

---

**INSTITUTO TECNOLÓGICO DE COSTA RICA**  
**Escuela de Administración de Empresas**

**Proyecto de Graduación**  
**para optar por el grado de Licenciatura en**  
**Administración de Empresas con énfasis en Finanzas**

*Estrategias financieras que pueden ser utilizadas por las  
PYMES para financiar sus actividades, ante las  
restricciones de crédito que hay en el mercado para estas*

**Elaborado por**

**Chaves Argüello Ericka**  
**Chaves Guzmán María José**  
**Jiménez Cruz Wendy**  
**Urbina Aragón Floribeth**

**Profesor Guía**

**Licda. Isabel C. Pereira Piedra CPA**

**Noviembre 2006**

## Tabla de Contenidos

CAPÍTULO I.....	5
GENERALIDADES .....	5
1. Justificación del estudio.....	5
2. Objetivos.....	6
3. Alcances y Limitaciones .....	7
CAPÍTULO II.....	8
MARCO TEÓRICO .....	8
CAPITULO III.....	15
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN .....	15
1. Tipo de investigación.....	15
2. Fuentes y sujetos de información .....	16
3. Técnicas de investigación.....	18
4. Recolección de Datos.....	18
CAPITULO IV .....	20
MARCO LEGAL.....	20
1. Análisis de la Ley 8262: Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (Ver anexo No. 1) .....	20
2. Análisis de la Ley 8279: Sistema Nacional para la Calidad.....	24
3. Análisis de la Ley 6054. Ley Orgánica del Ministerio de Economía Industria y Comercio .....	25
CAPITULO V .....	27
SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES EN COSTA RICA.....	27
1. Instituciones Financieras que ofrecen crédito para las PYMES .....	27
2. Instituciones que Brindan apoyo y asesoría a las PYMES .....	34
3. Análisis comparativo de las condiciones de financiamiento de las PYMES .....	41
4. Análisis comparativo de las Empresas que apoyan a las PYMES .....	42
5. Evaluación de la información obtenida en la comparación de las instituciones financieras y entidades de apoyo para las PYMES.....	43
6. Análisis de PYMES constituidas.....	45
1. Sector Comercial .....	45
2. Sector agrícola y artesanal .....	46
3. Sector Industrial.....	46
4. Sector Servicio.....	47
CAPITULO VI .....	48
ESTRATEGIAS FINANCIERAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES .....	48
1. Estrategias de financiamiento para PYMES que desean iniciar operaciones .....	49

2. Estrategias financieras para PYMES establecidas y que desean expandir operaciones .....	57
3. Estrategias financieras de apoyo para las PYMES .....	60
CAPITULO VII .....	62
CONCLUSIONES .....	62
Bibliografía .....	65
APÉNDICES .....	68
APÉNDICE I .....	69
Cuestionario para las Instituciones Financieras .....	69
APÉNDICE II .....	72
Entrevistas aplicadas a las Instituciones Financieras.....	72
Banco Nacional.....	73
Bancrédito.....	75
Banco Popular (FODEMIPYME).....	77
Financiera ACORDE.....	80
Banca Promerica .....	82
Banco Banex .....	85
APÉNDICE III .....	88
Cuestionario para PYMES establecidas.....	88
APÉNDICE IV .....	91
Entrevistas a las PYMES constituidas .....	91
Trade Tex Co S. A.....	92
Industria Ana.....	93
Marroquería Yenory .....	94
Zocriaderos Monarca.....	95
Carga Capas.....	96
Farmacéuticas CETRATEC.....	97
Aerosoles.....	98
Taller Rampas del Pacífico.....	99
Impayga .....	101
Transporte Infantiles .....	103
ANEXOS.....	104
ANEXO I .....	105
LEY N° 8262 .....	105
ANEXO II .....	132
Reglamento General a la Ley N° 8262 .....	132
Programa de Atención a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas –MIPYMES- ..	146

**Índice de Cuadros**

<b>N°</b>	<b>Contenido</b>	<b>Página</b>
<b>1</b>	Cuadro para medir la condición de PYME	11
<b>2</b>	Cuadro comparativo de la información crediticia para las PYMES	<u>42</u>
<b>3</b>	Cuadro resumen de las empresas que brindan apoyo a las PYMES	<u>43</u>

## **CAPÍTULO I**

### **GENERALIDADES**

La finalidad de este capítulo es ofrecer un marco de referencia en el cual se puedan identificar los motivos por los cuales fue hecha la presente investigación. Se define la justificación del estudio, los objetivos generales y específicos, así como también los alcances y limitaciones de la investigación.

#### **1. Justificación del estudio**

El desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas, referidas en adelante como PYMES, es de gran importancia para el desarrollo de un país, tanto desde el punto de vista económico como social. En Costa Rica, las PYMES ocupan una parte muy importante de la fuerza laboral, generan un porcentaje significativo de la producción y algunas inician su contribución al sector exportador del país. Sin embargo, las PYMES tienen que enfrentar grandes obstáculos por el desconocimiento y falta de información en el momento de tomar decisiones financieras, por lo cual, no aprovechan todos los beneficios especiales que les brindan las diferentes instituciones financieras y los entes que apoyan y asesoran éste tipo de negocios.

El hecho de que existan y operen las PYMES implica la necesidad de que hayan fondos financieros disponibles para ellas, muchas veces esos fondos provienen del ahorro familiar, y otros recursos propios, incluyendo el aporte laboral y gerencial de los propietarios; parte, también, de recursos de operación tradicional, como crédito de proveedores o descuento de facturas. Sin embargo, el problema se presenta al considerar los costos al obtener los recursos financieros, ya que muchas de las PYMES no califican dentro de los programas de crédito del sistema financiero formal, muchas veces por la forma como están constituidas, su bajo historial de crédito, la falta de garantías o los problemas de organización y administración.

El acceso a recursos financieros por parte de las PYMES, también se ve limitado por las altas tasas de interés, los plazos de los créditos, el excesivo papeleo que solicitan, la tardanza en el otorgamiento de los créditos, la limitación en cuanto a las garantías reales (hipotecas y prendas) que deben poseer. Un hecho relevante que se puede acotar es que algunas de las empresas no se ajustan a los programas de financiamiento especiales que se otorgan a las PYMES, lo que las hace recurrir a fuentes de financiamiento informales que implican condiciones y costos de oportunidad muy elevados.

Por lo antes mencionado, existe la necesidad de preguntarse cuales son las estrategias financieras de financiamiento que pueden implementar las PYMES, en los sectores: comercial, servicios, industria y agrícola, para que puedan desarrollar con éxito, eficiencia y eficacia el inicio de sus negocios o la inyección de recursos al que tienen en la actualidad. Esta investigación desea brindar una orientación a las PYMES que ya han iniciado operaciones y necesitan financiamiento para continuar operaciones, así como también las personas que desean establecer una PYME y no cuentan con recursos propios para hacerlo.

## **2. Objetivos**

### **2.1. General**

Establecer estrategias financieras de financiamiento y apoyo para las Pequeñas y Medianas Empresas de los sectores comercial, servicios, industrial y agrícola de Costa Rica, mediante una investigación exploratoria ante las limitaciones de crédito del mercado, la cual se realizará en el segundo semestre del 2006.

### **2.2. Específicos**

**2.2.1.** Determinar cuales leyes y reglamentos regulan a las Pequeñas y Medianas Empresas, a través del estudio de las leyes que influyen en las operaciones de estas en Costa Rica y de su aplicación específica.

**2.2.2.** Recolectar y evaluar información del sistema financiero nacional en las áreas de crédito y asesoría financiera para PYMES, por medio de visitas y entrevistas a los entes financieros.

**2.2.3.** Indagar sobre el funcionamiento de las incubadoras de empresas y programas específicos que tienen como objetivo el desarrollo de PYMES, por medio de visitas a las instituciones seleccionadas.

**2.2.4.** Recabar información de PYMES de cada sector en estudio, para comparar entre las del mismo sector como se financiaron inicialmente, realizando una visita a las organizaciones en estudio.

**2.2.5.** Diseñar estrategias financieras que permitan orientar a las Pequeñas y Medianas Empresas de Costa Rica, acerca de las formas de financiamiento y apoyo que les brinda el mercado nacional y/o internacional, mediante el análisis de la información recolectada en la investigación.

### **3. Alcances y Limitaciones**

#### **3.1. Alcances**

Brindar a las PYMES de los sectores comercial, industrial, servicios y agrícola estrategias financieras de financiamiento que les facilite iniciar y desarrollar eficientemente sus actividades ante las limitaciones de crédito del mercado costarricense.

#### **3.2. Limitaciones**

Se seleccionaron a conveniencia únicamente dos empresas por cada sector en estudio, por limitación de recursos económicos y adicionalmente se depende de terceras personas con las cuales se deben coordinar las citas para obtener la información necesaria para la presente investigación.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

Para el logro de los objetivos propuestos en la presente investigación, se presentan a continuación los modelos teóricos que son la base y guía para el desarrollo de este trabajo, para que de esta manera se tenga una idea clara de la investigación.

La definición de Administración es muy amplia y muchos autores han querido dar su aporte al concepto, sin embargo este se puede definir, según Koontz (11 edición, Pág.6), como el “proceso de diseñar y mantener un enfoque en el que trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos”.

Actualmente se tienen diferentes tipos de administración, para dicho trabajo nos enfatizaremos en la Administración Financiera, sin dejar de lado lo importante que es mencionar la Administración Estratégica, para este estudio. Por lo tanto se entiende como Administración Estratégica “el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones ínter funcionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos. Esta propicia la comunicación y la interacción de gerentes y empleados, ayuda a la empresa a funcionar como un equipo competitivo” según Fred, R (12° edición, 2000).

Luego de consideradas varias definiciones de especialistas, es factible sintetizar que el término estrategias financieras son las metas, patrones, o alternativas trazadas en aras de perfeccionar y optimizar la gestión financiera de una empresa, con un fin predeterminado: Mejorar los resultados existentes y alcanzar o acercarse a los óptimos.

En Costa Rica, la definición oficial de una PYME la establece el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC). En el reglamento General a la Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, capítulo 1: Disposiciones Generales (publicado en el Diario Oficial La Gaceta N°233,

alcance N°88, del martes 3 de diciembre del 2002), se entiende por pequeña y mediana empresa (PYME)

“toda unidad productiva de carácter permanente que dispone de recursos físicos estables y de recursos humanos, lo maneje y opere, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios”.

Un aspecto importante a mencionar en esta investigación, es la clasificación que se la dan a las empresas para así definir si es una micro, pequeña o mediana empresa.

La diferenciación entre micro, pequeña o mediana empresa se determinará a partir de los resultados de las siguientes fórmulas dadas por el MEIC, para los sectores que se especifican:

*a. Para el Sector Industrial:*

$$P = \left( (0.6 \times pe/100) + (0.3 \times van/\$600.000.000) + (0.1 \times afe/\$375.000.000) \right) \times 100.$$

*b. Para los Sectores de Comercio y Servicios:*

$$P = \left[ (0.6 \times pe/30) + (0.3 \times van/\$1.200.000.000) + (0.1 \times ate/\$375.000.000) \right] \times 100.$$

Donde:

P: Puntaje obtenido por la empresa.

pe: Personal promedio empleado por la empresa durante el último período fiscal.

van: Valor de las ventas anuales netas de la empresa en el último período fiscal.

afe: Valor de los activos fijos de la empresa en el último período fiscal.

ate: Valor de los activos totales de la empresa en el último período fiscal.

El valor de referencia de los parámetros utilizados está sujeto a la revisión y actualización anual por parte del MEIC.

Las empresas se clasificarán con base en el puntaje P obtenido, con el siguiente criterio:

**Cuadro N° 1**  
**Cuadro para medir la condición de PYME**  
**Al 30 de septiembre del 2006**

Microempresa	$P \leq 10$
Pequeña Empresa	$10 < P \leq 35$
Mediana Empresa	$35 < P \leq 100$

Fuente: Reglamento de la ley 8262.

Dado que, este país desarrolla las empresas de forma emprendedora, es que los empresarios deben recurrir a diferentes fuentes de financiamiento con el fin de crear nuevos mercados y oportunidades, por lo que es necesario el conocimiento de términos financieros, para tener un marco de referencia más amplio de la investigación.

Uno de los tipos de financiamiento más importante que utilizan las empresas es el préstamo que es utilizado tanto por personas físicas como jurídicas, el cual se define como el intercambio de bienes o servicios entre dos o más partes, mediante un contrato con condiciones específicas.

Cuando se habla de préstamo se involucran ciertas definiciones importantes de mencionar como son los intereses, ya que son los precios pagados por el uso del dinero prestado.

Se tienen diferentes tipos, como lo que es el interés simple, el cual se calcula con base al monto del principal únicamente y no sobre el interés devengado. El

capital permanece constante durante ese término y el valor del interés y su periodicidad de pago será siempre el mismo hasta el vencimiento.

El interés compuesto es el que se calcula sobre el principal más los intereses acumulados en períodos anteriores. Y por último está el interés legal que se aplica supletoriamente a falta de acuerdo, y es igual a tasa básica pasiva del Banco Central de Costa Rica para operaciones en moneda nacional y a la tasa 'prime rate' para operaciones en dólares americanos. La tasa prime es la tasa a la que los principales bancos conceden créditos a sus mejores clientes en Estados Unidos de América. Una referencia del nivel de las tasas activas de ese país.

Dentro del aspecto de las tasas de interés es importante destacar ciertas tasas que son aplicadas en algunas instituciones, como lo es la tasa flat, que es aquella tasa que no va a variar, siempre va a ser la misma en un periodo determinado, mientras que la tasa indexada va a depender de una tasa base, y así esta tomará su valor. La tasa "spread" va a ser la diferencia entre la tasa activa y pasiva (la tasa que me pagan y la tasa que pago).

Es importante mencionar que cuando se da el acuerdo del préstamo, a cambio se debe dar una garantía de que se pagará el dinero prestado. Las instituciones financieras poseen en general tres tipos de garantías; la prendaria, la fiduciaria y la hipotecaria.

Entiéndase por garantía fiduciaria a aquel financiamiento que consiste en que una o más personas ya sean individuales ó jurídicas, se comprometen a ser fiadores y codeudores, solidarios y mancomunados de una obligación crediticia, en respaldo de otra persona individual ó jurídica que asume la obligación directamente. Se garantiza únicamente con la firma de los que participan en el contrato respectivo.

La garantía hipotecaria a diferencia del financiamiento fiduciario, se caracteriza porque el crédito se garantiza con bienes inmuebles, los cuales se hipotecan a favor de la institución que otorga el crédito.

La garantía prendaria se diferencia de la anterior, porque la misma se garantiza con bienes muebles, tales como equipo, cultivos, maquinaria, mercadería, vehículos, ganado y otros, los cuales se dan en prenda a la entidad que confiere el crédito.

Al igual que el financiamiento hipotecario, cada institución de acuerdo a sus políticas aplicará el porcentaje establecido sobre el valor de cada bien mueble.

Los préstamos son otorgados por diferentes personas o instituciones, en este caso se hablarán de los bancos e instituciones no gubernamentales. Los bancos llevan el control público, actúan como autoridad monetaria en un país, poseen y administran las reservas nacionales y tienen pasivos en forma de depósitos a la vista de otros bancos y de las entidades públicas del país o de particulares. Tiene como fin proponer y aplicar las políticas monetarias.

Las instituciones no gubernamentales; con este término se alude a organizaciones ligadas a la promoción del desarrollo social o defensa de derechos. Las ONG's actúan prestando o intermediando servicios, o bien haciendo vocación en temas tales como ambientalismo, derechos humanos, derechos civiles, etc.

Ambas instituciones son de gran importancia y en gran medida van a depender de la eficiencia de la intermediación financiera que estas tengan para poder obtener resultados positivos en sus actividades. La intermediación financiera es el proceso mediante el cual una entidad, generalmente bancaria o financiera, traslada los recursos de los ahorrantes directamente a las empresas que requieren de financiamiento.

Las personas o pequeñas empresas ven la necesidad de financiarse por falta de recursos para iniciar sus operaciones, estas deben evaluar claramente que tipo de financiamiento requieren, si es para financiarse a corto o largo plazo. Para esto deben evaluar sus pasivos y activos.

Hay que entender que pasivos son todas las obligaciones que poseen las empresas ante terceros, esta definición tiene dos clasificaciones, las de corto y largo plazo. Las de corto plazo son todas aquellas deudas adquiridas dentro de un plazo menor de un año, mientras que los de largo plazo, son las obligaciones por más de un año.

Los activos es todo aquello que posee la empresa, pueden ser circulantes como el efectivo o cuentas por cobrar, o fijos como lo son vehículos, maquinarias, entre otras.

Para toda inversión que se realice para el desarrollo propio se debe medir el riesgo que una decisión tenga contra el rendimiento que se obtendría, el riesgo es aquella posibilidad de que ocurra un evento no deseado, o que no se tiene seguridad de lo que ocurrirá en el futuro.

A la hora de un préstamo o financiamiento se cuenta con riesgo. Lo importante es saber como manejar ese riesgo para no perder en las toma de decisiones.

