará la solicitud en conformidad a las bases expuestas en el programa, luego de ello comenzará un proceso iterativo en el cual existirá una retroalimentación periódica por parte de 3ie hacia el emprendedor, informando sobre los detalles y respondiendo consultas sobre la elaboración de la formulación. Durante este tiempo, será obligación que exista por lo menos un total de 3 reuniones presenciales y 4 reuniones virtuales con el emprendedor.
8. **Análisis de solicitud por parte de ejecutivo ajeno al proyecto:** Esta etapa constituye un filtro de gran importancia para el proceso, puesto que el ejecutivo analizará con toda objetividad la solicitud, pudiendo esta ser aprobada o rechazada.
9. **Recepción de papeles solicitados en las bases del programa y presentación en formato PPT del emprendedor hacia el Patrocinador:** Tanto los papeles comerciales como legales además de una presentación elaborada por el emprendedor serán entregadas en esta etapa. El formato de la presentación estará debidamente señalado en las bases del programa. Paralelo a la entrega de los papeles solicitados, corresponderá efectuar las firmas entre el emprendedor y el patrocinador, además de la firma de una carta de compromiso entre el emprendedor y el proyecto.

10. **Presentación en formato PPT del Patrocinador Hacia la Corporación de Fomento (CORFO):** Una vez recepcionados los papeles y efectuada la presentación del emprendedor hacia el Patrocinador, se realizará la presentación del proyecto hacia CORFO, por parte del Patrocinador.
11. **Resolución por parte de CORFO:** Última etapa del proceso, el documento es analizado por CORFO, en este momento patrocinador y emprendedor la respuesta final del proyecto

El detalle de las organizaciones que funcionan en el país como capital semilla, las podemos observar en el cuadro 3.

4. INVERSIONISTAS ÁNGELES.

Los inversionistas “ángeles” son personas adineradas que usan sus recursos para ayudar a financiar compañías nuevas en una etapa temprana, usualmente después de que los empresarios han tocado las puertas de todos

sus parientes y amigos, pero antes de que acudan a inversionistas de capitales de riesgo (VC). Una típica inversión ángel puede ser de unos cuantos miles de dólares y una décima parte del monto que puedan poner luego los capitales de riesgo VC, que obtienen recursos tienen de fondos de pensiones y similares.

Los inversionistas ángeles han existido por años como redes poco articuladas de personas adineradas no afiliadas. Sin embargo, en años recientes han empezado a formar grupos que son como los primos refinados de los grupos de inversionistas comunes. Estos grupos tienen nombres como Indiana AngelNet y Central New York Angels. La mayor parte tiene páginas electrónicas y algunos tienen personal de tiempo completo.

Incluso, hay un nuevo grupo de corretaje: Angel Capital Association, cuya meta es aumentar la conciencia entre el público de las inversiones ángel (los ángeles se quejan de que los VC se llevan toda la gloria), así como ayudar a mejorar las decisiones de inversión de varios centenares de grupos ángeles que son miembros de la asociación.

CUADRO 3. FINANCIAMIENTO SEMILLA

Organización / Grupo / Empresa	Subsidiaria / Departamento / Programa / Producto
FOMIN/BID – INCAE	Fondo Concursable para la Competitividad de las PYMES (donaciones)
FOMIN/BID – Fundación Internacional de la Juventud (FIJ)	Programa Entra 21 (donaciones)
Costa Rica – United States of América Fundación para la Cooperación	Fundación CR – USA (donaciones)
Comisión Asesora en Alta Tecnología de Costa Rica (CAATEC)	Fundación Comisión en Alta Tecnología – InfoDev – ICA/IDRC (patrocinios)
Parque TEC	Parque TEC (becas y patrocinios)
Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR)	CIE – TEC (becas y patrocinios)
EARTH	PAEIG (programa de microcréditos para proyectos eco – turísticos)
Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa (REDCOM)	Agrupación de 20 ONGs que otorgan microcréditos: ADRI, ANDAR, ACORDE, CREDIMUJER, ADAPTE, ADESTRA, APACO, APIAGOL, ODRÉS, ASOPROSANRAMON, APTAMAI, CACP J, CEFEMINA, FOMIC.S.C., FINCA, FIDERPAC, FUNDACION MUJER, FUNDEBASE, FUNDECO, FUNDECOCA
Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICIT) – Consejo Nacional para Investigaciones Científicas u Tecnológicas (CONICIT)	PROPYME (microcréditos)
Ministerio de Trabajo	PRONAMYPE (microcréditos)
Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)	DIGEPYME (microcréditos)
Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)	Programa de Microcréditos a MIPYMES
Instituto Costarricense de Turismo (ICT)	Programa de microcréditos a MIPYMES sector turismo
Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión (CPCA)	Comisión Permanente de Cooperativas de Autogestión (CPCA) – Fondo Nacional de autogestión (microcréditos)
Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)	Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP) (banca de desarrollo)
Conglomerado Financiero Banco Nacional de Costa Rica	BN Desarrollo (banca de desarrollo)

Fuente: Investigación Propia en la página web de cada una de las instituciones mencionadas

Ahora, los ángeles en Estados Unidos tienen toda la diversidad de la élite adinerada del país. Muchos grupos están conformados por ejecutivos o profesionales retirados.