Nuestra investigación estudia el financiamiento para PYMES, pero es importante destacar que las instituciones financieras y no gubernamentales, poseen diferentes instrumentos para dar un crédito, como lo es la letra de cambio, que es un documento esencialmente formal que aún no se ha modificado. Es un instrumento privado por el cual ordena el librador a aquel contra quién la dirige o a cuyo cargo la dirige, para que se pague a "x" la suma comprendida en ella, sujeto a formalidades para ser válida.

Otro sería el pagaré, el cual es un documento donde la persona que lo suscribe promete incondicionalmente pagar a otra una cierta cantidad de dinero dentro de un determinado plazo.

Y en caso de exportación se tiene la carta de crédito, este es un medio de pago por el cual el banco emisor se compromete, por petición del importador a pagarle al exportador una suma de dinero previamente establecida a cambio de

que este haga entrega de los documentos de embarque dentro de un periodo de tiempo dado.

En el mercado nacional existen diferentes opciones de crédito, no solo el financiamiento para PYMES sino para todas las empresas o personas que deseen obtenerlo. Por ejemplo, están las tarjetas de crédito, es aquello que tiene asignado un límite de crédito mensual, del cual se resta el importe de cada operación que se realiza con la tarjeta, las operaciones realizadas se deben liquidar mensualmente para que no corran intereses.

También está la línea de crédito personal o el acuerdo de crédito entre una institución financiera y un cliente, por el cual el cliente tiene un monto máximo autorizado durante un período de tiempo dado, que usa y reintegra según sus necesidades, sin garantía real.

Otra opción de financiamiento es el crédito revolutivo, el cual es un tipo de crédito general, que el asociado puede utilizarlo para lo que él necesite, ya sea para producción, vivienda, educación, etc. Al ser un crédito que se clasifica según sea el motivo del mismo, la tasa de interés, el plazo del crédito y la forma de pago, se ajustan a la clasificación del desembolso de dinero que se realizó. El crédito revolutivo le permite al solicitante realizar desembolsos parciales de acuerdo a sus necesidades. Los montos no desembolsados no le generan intereses adicionales ni costos adicionales. El crédito revolutivo presenta una serie de garantías que son la hipotecaria (principalmente), prendaria y fiduciaria.

---

## **CAPITULO III**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN**

En este apartado se detallan todos los aspectos relacionados con los métodos y técnicas de investigación que se utilizaron en el presente estudio. Está estructurado de la siguiente manera: tipo de investigación, fuentes y sujetos de información, técnicas de investigación empleadas y recolección de datos. Se describe la forma en que se procesó y analizó la información obtenida.

#### **1. Tipo de investigación**

Para el presente trabajo se utilizó la investigación exploratoria y la investigación descriptiva, como métodos para recolectar la información necesaria el estudio.

##### **1.1. Investigación exploratoria**

Se aplicó la investigación exploratoria, debido a que permite "...obtener un análisis preliminar de la situación con un gasto mínimo de dinero y tiempo", así como también, "... es apropiada en situaciones de reconocimiento y definición del problema". Generalmente en este tipo de investigación se emplean fuentes secundarias de datos, observación, entrevistas con expertos y personas bien informadas sobre del tema a investigar. (Kinneer y Taylor 1998, pág. 124-125).

Esta investigación preliminar consistió en coordinar y efectuar reuniones con el equipo de trabajo en la biblioteca para delimitar el área en el cual se desarrollaría la investigación y establecer las necesidades de información, así como también establecer los objetivos del trabajo.

Se procedió a visitar la biblioteca del Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR), con la finalidad de realizar una revisión bibliográfica para seleccionar el material que permitiera estructurar el marco teórico del estudio.

## **1.2. Investigación descriptiva**

Los estudios descriptivos dependen principalmente de la formulación de preguntas a sus encuestados y la disponibilidad de datos en fuentes secundarias.

En el estudio se implementó la investigación descriptiva, con la finalidad de poder describir los requisitos y generalidades que median en las instituciones financieras para otorgar préstamos a PYMES, así como también, describir las estrategias financieras actuales utilizadas por las PYMES de los sectores comercial, servicio, industrial y agrícola.

## **2. Fuentes y sujetos de información**

Para la presente investigación se recopiló información de varias fuentes y sujetos, que se detallan a continuación.

### **2.1. Fuentes**

#### **2.1.1. Fuentes Primarias**

Incluye todos aquellos datos que son recolectados con el único fin de satisfacer las necesidades inmediatas de la investigación.

La principal fuente primaria utilizada para recolectar la información del estudio fue el cuestionario, aplicado a las principales instituciones financieras de Costa Rica que otorgan crédito a las PYMES (Ver apéndice No. 1) y un segundo cuestionario, aplicado a las PYMES de los sectores comercial, servicio, industrial y agrícola visitadas (Ver apéndice No. 3).

### **2.1.2. Fuentes secundarias**

Es toda aquella información que ha sido publicada con anterioridad y recolectado con propósitos distintos a los de satisfacer las necesidades del estudio.

Dentro de las fuentes de información consultadas se pueden mencionar:

- Material de Internet, relacionado con las PYMES de Costa Rica.
- Información recolectada producto de las visitas a PROCOMER y al Ministerio de Economía Industria y Comercio.
- Brochures y documentación proporcionada por ParqueTec y el Centro de Incubación de Instituto Tecnológico de Costa Rica.
- Información tomada de las páginas de Internet del Banco Nacional, Bancrédito, Banco Popular y ACORDE.
- Documentación proporcionada por el Banco Nacional, Bancrédito, Banco Popular y ACORDE.
- También se contó con bibliografía en el área de Estrategia Empresarial, Metodología de la Investigación, Investigación de Mercados, disponible en la biblioteca de Instituto Tecnológico de Costa Rica,
- Otra fuente importante de información, son las leyes y reglamentos consultados en las cuales se regulan las actividades de las PYMES de Costa Rica, disponibles en la página Web de la Asamblea Legislativa.

### **2.2. Sujetos**

La investigación se realizó en las principales instituciones financieras que otorgan crédito y/o asesoría a las PYMES donde los sujetos primarios de información son los ejecutivos de crédito. Adicionalmente se contactó dos PYMES de cada sector seleccionado que encuentran en el mercado costarricense, en las cuales los sujetos primarios de la información son los dueños de las PYMES.

### **3. Técnicas de investigación**

#### **3.1. Cuestionario**

La técnica utilizada para la recolección de datos fue el cuestionario. El tipo de cuestionario utilizado fue de tipo directo no estructurado; ya que consta de preguntas generales centradas en el tema de investigación y permite al entrevistador mayor libertad en la formulación de preguntas específicas y en la búsqueda de más información, que juzgue necesaria.

Se aplicaron dos cuestionarios:

- El primer cuestionario (Ver apéndice No. 1) está dirigido a ejecutivos de crédito para PYMES que se localizan en las instituciones financieras visitadas.
- El segundo cuestionario (Ver apéndice No. 3) fue aplicado a los dueños de las PYMES seleccionadas y visitadas, con el fin de recolectar información de sus estrategias financieras actuales.

### **4. Recolección de Datos**

Los datos se recolectaron por medio de la aplicación de un cuestionario no estructurado directo (Ver apéndice N° 1) a los ejecutivos de crédito para las PYMES, localizados en las instituciones financieras y un segundo cuestionario no estructurado directo (Ver apéndice N° 3) a los dueños de las PYMES visitadas.

Se empleó la técnica de entrevista personal. Esta labor se efectuó durante los meses de agosto y septiembre del año 2006.

#### **4.1. Procesamiento y análisis de datos**

Una vez recolectados los datos necesarios para la investigación, se procedió con la organización y análisis de la información. Se realizaron tres pasos:

- La información recolectada se organizó en cuadros de texto para que facilitara su análisis.
- En el segundo paso, se procedió a realizar el análisis de la información. Se analizó cada una de las preguntas separadamente.
- Con base en la información recolectada se realiza una síntesis de la información y se plantean estrategias financieras para las PYMES.

## CAPITULO IV

### MARCO LEGAL

Para el funcionamiento adecuado de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) es necesario conocer las leyes que les competen, por lo que a continuación se realiza una síntesis de las leyes relacionadas:

#### **1. Análisis de la Ley 8262: Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (Ver anexo No. 1)**

El objeto de esta ley es crear un marco normativo que promueva un sistema estratégico integrado de desarrollo a largo plazo, el cual permita el desarrollo productivo de las PYMES, que se entiende como toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de recursos físicos estables y de recursos humanos, los maneje y opere, bajo la figura de persona física o jurídica en actividades industriales, comerciales o de servicios. Entre los objetivos específicos más importante de esta ley se encuentra el fomentar el desarrollo integral, generando empleo, aprovechando capitales, también crea una organización institucional de apoyo, mejores condiciones de mercados y entorno institucional.

Esta ley crea un Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana empresa, como un órgano asesor del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), integrado por el Ministro de Economía, Comercio Exterior, Ciencia y Tecnología, el Presidente del INA, el Gerente general de PROCOMER, el Gerente general del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el Administrador del Fondo de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FODEMIPYME), representantes de la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la empresa privada y por último un representante de las organizaciones empresariales privadas vinculadas al desarrollo y la promoción de las PYMES. En la Ley Orgánica del MEIC, en el artículo 3 se define la Dirección General de Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME), el director de esta Dirección asiste a las sesiones en su carácter de Secretaría Técnica.

El Consejo tiene entre sus funciones más relevantes el análisis de entorno económico, político y social y su impacto sobre las PYMES y la capacidad de estas para reaccionar con eficiencia y eficacia, evaluar el cumplimiento de los programas o proyectos diseñados para el desarrollo y competitividad de las PYMES.

En relación con el financiamiento para las PYMES, los bancos del Estado y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal podrán promover y fomentar programas de crédito diferenciado dirigidos al sector, los bancos elaborarán y remitirán al MEIC un informe con los resultados de la gestión de crédito realizada en beneficio PYMES. Por lo anterior, se crea en el Banco Popular el “Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME)”, cuyo objetivo será fomentar y fortalecer el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y de las empresas e la economía social, económicamente viables y generadoras de trabajo. Los recursos del Fondo se utilizaran como garantías, créditos, transferencia de recursos para programas y proyectos para fortalecer y desarrollar las MIPYMES.

El FODEMIPYME contará con dos fondos, uno de garantías por 9 mil millones de colones constituido por recursos provenientes del 0.25% del aporte patronal al Banco Popular, también de los aportes que los bancos del Estado destinen de sus utilidades y por último de las donaciones de personas, entidades públicas o privadas, nacionales o internacionales. El otro es el fondo de financiamiento que se conformará con un porcentaje de las utilidades netas del Banco Popular, siempre que el rendimiento sobre el capital supere el nivel de inflación del período, el cual no podrá ser inferior a un 5% del total de utilidades netas después de impuestos y reservas.

Las utilidades que genera el FODEMIPYME serán reinvertidas en el mismo fondo y no están sujetas a impuesto sobre la renta.

El fondo básicamente, determinará criterios de selección de las PYMES sujetas a sus servicios, determina los requisitos y condiciones de los avales y establece requisitos mínimos de las líneas de crédito.

Esta ley crea el Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYME) para financiar las acciones y actividades dirigidas a promover y mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las pequeñas y medianas empresas costarricenses, mediante el desarrollo tecnológico como instrumento para contribuir al desarrollo económico y social de las diversas regiones del país. Para su operación obtendrá los recursos del presupuesto nacional de la República por medio de un fideicomiso creado por el Concejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT).

El PROPYME es la base para el financiamiento de las PYMES, como un instrumento para fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico nacional; el Estado asignará estos recursos por medio de la Comisión Nacional de Incentivos para la Ciencia y la Tecnología, adscrita al Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICIT). Como complemento del presupuesto ordinario del CONICIT, se le asignará un 3% de cada proyecto aprobado con recursos del PROPYME, para que cree y aplique los mecanismos que aseguren la administración, la promoción, la evaluación, el control y el seguimiento de los proyectos presentados a este por el PROPYME.

El aporte del Estado a un proyecto consistirá en otorgar apoyo financiero no reembolsable por un monto máximo hasta del ochenta por ciento (80%) del costo total de dicho proyecto, programa, acción o plan, con base en los criterios técnicos emitidos por el CONICIT u otros entes técnicos competentes que la Comisión determine.

Adicionalmente, para estimular el crecimiento y desarrollo la Administración pública crea un programa de compras de bienes y servicios que asegura la participación mínima de las PYMES en el monto total de las compras para cada institución o dependencia de la Administración Pública. Serán seleccionadas las de producción nacional cuyos productos sean de calidad equiparable,

abastecimiento adecuado y precio igual o inferior al de los productos importados, tomando en cuenta que no se favorecerá a las empresas nacionales, sin embargo el Estado establecerá procedimientos que les faciliten a las PYMES el cumplimiento de requisitos y trámites, para lo cual brindará asesoría a las empresas.

El MEIC promoverá el comercio interior de las PYMES, fortaleciendo la comercialización de sus productos en el mercado nacional, por lo que realizará alianzas estratégicas y actividades para activar el mercado de las PYMES.

### **1.1. Análisis del Reglamento para el Programa de Fortalecimiento para la Innovación y Desarrollo Tecnológico de las PYMES**

Este reglamento (Ver anexo No. 2) se basa en todos los aspectos de las solicitudes, tanto en su promoción, recepción y evaluación, como también en el seguimiento de proyectos aprobados; en concreto se concentrará en el cumplimiento de los objetivos del Programa de Apoyo a la Pequeña y mediana empresa (PROPYME). Se determina que el PROPYME tiene el objetivo de financiar actividades para mejorar la capacidad de las PYMES y así colaborar con el desarrollo económico y social del País.

En el presente reglamento se explica claramente que los recursos del PROPYME son asignados por una comisión de incentivos y que serán administrados por el CONICIT, que periódicamente presentará informes con aspectos de los proyectos aprobados. Toda aquella empresa que quiere participar deberá ser parte de un concurso convocado por la comisión de incentivos. Con dichos recursos se financiarán los proyectos de índole tecnológico, patentes de invención, transferencia tecnológica y desarrollo de potencial humano. Todos los proyectos aprobados tendrán un contrato regulado por normas establecidas y los que no fueron aprobados podrán participar en la siguiente convocatoria.

Además de los recursos dados por la comisión a dichos proyectos, también el Estado da su aporte a través del PROPYME el cual consiste en un 80% del costo total del proyecto. Toda aquella empresa que no haga uso adecuado del recurso dado deberá rembolsar todo el dinero más los daños y perjuicios ocasionados.

## **2. Análisis de la Ley 8279: Sistema Nacional para la Calidad**

Cabe recordar que las actividades de las PYMES ayudan al desarrollo del país, es por esta razón que es importante saber que el Sistema Nacional para la Calidad (SNC) es ayudar a ciertas empresas con enfoque internacional, a facilitar sus compromisos contribuyendo con mejorar la competitividad de las empresas nacionales y fomentando la calidad en la producción y comercialización de bienes y servicios; para lo cual promueven y orientan la participación de la Administración Pública, así como fomentan la calidad de los bienes disponibles, realizan prevención contra las barreras técnicas ilegítimas para el comercio, lo que facilita la incursión de las PYMES en el mercado nacional.

Existe un Consejo Nacional para la Calidad, que será el responsable de fijar los lineamientos generales del Sistema para la Calidad, y coordinará las actividades de promoción y difusión de la calidad. Este consejo esta integrado por diferentes miembros, como el Ministro del MEIC, uno de Ciencia y Tecnología, Comercio exterior, entre otros, además un representante de las PYMES. Es por esta razón que el SNC aplica a la investigación, es una regulación de que todos los proyectos aprobados sigan una guía de calidad en sus procesos.

### **3. Análisis de la Ley 6054. Ley Orgánica del Ministerio de Economía Industria y Comercio**

El Ministerio de Economía Industria y Comercio es una institución del estado que tiene entre una de sus funciones fomentar la iniciativa privada en el desarrollo de empresas (especialmente PYMES) y la cultura empresarial en los sectores industrial, comercial y servicio.

Este Ministerio tiene a su cargo la formulación y supervisión de la ejecución de las políticas empresariales para las PYMES, por lo que debe establecer la organización interna más apropiada que le permita llevar a cabo con eficiencia los programas de apoyo ejecutados por instituciones del sector público y del sector privado.

El Ministerio de Economía Industria y Comercio para poder realizar las funciones en materia de PYMES que están establecidas por ley, creó una oficina especializada en éste sector, denominada Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME).

La DIGEPYME como un ente encargado del MEIC para dar cumplimiento a lo que estipula la ley 8262, se crea en el año 2004 con el objetivo de formular políticas específicas de fomento, desarrollo y fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas en Costa Rica.

La DIGEPYME tiene como objetivo fortalecer la competitividad de la PYME por medio del estímulo, la promoción y el apoyo a la modernización. Asimismo, facilita la ejecución de planes, programas, proyectos o acciones integrales orientados al fortalecimiento de áreas estratégicas de desarrollo.

Aún no cuentan con una plataforma técnica que les permita determinar si aquellas leyes creadas para el fortalecimiento y funcionamiento adecuado de las PYMES funcionan adecuadamente, sin embargo hacen falta fuentes de información para que las PYMES y el público en general, conozcan sobre los beneficios que existen para la constitución y manejo de una PYME en el país.