En una reunión típica, unos cuantos empresarios cuidadosamente seleccionados presentan su plan de negocios ante los inversionistas angel, el grupo hace preguntas y luego vota si invierte o no. Tanto antes como después del voto, se ve mucha diligencia. El proceso es lento, ya que incluso el grupo de ángeles más activo no puede invertir en más de uno o dos proyectos iniciales por mes.

Como método básico de operaciones, los clubes de ángeles buscan compañías de alto crecimiento en campos como la tecnología y la biotecnología que puedan en pocos años generar acciones o comprarse. Este enfoque de recuperar la inversión para financiar las compañías a

menudo contrasta con la inversión de desarrollo económico que enfatiza la creación de empleos.

Marcus Filipovich, de Pasadena Angels, dice que su grupo ha recibido (2005) 500 planes de negocios en su sitio de internet y que después de que casi todos se desecharon inmediatamente, casi dos docenas merecieron un estudio serio.

Sin embargo, en Little Rock, Jeff Stinson, quien maneja Fund For Arkansas, que recientemente recaudó 5.3 millones de dólares de inversionistas, dice que tienen problemas para encontrar buenos lugares para invertir el dinero. "Faltan propuestas de calidad", se queja.

Los inversionistas ángeles dicen que una regla general en su mundo es que la primera inversión será siempre mala.

En el siguiente cuadro 4 se detalla la organización que se dedica a a este tipo de financiamiento.

CUADRO 4. INVERSIONISTAS ANGELES

Organización / Grupo /Empresa	Subsidiaria / Departamento / Programa / Producto
Mesoamérica Investments	Fundación Mesoamericana – Red de Ángeles (Programa Link)

Fuente: Investigación Propia en la página web de cada una de las instituciones mencionadas

5. CAPITAL PRIVADO

El Capital Privado (o Private Equity) es un término que muchas veces se utiliza de manera general para describir a todo tipo de inversión en cualquiera de las tres etapas de vida inicial de las empresas antes de hacerse públicas en los mercados de valores, sin embargo hay firmas específicas que se enfocan en la compra y fortalecimiento de empresas que ya tienen el potencial para poder buscar hacerse públicas o entrar en procesos de fusiones y adquisiciones. De esta manera las compañías de Capital Privado buscan a este tipo de firmas e invierten en ellas sus fondos (a cambio

de capital e instrumentos de deuda comunes, subordinada o convertibles en capital que complementan el apalancamiento bancario) con el fin específico de consolidar a la empresa en todas sus áreas y hacerla "vendible". Las empresas de Capital Privado suelen ser la primera opción de salida de los Inversionistas Ángeles y de Capital de Riesgo que invirtieron en la empresa en sus primeras etapas. En esta etapa se utiliza fuertemente la ingeniería financiera para buscar la estrategia de financiamiento para el crecimiento de largo plazo que sea más adecuada para la compañía.

En el cuadro 5 podemos encontrar un detalle de algunas empresas de capital privado.

CUADRO 5. CAPITAL PRIVADO

Organización / Grupo /Empresa	Subsidiaria / Departamento / Programa / Producto
Mesoamérica Investments	Mesoamérica Investments
Actis Costa Rica (CDC Capital Partners)	Actis Costa Rica (CDC Capital Partners)
Omtrix Inc	Profund Internacional S.A.
Grupo Financiero Interfin	CPI Corporación Privada de Inversiones de Centroamérica S.A.
Grupo Aldesa	Fondo de Capital de Riesgo de Centroamérica

Fuente: Investigación Propia en la página web de cada una de las instituciones mencionadas

6. BANCA DE INVERSIÓN

Los bancos de inversión son usualmente divisiones de corporaciones bancarias (aunque pueden ser firmas independientes), que lidian con procesos relacionados al levantamiento y creación de capital para otras compañías. Además de actuar como agentes o “underwriters” para compañías en el proceso de emitir valores públicamente (tanto instrumentos de deuda como de capital), los bancos de inversión también asesoran a las empresas en asuntos relacionados a la emisión y colocación de acciones, y en decisiones estratégicas para procesos

de fusiones, adquisiciones o cualquier otro tipo de transacciones de esta índole. Estos trabajan de hecho de manera muy cercana con las firmas de Capital Privado (incluso a veces estas firmas suelen ser parte de la misma corporación bancaria que el banco de inversión), pues una vez que estas toman sus decisiones de salida de la inversión, contratan al banco de inversión para que realice todo el proceso formal y asesore en la manera más rentable para implementar la salida de la inversión.

En el cuadro 6 podemos encontrar un detalle de las instituciones que operan este tipo de financiamiento.