Como parte del análisis que se ha realizado a estas leyes, es de suma importancia que se creen nuevas vías de comunicación sobre la existencia de beneficios para las PYMES, dado que el problema fundamental con el que se enfrentan las PYMES en este país es la falta de preparación técnica y de comunicación que hay entre los propietarios de las PYMES, por cuanto aún cuando estos pueden denunciar las anomalías que se presenten ante la DIGEPYME, lo que podemos acotar es que no existe la cultura para ello, lo que al final repercute en una ley que no se cumple por falta de apoyo de los mismos costarricenses.

Del diagnóstico realizado a la DIGEPYME se determinó que en este momento ya se encuentran en capacidad de desarrollar algunos programas que la ley le faculta, además brindan actualmente la certificación que es requerida para la participación en las licitaciones públicas y realizan visitas a las empresas a fin de brindar asesoría técnica, sin embargo, aún les falta coordinar con el sistema bancario nacional para mejorar las condiciones de crédito más favorables.

Aunque en su sitio Web facilitan información sobre los créditos bancarios, cabe indicar, que si están buscando los medios para simplificar los trámites ante las instituciones públicas.

## **CAPITULO V**

### **SITUACIÓN ACTUAL DE LAS PYMES EN COSTA RICA**

Actualmente en el mercado de Costa Rica existen variadas opciones de financiamiento dirigidas específicamente a las Pequeñas y Medianas Empresas, las cuales tienen como objetivo principal facilitar los recursos financieros necesarios para que puedan emprender sus propios negocios, así como también existen diversas instituciones gubernamentales y no gubernamentales que brindan apoyo y asesoría a dichas empresas, estas instituciones tienen como finalidad ser entes de ayuda en el proceso y gestión de sus negocios.

En este capítulo se detallan las principales instituciones financieras que cuentan con líneas de crédito específicas para las PYMES tales como: Banco Nacional, Bancrédito, Banco Popular y Acorde. Se compara y analiza la información relacionada, como lo es requisitos, plazos, tasas de interés y condiciones del crédito.

A su vez este capítulo contiene información de las principales organizaciones que brindan apoyo y asesoría a las PYMES como lo son: Ministerio de Economía Industria y Comercio, ParqueTec, Centro de Incubación de Empresas del Instituto Tecnológico de Costa Rica y Procomer.

#### **1. Instituciones Financieras que ofrecen crédito para las PYMES**

##### **1.1. Banco Nacional de Costa Rica**

El Banco Nacional a través de su Banca de Desarrollo orienta a las empresas de cualquier sector productivo que solicitan un crédito. Inicialmente el Banco realiza una evaluación de los proyectos de sus clientes potenciales de crédito, a través de los flujos de caja proyectados y visitas a la infraestructura del proyecto, con el propósito de tener una visión más clara de su idea de negocio y de esta forma poder recomendarles las condiciones de crédito que se

adapten a sus necesidades. Para aquellos clientes que no saben como realizar los flujos de caja, el Banco les brinda un software especial que se encuentra disponible en su página Web.

El Banco Nacional financia ideas de negocio, con un plan de negocio claro excepto aquellos con un riesgo alto como casinos, o casas de apuestas (sportbooks).

Una de las ventajas que ofrece el Banco Nacional es que si el cliente requiere importar un equipo, le ofrece una garantía del EXIM BANK de los Estados Unidos por un plazo de 5 años.

El Banco tiene un convenio denominado BANCADEX-PROPYME, dirigido a PYMES exportadoras, el cual consiste en una capacitación de dos a tres meses. Entre los temas más relevantes en la capacitación se encuentran Comercio Internacional, Competitividad, Diagnóstico Estratégico, Plan de negocios y Plan de exportación. El Banco les brinda a dichas empresas financiamiento a corto plazo para los procesos de producción y venta de los productos exportables.

Los procesos de producción y venta de los productos exportables, en ocasiones requieren de un financiamiento a corto plazo, el Banco les brinda este servicio. Además si la empresa cuenta con cartas de crédito a plazo o cobranzas de letras avaladas por un banco del exterior calificado por el Banco Nacional, puede hacer efectivo un adelanto sobre estos documentos en plazos de 30 a 180 días.

También el Banco Nacional les ofrece medios de pago internacionales como la carta de crédito, cobranzas, transferencias con bancos de otros partes del mundo, asimismo cuenta con los servicios de una agencia aduanal, mesa de dinero para cambio de divisas y asesoría en coberturas entre monedas, cuentan con el almacén de depósito, es decir, servicios de almacén fiscal, para la nacionalización importaciones, y servicio de almacén general para manejo de inventarios.

A su vez el Banco ha establecido una serie de alianzas con las siguientes instituciones:

- a. Ministerio de Economía, Industria y Comercio: Para aunar esfuerzos en el cumplimiento de la Ley 8262 (Fortalecimiento a las PYMES).
- b. BNCR/IMAS/BANCRECITO: Atiende a mujeres y familias en condiciones de pobreza que posean una microempresa y requieran crédito para apoyar su gestión empresarial.
- c. BNCR/CORFOGA/MAG: Reactivación ganadera, con crédito y asistencia técnica para pequeños ganaderos.

## **1.2. Bancrédito**

Recientemente Bancrédito fue fusionado con el Banco de Costa Rica, de esta manera todo lo referente a financiamiento para las PYMES, esta a cargo exclusivamente de Bancrédito; a través del programa MIPYMES.

Es importante resaltar que Bancrédito al igual que el Banco Nacional, otorga financiamiento a cualquier tipo de empresa, como por ejemplo tecnológica, comercial y agrícola.

## **1.3. Banco Popular**

El Banco Popular cuenta con un fondo especial creado a raíz de la Ley N° 8262 promulgado en mayo del año 2002. La ley indica que éste deberá promover y fomentar programas de crédito diferenciados dirigidos a las PYMES, por tal razón el Banco Popular crea el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas “FODEMIPYME”, cuyo objetivo es fomentar y fortalecer el desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, y de las empresas de la economía social económicamente viables y generadoras de puestos de trabajo.

FODEMIPYME inició operaciones en el 2004 como una unidad técnica, en el organigrama se ubicaba como departamento staff de la Subgerencia de Negocios del Banco Popular. A partir de agosto del 2006 esta unidad pasó a ser parte del Banco Popular en el área de Banca de Desarrollo y se dedica exclusivamente a las PYMES.

Los fondos de esta unidad provienen de:

- 5% de las utilidades anuales del Banco Popular.
- ¢12.500 millones de un fondo de crédito para avales, el cual proviene del 0,25% del aporte patronal brindado al Banco Popular.

FODEMIPYME apoya propuestas productivas viables para PYMES, a través de su fondo de avales y garantías. Este es un beneficio muy importante que se le otorga exclusivamente a las PYMES a través de los cuatro bancos del estado (Banco Popular, Banco Nacional, Banco de Costa Rica y Bancrédito). El aval se brinda cuando una PYME cuenta con una solicitud de crédito aprobada en cualquiera de los cuatro bancos del estado, pero tiene el obstáculo de que la garantía no es suficiente para cubrir el crédito, en ese momento el banco donde se está tramitando el crédito contacta internamente a FODEMIPYME y solicita la parte faltante de la garantía.

El fondo de avales y garantías de FODEMIPYME otorga como máximo un 50% del monto del préstamo, el monto de aval máximo es de ¢30.000.000.00, financia planes de inversión a criterio del Banco acreedor.

FODEMIPYME financia:

- Capacitación
- Asistencia técnica
- Desarrollo tecnológico
- Conocimiento, investigación, desarrollo de potencial humano
- Formación técnica profesional
- Proceso de innovación y cambio tecnológico

El cambio y desarrollo tecnológico es considerado como cualquier adquisición de maquinaria y equipo que le permita a la PYME mejorar sus procesos productivos. FODEMYPIME a través de estas seis áreas de financiamiento trata de cubrir resumidamente todas las necesidades, pero esto no indica que solo se limita a esas áreas, ya que financia todo lo que brinda mejoras al negocio.

FODEMIPYME no cuenta con un sistema estructurado para contactar a sus clientes potenciales, actualmente llegan a las PYMES a través de sus proveedores, es decir, los proveedores de las PYMES son los que les informa a estos de la existencia de FODEMIPYME y permite el contacto entre ambas partes. También lo hacen a través del Centro de Incubación de Instituto Tecnológico de Costa Rica, generalmente participan como jurado y de esta forma conocen el proyecto a fondo.

Es importante destacar que FODEMIPYME una vez que otorga el crédito realiza seguimientos cada seis meses a los diferentes proyectos, no brinda ningún tipo de asesoría, lo que fiscaliza con sus visitas es que todo se vaya desarrollando en la forma mas conveniente.

#### **1.4. ACORDE**

ACORDE posee un programa destinado a financiar pequeñas empresas de los sectores industrial, comercial, y servicio. Brinda una atención personalizada a los empresarios. Apoya el desarrollo de nuevos proyectos de empresas conformadas en la actualidad.

ACORDE financia en las siguientes áreas:

- Capital de trabajo
- Compra de activos
- Remodelación y ampliación
- Cancelación y reestructuración de pasivos a 15 años plazo con garantía hipotecaria

- Descuento de facturas

El financiamiento puede ser dado por medio de un crédito convencional, el cual se destina a un plan de inversión definido y por un tiempo determinado.

ACORDE le brinda a sus clientes charlas con precios preferenciales, los temas que desarrollan son de gran importancia para las PYMES, los cuales son: Recursos humanos, Administración, Mercadeo y ventas y Producción. También realizan mesas redondas en las cuales participa la prensa, el Gobierno y clientes. Aparte de estas charlas no les brinda ningún tipo de asesoría adicional.

### **1.5. Banco Banex**

A partir del 2005, Banco Banex dio inicio a su programa para el financiamiento de las PYMES, como una oportunidad de la entidad para apoyar al desarrollo de la pequeña y mediana empresa costarricense, proveyendo recursos para su expansión, refinanciamiento de pasivos bancarios, inversiones en activos fijos, en local comercial, ganadería, entre otros, así como también brindando apoyo y asesoría tanto en crédito como en otros servicios financieros a las pequeñas y medianas empresas.

Banex ha puesto a disposición de las PYMES sus servicios financieros, en donde el gerente de cada sucursal realiza una pre-evaluación rápida para verificar la pre-aprobación del cliente, haciendo más eficiente y facilitando la obtención de los recursos. Lo que busca el Banco con este sistema es brindar una respuesta rápida a las necesidades crediticias, asesoramiento y seguimiento de las inversiones que los clientes realizan, de manera que vean en el Banco un asesor y un apoyo.

El Banco financia los siguientes sectores: comercio, servicios, industria, turismo, ganadería (leche y de engorde), desarrollo de tecnología, entre otros. Uno de los requisitos primordiales es que debe de tener 3 años de experiencia en el negocio que desarrolla.

## 1.6. Banca Promerica

Banca Promerica cuenta con el producto “Cuenta Óptima”, el cual es un paquete de productos diseñado principalmente para medianas y pequeñas empresas o negocios, que buscan la solución a sus necesidades de crédito y liquidez.

El paquete consta:

- Credi Cheque: Línea de Crédito revolutive y sobregiro automático.
- Cuenta Preferencial: Cuenta Corriente que le paga intereses escalonados según su saldo.
- Tarjeta de Débito: Aplicable a la cuenta preferencial.
- Acceso a Internet: Donde podrá consultar el movimiento de su cuenta.

La línea de crédito revolutive (Credi Cheque) se encuentra relacionada a una cuenta corriente (Cuenta Preferencial). Y una tarjeta de debito directamente relacionada con la cuenta corriente.

Una línea de crédito revolutive, la cual puede utilizar a través de Credi Cheque, una chequera independiente, sin restricciones, sin plazo y sin trámites adicionales. Cuando el cliente no dispone de fondos suficientes en su Cuenta Corriente Preferencial, el monto disponible de su línea Credi Cheque se utilizará para cubrir automáticamente los sobregiros ocasionales y también para protección de cheques devueltos. El plazo de la línea de crédito revolutive es de 12, 18 ó 24 meses. El pago mínimo mensual por la utilización de la línea de crédito, Credi Cheque, será debitado automáticamente de la Cuenta Corriente Preferencial. El cliente puede realizar abonos en cualquier momento. La línea Credi Cheque se renovará automáticamente cada año y se encuentra sujeto a aprobación de Crédito.

## **2. Instituciones que Brindan apoyo y asesoría a las PYMES**

### **2.1. Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)**

Con la promulgación de la ley 8262 denominada Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas del 17 de mayo del 2002, el Ministerio debe realizar una serie de funciones y reformas para dar cumplimiento a esta ley, por lo que crea la estructura organizativa funcional denominada Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME), la cual proporciona una serie de folletos que permiten a las PYMES confeccionar hojas contables básicas, control de inventarios, y detalle de movimientos diarios, instrumentos que son de gran utilidad y que son solicitados por algunos bancos para brindar crédito, como por ejemplo: los flujos de caja y el plan de negocios.

El MEIC posee un registro de Pequeñas y Medianas Empresas, el cual consiste en un inventario de las empresas costarricenses de los sectores industria, agroindustria, comercio, artesanía y de servicios. Este registro permite conocer las características del sector, para el diseño de programas y proyectos de apoyo, además de certificar la condición de PYMES, con la cual podrá acceder a los siguientes beneficios:

- Participar en los programas sectoriales y especiales de capacitación y asistencia que brinda la RED de apoyo PYMES
- Participar en el Programa de Fortalecimiento para la Innovación y el Desarrollo Tecnológico, a cargo del Ministerio de Ciencia y Tecnología. Estos recursos no son reembolsables.
- Registrarse como proveedora de las Instituciones públicas y participar en licitaciones
- Acceder al FODEMIPYME.
- Promocionarse por medio de [www.pyme.go.cr](http://www.pyme.go.cr). (ver anexo N° 3). Existe un apartado donde a través de una búsqueda simple se puede contactar algunas empresas

Además el MEIC tiene un proyecto que está en crecimiento conocido como “Ventanilla única para Formalización de empresas” (Proempresa), que funcionará en los municipios del país paulatinamente. Consiste en un sistema electrónico en red que centralizará los trámites y procedimientos que un empresario debe cumplir para que su negocio opere legalmente, como por ejemplo, permisos e inscripciones, para que en lugar de acudir a cada instancia, las ventanillas centralizaran el proceso de formalización.

Proempresa realizará los trámites necesarios, reduciendo costos y tiempo a los empresarios del país. Entre las instituciones que forman parte del nuevo sistema está la Caja Costarricense del Seguro Social, Ministerio de Salud, Instituto Nacional de Seguros y Registro Nacional.

El MEIC también ofrece el Servicio de Desarrollo Empresarial (SDE), el cual consiste en un conjunto de ayudas que impulsan procesos de mejora en las áreas de una empresa, entre estos se encuentra la asesoría, asistencia técnica, estudios de mercado, diseño de productos, entre otros.

El sistema brinda dos formas de búsqueda, por área temática o por nombre de la institución, ya que está diseñado para optimizar los recursos dirigidos al fortalecimiento de las PYMES, logrando que la SDE responda cada vez mejor, logrando así la integración de diferentes instituciones del país.

## **2.2. Procomer**

Procomer se creó en octubre de 1996, a partir de la fusión de CENPRO y la Corporación de Zonas Francas e inició sus funciones en noviembre de ese año.

Procomer desea servir como guía a las empresas para que reciban las oportunidades que ofrece el comercio internacional.

Los principales objetivos de Procomer son:

- Desarrollar en forma continua el proceso de actualización y modernización de la institución
- Promover el aumento y la diversificación en forma sostenida, de las exportaciones del país al resto del mundo
- Promover el aumento del valor agregado de las exportaciones
- Agilizar y modernizar los trámites relacionados con la actividad exportadora
- Desarrollar las exportaciones con un enfoque de región-sector-mercado
- Relanzar de una cultura exportadora
- Apoyar los esfuerzos para reducir las desventajas competitivas de las exportaciones
- Informar y capacitar al sector empresarial
- Velar por el buen funcionamiento de los mecanismos que garantizan la eficacia de los sistemas de control de los regímenes que administra
- Establecer una cultura de permanente rendición de cuentas

Actualmente Procomer cuenta con el programa Creando Exportadores, con este programa se les da capacitación a las empresas nacionales ofreciéndoles las herramientas necesarias para incursionar en mercados internacionales.

Es importante mencionar, que Procomer por la naturaleza del negocio, su objetivo es incentivar empresas para exportación, y dicha institución no ofrece capacitación solo a las PYMES, si no a todas las empresas que tengan el deseo y requisitos de incursionar en mercados extranjeros.

### **2.3. ParqueTec**

ParqueTec es un programa para personas emprendedoras, con buenas ideas de negocios en el área de software, que deseen establecer su propia empresa y no cuentan con los recursos necesarios para poder llevar a cabo su proyecto.

Es una organización sin fines de lucro, la cual tiene como objetivo incentivar a las personas a establecer su propio negocio y que puedan contribuir al desarrollo económico del país. En otros países como Irlanda, Israel, India y USA el sistema de incubación ha funcionado muy bien y se encuentra muy desarrollado.

ParqueTec tiene dos años de funcionar en Costa Rica y actualmente posee 10 emprendimientos incubados en sus instalaciones.