CUADRO 6. BANCA INVERSIÓN

Organización / Empresa	Grupo	Subsidiaria / Departamento / Programa / Producto
Conglomerado Banco Nacional de Costa Rica	Financiero	BN Banca de Inversión
Conglomerado Banco de Costa Rica	Financiero	BCR Banca de Inversión
Conglomerado Banco Popular	Financiero	Popular Valores Puesto de Bolsa
Grupo Financiero Interfin		CPI Corporación Privada de Inversiones de Centroamérica S.A.
Grupo Financiero Banex		Departamento de Finanzas Corporativas
Grupo Financiero San José		BAC San José Puesto de Bolsa
Grupo Financiero BCT		BCT Banca de Inversión
Grupo Financiero LAFISE		LAFISE Global Solutions
Grupo Financiero Improsa		Improsa Capital
Grupo Financiero Cuscatlán		Departamento Banca de Empresas (Inversiones / Banca de Inversión)
Grupo Financiero Citibank		Departamento de Finanzas Corporativas
Grupo Aldesa		Departamento de Banca de Inversión
Grupo Interbolsa		IFC Interbolsa Finanzas Corporativas
Grupo Sama		Departamento Servicios de Asesoría Financiera y Bursátil
Volio Capital		Volio Capital
CFS Corporate Services	Financial	CFS Corporate Financial Services
Mora & Beck Asociados S.A.		Mora & Beck Asociados S.A.
Finanzas Corporativas de Centroamérica S.A.		Finanzas Corporativas de Centroamérica S.A.
SDI Asesoría Bursátil		SDI Asesoría Bursátil

Fuente: Investigación Propia en la página web de cada una de las instituciones mencionadas

7. BOLSA NACIONAL DE VALORES DE COSTA RICA

La Bolsa Nacional de Valores de Costa Rica es una entidad encargada de canalizar recursos económicos de las entidades superavitarias (ahorrantes) a las deficitarias (empresas privadas, de gobierno) y así brindarle liquidez al mercado financiero del país. Nació en 1976 como una empresa mixta (51% Gobierno y 49%

sector privado). Hoy día es una empresa que pertenece al sector privado.

El acceso al financiamiento a través de la Bolsa Nacional de Valores es un mecanismo que sólo ha sido utilizado por las empresas grandes de Costa Rica. Llamamos empresas grandes aquellas que poseen más de 100 empleados y con ventas anuales por encima de diez millones de U.S. dólares. Son empresas que poseen infraestructura administrativa, financiera para

cumplir con todos los trámites que exige la Bolsa y la Super Intendencia General de Valores (SUGEVAL), puesto que están sujetas a la supervisión, por estar clasificadas como empresas de oferta pública.

Desde los primeros años de nacimiento de la Bolsa Nacional de Valores de Costa Rica, el acceso a las MIPYMES no ha sido posible, en virtud de los requisitos exigidos para la inscripción de títulos de capital y de deuda. Aún así son pocas las empresas comerciales grandes que accesan al mercado de bolsa, por medio de certificados de inversión y acciones (cerca del 0.05% del volumen total negociado anualmente) ya que sus altos costos de trámites, asociado con un mercado de capitales poco desarrollado y por la falta de incentivos fiscales, la Bolsa Nacional de Valores de Costa Rica no ha sido un mecanismo válido para el acceso al financiamiento privado. La Bolsa opera como un mecanismo para acceder fundamentalmente recursos de deuda (bonos de Gobierno, Banco Central, certificados a plazo, etc.) en un ochenta por ciento (80%) del sector público y un diecinueve por ciento (19%) del sector financiero y bancario privado, en los últimos 10 años. El sector accionario es casi nulo.

Nueva Propuesta de la Bolsa Nacional de Valores S.A.

La Bolsa Nacional de Valores S.A., durante los últimos años ha iniciado estudios para incorporar al sector privado a los servicios bursátiles que ofrece en el mercado, comprendiendo que existe el sector de las MIPYMES como una oportunidad de negocios, mediante la utilización de nuevos esquemas de financiamiento.

Para ello ha propuesto un nuevo modelo alternativo de mercado más restringido, más flexible y más apropiado para el sector de las MIPYMES, que les permita la oportunidad de crecer, con estándares altos de gobierno interno, cediendo participación (democratización) y que no son instrumentos de oferta pública.

Dentro de este nuevo modelo que propone la Bolsa Nacional de Valores la SUGEVAL no lo regula, sino que será regulado por la Bolsa

y un Patrocinador. Operará con transparencia, con códigos voluntarios de gobierno corporativo y buena comunicación con inversionistas, dirigidos a inversionistas sofisticados. El trámite para las MIPYMES será más expedito, con requisitos más flexibles que les permitan con más facilidad acceder a recursos frescos. El nuevo modelo está siendo divulgado por la Bolsa entre el sector financiero y bursátil y espera recibir las observaciones finales de los usuarios para ponerlo en operación.

Para conocer aún más las opciones no tradicionales de financiamiento y apoyo para la MIPYMES, esta investigación realizó un Seminario Taller en mayo del año 2006 en la Universidad de Costa Rica, con la participación de treinta y ocho personas pertenecientes a sectores tales como las MIPYMES, Cámaras Empresariales, ONG, Universidades, Instituciones del Gobierno y Instituciones Bancarias. Sus objetivos específicos fueron:

- Propiciar un encuentro de dirigentes de MIPYMES y expertos en el tema de financiamiento y apoyo de las mismas en Costa Rica.
- Analizar las Necesidades de Financiamiento y Apoyo de las MIPYMES en Costa Rica.
- Analizar las opciones no tradicionales de financiamiento y apoyo que pueden ser utilizadas para el desarrollo de las MIPYMES (Capital Privado, Incubación y Aceleración de Empresas, Redes de Ángeles, Fondos de Capital de Riesgo, Fondos de Avales y Garantías, Fondos de Descuentos de Contratos de Intangibles, Opciones de Leasing, Mercado de Valores, Emisiones Privadas).

El seminario se dividió en tres partes: la primera parte consistió en conferencias de expertos sobre temas de financiamiento no tradicional, en la segunda parte se constituyeron grupos con los participantes de análisis y discusión del temas de financiamiento utilizando guías de trabajo y la tercera y última etapa de este Seminario Taller consistió en una sesión plenaria sobre las conclusiones y resultados obtenidos de los grupos sobre el tema en análisis.

En el anexo se adjuntan los documentos utilizados en el Seminario Taller.

Como resultado de esta investigación obtuvimos los siguientes resultados

1. **Financiamiento:** sobre el conocimiento que tiene el sector sobre créditos especializados disponibles en el sistema bancario nacional (financiamiento tradicional), el 99% (noventa y nueve por ciento) de los participantes reconoció la existencia de estos medios de financiamiento, por lo cual podemos concluir que existe un nivel de información total en este aspecto. Pero 68% (sesenta y ocho por ciento) de los participantes opina que no existen marcadas diferencias entre este financiamiento especializado para las MIPYMES con relación a los créditos comunes.
2. **Con relación al Acceso de Crédito para MIPYME:** el 96% (noventa y seis por ciento) de los participantes opinó, que es difícil de obtener este tipo de financiamiento con relación a los créditos corrientes. Es decir, para efectos de trámites no existen diferencias que apoyen a las MIPYMES.
3. **Sobre Tasas de Interés:** el 72% (setenta y dos por ciento) de los participantes opinaron que no se reflejan mejores condiciones para las MIPYMES con relación

a las tasas de interés de los préstamos corrientes.

4. **Garantías:** con respecto a éstas, el 80% (ochenta por ciento) opinó que no existen mejores condiciones para las Mipymes con relación a los préstamos corrientes.
5. **Apoyos:** un 90% (noventa por ciento) de los participantes opinó que no existe el apoyo necesario por parte de estas instituciones a las MIPYMES en aspectos tales como: capacitación administrativa, mercadeo, organización, análisis financiero, exportaciones, personal y otros

Otros de los resultados de la investigación en ese taller se relaciono, sobre el conocimiento que posee el sector de las MIPYMES con respecto a estos tipos no tradicionales de financiamiento, como operan, sus requisitos, características y si han tenido contacto con ellos. El resultado lo observamos en la tabla 2

Como se podrá observar existen diferentes grados de conocimiento de los participantes sobre estas formas de financiamiento no tradicional. Sin embargo, en la totalidad de los casos más del 50% (cincuenta por ciento) de ellos no ha tenido contacto ni relación con estos tipos de financiamiento. Por lo que se demuestra la poca información que las MIPYMES tienen sobre este tipo de financiamiento.

CONOCIMIENTO DEL FINANCIAMIENTO NO TRADICIONAL

Fuentes de Financiamiento	Sí ha oído hablar %	No ha oído hablar %	Sí ha Tenido Contacto (%)	No ha Tenido Contacto (%)
Capital Privado	56	44	36	64
Incubación de Empresas	80	20	48	52
Aceleración de Empresas	32	68	24	76
Inversionistas Ángel	40	60	16	84
Capital de Riego	88	12	32	68
Fondo de Avaes y Garantías	68	32	40	60
Fondo de Descuentos de	32	68	12	88
Leasing de Activos	88	12	48	52
Mercado de Valores para las MIPYMES	80	20	36	64
Emisión Privada de Valores	68	32	32	68

Fuente: elaboración propia con base en el Seminario Taller, 2006

Otra de las cuestiones encontradas se refiere a los obstáculos que existen en el mercado nacional para el acceso oportuno de las MIPYMES a las fuentes de financiamiento (tradicional y no tradicional).

Dentro de los obstáculos que fueron señalados en el Taller Seminario para el desarrollo de la MYPIMES, encontramos un resumen de los siguientes factores:

- Falta de un financiamiento adecuado: los participantes se quejan de los trámites burocráticos en tiempo y costo de acceder al crédito.
- La existencia de altos intereses y comisiones de tipo comercial en la Banca Privada, Pública y otras entidades financieras.
- Falta de capacidad y experiencia administrativa por parte de los fundadores de las MIPYMES para el manejo del negocio.
- Existencia de procesos productivos poco desarrollados tecnológicamente en sus actividades productivas de las MIPYMES
- Falta de capacitación en temas contables, financieros, exportación, recursos humanos, mercadeo y administración de las MIPYMES
- Falta de estrategias de corto y largo plazo.
- Poca división del trabajo en sus actividades, aumentando los costos de producción.
- Falta de asociatividad para formar cadenas de producción y distribución.
- La poca existencia de una cultura de riesgo.
- La falta de información y conocimiento de un plan de negocios.
- La falta de conocimiento de otros tipos de financiamientos no tradicionales.
- Escasez de una cultura empresarial, de liderazgo en la toma de decisiones,
- Falta de recursos para innovación tecnológica.
- Falta de logística en producción y distribución.
- Escasez de actividades que le permitan promover sus productos tales como: ferias en el extranjero, seminarios, ruedas de negocios, etc.