Obtiene sus recursos por medio del cobro de mensualidades por concepto de alquiler a las empresas incubadas que asciende a ¢ 110.000.00, la mayoría de los emprendedores no pueden pagar dicha suma, por lo que cuando logran vender sus productos a través de la Comercializadora de ParqueTec, ésta les deduce un 10% de sus ventas para ir pagando poco a poco su deuda y así ParqueTec pueda cubrir sus necesidades operativas básicas.

ParqueTec realiza convocatorias dos o tres veces al año, donde invita a las personas que tengan una idea a crear su propio negocio. Generalmente estas convocatorias las realiza a través de publicaciones en periódicos de circulación masiva.

El proceso posterior a la convocatoria consiste en que los interesados contesten un cuestionario con dieciocho preguntas acerca del perfil de su proyecto, luego se entrevistan con un comité de expertos y si se aprueba el proyecto, el cual debe ser viable, interesante y que tenga mercado, firman un contrato. Generalmente de cada convocatoria seleccionan cinco buenas ideas de negocios.

A los emprendedores seleccionados por ParqueTec se les brinda un cubículo (el cual se convertirá en la empresa), con acceso a fax, servicios secretariales, cursos de capacitación, comercialización de sus productos y acompañamiento en todo el proceso de incubación. Este acompañamiento es realizado por tres expertos en las áreas de: validación de estructura, control de calidad y recursos humanos.

Cada uno de los incubados debe pagar las llamadas telefónicas. La asesoría en materia legal y contable es contratada a través de ParqueTec, pero los costos deben ser cubiertos por el emprendedor. Ellos son dueños de su horario, solo deben estar presentes en el periodo de acompañamiento.

El sistema de ParqueTec funciona en tres etapas:

**a. Preincubación: Dura de 6 a 8 meses**

Inicia con un plan de acción personal, el cual consiste en ver las debilidades y fortalezas del emprendedor, y las áreas en las que debe mejorar. Seguidamente se realiza un diagnóstico del proyecto. Los emprendedores tienen un acompañamiento en el desarrollo que los ayuda en la mejoría empresarial. En esta etapa ellos deben tener una idea bien definida y desarrollar el producto.

Cuando se acerca a la segunda etapa se realiza una evaluación por parte de un grupo de expertos, para saber si la persona puede continuar o no con su proyecto. Se le realiza un diagnóstico y un plan de acción personal.

Esta etapa es muy importante porque es cuando se conoce a la persona y se determina si es apta para poder desarrollar el proyecto, en caso que no sea factible ya sea por cualidades de la persona o la idea no se pueda llevar a cabo, los recursos que se han invertido hasta ese momento que no pueda pagar el emprendedor son asumidos por ParqueTec como pérdidas.

**b. Incubación: Dura 6 meses**

En esta etapa las personas deben empezar a formalizar la empresa, y en la segunda mitad de esta etapa el producto debe estar terminado, para esto se realizan reuniones individuales y grupales de seguimiento.

Los pasos realizados en esta etapa son:

- Proceso de acompañamiento
- Desarrollo humano
- Validación de la estructura tecnológica
- Aseguramiento del control de calidad (parámetros establecidos por ParqueTec)
- Estrategia de innovación empresarial
- Diagnóstico del emprendedor
- Nivel de competencia

c. Aceleración: Dura de 6 a 8 meses

El procedimiento a seguir en esta etapa es el siguiente:

- Nuevamente se realiza un diagnóstico
- Plan de acción personal
- Evaluación de los resultados

Es importante mencionar que ParqueTec está realizando iniciativas con el IMAS para el fortalecimiento de la gestión empresarial, con el CUC y con el INA.

#### **2.4. Centro de Incubación de Empresas de Instituto Tecnológico de Costa Rica (CIE-TEC)**

El Centro de Incubación del Instituto Tecnológico de Costa Rica tiene 10 años de operar, tiene un 67% de supervivencia de empresas incubadas, y es asesorada y vigilada por una Junta Directiva del departamento de Administración de Empresas del Instituto Tecnológico de Costa Rica.

Este centro no tiene fines de lucro, recibe una ayuda anual de dos millones de colones de parte del Tecnológico por medio de Fundatec y la mitad del alquiler, que cuesta la nave donde tienen las instalaciones, la subsidia la Corporación Zeta, lo que sería \$ 2.250.00, el dinero restante lo deben buscar por sus propios medios. Anualmente tienen gastos de \$ 140.000.00.

Las ideas que tienen para poder financiarse son por medio de ayudas internacionales, como lo es la OEA, el Banco Mundial o Fundaciones con Ronald Mc Donald, Kodak, entre otras.

Ellos lanzan un concurso en las áreas de computación, productos eco amigables y servicios y las personas que deseen participar deben llenar un formulario. De todos los concursantes se eligen 12 y ganan 6. Los aspectos evaluados son la idea, la persona y la buena defensa del producto. El jurado esta compuesto por empresarios con experiencia y un psicólogo, que a la vez evalúa a los participantes. Los ganadores deben financiarse por sus propios medios, con el Banco Popular (FODEMIPYME), el Banco Nacional, o el Banco Crédito Agrícola de Cartago.

A los primeros tres lugares si lo desean se les da un año gratuito de estadía en el CIE-TEC donde gozan de protección ADT, Internet, parqueo, salones y cocina. La empresa debe pagar agua, luz y teléfono y después del año si desea gozar de las instalaciones debe pagar un alquiler mensual de ¢70.000.00.

Anualmente se les capacita en contabilidad, administración, mercadeo, finanzas, producción, entorno empresarial y tributario, contratación administrativa y tecnológica. Algunos de estos seminarios son gratuitos. Cada mes se les da seguimiento, se reúnen con ellos los martes y jueves de cada semana para revisar si están cumpliendo con los objetivos.

### 3. Análisis comparativo de las condiciones de financiamiento de las PYMES

**Cuadro N° 2**  
**Cuadro comparativo de la información crediticia para las PYMES**  
**Al 30 de septiembre del 2006**

Bancos	Montos	Porcentajes Financiamiento	Plazos	Plazo mínimo funcionamiento (empresa)	Tasas de Interés	Garantías
<b>Banco Nacional</b>	N/A depende del proyecto	80%	Máx:8 años  Máx:18 meses Capital de trabajo	0 meses	Tasa Pasiva*+ 4% (Garantía Hipotecaria)  Tasa Pasiva + 6% (Prendaria o Fiduciaria)	Prendaria Fiduciaria Hipotecaria
<b>Bancrédito</b>	Máx: \$150.000.00 Mín: \$1.000.00	80%	Máx: 12 años Mín:5 años	24 meses	Primer año Tasa Pasiva Sigüientes años Tasa .Pasiva + 3%	Prendaria Fiduciaria Hipotecaria
<b>Banco Popular (FODEMIPYME)</b>	Máx: \$50.000 Mín: No tienen	85%	Hasta 10 años	6 meses con excepciones	Máx Tasa Pasiva + 5% Mín. Tasa pasiva + 1.5%.	Fiduciaria Prendaria Hipotecaria
<b>ACORDE</b>	Máx:\$250.000.00 Mín:\$10.000.00	80%	Máx: 15 años Gtía. Hipotecaria 5 años prendaría 12 meses Capital de trabajo	24 meses	Tasa Pasiva + 9.75% (Garantía Hipotecaria)  Tasa .Pasiva + 13.75% (Prendaria o Fiduciaria)	Fiduciaria Prendaria Hipotecaria
<b>Banco Banex</b>	Máx:\$200.000.00 Mín:\$10.000.00	80% Hipotecaria 60% Maquinaria	Máx:10 años Mín:1 año	36 meses	Tasa pasiva + 4% + 1% comisión flat	Hipotecario Prendaria Fiduciaria
<b>Banca Promerica</b>	N/A depende del proyecto	70% y 80% Terreno  70% Maquinaria	Máx:10 años Gtía. Hipotecaria, 5 años prendaria y 1 año fiduciaria	6 meses	Tasa pasiva + 5,25%	Hipotecario Prendaria Fiduciaria

Fuente: Sistema Bancario Nacional.

Nota: Es importante aclarar que la tasa pasiva es variable y que cambia cada tres meses.

#### 4. Análisis comparativo de las Empresas que apoyan a las PYMES

##### Cuadro N° 3

##### Cuadro resumen de las empresas que brindan apoyo a las PYMES

Al 30 de septiembre del 2006

Institución	Apoya a las PYMES	Costos
Ministerio de Economía, Industria y Comercio	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Brinda beneficios a las empresas acreditadas como tales en su Registro Nacional de Micro, pequeña y Mediana Empresa.</li> <li>*Brinda información y herramientas prácticas para sus labores operativas, así como también información sobre financiamiento.</li> </ul>	*Gratuito
ParqueTec	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Realiza convocatorias 2 ó 3 veces al año para personas con buenas ideas de negocios, de las cuales seleccionan 5 emprendedores.</li> <li>*Brinda servicios secretariales e instalaciones.</li> <li>*Posee una comercializadora a través de la cual vende los productos de los emprendedores.</li> <li>*Brinda asesoría y acompañamiento a los emprendedores seleccionados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*\$110.000.00 mensuales</li> <li>*Deben pagar gastos de teléfono, luz y agua.</li> <li>*Deben pagar la asesoría en material legal y contable.</li> </ul>
Centro de Incubación de ITCR	<ul style="list-style-type: none"> <li>*Realiza una convocatoria al año para personas con buenas ideas de negocios, de las cuales seleccionan 12 y ganan 6 personas.</li> <li>*Los 3 primeros lugares cuentan con estadía gratuita el primer año, en las instalaciones del Centro, ubicado en Cartago..</li> <li>*Se les brinda capacitación contable, administrativa, mercadeo, producción y finanzas.</li> <li>*Brinda asesoría y seguimiento a los emprendedores seleccionados, a través de reuniones una vez a la semana.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>*\$ 70.000.00 mensuales</li> <li>*Deben pagar agua, luz y teléfono.</li> </ul>

Fuente: Ministerio de Economía e Incubadoras entrevistadas.

## **5. Evaluación de la información obtenida en la comparación de las instituciones financieras y entidades de apoyo para las PYMES.**

Antes de evaluar la información más importante encontrada en la investigación de las instituciones financieras y las que brindan apoyo a las PYMES, es indispensable recordar, que a pesar de tener toda la información necesaria para poder aplicarla a alguna PYME en específica, todo va a depender del tipo de proyecto para el cual se evalúa la información, ya que cada uno tendrá sus propias necesidades y costos de oportunidad.

Es importante destacar que la institución que brinda mayor línea de crédito a las PYMES es ACORDE y Banco Banex, sin embargo; se debe tomar en cuenta un factor muy importante, el costo del capital al cual prestan, y según la información suministrada es la que tiene las tasas de interés más altas del mercado en cuanto a crédito para PYMES se refiere. Mientras que las otras instituciones evaluadas otorgan tasas menores hasta de 5 puntos porcentuales.

Dentro de las instituciones estudiadas se pudo determinar que la institución que brinda más porcentaje para financiar el proyecto, es el Banco Popular a través del FODEMIPYME, ya que financia cinco puntos porcentuales más que las otras entidades financieras.

Otro aspecto muy importante que se debe evaluar son los plazos de financiamiento; si bien es cierto que una deuda a mayor plazo, representan flujos de efectivo menores y a menor plazo se asocian flujos de efectivos mayores, este es un aspecto relevante a la hora de evaluar y tomar una decisión de la opción más adecuada, según las necesidades y costos de oportunidad de las PYMES.

Con respecto a los requisitos solicitados por el Banco Nacional, Banco Popular (FODEMIPYME) y Bancrédito, con la excepción de Bancrédito, que requiere

que la empresa tenga dos años de operación, se encontró que generalmente todas solicitan los mismos requerimientos en cuanto a documentación a suministrar, para así poder dar inicio con el trámite crediticio. No obstante Acorde solicita los mismos requisitos básicos, pero adicionalmente solicita información financiera, ya que únicamente financia a empresas ya constituidas.

Banca Promerica ofrece un novedoso sistema de financiamiento para las PYMES, a través de su Cuenta Óptima, que es una muy buena opción de crédito revolutivo y se le va otorgando al cliente de acuerdo a sus necesidades de efectivo por medio de su cuenta corriente preferencial.

FODEMIPYME es la que presenta las mejores ventajas competitivas con respecto a las otras instituciones, ya que al ser un fondo especial creado por ley, le permite brindar mejores beneficios a las micro, pequeñas y medianas empresas, debido a que está enfocado en fomentar y fortalecer el desarrollo de éstas. Uno de los requisitos que solicita es que la empresa debe tener seis meses de funcionamiento; sin embargo, este requisito se puede obviar cuando los créditos son solicitados por empresas incubadas, que formen parte de una franquicia lo cual tiene que ser comprobable o sea una empresa nueva que no este operando pero que tengan contratos con empresas sólidas en el mercado. Esto abre las posibilidades a aquellas empresas que poseen buenas ideas de negocios, y que por la limitación de recursos no pueden desarrollarse.

Otro de los beneficios de FODEMIPYME que es importante destacar, es el fondo de avales con el que cuenta. Es la única institución que brinda este beneficio a través de los cuatro Bancos Estatales autorizados por ley. Se puede gestionar en el fondo de avales y garantías del FODEMIPYME hasta un 50% del monto prestado y no puede exceder los ¢ 30.000.000,00. Cabe recalcar que únicamente se puede acceder a este fondo si se tiene una solicitud de crédito aprobada, y se debe hacer a través de cualquiera de los Bancos Estatales.

## **6. Análisis de PYMES constituidas**

En la actualidad, con el constante crecimiento de empresas denominadas PYMES, se hace fundamental que se conozca sobre las experiencias que las mismas han encontrado para la obtención de recursos en el sistema financiero nacional, así como que acciones tomaron en sus inicios para constituirse, dado que estas experiencias son un fuente clara y confiable de información que sirve como retroalimentación en el proceso de iniciar la constitución de una PYME en Costa Rica, por lo que a continuación se presenta una síntesis de los sectores investigados en este trabajo.

### **1. Sector Comercial**

Es importante mencionar que las actividades a las que se dedican las empresas entrevistadas en este sector, fueron; comercialización de ropa y diseño y fabricación de productos de cuero. Ninguna de las actividades mencionadas tuvo limitación para obtener crédito por la naturaleza del negocio.

Para este sector se encontró que las empresas financiaron sus primeras operaciones con recursos propios, y que actualmente para poder continuar con sus operaciones, obtuvieron crédito con ciertas instituciones financieras, como lo son el Banco Nacional y Banco Interfin.

Las empresas que obtuvieron el crédito, aseguran que la información obtenida acerca del financiamiento para PYMES fue adecuada y la encontraron en los medios de publicación o visitando a los bancos respectivos.

## **2. Sector agrícola y artesanal**

Las empresas entrevistadas se dedican a la exportación de capullos de mariposa y la artesanía.

Las operaciones las iniciaron con recursos propios, y tuvieron limitación para adquirir financiamiento por su actividad, además que todas las instituciones solicitan garantías y ellos no desean dar su casa como garantía.

Han evaluado las opciones de crédito del Banco Nacional, Bancrédito y Banco Popular, actualmente están evaluando la opción de abrir una línea crédito personal con el Banco Popular.

## **3. Sector Industrial**

En este sector se entrevistaron empresas dedicadas al desarrollo y análisis de productos farmacéuticos y a la fabricación de aerosoles y productos de tocador.

En este sector se encontró información muy variada con respecto al crédito obtenido para iniciar sus operaciones. La empresa farmacéutica inició operaciones con el financiamiento otorgado por FODEMIPYME y se encuentra incubada en el Centro de Incubación de Instituto Tecnológico de Costa Rica. La empresa de aerosoles inició con recursos aportados por socios y préstamos familiares, posteriormente solicitaron un crédito en el Banco Nacional para continuar con sus operaciones.

Ambas empresas no han tenido limitación para obtener recursos a través de del financiamiento bancario.

#### **4. Sector Servicio**

Una de las PYMES de este sector se dedica a brindar servicios de transporte y la otra es un taller de mecánica naval.

Ambas empresas iniciaron operaciones con recursos propios. En estos momentos las empresas se encuentran consolidadas. Las empresas tienen más de 10 años de operación, solamente la empresa que brinda servicios de mecánica naval hace tres años solicitó un crédito en el Banco Nacional, el cual está a punto de cancelar y hace un año aproximadamente adquirió otro. La garantía de ambos préstamos es maquinaria de alto valor.

El taller cuando decidió solicitar el crédito únicamente visitó la sucursal de Banco Nacional, no evaluaron otras opciones, debido a que siempre habían trabajado con esta institución y ya tenían confianza en ellos. Indican que les brindaron información muy detallada. No tuvieron ningún tipo de inconveniente para tramitar el préstamo. Actualmente se encuentran muy satisfechos con el servicio del Banco Nacional, ya que reciben asesoría y son invitados a los diferentes seminarios que imparte el Banco.

## CAPITULO VI

### ESTRATEGIAS FINANCIERAS DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES

El éxito de una PYME se encuentra relacionado directamente con las decisiones de financiamiento que tomen el grupo gerencial de la organización. Es muy importante que el nivel gerencial de la organización se encuentre informado de las diferentes opciones de financiamiento existentes en el mercado y de esta forma puedan formular e implementar estrategias financieras de financiamiento acertadas, que satisfagan los requerimientos de recursos de la empresa y así la organización pueda consolidarse en el mercado.