La elaboración de políticas públicas que busquen relanzar este sector a través de incentivos y apoyos educativos en las universidades y otros centros de educación, deben ser la guía de

autoridades que fomenten una cultura empresarial con responsabilidad social, para que el país pueda proteger la democracia económica como requisito fundamental para mantener la democracia política.

En los actuales tiempos de globalización y competitividad es necesario fortalecer las MIPYMES costarricenses, ya que representan las características de nuestra población, asociadas a una cultura solidaria, humanista, de justicia social, de paz y democracia. En otras palabras, las MIPYMES representan un modelo de desarrollo económico y social de Costa Rica.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES FINALES DE POLÍTICA.

Las recomendaciones finales de la investigación realizada sobre el financiamiento no tradicional, y sus complementos en Costa Rica son las siguientes:

- Se recomienda el diseño de una política nacional adecuada para las MIPYMES, que integre diferentes aspectos tales como: normativas específicas las cuales incluyan incentivos fiscales, financiamientos especiales, tramitología, asociabilidad entre empresas multinacionales, reconversión productiva y encadenamientos.
- Es necesaria la capacitación al sector de las MIPYMES, por parte de las Instituciones de Educación tanto públicas como privadas sobre el tema de emprendedurismo, formación de capacidades, liderazgos, tecnologías, capacitación en gestión, manejo financiero y administrativo, mercadeo, etc.
- Solicitar a las Instituciones Financieras, que paralelamente con los préstamos aprobados se incluyan acompañamientos en la administración de los fondos y capacitación en áreas prioritarias del negocio.
- Diseño de una organización nacional coordinadora para el desarrollo de las MIPYMES que incluya investigación, promoción de encadenamientos, clusters, esquemas de financiamiento, etc.
- Lograr que la Banca de Desarrollo, permita eximir los requisitos de acceso al crédito por

parte de la Super Intendencia General de Entidades Financieras (SUGEF).

- Creación de una Red Nacional de MIPYMES, para impulsar el desarrollo de las MIPYMES en nuestro país.
- Divulgar y Proveer los sistemas no tradicionales de financiamiento.
- Promover mediante una normativa específica la participación y el apoyo de las Municipalidades en la creación de MIPYMES.
- Identificación de recursos externos de cooperación para el desarrollo de las MIPYMES.
- Promover la creación de MIPYMES utilizando el sistema cooperativo del país, con acceso oportuno al financiamiento y capacitación acompañada durante el tiempo del desembolso

Las empresas MIPYMES de Costa Rica no poseen mecanismos ágiles y eficientes para el acceso al financiamiento tradicional y desconocen el funcionamiento de los esquemas financieros no tradicionales, por lo que este tema se constituye en un obstáculo real para su crecimiento, y más aun cuando se enfrenta a un mundo globalizado donde debe competir eficientemente para mantener a flote su actividad económica.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, Justo y Elizondo Maikol (2005). "Las PYMES costarricenses: ¿Competencia por costos de producción o por especialización y productividad?." *Alta Tecnología, Productividad y Redes: Un enfoque sistemático para desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas*. México.
- Banco Interamericano de Desarrollo (2002). "Las mayores y mejores micro financieras" en *Micro Empresa Americas La Revista*.
- Banco Mundial (2005). *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. World Bank.
- Bolaños, Rodrigo (2002). "¿A quién encajan los encajes bancarios?" en *El Financiero*. Domingo 15 de septiembre, 2002.
- Bóveda, Juan A. (2004). "El emprendedor y las pequeñas empresas".
- Castillo, A. G. y Chaves, L. G. (2001). *PYMES: Una Oportunidad de Desarrollo para Costa Rica*. FUNDES, San José, Costa Rica.
- 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, William. (2002). "*Banco Nacional: análisis de una década 1992-2001*". Banco Nacional de Costa Rica. San José.
- Ley No 8262. Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Gobierno de Costa Rica.
- Ley No 4351. Ley Orgánica del Banco Popular y de Desarrollo Comunal. Gobierno de Costa Rica.
- Lizano, Eduardo., Monge, Ricardo y Monge, Francisco. (2004). *BN-Desarrollo: Hacia la Consolidación de la Banca de Desarrollo en Costa Rica*. Academia de Centroamerica. Documento 8.
- Mendoza, Martín, J.L: "El Capital de Riesgo. Um sistema innovador de financiación", Ed. Fausí. Barcelona, 1998
- Monge-Naranjo, A. and Hall L. J. (2003). *Access to Credit and the Effect of Credit Constraints on Costa Rican Manufacturing Firms*. Research Network Working Paper #R-471. Inter-American American Development Bank.
- Monge-Naranjo, A. J. Cascante, and L. Hall (2001). "Enforcement, Contract Design

- and Default: Exploring the Financial Markets of Costa Rica.” In: M. Pagano, editor. *Defusing Default*. Washington, DC, United States: Inter-American Development Bank/John Hopkins University Press.
- Monge, Ricardo y Oswald Céspedes. (2002). *Costa Rica hacia la Economía Basada en el Conocimiento*. Fundación CAATEC. San José, Costa Rica.
- Monge González, Ricardo y Francisco Monge Ariño (2005). *Innovation and technology adoption in Costa Rica: The path to the knowledge-based Economy*. Documento preparado para el Banco Mundial.
- Monge González, Ricardo, Cindy Alfaro A. y José I. Alfaro C. (2005). *TICs en las PYMES de Centroamérica: Impacto de la Adopción de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en el Desempeño de las Empresas*. Internacional Development Research Centre y Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- North, Douglas (1990). (1991). “Institutions” en. *Journal of Economic Perspectives* 5(1): 97-112.
- Parrilli, Mario D. (2005). “Alta tecnología , productiva y redes: Un enfoque sistemático para el desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas”. *Alta Tecnología, Productividad y Redes: Un enfoque sistemático para desarrollo de las Pequeñas y Medianas empresas*. México.
- Robles-Zuñiga, Tesis de Graduación. Modelo de incubación de empresas. Universidad de Costa Rica, 2006
- Varios autores. “Seminario-Taller de MIPYMES: Opciones no tradicionales de financiamiento y apoyo para las micro, pequeñas y medianas empresas” (Conferencia). Escuela de Economía, Universidad de Costa Rica. Auditorio Facultad de Ciencias Económicas, UCR. San José, Costa Rica. Mayo 27, 2006.
- Mora de la Orden, Carlos. “Mecanismos y opciones de financiamiento y de apoyo tradicionales y no tradicionales para las micro, pequeñas y medianas empresas” (Parte I)
 - May, Diego. “Mecanismos y opciones de financiamiento y de apoyo tradicionales y no tradicionales para las micro, pequeñas y medianas empresas” (Parte II)
 - Sullivan, Matthew. “Mecanismos y opciones de financiamiento y de apoyo tradicionales y no tradicionales para las micro, pequeñas y medianas empresas” (Parte III)
 - Lebendiker, Marcelo. “La incubación de empresas como alternativa de financiamiento y plataforma de apoyo para el desarrollo sostenible de las MIPYMES

Anexos

SEMINARIO-TALLER DE MIPYMES OPCIONES NO TRADICIONALES DE FINANCIAMIENTO Y APOYO PARA MIPYMES

No. 1

Cuestionario para participación en el taller

Nombre del representante en el seminario _____

Nombre de la entidad que representa _____

Tipo de entidad _____

(MIPYME, Universidad, ONG, Institución Gubernamental, Institución Financiera, Regulador, otros)

Departamento _____

Cargo _____

Descripción general del negocio o actividad que realiza _____

Dirección: _____ tel: _____ fax _____

Correo electrónico _____

Marque con una "X" Sí o No en cada pregunta

PREGUNTA	SI	NO
1.¿Sabe usted que es el financiamiento por medio de Capital Privado o Private Equity?		
2.¿Ha escuchado hablar alguna vez de instituciones o personas que se dediquen a brindar financiamiento por medio de Private Equity en Costa Rica?		
3.¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con alguna institución o persona que se dedique a brindar financiamiento por medio de Private Equity en Costa Rica?		
4.¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con alguna institución o persona que se dedique a brindar financiamiento por medio de Private Equity fuera de Costa Rica?		
5.¿Sabe usted que es la incubación de empresas?		
6.¿Ha escuchado hablar alguna vez de incubadoras de empresas que existan en Costa Rica?		
7.¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con alguna incubadora de empresas en Costa Rica?		
8.¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con alguna incubadora de empresas fuera de Costa Rica?		
9.¿Sabe usted que es la aceleración de empresas?		
10.¿Ha escuchado hablar alguna vez de instituciones o personas que brinden servicios de aceleración de empresas en Costa Rica?		
11.¿Ha estado alguna vez en contacto con alguna institución o persona que brinde servicios de aceleración de empresas en Costa Rica?		
12.¿Ha estado alguna vez en contacto con alguna institución o persona que brinde servicios de aceleración de empresas fuera de Costa Rica?		
13.¿Considera que exista diferencia entre la aceleración y la incubación de empresas?		

continúa...