Dada la importancia de las estrategias de financiamiento para una organización y con base en los resultados y análisis de la información de la presente investigación, se establece el presente capítulo donde se concluye y recomiendan las estrategias financieras de financiamiento para las PYMES.

Las estrategias se dividen en tres tipos: la primera para que las PYMES inicien operaciones; la segunda para PYMES constituidas y que desean expandir operaciones o desarrollar nuevos proyectos, denominadas estrategias para continuar operaciones y la tercera y última sección de éste apartado esta constituido por las estrategias financieras de apoyo, en donde se le indica al empresario como puede aprovechar los diferentes órganos que apoyan e impulsan a las PYMES. Las estrategias se establecen para los sectores comercial, industrial, servicio y agrícola.

Para la formulación de las estrategias de financiamiento se establecen supuestos, con el fin de brindar ejemplos claros y simples que permitan al lector comprender las estrategias planteadas, los cuales son:

1. Se parte del hecho que la amortización del principal en los primeros años es mínima, por lo tanto únicamente se van a mencionar pagos de interés sobre el monto original otorgado en préstamo.

2. Las tasas de interés son variables y sujetas a revisión cada tres meses; sin embargo para los ejemplos se realizan cálculos con las mismas tasas de interés para todo el año.
3. Los gastos de formalización y comisiones ascienden al 10% en promedio y solo se pagan una sola vez en el momento del desembolso del crédito.
4. Generalmente cuando un cliente traslada su deuda de una institución financiera a otra existen promociones en las cuales no les cobran los gastos de formalización, únicamente cobran comisión. Para las estrategias se contemplan que no se cobran gastos por formalización al trasladar la deuda, solo se debe pagar una comisión en promedio del 3.5% desembolsados una sola vez.
5. Se asume que el cliente cuando solicita en crédito un monto determinado, toma en consideración como parte del monto la suma que requiere para gastos de formalización.

## **1. Estrategias de financiamiento para PYMES que desean iniciar operaciones**

La presente sección tiene el objetivo de brindar las estrategias sugeridas para aquellos empresarios que desean o están iniciando la constitución de su empresa. Se presentan estrategias financieras para cada sector en tres diferentes supuestos los cuales son: se dispone de recursos propios, requieren financiamiento y la tercera que es una combinación de las dos fuentes de recursos. Todas las estrategias son ejemplificadas para su mejor comprensión.

### **1.1. Sector Comercial**

1.1.1 Para aquellas empresas que dispongan de recursos propios, la estrategia sugerida es financiarse con estos y no solicitar créditos en las instituciones financieras.

Desde el punto de vista financiero, es más recomendable financiarse con recursos propios. Tomando en cuenta que al utilizar estos recursos el riesgo sería que el proyecto no generara una tasa de rendimiento superior al de invertir los recursos. El costo de oportunidad de invertir esos recursos es de un 13.75% promedio anual que se refiere al costo de dejar de invertir en un depósito a plazo, pero si se solicita un préstamo con garantía prendaria en el Banco Nacional implicaría un pago de interés anual del 19.5%. Si se invierten los recursos y se solicita un crédito para financiarse implicaría erogaciones adicionales de 5.75% por concepto de pago de intereses.

Ejemplo: Si un empresario tiene ₡2,000.000.00, si él decide invertir ese dinero en un certificado de inversión a un año plazo con una tasa promedio de interés del 13.75%, él ganará ₡275.000.00 y al final del periodo obtendrá ₡2.275.000.00. Mientras que si solicita un préstamo en el Banco Nacional por el mismo monto con una tasa de interés anual de 19.5% tendría que pagar por concepto de intereses ₡390.000.00, es decir, tendría que destinar las ganancias de la inversión a plazo y adicionalmente aportar ₡115.000.00 para cumplir con la obligación crediticia.

1.1.2. Para aquellas empresas que necesitan obtener un crédito con alguna institución financiera; porque no disponen de recursos propios para la inversión inicial, se puede financiar el primer año en el Banco Nacional de Costa Rica, y al finalizar éste periodo empezar a gestionar la cancelación de la deuda con el Banco Nacional y trasladar la operación al Banco Popular (FODEMIPYME). La garantía sería prendaria.

Lo anterior se justifica, ya que el Banco Nacional no requiere de tiempo de operación. Las PYMES únicamente deben tener una buena idea de negocio, mientras que en las demás instituciones financieras solicitan como mínimo seis meses de operación. El traslado de institución se debe dar porque la tasa de interés más baja es la del Banco Popular, que es actualmente del 15% anual (riesgo medio).

Ejemplo: La empresa requiere ¢30,000.000.00 para iniciar operaciones, con una garantía prendaria por ese mismo monto, el banco cobra una tasa promedio de interés del 17.5% y gastos de formalización del 10%. En estas condiciones el Banco Nacional le otorgaría el 80% del valor de la prenda, equivalente a ¢24,000.000.00. Como el monto que necesita el empresario es superior al que el banco esta dispuesto a otorgarle con esa garantía, la opción sería que el Banco Nacional con la solicitud crediticia aprobada gestione un aval por ¢7.500.000.00 con el fondo de FODEMIPYME, y de esta forma se pueda dar una garantía total de ¢37.500.000.00 en donde el 80% sería los ¢ 30.000.000.00 que necesita el empresario. En estas condiciones se tendrían que pagar por intereses anuales ¢5,250.000.00; adicionalmente debe pagar gastos de formalización del 10% que equivale a ¢3.000.000.00, para un total de ¢8.250.000.00

Como la estrategia consiste en que después del primer año se traslade la deuda a FODEMIPYME, se considera que se debe pedir los mismos ¢37,500.000, por cuanto el fondo presta el 85% de la garantía prendaria, aproximadamente ¢31.875.000.00.

Se deberá tomar en consideración que el empresario debe cancelar una comisión del 3.5% por traslado de deuda de una institución a la otra, la cual equivale a ¢956.250.00, aunado a este monto, están los gastos por intereses del segundo año, cuya tasa es del 15% anual (tasa mínima), lo que equivale a ¢4.781.250.00, el total a pagar en el segundo año sería de ¢5.737.500.00.

Esto significa para el segundo año con el traslado de la deuda al Banco Popular que se tendría que hacer un desembolso adicional de ¢487.500.00 y los siguientes años se ahorraría en pagar intereses anuales aproximadamente por ¢468.750.00. Se debe tomar en consideración que los años siguientes únicamente se debe pagar, la tasa de interés sobre saldo.

1.1.3. En el caso de que la empresa tenga recursos propios pero no sean suficientes para iniciar operaciones, la estrategia sería combinar recursos propios con pasivos.

Lo anterior se justifica, para optimizar la tasa de rendimiento requerida de las empresas, se puede combinar la utilización de recursos propios con apalancamiento; para obtener un resultado más significativo en los ingresos. El costo de oportunidad de los recursos propios es del 13% y el crédito deberá ser gestionado en el Banco Nacional con una tasa de interés anual del 17.50%.

Ejemplo: Se requiere un crédito por ₡30.000.000.00 con garantía prendaria (por el mismo monto), se van obtener los recursos de la siguiente forma: ₡15,000.000.00 de recursos propios (con un costo de oportunidad del 13% anual, en un monto aproximado de ₡1,950.000) y ₡15,000.000.00 financiados con una tasa de interés de 17.50% anual, el primer año pagará ₡2,625.000.00 por concepto de intereses, más el 10% de gastos de formalización ₡1,500.000.00. Para los siguientes años, el gasto será únicamente el de la tasa de interés.

Si el empresario cuenta con los recursos es mejor que los invierta en el negocio, ya que tendría que desembolsar menos por concepto de intereses. En el caso que decidiera invertir sus fondos en un certificado y gestionar otro crédito por los ₡15.000.000.00 (la parte faltante de la garantía se ajustaría por medio de un aval de FODEMIPYME por ₡3.750.000.00), así tendría que destinar todo el rendimiento anual del depósito a plazo para pagar intereses y aportar en forma adicional ₡675.000.00 para poder enfrentar la obligación financiera. Por tal razón desde la óptica financiera no se aconseja financiarse completamente con pasivo teniendo recursos propios disponibles.

## **1.2. Sector Industrial**

1.2.1 Este sector se debe financiar los primeros dos años con el Banco Nacional de Costa Rica, donde posteriormente a este plazo la deuda se trasladará a Bancredito.

Esta estrategia se debe a que como se mencionó antes, el BNCR no requiere tiempo de operación y la razón por la cual se traslada la deuda al Bancredito es por que el monto máximo que financia esa institución es superior al ofrecido por

otros bancos y además ofrece un plazo de financiamiento más largo y una tasa de interés más baja. Se debe tomar en cuenta que la maquinaria requerida por este sector es de muy alto costo y se requieren de créditos por montos elevados.

Ejemplo: Se solicita un crédito de ¢100 millones en el Banco Nacional, con garantía prendaria, a una tasa de interés anual del 19,5%, más gastos por formalización del 10%, el Banco internamente tramita un aval con FODEMIPYME por ¢25.000.000.00 para que le puedan brindar al cliente los ¢100 millones. En estas condiciones debe pagar intereses anuales de ¢19,500.000.00, más ¢10.000.000.00. Durante el primer año deberá pagar un total de ¢29,500.000.00, para el segundo año solamente los intereses sobre el crédito.

El tercer año, en el cual va a realizar el cambio al Banco Crédito Agrícola, por un mayor plazo, que le permitirá consolidarse como empresa por su efecto en los flujos de efectivo, menor tasa de intereses (Tasa básica pasiva primer año del crédito actualmente 13.50%), por lo que sus desembolsos anuales serán menores. Esto implica nuevamente realizar un desembolso por concepto de comisión de formalización de ¢3.000.000.00 e intereses anuales por ¢13,500.000.00, para un total de ¢16.500.000.00, para un ahorro aproximado de intereses por ¢3.000.000.00. En el segundo año con este nuevo crédito, la tasa aumentará a 16,5%, pagando ¢16.500.000.00.

1.2.2. Partiendo del supuesto que la empresa esta constituida por 5 socios, donde cada socio constituye una sociedad independiente. Una estrategia sería solicitar por separado un crédito en FODEMIPYME por el monto máximo que es de \$50.000.00 que equivale aproximadamente a ¢26.000.000.00 para un total de ¢130.000.000.00. Dado que, las condiciones de este fondo son las más favorables, la garantía sería prendaria. La empresa para poder solicitar este crédito deberá estar incubada, tener contratos en firme con clientes reconocidos en el mercado o pertenecer a una red de franquicias reconocidas para que FODEMIPYME elimine el requisito de 6 meses de operación.

Ejemplo: Si cada socio solicita el monto máximo, el crédito prendario sería por  $\phi 130,000.000.00$  (el banco en cada operación crediticia deberá gestionar un Aval por  $\phi 4.588.235.29$ ), con una tasa de interés anual del 16% (riesgo medio) y 10% de gastos por formalización. Los intereses anuales son de  $\phi 20.800.000.00$  y gastos por formalización de  $\phi 13,000.000.00$ , para un total de  $\phi 33.800.000.00$ , para el primer año. El segundo año solamente pagará lo correspondiente a la tasa de interés.

Para efectos ilustrativos se compara éste crédito, por el mismo monto, pero en el Banco Nacional por  $\phi 130,000.000.00$  con garantía prendaria. Igualmente gestionando el aval con FODEMIPYME. La tasa de interés anual es de 19.50% más gastos de formalización del 10%. Se tendría que desembolsar por intereses la cantidad de  $\phi 25.350.000.00$  y gastos de formalización por  $\phi 13.000.000.00$  para un total aproximado de  $\phi 38,350.000.00$ . Comparando las dos opciones, lo más recomendable desde el punto de vista financiero es la de FODEMIPYME ya que el cliente se ahorraría solo en pago de intereses la suma de  $\phi 4.550.000.00$ .

### **1.3. Sector Servicio**

1.3.1. El sector Servicios se sugiere que se financie 6 meses con el Banco Nacional, y luego se traslade la operación crediticia al Banco Popular (FODEMIPYME). Para dicho caso se aplica las mismas razones mencionadas en el caso comercial, Banco Nacional no solicita que la empresa se encuentre operando y el FODEMIPYME es el que ofrece mejores condiciones de crédito.

Ejemplo: Una empresa requiere  $\phi 5,000.000.00$  para iniciar operaciones, tramita un crédito con el Banco Nacional, intereses del 19,5% (Garantía fiduciaria y se gestiona un aval por  $\phi 882.352.94$ ) y gastos por formalización del 10%. En estas condiciones debe de pagar intereses anuales por  $\phi 975.000.00$  y gastos de formalización por  $\phi 500.000.00$ , para un total de  $\phi 1.475.000.00$ .

El segundo semestre, se traslada la deuda al FODEMIPYME, donde pagará  $\phi 150.000.00$  por comisión sobre préstamo, con una tasa de intereses anual de

15%, que equivale a ¢750.000.00. Si se compara que los intereses anuales en el Banco Nacional son de ¢975.000.00 con los desembolsos realizados en el segundo año al trasladar la deuda a FODEMIPYME (intereses anuales más comisión) ¢750.000.00, donde a pesar que se paga comisión por formalización siempre se genera un ahorro de ¢225.000.00.

1.3.2. En este sector la inversión inicial es ínfima en comparación con otros sectores, por lo que una estrategia viable sería que la empresa se financie con recursos propios.

El costo de oportunidad de los fondos propios es del 13%, que es lo que se estaría dejando de ganar por no invertir el dinero en un certificado de inversión.

En contraste si se solicitará un crédito, el empresario tendría que pagar en gastos por intereses de 19.50% en el Banco Nacional.

Ejemplo: Partiendo del supuesto que se necesita ¢5,000.000.00 para sus operaciones, el costo de oportunidad asociado (certificado de inversión) sería 13.00% en promedio de interés anual, que correspondería a ¢650.000.00. Si se gestiona un crédito en el Banco Nacional por este monto con una tasa de interés del 19.50% equivaldría a ¢975.000.00 y gastos de formalización de ¢500.000.00, para un total a desembolsar en el año de ¢1.475.000.00. En caso que el empresario se financiara e invirtiera su dinero, tendría que destinar la rentabilidad de su inversión más ¢825.000.00 adicionales para pagar los intereses de la deuda.

1.3.3. Por último, la empresa como estrategia puede aplicar financiarse una parte con crédito y una parte con recursos propios. Esta estrategia es para aquellos empresarios que cuenta con algunos recursos y los pueden invertir en la empresa.

Ejemplo: La empresa requiere financiar ¢5,000.000.00, de los cuales cuenta con recursos propios por ¢3,500.000, el restante ¢1,500.000 se solicitará en el Banco Nacional, donde se pagará una tasa de interés de 19,5% lo que equivale

a ¢292.500.00 anuales por pago de interés, más gastos de formalización de ¢150.000.00, para un total de gastos en el año de ¢442.500.00.

Si se decide invertir en el negocio ¢3,500.000 con recursos propios, implicaría que se está dejando de pagar por concepto de intereses ¢682.500, pero esos fondos tendrían un costo de oportunidad de ¢481.250, en donde se estaría ahorrando ¢201.250.

#### **1.4. Sector Agrícola y Artesanal**

1.4.1. Este sector se debe financiar los primeros dos años con el Banco Nacional de Costa Rica, donde posteriormente a este plazo la deuda se trasladará a Bancrédito.

Esta estrategia se debe a que como se mencionó anteriormente, el BNCR no requiere tiempo de operación y se traslada al Bancrédito, ya que el monto máximo a financiar ofrecido por este Banco es mayor que otros bancos, y se debe tomar en cuenta que los activos requeridos por este sector son de muy alto costos.

Ejemplo: Se tramita un crédito con el Banco Nacional por ¢50 millones, con una garantía hipotecaria (terreno) y se gestiona un aval con FODEMIPYME por ¢12.500.000.00, con una tasa de interés anual del 17,5% más gastos de formalización del 10%. Los intereses anuales de la operación equivalen a ¢8.750.000.00, y gastos de formalización de ¢5.000.000.00, durante el primer año pagará un total de ¢13,750.000.00. Para el segundo año se pagará solamente los intereses sobre el crédito.

El tercer año, en el cual se va a realizar el cambio al Banco Crédito Agrícola, porque tiene una menor tasa de interés del 13.5%, lo que sería ¢6.750.000.00, más ¢1.500.000.00 por comisión por formalización de crédito, para un total de ¢8.250.000.00, para un ahorro aproximado de ¢500.000.00 (comparado con lo pagado en el primer año con el Banco Nacional versus intereses y comisión del

primer año en Bancrédito). En el segundo año de este nuevo crédito, la tasa aumentará a 16,5% que siempre sigue siendo menor que la del Banco Nacional.

1.4.2. Partiendo del supuesto que la empresa esta constituida por 3 socios, donde cada socio constituye una sociedad independiente, una estrategia sería solicitar por separado un crédito de FODEMIPYME por el monto máximo. Dado que, las condiciones de este Fondo son las más favorables.