Continuación

PREGUNTA	SI	NO
14. ¿Sabe usted que son las redes de inversionistas ángeles?		
15. ¿Ha escuchado hablar de alguna red de inversionistas ángeles en Costa Rica?		
16. ¿Ha estado alguna vez en contacto con alguna red de inversionistas ángeles en Costa Rica?		
17. ¿Ha estado alguna vez en contacto con alguna red de inversionistas ángeles fuera de Costa Rica?		
18. ¿Sabe usted que es un fondo de capital de riesgo?		
19. ¿Ha escuchado hablar alguna vez de fondos de capital de riesgo que operen en Costa Rica?		
20. ¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con algún fondo de capital de riesgo en Costa Rica?		
21. ¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con algún fondo de capital de riesgo fuera de Costa Rica?		
22. ¿Sabe usted que es un fondo de avales y garantías?		
23. ¿Ha escuchado hablar alguna vez de fondos de avales y garantías que operen en Costa Rica?		
24. ¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con algún fondo de avales y garantías en Costa Rica?		
25. ¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con algún fondo de avales y garantías fuera de Costa Rica?		
26. ¿Sabe usted que es un fondo de descuento de contratos de intangibles?		
27. ¿Ha escuchado hablar alguna vez de fondos de descuento de contratos de intangibles que operen en Costa Rica?		
28. ¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con algún fondo de descuento de contratos de intangibles en Costa Rica?		
29. ¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con algún fondo de descuento de contratos de intangibles fuera de Costa Rica?		
30. ¿Sabe usted que es el leasing de activos?		
31. ¿Ha escuchado hablar alguna vez de instituciones que ofrezcan financiamiento de activos por medio de leasing en Costa Rica?		
32. ¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con instituciones que ofrezcan financiamiento de activos por medio de leasing en Costa Rica?		
33. ¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con instituciones que ofrezcan financiamiento de activos por medio de leasing fuera de Costa Rica?		
34. ¿Sabe usted como funcionan los mercados de valores (bolsas de valores)?		
35. ¿Si los costos fueran suficientemente bajos considera que sería viable para una MIPYME costarricense levantar fondos por medio de emisión de acciones o títulos de deuda en algún mercado de valores?		
36. ¿Ha escuchado hablar alguna vez del proyecto de la Bolsa Nacional de Valores para crear un mercado especializado para negociar emisiones de valores de PYMES?		
37. ¿Considera usted que los inversionistas vayan a estar interesados en los valores que se coticen en este mercado?		
38. ¿Sabe usted que es una emisión privada de valores?		
39. ¿Ha escuchado hablar alguna vez de instituciones que ofrezcan servicios de estructuración y colocación de emisiones privadas de valores en Costa Rica?		
40. ¿Conoce o ha estado alguna vez en contacto con instituciones que ofrezcan servicios de estructuración y colocación de emisiones privadas de valores en Costa Rica?		
41. ¿Ha escuchado hablar de los créditos especializados para MIPYMES que se ofrecen en el sistema bancario nacional?		

Continuación

PREGUNTA	SI	NO
42.¿Ha estado en contacto con alguna institución bancaria con la intención de obtener crédito para una MIPYME?		
43.¿Ha obtenido financiamiento de alguna institución bancaria para una MIPYME?		
44.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país se diferencien significativamente de un crédito común?		
45.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más fáciles de obtener que un crédito común?		
46.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a mejores tasas de interés?		
47.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a requisitos y garantías?		
48.¿Considera que los créditos especializados para MIPYMES de las instituciones bancarias del país sean más ventajosos en cuanto a velocidad de aprobación?		
49.¿Sabe que es la banca de desarrollo?		
50.¿Alguna vez ha escuchado hablar de instituciones que se dedican a dar financiamiento como bancos de desarrollo en Costa Rica?		
51.¿Alguna vez ha estado en contacto con instituciones que se dedican a dar financiamiento como bancos de desarrollo en Costa Rica?		
52.¿Ha escuchado hablar de alguna institución gubernamental en Costa Rica que ofrezca fondos para el financiamiento de MIPYMES?		
53.¿Ha obtenido financiamiento de alguna institución gubernamental en Costa Rica para una MIPYME?		
54.¿Considera que los fondos para financiamiento de MIPYMES de las instituciones gubernamentales costarricenses sean de fácil acceso?		
55.¿Ha escuchado hablar de alguna organización no gubernamental (ONG) en Costa Rica que ofrezca fondos para el financiamiento de MIPYMES?		
56.¿Ha obtenido financiamiento de alguna ONG en Costa Rica para una MIPYME?		
57.¿Considera que los fondos para financiamiento de MIPYMES de las ONGs en Costa Rica sean de fácil acceso?		
58.¿Ha escuchado hablar de alguna universidad en Costa Rica que ofrezca fondos para el financiamiento de MIPYMES?		
59.¿Ha obtenido financiamiento de alguna universidad costarricense para una MIPYME?		
60.¿Considera que los fondos para financiamiento de MIPYMES de las universidades costarricenses sean de fácil acceso?		
61.¿Sabe que es un "Spin-Off Universitario"?		
62.¿Ha escuchado hablar de alguna universidad costarricense que opere "Spin-Offs"?		
63.¿Considera usted que un problema clave para la supervivencia de una MIPYME en Costa Rica sea el acceso a financiamiento a costos razonables?		
64.¿Considera usted que un problema clave para la supervivencia de una MIPYME en Costa Rica sea la falta de capacitación en administración de negocios?		
65.¿Considera usted que un problema clave para la supervivencia de una MIPYME en Costa Rica sean los procesos iniciales legales y de logística a la hora de conformar la empresa?		
66.¿Considera usted que las instituciones que ofrecen financiamiento no tradicional (ver objetivos específicos del programa) para MIPYMES en Costa Rica hacen suficiente publicidad para dar a conocer sus productos al mercado?		

Continuación

PREGUNTA	SI	NO
67.¿Considera usted que las instituciones que ofrecen financiamiento tradicional para MIPYMES en Costa Rica hacen suficiente publicidad para dar a conocer sus productos al mercado?		
68.¿Considera usted que el sector de MIPYMES en Costa Rica sea apto para el uso de productos de financiamiento no tradicionales?		
68.¿A escuchado alguna vez hablar del proyecto "Link"?		

Explique brevemente en su opinión cuáles son los principales obstáculos que enfrentan las MIPYMES en Costa Rica para su desarrollo y sostenibilidad en el tiempo. ¿Como deberían enfrentarse esos problemas

SEMINARIO TALLER DE MIPYMES

No. 2

GUIA PARA TRABAJO DE GRUPOS

TEMA I

“Mecanismos y opciones de financiamiento y de apoyo tradicionales y no tradicionales para las micro, pequeñas y medianas empresas”

Nombre del facilitador: _____

Objetivo del trabajo del grupo: analizar los mecanismos y opciones de financiamiento y de apoyo para las micro, pequeñas y medianas empresas.

1. En forma individual cada integrante del grupo debe llenar el formulario que aparece abajo: tiempo máximo 20 minutos.
2. Nombre un relator dentro del grupo que tendrá dos funciones: a) tomar nota sobre las conclusiones a que se llegue producto del análisis de los temas y; b) hacer una presentación ante el plenario.
3. Someta a discusión una a una las 6 preguntas del formulario y llegue a una conclusión en cada una: tiempo máximo 50 minutos
4. Brinde un espacio de 20 minutos para que los miembros del grupo hagan una lluvia de ideas que apoyen el tema y que no están contenidas en los puntos del cuestionario.

CUESTIONARIO

1. De la exposición que acaba de escuchar, enumere los mecanismos y opciones de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas que ya conocía y las que no conocía:

MECANISMOS Y OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

YA CONOCÍA	NO CONOCÍA

2. ¿Conoce algún otro que no fuera mencionada? No _____ Si _____Cuál (es)? _____

3. De las que ya conocía, ¿cuáles ha utilizado? Describa y califique su experiencia: (utilice hojas adicionales si fuera necesario): _____

4. De las que ya conocía, ¿cuáles no ha utilizado y porqué? Describa y califique su experiencia (utilice hojas adicionales si fuera necesario): _____

5. ¿Cómo califica los mecanismos y opciones de financiamiento existentes en el mercado?

a) Respecto a su relevancia e impacto:

Tradic.: _____

No Tradic.: _____

b) Respecto a su eficiencia y eficacia:

Tradic.: _____

No Tradic.: _____

c) Respecto a la oferta existente:

Tradic.: _____

No Tradic.: _____

6. Formule tres sugerencias respecto a los mecanismos y opciones de financiamiento tradicionales y NO tradicionales que considere provocarían un cambio importante y de impacto en el mercado y en las MIPYMES?

A) _____

B) _____

C) _____

Nombre del participante: _____

SEMINARIO TALLER DE MIPYMES
No. 3
GUIA PARA TRABAJO DE GRUPOS
TEMA II

“La incubación de empresas como alternativa de financiamiento y plataforma de apoyo para el desarrollo sostenible de las MIPYMES”

Nombre del facilitador: _____

Objetivo del trabajo del grupo: analizar nuevos mecanismos de financiamiento y de apoyo para las MIPYMES, con énfasis en el modelo de la incubación de empresas.

5. Nombre un relator dentro del grupo que tendrá dos funciones: a) tomar nota sobre las conclusiones a que se llegue producto del análisis de los temas, las cuales deberán ser recolectadas por el facilitador y; b) hacer una presentación ante el plenario.
6. Brinde un espacio de 10 minutos para resumir y analizar la exposición que acaba de escuchar.
7. Sobre el modelo de incubación de empresas que ya conocieron, sométalo a análisis y valoración utilizando la técnica del FODA grupal: (establezca un dinámica de grupo). Dedique 45 minutos máximo (alrededor de 10 minutos a cada letra)
 - a. ¿Qué debilidades le ven al modelo?
 - b. ¿Qué puntos fuertes o fortalezas le ven al modelo?
 - c. ¿Cómo lo ven operando en el mercado costarricense. ¿Presenta oportunidades?
 - d. ¿Presenta riesgos o amenazas?
8. Obtenga del grupo al menos cinco puntos clave para el éxito del modelo. Dedique 10 minutos.
9. Deje un espacio de 10 minutos para recibir aportes del grupo respecto al modelo u otros temas relacionados al mismo.