Ejemplo: Se solicita un crédito en FODEMIPYME por  $\phi 50,000.000.00$  con garantía hipotecaria por ser para la compra de terreno y se gestiona un aval por  $\phi 12.500.000.00$ , para el cual tendría que pagar el 10% de gastos de formalización, aproximadamente  $\phi 5.000.000.00$ , más los intereses (riesgo medio 16%) de  $\phi 8.000.000.00$ , para un total de  $\phi 13.000.000.00$  en el primer año. Para el segundo año solamente pagará lo correspondiente a la tasa de interés.

Para efectos ilustrativos se compara el crédito en FODEMIPYME con el Banco Nacional. La tasa de interés en el BNCR es del 17.5% que equivale a  $\phi 8.750.000.00$ , más gastos de formalización de  $\phi 5.000.000.00$  para un total de  $\phi 13.750.000.000$ . Entonces, si el cliente escoge el Fondo en lugar del BNCR, se ahorraría solo en pago de intereses la suma de  $\phi 750.000.00$ .

## **2. Estrategias financieras para PYMES establecidas y que desean expandir operaciones**

Suponiendo que las empresas tengan dos años de operación e iniciaron operaciones con recursos propios o prestamos personales, se darán las siguientes estrategias.

## 2.1. Sector comercial

2.1.1 Para continuar sus operaciones se debe financiar con el Banco Popular por sus condiciones favorables, la tasa de interés es la más baja y otorga un 85% del monto de la garantía. En tanto las otras instituciones financieras tienen tasas más altas.

Ejemplo: Si un empresario solicita en el Banco Popular (FODEMIPYME) ¢2.000.000.00 con garantía prendaria ¢5.000.000.00, con una tasa de interés del 16% (riesgo medio), tendría que pagar por concepto de intereses anuales ¢320.600.00, más un 10% de gastos por formalización que ascienden a ¢500.000.00 para un total de ¢820.000.00. En contraste, si solicita el mismo préstamo prendario en el Banco Nacional tendría que pagar una tasa más alta del 19.50% que implicarían intereses anuales de ¢390.000.00 y una comisión de ¢150.000.00 para un total del ¢540.000.00. Si se financia con el Banco Popular ahorraría en intereses anuales ¢70.000.00.

## 2.2. Sector Industrial

2.2.1. Este sector se debe financiar con Bancrédito, por cuanto las condiciones que ofrecen se ajustan a sus requerimientos específicos, los activos son muy costosos y esta institución otorga créditos por montos hasta de \$250.000.00. Dado que el monto máximo de financiamiento es mayor que el que ofrece otros Bancos, y el plazo es mayor se debe gestionar el crédito con esta institución.

Ejemplo: Si el empresario industrial solicita un crédito prendario con Bancrédito por un monto de ¢50.000.000.00 (garantía por el doble del préstamo) con una tasa de interés del 13.50% el primer año equivale a ¢6.750.000.00 más 10% de gastos de formalización que equivale a ¢5.000.000.00, entonces tendría que desembolsar el primer año ¢11.750.000.00.

Si tramita el mismo crédito con el Banco Nacional tendría que pagar una tasa de interés del 19.50% anual que equivale a ¢9.750.000.00 más gastos de

formalización de ¢5.000.000.00, el primer año tendría que desembolsar ¢14.750.000.00. Existe una diferencia entre ambas opciones de ¢3.000.000.00.

Definitivamente Bancrédito es la mejor opción el primer año y los siguientes años, porque es tasa básica pasiva más 3 puntos porcentuales.

### **2.3. Sector servicio**

2.3.1. Se debe financiar con recursos del Banco Popular (FODEMIPYME), por su bajo costo.

Debido a que su costo es inferior a cualquiera de las opciones analizadas y el monto máximo se ajusta a las necesidades del sector, por cuanto no requiere de un monto tan alto como otros sectores.

Ejemplo: Si se solicita un crédito prendario por ¢2.000.000.00 (garantía prendaria por un monto superior al préstamo) y una tasa de interés del 16% (riesgo medio) equivalente a ¢320.000.00, más el 10% de gastos de formalización, que correspondería a ¢200.000.00, el primer año se deberá pagar ¢520.000.

Mientras que si el crédito se obtiene en el Banco Nacional, se deberá pagar por la garantía prendaria una tasa del 19.5%, lo que equivale a ¢390.000.00, más el 10% de gastos de formalización lo cual sería ¢200.000.00, en total se desembolsará ¢590.000, con un ahorro de ¢70.000.

### **2.4. Sector Agrícola y Artesanal**

2.4.1. Este sector se debe financiar con Bancrédito, ya que las condiciones que ofrecen se ajustan a sus necesidades específicas.

Dado que el monto máximo de financiamiento es mayor que el que ofrece otros Bancos, y el plazo es mayor. Y de acuerdo a lo que se necesita para dicho sector, se requiere que se financie recursos de alto costo, a un plazo mayor.

Ejemplo: Si el empresario industrial solicita un crédito hipotecario con Bancrédito por un monto de ¢50.000.000.00 (garantía por el doble del préstamo) con una tasa de interés del 13.50% el primer año que equivale a ¢6.750.000.00 más 10% de gastos de formalización que equivale pagados una sola vez por ¢5.000.000.00, tendría que desembolsar el primer año ¢11.750.000.00. Mientras que si gestiona un crédito en el Banco Nacional a una tasa de interés anual del 19.5% y gastos por formalización del 10%, por lo que en intereses tendría que pagar ¢9.750.000.00 y gastos de formalización de ¢5.000.000.00 para un total de ¢14.750.000.00.

### **3. Estrategias financieras de apoyo para las PYMES**

3.1. Como ya se mencionó anteriormente se estudiaron dos incubadoras en el país, las cuales son ParqueTec y CIE-TEC, si las empresas están interesadas en participar en el proceso de incubación porque cuentan con los requisitos, la estrategia es participar y ganar el concurso de la incubadora del ITCR, dado que presenta la mayor cantidad de beneficios y además de presentar el estatus de empresa incubada, además en FODEMIPYME se le facilita la obtención de financiamiento.

3.2. Las estrategias que deben llevar a cabo los empresarios que se encuentran incubados y se encuentran próximos a salir del programa, es que implementen las estrategias de financiamiento propuestas para continuar operaciones según el sector en el que se encuentren.

A continuación se indican las razones por las cuales se seleccionó la incubadora del ITCR (CIE-TEC).

a. En el caso del sector comercial y servicios, se recomienda esta incubadora ya que el costo es más bajo, si se trata de una empresa de software. Dado que ParqueTec es más caro y existen servicios que deben ser asumidos por el empresario, mientras que en el CIE-TEC se ofrecen en forma gratuita.

b. Para el sector agrícola, por su actividad se debe cumplir con ciertos requisitos ambientales por lo que este aspecto le ayudara a ser parte de esta incubadora como proyecto eco amigable.

c. En el sector industrial si la idea es acerca de reciclaje o recursos naturales, electrónica y tecnología, entonces aplica para incubar en el ITCR.

Lo anterior se puede ejemplificar con la siguiente información:

Para una empresa en el área de software, los gastos en que incurriría si se incubara en ParqueTec serían:

- a. Pago de cubículo ¢110.000
- b. Pago de servicios públicos: ¢30.000
- c. Pago de asesoría en material legal: ¢50.000
- d. Pago de asesoría en material contable: ¢55.000

Teniendo un aproximado de gastos mensuales de ¢245.000

Mientras que si la empresa desea incubarse en el ITCR, tendría gastos de:

- a. Pago de cubículo: ¢70.000.00
- b. Pago de servicios públicos: ¢30.000.00

Teniendo que pagar aproximadamente por mes ¢100.000.00, donde se reflejaría claramente un ahorro ¢145.000.00 con respecto a ParqueTec.

## **CAPITULO VII**

### **CONCLUSIONES**

En este capítulo se exponen las conclusiones emanadas de la investigación, las cuales se formulan con base en el objetivo general, en los específicos y en el análisis de la investigación.

1. Una vez realizada la investigación se determino que existen muchos programas de crédito para PYMES, pero algunas de estas no pueden acceder a estos porque no cumplen con los requisitos que les solicitan y muchos tampoco pueden cumplir con las garantías solicitadas o no desean poner sus bienes materiales en peligro.
2. Los empresarios que desean crear una PYME no cuentan con la suficiente información de los financiamientos ofrecidos para las pequeñas y medianas empresas, por lo que recurren a obtener otro tipo de crédito, como tarjetas de crédito o créditos personales. Lo que representa un grave error para el empresario, por cuanto el crédito es más caro y en condiciones menos favorables.
3. Existe poco conocimiento con respecto a la ley No. 8262 (Fortalecimiento de las PYMES), lo cual imposibilita el conocimiento del fondo FODEMIPYME que posee el Banco Popular. Lo que provoca que los empresarios no puedan acceder a sus beneficios y tomen opciones de crédito menos favorables que las que brinda el Fondo.
4. En el reglamento General a la Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, se incluye como PYMES a las empresas con actividades en los sectores industrial, comercial y servicios, dejando por fuera el sector agrícola, un sector muy importante en nuestro país.

5. FODEMIPYME no cuenta con un sistema estructurado para contactar a los clientes, dado que es un Fondo muy nuevo y no se ha hecho conciencia a los encargados del fondo de la importancia de atraer más PYMES.
6. Se encontró pocos programas de información para las PYMES, dado que aún cuando existe el portal PYME, este no es conocido por muchos empresarios. Esto trae como consecuencia, que se trabaje con total desconocimiento de los beneficios existentes en el mercado nacional y por ende se incurra en erogaciones más altas
7. Se determinó que la mayoría de los empresarios entrevistados no tienen una educación formal, lo que provoca que en algunas ocasiones se les niegue un crédito, ya que no conocen como realizar un estudio de factibilidad que consolide su idea, o un flujo de caja que es requerido por los bancos.
8. Se requiere que en el país, se creen más incubadoras de empresas que sean de mejor acceso, y cubran otros sectores; ya que en Costa Rica existen solamente dos incubadoras de empresas, las cuales son ParqueTec y CIE-TEC que es la incubadora del Instituto Tecnológico de Costa Rica, y de estas dos ParqueTec solo incuba empresas de software.
9. El plazo de crédito requerido en algunas instituciones financieras hace que en algunos casos no se pueda lograr constituir una PYME, porque los costos de traslado entre instituciones son onerosos y algunas veces no se pueden cubrir.
10. Las opciones de ayuda a empresas con deseos de exportación son muy pocas, ya que se cuenta con instituciones que dan apoyo, pero no así financiamiento para explorar mercados internacionales (solo el Banco Nacional), obteniendo así PYMES competentes ante empresarios internacionales.

11. El país no cuenta con suficientes programas formales dirigidos a los empresarios de PYMES que les permitan tener los conocimientos necesarios para dirigir adecuadamente su empresa, solo se cuenta con el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) para brindar capacitaciones técnicas (Ver anexo 3).

---

## Bibliografía

Barrantes E. Rodrigo. (2001). Metodología un camino para el conocimiento. Costa Rica. Editorial UNED.

Fred David. Conceptos de Administración Estratégica. Editorial Pearson Educación, Quinta Edición.

Gitman Lawrence. Administración Financiera. Editorial Prentice may. Octava Edición, 2000.

Cámara de Industria. Industria, Primeros Pasos Hacia el Libre Comercio. Edición, Masterlitho S.A, 2003.

Kinnear T. y Taylor J. (1998). Investigación de Mercados. (Cuarta edición). México. Editorial McGraw-Hill.

Koontz, Harold. Administración una perspectiva global. Editorial Mc Graw Hill. Onceava Edición.

Barrantes Echeverría Rodrigo. (2001) Metodología un camino para el conocimiento. UNED.

Thompson Arthur A. y Strickland III A.J. (2001) Administración Estratégica. Mc Graw Hill. Onceava Edición.

Diccionario Enciclopédico Océano, Tomo I.

Diccionario Enciclopédico, Tomo II.

[www.coocique.fi.cr/créditos](http://www.coocique.fi.cr/créditos)

[www.mipyme.com](http://www.mipyme.com)

---

[www.monografias.com](http://www.monografias.com). Diseño de Estrategias Financieras para la toma de decisiones en la empresa Provincial de la Industria Alimenticia de Cienfuegos

[www.pyme.go.cr](http://www.pyme.go.cr).

Ley 6054. Ley Orgánica del Ministerio de Economía Industria y Comercio.  
Disponible en: [www.asamblea.go.cr](http://www.asamblea.go.cr)

Ley 8262. Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.  
Disponible en: [www.asamblea.go.cr](http://www.asamblea.go.cr)

Ley 8279. Sistema Nacional para la Calidad. Disponible en:  
[www.asamblea.go.cr](http://www.asamblea.go.cr)

Ley N° 7472. La Ley de Promoción de la Competencia y Defensa del Consumidor, del 20 de diciembre de 1994. [www.asamblea.go.cr](http://www.asamblea.go.cr)

Reglamento para el Programa de Fortalecimiento para la innovación y desarrollo tecnológico de las PYMES. Publicado en la Gaceta 147 del 1 de agosto del 2003. DECRETO N° 31296 -MICIT-MEIC.

Castro, Lucía. Ministerio de Economía, Industria y Comercio, oficinas centrales, entrevistada el día 8 de setiembre del 2006.

Coto, Randall. Gestor de Negocios de Bancrédito Sucursal San José, entrevistado el 28 de agosto 2006.

Jiménez, Brenda, Gerente de Mercadeo de Acorde oficina en San José, entrevistada el 01 de setiembre 2006.

Ferreto, Eugenia. Asistente de Mercadeo, Centro de incubación del Instituto Tecnológico de Costa Rica, Parque Industrial, Cartago. Entrevistada el día 1 de setiembre del 2006.

Petry, Petra. Coordinadora Ejecutiva de ParqueTec, Sabanilla de Montes de Oca, entrevistada el día 1 de setiembre del 2006.

Rodríguez, Jorge. Coordinador de FODEMIPYMES del Banco Popular oficinas centrales, entrevistado el 04 de septiembre del 2006.

Vega Soto, Francisco. Ejecutivo de Cuenta del Banco Nacional de Costa Rica Sucursal Moravia, entrevistado el día 28 de agosto del 2006.

Fonseca Carlos. Gerente General de Banca Promerica, Sucursal San José, entrevistado el 11 de septiembre del 2006.

Barboza Carolina. Encargada del crédito a las PYMES, Banco Banex, entrevistada el 25 de septiembre del 2006.

## APÉNDICES

## **APÉNDICE I**

### **Cuestionario para las Instituciones Financieras**

---

## Cuestionario para la entrevista aplicada a las entidades bancarias

Buenos días (tardes), somos estudiantes del Instituto Tecnológico de Costa Rica, de la carrera Administración de Empresas. Como requisito de graduación en Licenciatura estamos realizando una investigación para determinar las restricciones de crédito que enfrentan las PYMES en el mercado nacional.

1. ¿Deseamos saber si nos pueden ayudar con una entrevista?

Sí

No (gracias)

2. ¿Cuáles son los requisitos con los que deben de cumplir las PYMES para ser sujetos de crédito en su institución?

---

---

3. ¿Qué tipo de actividades de las PYMES financia su institución?

---

3. ¿Cuáles son los montos mínimos y máximos que su institución otorga en crédito a las PYMES?

---

5. Cuáles son las tasas de interés ofrecidas a los créditos para PYMES?

---

6. ¿Qué porcentaje de financiamiento otorgan a las PYMES?

---

7. ¿Cuáles son los plazos máximos y mínimos de crédito que otorgan a las PYMES?

---

8. ¿Qué tipo de garantía solicitan en los créditos de las PYMES?

---

9. ¿Se brinda algún tipo de asesoría a las PYMES después de otorgado el crédito?

Sí

No

10. ¿Qué tipo de beneficios brinda su institución a las PYMES?

---

11. ¿Ustedes realizan visitas a las entidades (PYMES) antes de iniciar una gestión de crédito?

Sí

No

12. ¿Qué herramientas utilizan para decidir si otorgan o no un crédito a las PYMES? ¿Cuál es el requisito fundamental en el momento de análisis del crédito?

---

---

## **APÉNDICE II**

### **Entrevistas aplicadas a las Instituciones Financieras**

## Banco Nacional

1-Cuáles son los requisitos con los que deben cumplir las PYMES para ser sujeto de crédito en su institución?

a. Persona física: Solicitud con domicilio, giro del negocio, actividad económica, fotocopia del documento de identificación, demostrar la capacidad de pago, pago del avalúo cuando proceda.

b. Persona jurídica: Solicitud con domicilio, giro del negocio, actividad económica, fotocopia de personería jurídica y del acta de constitución, fotocopia de cédula jurídica, cédula de representante, demostrar la capacidad de pago, pago del avalúo cuando proceda.

2-Qué tipo de actividades de las PYMES financia su institución?

Todas

3-Cuáles son los montos mínimos y máximos que su institución otorgar en crédito a las PYMES?

No hay monto mínimo ni máximo depende del proyecto

4-Su institución otorga tasas de interés preferenciales a las PYMES? Son variables o fijas? O le ofrecen varias opciones a sus clientes? Por favor detalle si tiene diferentes paquetes.

Lo que se ofrece es:

Tasa con garantía hipotecaria: Tasa básica pasiva + 4 puntos porcentuales

Tasa con garantía fiduciaria o prendaria: Tasa básica pasiva + 6 puntos porcentuales

5-Qué porcentaje de financiamiento otorgan a las PYMES?

El 80%

6-Cuál es el plazo de crédito que otorgan a los créditos de PYMES? Máximos y mínimos?

8 años

7-Qué tipo de garantía solicitan en los créditos de las PYMES?

Fiduciaria

Prendaria

Hipotecaria

8-Brindan algún tipo de asesoría a las PYMES después de otorgado el crédito?

Si algunos seminarios con temas de interés, el Banco los selecciona

9-Qué otro tipo de beneficios brinda su institución a las PYMES?

Tarjetas de crédito, programas para los exportadores, pignoración de materias primas, compras de equipo, líneas especiales. Mayor detalle en el sitio WEB.

10-Ustedes realizan visitas a las entidades (PYMES) antes de iniciar una gestión de crédito?

Si, es parte del estudio para conceder el crédito

11-Qué herramientas utilizan para decidir si otorgar o no un crédito a la PYMES? Cuál es el requisito fundamental en el momento de la análisis del crédito?

El plan de negocios, flujos y la visita que se hace al empresario, la capacidad de pago, experiencia de cliente, ubicación del local y la persona.

## Bancrédito

1-Cuáles son los requisitos con los que deben cumplir las PYMES para ser sujeto de crédito en su institución?

Mínimo dos años de operación

2-Qué tipo de actividades de las PYMES financia su institución?

Financia cualquier tipo de actividad

3-Cuáles son los montos mínimos y máximos que su institución otorgar en crédito a las PYMES?

Mínimo ¢500.000

Máximo, depende del tamaño de la empresa:

Microempresa: \$35.000

PYMES: \$150.000

Mediana empresa: \$500.000

4-Su institución otorga tasas de interés preferenciales a las PYMES? Son variables o fijas? O le ofrecen varias opciones a sus clientes? Por favor detalle si tiene diferentes paquetes.

Tasa de interés:

Primer año de operación: tasa básica pasiva

Segundo año y resto del periodo: tasa básica pasiva + 3%

5-Qué porcentaje de financiamiento otorgan a las PYMES?

Se financia el 80%, cuando se trata de garantía hipotecaria.

6-Cuál es el plazo de crédito que otorgan a los créditos de PYMES? Máximos y mínimos?

Garantía fiduciaria: hasta un máximo de 12 años y mínimo 5 años.

Garantía prendaria: hasta 6 años, y con el 60% del avalúo.

7-Qué tipo de garantía solicitan en los créditos de las PYMES?

Fiduciaria

Prendaria

Hipotecaria

8-Brindan algún tipo de asesoría a las PYMES después de otorgado el crédito?

No

9-Qué otro tipo de beneficios brinda su institución a las PYMES?

Tasas de interés más competitivas, comisión de crédito 1.5%.

10-Ustedes realizan visitas a las entidades (PYMES) antes de iniciar una gestión de crédito?

Si se realizan, para estudiar el mercado, la actividad de la empresa, etc.

11-Qué herramientas utilizan para decidir si otorgar o no un crédito a la PYMES?Cuál es el requisito fundamental en el momento de la análisis del crédito?

Capacidad de pago

Situación Financiera

Tipo de actividad

Honestidad y responsabilidad de las personas

Garantía

## Banco Popular (FODEMIPYME)

1. Cuáles son los requisitos con los que deben cumplir las PYMES para ser sujeto de crédito en su institución?

Los requisitos son:

- ✓ Solicitud de crédito completa y firmada
- ✓ Cédula de identidad (si es residente se debe probar que es permanente)
- ✓ Recibo de servicio público del último mes
- ✓ Autorización de consulta a SUGEF
- ✓ Cédula jurídica y personería jurídica
- ✓ Comprobante de incorporación a régimen de C.C.S.S., tributario y riesgo del trabajo
- ✓ Documentos que compruebe tiene más de 6 meses de operar\*\*\*
- ✓ Nota de la descripción de la empresa e indicar el plan de inversión
- ✓ Flujos de caja proyectado a 5 años (por meses el primer año y por año los restantes 4 años)
- ✓ Diagnóstico de MEIC

\*\*\*No se les solicita este requisito, aquellas PYMES que se encuentran incubadas o que vayan a formar parte de una franquicia o que puedan comprobar que cuentan con contratos en firme con empresas reconocidas.

2. Qué tipo de actividades de las PYMES financia su institución?

**-Financia:** capacitación, asistencia técnica, desarrollo tecnológico (incluye maquinaria y equipo, todo aquello que mejore los sistemas productivos), conocimiento, investigación, desarrollo de potencial humano, formación técnica profesional, proceso de innovación y cambio tecnológico.

3. Cuales son los montos mínimos y máximos que su institución otorga en crédito a las PYMES?

-FODEMIPYME otorga hasta un máximo de \$50.000.00, no tiene monto mínimo.

4. Su institución otorga tasas de interés preferenciales a las PYMES? Son variables o fijas? O le ofrecen varias opciones a sus clientes? Por favor detalle si tiene diferentes paquetes.

-Las tasas de interés son variables, tasa básica pasiva más riesgo que va desde 1.5%

Hasta 5%. El puntaje menos riesgoso es pasiva +1.5%, la más riesgoso es pasiva + 5%.

60 puntos a 65 puntos =tasa pasiva + 5%

66 puntos a 70 puntos =tasa pasiva + 4.5%

71 puntos a 75 puntos = tasa pasiva + 4%

76 puntos a 80 puntos = tasa pasiva + 3.5%

81 puntos a 85 puntos = tasa pasiva + 3%

86 puntos a 90 puntos = tasa pasiva + 2.5%

91 puntos a 95 puntos = tasa pasiva + 2%

96 puntos a 100 puntos = tasa pasiva + 1.5%

5. Qué porcentaje de financiamiento otorgan a las PYMES?

-Financia hasta un 85% del valor del proyecto.

6. Cuál es el plazo de crédito que otorgan a los créditos de PYMES?  
Máximos y mínimos.

-Los plazos que otorga dependen de cada caso, se establece un plazo dependiendo del plan de inversión, la capacidad de pago y monto del crédito. El plazo máximo es de 10 años.

7. Qué tipo de garantía solicitan en los créditos de las PYMES?

-Garantía fiduciaria

-Garantía prendaria

-Garantía hipotecaria

8. Brindan algún tipo de asesoría a las PYMES después de otorgado el crédito?

- No brinda asesoría, lo que hacen es un tipo de seguimiento cada 6 meses para controlar el avance del proyecto.

9. Qué otro tipo de beneficios brinda su institución a las PYMES?

-Dispone de un fondo de avales que esta constituido por el 5% que viene de las utilidades anuales del Banco Popular y un fondo de crédito para avales de ø12.500 millones. El fondo de avales sirve cuando un crédito para una PYME no cuenta con la garantía necesaria. Para acceder a éste fondo es necesario que tenga una solicitud aprobada en cualquiera de los 4 bancos del estado. El fondo de avales otorga como máximo un 50% del monto solicitado en préstamo, el monto máximo que se puede brindar es del ø30.000.000.00

10. Ustedes realizan visitas a las entidades (PYMES) antes de iniciar una gestión de crédito?

-No se realizan visitas previas.

11. Qué herramientas utilizan para decidir si otorgan o no un crédito a las PYMES?Cuál es el requisito fundamental en el momento del análisis del crédito?

-En el análisis de crédito para FODEMIPYME lo más importante en la evaluación son los siguientes aspectos:

- ✓ Record de pagos
- ✓ Capacidad de pago a futuro (flujos de caja)
- ✓ Situación empresarial
- ✓ Evaluar el sector de la empresa para evaluar el riesgo
- ✓ Puntuación que obtiene al ser evaluado, si es inferior a 60 puntos son descartados como sujetos de crédito.

## Financiera ACORDE

1. Cuáles son los requisitos con los que deben cumplir las PYMES para ser sujeto de crédito en su institución?

Requisitos generales:

- ✓ Solicitud de crédito completa y firmada
- ✓ Cédula de identidad
- ✓ Recibo de servicio público
- ✓ Personería jurídica con un mes de emitida
- ✓ Cédula jurídica y de representante legal
- ✓ Copia de acta constitutiva
- ✓ Perfil de la empresa (detalle de la actividad, principales clientes, proveedores)
- ✓ Plan de inversión detallado
- ✓ Solicitud debidamente llena
- ✓ Declaración jurada de deudas
- ✓ La empresa tiene que estar operando mínimo 2 años

Información financiera:

- ✓ Detalle de pasivos, estado e antigüedad de cuentas por cobrar
- ✓ Estados financieros
- ✓ Flujos de caja proyectados
- ✓ Balances de apertura certificada
- ✓ Certificación de ingresos de CPA
- ✓ Constancia salarial de CPA
- ✓ Certificación de ingresos y gastos extendido por un CPA
- ✓ Aporte al momento de la visita del análisis el cuaderno o libro de ingresos y egresos (ventas y gastos) de los últimos 6 meses.

2. Qué tipo de actividades de las PYMES financia su institución?

**-Financia:** capital de trabajo, compra de activos, remodelación y ampliación, cancelación y reestructuración de pasivos a 15 años plazo con garantía hipotecaria.

3. Cuales son los montos mínimos y máximos que su institución otorga en crédito a las PYMES?

-Máximo \$250.000.00 y mínimo \$10.000.00

4. Su institución otorga tasas de interés preferenciales a las PYMES? Son variables o fijas? O le ofrecen varias opciones a sus clientes? Por favor detalle si tiene diferentes paquetes.

-Las tasas de interés son variables de mercado, tasa básica pasiva + 9.75% para créditos con garantía hipotecaria y pasiva +13.75% para créditos con garantía prendaria y fiduciaria.

5. Qué porcentaje de financiamiento otorgan a las PYMES?

-Financia hasta un 80% del valor del proyecto.

6. Cuál es el plazo de crédito que otorgan a los créditos de PYMES? Máximos y mínimos.

- Para créditos prendarios 5 años
- Para créditos hipotecarios hasta 15 años
- Para capital de trabajo 12 meses

7. Qué tipo de garantía solicitan en los créditos de las PYMES?

- Garantía fiduciaria
- Garantía prendaria
- Garantía hipotecaria

8. Brindan algún tipo de asesoría a las PYMES después de otorgado el crédito?

- Acorde le brinda a sus clientes charlas con precios preferenciales, los temas que desarrollan son de gran importancia para las PYMES los cuales son: recursos humanos, administración, mercadeo, ventas y producción. También organizan mesas redondas en las cuales participan la prensa, el gobierno y clientes. Aparte de estas charlas no brinda ningún tipo de asesoría adicional

9. Qué otro tipo de beneficios brinda su institución a las PYMES?

-Únicamente las charlas mencionadas anteriormente.

10. Ustedes realizan visitas a las entidades (PYMES) antes de iniciar una gestión de crédito?

-Si realizan en algunos casos visitas previas en el estudio del crédito.

11. Qué herramientas utilizan para decidir si otorgan o no un crédito a las PYMES? Cuál es el requisito fundamental en el momento del análisis del crédito?

- ✓ -El análisis de crédito interno del cual depende si se otorga o no el crédito.

**Banca Promerica**

1-Cuáles son los requisitos con los que deben cumplir las PYMES para ser sujeto de crédito en su institución?

*Personas Jurídicas*

- Formulario debidamente lleno, completo
- Personería Jurídica Original, no mas de tres meses de emitida
- Copia de Cédula Jurídica, legible
- Estados Financieros, últimos 6 meses
- Copia de Cédula del Representante Legal, legible
- Copia de Cédula de los Firmantes, legible
- Política Conozca a su Cliente Completa
- Gestión debidamente incluida en el Sistema gestiones

2-Qué tipo de actividades de las PYMES financia su institución?

No tienen establecido ningún tipo de actividad en específico, depende del sujeto de crédito, lo que si no financian es Night club, bares.

3-Cuáles son los montos mínimos y máximos que su institución otorgar en crédito a las PYMES?

No tienen un monto máximo o mínimo, depende de la capacidad de pago, donde estudian los estados financieros

4-Su institución otorga tasas de interés preferenciales a las PYMES? Son variables o fijas? O le ofrecen varias opciones a sus clientes? Por favor detalle si tiene diferentes paquetes.

Tasa básica pasiva + 5.25 puntos porcentuales....hoy 19%

En \$.... Tasa Prime + 0.75 puntos porcentuales...hoy 9 %

5-Qué porcentaje de financiamiento otorgan a las PYMES?

En terreno entre 70% y 80%

En maquinaria 70%

6-Cuál es el plazo de crédito que otorgan a los créditos de PYMES? Máximos y mínimos?

Si presentan garantía hipotecaria, hasta 10 años

Si es garantía prendaria hasta 5 años

Si es garantía fiduciaria hasta 1 año

7-Qué tipo de garantía solicitan en los créditos de las PYMES?

Las mismas, pero depende del monto y la situación de la compañía, así el banco la solicita.

8-Brindan algún tipo de asesoría a las PYMES después de otorgado el crédito?

No, solo antes, revisan la actividad y el plan de inversión y con esto asesoran al cliente en que es lo que les conviene más.

9-Qué otro tipo de beneficios brinda su institución a las PYMES?

- Credi Cheque: Línea de Crédito revolutive y sobregiro automático
- Cuenta Preferencial: Cuenta Corriente que le paga intereses escalonados según su saldo
- Tarjeta de Débito: Aplicable a la cuenta preferencial
- Acceso a Internet: Donde podrá consultar el movimiento de su cuenta

Está compuesta por una línea de crédito revolutive (Credi Cheque) relacionada a una cuenta corriente (Cuenta Preferencial). Y una tarjeta de debito directamente con su cuenta corriente.

10-Ustedes realizan visitas a las entidades (PYMES) antes de iniciar una gestión de crédito?

Revisan que hagan uso correcto de las cuentas y se hace una visita de cada 6 meses o cada año.

11-Qué herramientas utilizan para decidir si otorgar o no un crédito a la PYMES?Cuál es el requisito fundamental en el momento de la análisis del crédito?

Realizan un análisis de los estados financieros, revisan las referencias comerciales y bancarias y la capacidad gerencial.

## **Banco Banex**

1-Cuáles son los requisitos con los que deben cumplir las PYMES para ser sujeto de crédito en su institución?

- a. Cumplir con el formulario de información mínima requerida para la pre-evaluación (adjunta) y posterior-mente la solicitud de crédito, las cuales también puede conseguir y completar en la Sucursal de Banco Banex más cercana a su negocio.
- b. Información de la garantía a ofrecer: hipotecaria, prendaria, fiduciaria, títulos valores.
- c. Estados o información financiera contable de los últimos dos periodos fiscales y corte reciente si los posee.
- d. Cédula de identidad y cédula jurídica (si la posee), y copia de la cédula de identidad del representante legal, socios y /o copia de pasaporte.
- e. Personería reciente (en caso de empresas).
- f. Si la solicitud de crédito acumulado es menos a quince millones de colones, en lugar de estados financieros puede presentar una certificación de ingresos de un contador público autorizado.
- g. Comprobante de domicilio particular y el del negocio.
- h. Completar Formulario del Grupo de Interés Económico (GIE), disponible en la Sucursal de Banco Banex.
- i. Completar Formulario Estado Patrimonial (SUGEF), disponible en la Sucursal de Banco Banex.
- j. Si es un Proyectos: Adjuntar en la solicitud el flujo de caja mensual para el primer año y anual a 5 años.
- k. Realizar entrevista con el ejecutivo de la Sucursal de Banco Banex

2-Qué tipo de actividades de las PYMES financia su institución?

Comercio, Servicios, Industria, Turismo, Ganadería (Leche y de Engorde), desarrollo de tecnología, entre otros.

3-Cuáles son los montos mínimos y máximos que su institución otorgar en crédito a las PYMES?

Mínimo 5 millones

Máximo \$ 200.000

Mayor a \$ 200.000 es un crédito empresarial

4-Su institución otorga tasas de interés preferenciales a las PYMES? Son variables o fijas? O le ofrecen varias opciones a sus clientes? Por favor detalle si tiene diferentes paquetes.

TASA

-De cumplimiento

Tasa básica pasiva + una comisión de 4% anual pagadera mensualmente

- Créditos directos

Tasa básica pasiva + 4 puntos porcentuales + 1% de comisión flat

- En \$

Tasa prime + 2 puntos porcentuales + 1% flat

5-Qué porcentaje de financiamiento otorgan a las PYMES?

Si es terreno..... (garantía real) 80%

Si es maquinaria 60%

6-Cuál es el plazo de crédito que otorgan a los créditos de PYMES? Máximos y mínimos?

Plazo de 1 año a 120 meses (10 años)

7-Qué tipo de garantía solicitan en los créditos de las PYMES?

Garantía real, prendaria, hipotecaria y fiduciaria

8-Brindan algún tipo de asesoría a las PYMES después de otorgado el crédito?

Asesoría: Cada gerente de cada sucursal que apruebe el crédito le da seguimiento a la información financiera (niveles de endeudamiento, uso y comportamiento de la línea de crédito), dependiendo de esto se hace una visita de campo.

9-Qué otro tipo de beneficios brinda su institución a las PYMES?

No tienen beneficios extras para las PYMES

10-Ustedes realizan visitas a las entidades (PYMES) antes de iniciar una gestión de crédito?

Depende del gerente de la sucursal, cada solicitante tiene un expediente con el perfil, plan de inversiones. El gerente lo determina

11-Qué herramientas utilizan para decidir si otorgar o no un crédito a la PYMES?Cuál es el requisito fundamental en el momento de la análisis del crédito?

Se rigen por regulaciones de la SUGEF, parece que la Sugef tiene un scoring, ellos incluyen la información y de acuerdo a eso la Sugef les dice si el crédito califica como PYME o no.

## **APÉNDICE III**

### **Cuestionario para PYMES establecidas**

---

## Cuestionario sobre las facilidades de financiamiento en el Sistema Nacional

Buenos días (tardes), somos estudiantes del Instituto Tecnológico de Costa Rica, de la carrera Administración de Empresas. Como requisito de graduación en Licenciatura estamos realizando una investigación para determinar si ustedes como PYMES tuvieron alguna restricción de crédito.

1. ¿Deseamos saber si nos pueden ayudar con una entrevista?

Sí

No (gracias)

2. ¿Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar sus operaciones?

---

3. Si los recursos no fueron propios ¿Dónde obtuvo los recursos y bajo que condiciones?

---

---

4. ¿Por qué eligió esa institución y descartó otras opciones?

---

5. ¿Cuál es su actividad principal?

---

6. ¿Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

Sí

No

7. ¿Cuántas opciones de financiamiento evaluó?

---

8. ¿Cómo obtuvo la información de financiamiento?

---

9. ¿Considera usted que la información fue adecuada?

Sí

No

10. ¿Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones?

Sí

No

12. Si la respuesta es afirmativa ¿Con cuál institución lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

---

---

## **APÉNDICE IV**

### **Entrevistas a las PYMES constituidas**

**Trade Tex Co S. A.**

Nombre de la empresa : **Trade Tex Co S. A.**

Nombre y cargo del entrevistado: **Dennis Cerdas**

1. Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar sus operaciones?

Recursos propios

2. Si los recursos no fueron propios. Donde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? Por qué razón eligió esa institución y descartó otras opciones?

N/A

3.Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

Comercialización de ropa

4. Cuantas opciones de financiamiento evaluó?

Tres. Como respaldo.

5. Cómo obtuvo la información de financiamiento. Considera usted que la información fue adecuada?

De los Bancos

6. Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

Sí. Crédito revolutivo, Interfin

## Industria Ana

Nombre de la empresa: **Industria Ana**

Nombre y cargo del entrevistado: **Ana Loria**

1. Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar sus operaciones?

Crédito en el Banco Nacional

2. Si los recursos no fueron propios. Donde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? Por qué razón eligió esa institución y descartó otras opciones?

19.5 o 21%. Recomendación, capacitación

3. Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

Venta de ropa de bebé.

No tubo limitaciones.

4. Cuantas opciones de financiamiento evaluó?

No revisó

5. Cómo obtuvo la información de financiamiento. Considera usted que la información fue adecuada?

Visitó al banco

6. Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

Si en Banco Nacional.

## **Marroqueria Yenory**

Nombre de la empresa **Marroquería Yenory**

Nombre y cargo del entrevistado: **Yenory Cordero**

**mycuero\_cr@yahoo.com**

**mycuero\_cr@hotmail.com**

1. Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar sus operaciones?

Con recursos propios

Banco Nacional

2. Si los recursos no fueron propios. Donde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? Por qué razón eligió esa institución y descartó otras opciones?

Inamu-Banco Nacional

- 3.Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

Diseño y fabricación de artículo de cuero

4. Cuantas opciones de financiamiento evaluó?

Una

5. Cómo obtuvo la información de financiamiento. Considera usted que la información fue adecuada?

Periódico

6. Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones? 19.5%.

**Zocriaderos Monarca**

Nombre de la empresa: **Zocriaderos Monarca**

Nombre y cargo del entrevistado: **Patricia Jiménez**

1. Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar sus operaciones?

Con recursos propios

2. Si los recursos no fueron propios. Donde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? Por qué razón eligió esa institución y descartó otras opciones?

N/A

3.Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

Exportación de pupa (capullo de mariposa) y artesanía. Si ha tenido limitación por que en todas las instituciones le han pedido la garantía hipotecaria y no quieren dar la casa como garantía.

4. Cuantas opciones de financiamiento evaluó?

Tres

5. Cómo obtuvo la información de financiamiento. Considera usted que la información fue adecuada?

Por medio de medios de comunicación, ahora hay mucha propaganda

6 .Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

Están en proceso de solicitar una línea de crédito con el Banco Popular, no tienen conocimiento de FODEMIPYME.

## Carga Capas

Nombre de la empresa: **Carga Capas**

Nombre y cargo del entrevistado: **Manuel Ortega Garro**

1. Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar sus operaciones?

Con recursos propios

2. Si los recursos no fueron propios. Donde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? Por qué razón eligió esa institución y descarto otras opciones?

N/A

3.Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

Fabricación de ropa impermeable. La única limitación que tuvo al principio fue que le solicitaban flujos de caja y en ese tiempo se les hacía un poco difícil realizarlos.

4. Cuantas opciones de financiamiento evaluó?

Tres

5. Cómo obtuvo la información de financiamiento. Considera usted que la información fue adecuada?

Se visitó cada oficina por separado de cada institución. La información de las empresas era parecida, y si obtuvieron información adecuada.

6. Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

Se obtuvo una línea de crédito con el Banco Nacional dando la garantía hipotecaria. La línea se adquirió hace siete años. Se eligió al Banco Nacional porque es más cómodo, más cerca del negocio, el trato que le dieron fue muy bueno. Además el Banco Nacional no interrumpía en las ideas del negocio y el Banco les facilita capacitaciones.

## Farmacéuticas CETRATEC

Nombre de la empresa : **Farmacéuticas CETRATEC**

Nombre y cargo del entrevistado: **Juliana Redondo**

1. Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar sus operaciones?

Financiamiento con Fodemipyme

2. Si los recursos no fueron propios. Donde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? Por qué razón eligió esa institución y descartó otras opciones?

Fodemipyme financia a máximo ocho años plazo con máximo 2 años de gracia, en nuestro caso el crédito es a 6 años plazo al 18 % en colones con 1 año de gracia.

Se eligió Fodemipyme porque no pide garantía real (casas, lotes, carros), financia el 60 % sobre el valor de los equipos y el resto usando el fondo de avales

3.Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

Servicios analíticos y de desarrollo, en caso de Fodemipyme no hubo limitación por el tipo de actividad

4. Cuantas opciones de financiamiento evaluó?

Cinco en total, tres bancos privados y dos estatales

5. Cómo obtuvo la información de financiamiento. Considera usted que la información fue adecuada?

En una actividad para PYMES la información fue insuficiente

Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

Si, ver respuesta a pregunta dos

## **Aerosoles**

Nombre de la empresa: **Aerosoles**

Nombre y cargo del entrevistado: **Ricardo Gerli Amador**

1. Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar sus operaciones?

El capital inicial fue aportado por los socios. Se contó con el apoyo de proveedores que nos otorgaron crédito y de esta forma se financió la bodega de materia prima. Finalmente algunos créditos familiares también fueron accesos.

2. Si los recursos no fueron propios. Donde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? Por qué razón eligió esa institución y descartó otras opciones?

No se accedió a créditos bancarios ni de entidades financieras.

3.Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

Fabricación industrial de productos cosméticos, de tocador, limpieza, mantenimiento automotriz, aerosoles en general y bebidas en polvo. En pocas ocasiones hemos solicitado líneas de crédito bancario, actualmente no tenemos ninguna pendiente. El giro de la empresa no ha sido obstáculo.

4. Cuantas opciones de financiamiento evaluó?

Nos mantiene interesados el crédito para PYMES del Banco Popular sin embargo aun no se han hecho gestiones para solicitar esta línea.

5. Cómo obtuvo la información de financiamiento. Considera usted que la información fue adecuada?

Nos enteramos por la Cámara de Industrias, hoy día además se ve mucha publicidad. Visitamos el Banco y ellos nos dieron la información necesaria.

6. Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

Nuestros créditos activos son en su mayoría con empresas y capitales familiares, también se accesan recursos de la Asoc. Solidarista.

## Taller Rampas del Pacífico

Nombre de la empresa : **Taller Rampas del Pacífico**

Nombre y cargo del entrevistado: **Enio Torres**

1. Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar sus operaciones?

Al inicio no obtuvieron ayuda de ningún banco, se financiaron con recursos propios.

Hace 3 años pidieron el primer préstamo al Banco Nacional. Hace 1 año pidieron otro préstamo al Banco Nacional

Reciben mucha asesoría contable, tributaria, los visitan en el taller. Los invitan cuando dan seminarios.

2. Si los recursos no fueron propios. Donde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? Por qué razón eligió esa institución y descartó otras opciones?

Los recursos fueron propios.

Después cuando obtuvieron los créditos del Banco Nacional, pusieron como garantía las herramientas y el torno. Herramientas con valor de 4 y 7 millones.

Eligieron el BN porque desde el inicio han trabajado con ellos y por las amistades que han ido formando en los años.

No descartaron otras opciones, porque nunca las tomaron en cuenta. Solo el BN.

3.Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

La actividad del Taller es la mecánica naval

No obtuvieron limitación crediticia porque las máquinas que pusieron como garantía son muy caras y cubren bien el monto del crédito.

4. Cuantas opciones de financiamiento evaluó?

Ninguna, solo el BN

5. Cómo obtuvo la información de financiamiento. Considera usted que la información fue adecuada?

Visitaron la sucursal del BN y ahí les dieron la información, lo que les pareció adecuada.

6. Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

Tienen dos créditos, en el de hace tres años les falta 3 meses para terminar de cancelarlo y el que pidieron hace un año, les falta varios años. Préstamos del BN

## **Impayga**

Nombre de la empresa: **Impayga**

Nombre y cargo del entrevistado: Oscar Mora Mora

La empresa es de desarrollo de bienes raíces, empezó a operar en el año 2002 con el nombre de Impayga.

1- ¿Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar operaciones?

La empresa inicio sus operaciones con recursos propios y con un préstamo del Banco Nacional.

2- Si los recursos no fueron propios. ¿Dónde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? ¿Porqué razón eligió esa institución y descarto otras opciones?

Obtuvo un préstamo en el Banco Nacional dando como garantía real un terreno. Eligió el Banco Nacional porque ahí tenía sus cuentas corrientes y de ahorros, no estudio ninguna otra opción.

3- ¿Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

La actividad principal de la empresa es el desarrollo de bienes raíces, (comprar terrenos, construir y vender). No obtuvo limitaciones crediticias ya que el tamaño del terreno cubría la garantía que el Banco pedía.

4- ¿Cuántas opciones de financiamiento evaluó?

Solo la del Banco Nacional

5- ¿Cómo obtuvo la información de financiamiento? ¿Considera usted que la información fue adecuada?

Por ser cliente del Banco, solo solicito la información y fácilmente la obtuve y si fue adecuada.

6- ¿Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con ¿cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

Actualmente mantiene el crédito con el Banco Nacional, pero esta tratando de cancelarlo a la mayor brevedad porque tiene problemas con la tardanza en los desembolsos del dinero, ya que tardan hasta 15 días y por el tipo de negocio que tiene este sistema no le conviene.

## Transporte Infantiles

Nombre de la empresa: **Transportes Infantiles**

Nombre y cargo del entrevistado: Roberto Morales Rojas

1- ¿Cómo obtuvieron el capital o recursos para iniciar operaciones?

La empresa inicio sus operaciones con recursos propios

2- Si los recursos no fueron propios. ¿Dónde obtuvo los recursos y bajo que condiciones? ¿Porqué razón eligió esa institución y descarto otras opciones?

No obtuvo crédito, ni evaluó opciones

3- ¿Cuál es su actividad principal? Obtuvo alguna limitación crediticia por la actividad de su negocio?

La actividad principal de la empresa es el transporte de estudiantes

4- ¿Cuántas opciones de financiamiento evaluó?

Ninguna

5- ¿Cómo obtuvo la información de financiamiento? ¿Considera usted que la información fue adecuada?

No

6- ¿Actualmente tiene un crédito para financiar sus operaciones. Si la respuesta es afirmativa con ¿cuál institución financiera lo adquirió y cuáles fueron las condiciones?

No

## **ANEXOS**

**ANEXO I**  
**LEY N° 8262**

**LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA**

**DECRETA:**

**LEY DE FORTALECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS  
Y MEDIANAS EMPRESAS**

**CAPÍTULO I**

**OBJETO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN**

ARTÍCULO 1.- La presente Ley tiene por objeto crear un marco normativo que promueva un sistema estratégico integrado de desarrollo de largo plazo, el cual permita el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas, en adelante PYMES, y posicione a este sector como protagónico, cuyo dinamismo contribuya al proceso de desarrollo económico y social del país, mediante la generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones productivas y de acceso a la riqueza.

ARTÍCULO 2.- Los objetivos específicos de esta Ley serán:

Fomentar el desarrollo integral de las PYMES, en consideración de sus aptitudes para la generación de empleo, la democratización económica, el desarrollo regional, los encadenamientos entre sectores económicos, el aprovechamiento de pequeños capitales y la capacidad empresarial de los costarricenses.

Establecer la organización institucional de apoyo a las PYMES, mediante la definición del ente rector, sus funciones y la relación sistémica de este con las instituciones de apoyo a los programas específicos, así como los mecanismos y las herramientas de coordinación.

Promover el establecimiento de condiciones de apoyo equivalentes a las que se otorgan a las PYMES en otras naciones.

Procurar la formación de mercados altamente competitivos, mediante el fomento de la creación permanente y el funcionamiento de mayor cantidad de PYMES.

Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de PYMES.

Facilitar el acceso de PYMES a mercados de bienes y servicios.

ARTÍCULO 3.- Para todos los efectos de esta Ley y de las políticas y los programas estatales o de instituciones públicas de apoyo a las PYMES, se entiende por pequeña y mediana empresa (PYME) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de recursos físicos estables y de recursos humanos, los maneje y opere, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios.

Mediante reglamento, previa recomendación del Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa, se definirán otras características cuantitativas de las PYMES, que contemplen los elementos propios y las particularidades de los distintos sectores económicos, tomando como variables, al menos, el número de trabajadores, los activos y las ventas.

Todas las PYMES que quieran aprovechar los beneficios de la presente Ley, deberán satisfacer al menos dos de los siguientes requisitos:

El pago de cargas sociales.

El cumplimiento de obligaciones tributarias.

El cumplimiento de obligaciones laborales.

## CAPÍTULO II

### CONSEJO ASESOR MIXTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

ARTÍCULO 4.- Créase el Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa (Consejo Asesor PYME), como órgano asesor del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC); estará integrado de la siguiente manera:

El ministro de Economía, Industria y Comercio, quien lo presidirá o, en su ausencia, el viceministro.

El ministro de Comercio Exterior o, en su ausencia, el viceministro.

El ministro de Ciencia y Tecnología o, en su ausencia, el viceministro.

El presidente ejecutivo del Instituto Nacional de Aprendizaje.

El gerente general de la Promotora del Comercio Exterior.

El presidente del Consejo Nacional de Rectores.

El gerente general del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, administrador del Fondo de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FODEMIPYME), creado en esta Ley o, en su ausencia, el subgerente que al efecto se designe.

Dos representantes designados por la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada.

Un representante de las organizaciones empresariales privadas vinculadas al desarrollo y la promoción de las PYMES.

Los representantes señalados en el inciso h) serán escogidos de entre los presidentes y vicepresidentes de las organizaciones miembros de la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada. El representante señalado en el inciso i) será nombrado por el Consejo de

Gobierno, de conformidad con el procedimiento que defina el Reglamento de la presente Ley.

El director general de la Dirección General de Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME), definida en el artículo 3 bis de la Ley Orgánica del MEIC, asistirá a las sesiones del Consejo en su carácter de Secretaría Técnica.

**ARTÍCULO 5.-** El Consejo Asesor PYME tendrá las siguientes funciones y facultades:

Analizar el entorno económico, político y social, así como su impacto sobre las PYMES y sobre la capacidad de estas de dinamizar la competencia en los mercados de bienes y servicios.

Contribuir con el MEIC en el desarrollo de las políticas públicas en materia de PYMES.

Conocer el diagnóstico anual sobre el grado de eficacia y eficiencia de los programas de apoyo dirigidos a las PYMES.

Procurar la cooperación activa entre los sectores público y privado, en la ejecución de los programas de promoción de las PYMES.

Evaluar la aplicación de las estrategias, los programas, los proyectos y las acciones para fortalecer el desarrollo y la competitividad de las PYMES, mediante indicadores de impacto, y proponer las medidas correctivas necesarias.

Cuando lo estime conveniente, invitar a participar en las sesiones del Consejo Asesor a los ministros de otras carteras, a los representantes de otras organizaciones públicas y privadas cuya actividad incida sobre las políticas para las PYMES, o a otras personas relacionadas con el tema.

**ARTÍCULO 6.-** El Consejo Asesor PYME deberá reunirse, al menos, una vez cada dos meses. Los miembros del Consejo tendrán el carácter de propietarios, por el período establecido para el nombramiento o la elección del

jerarca de mayor rango de la institución que representan. La condición de miembro del Consejo se perderá automáticamente el cesar en el cargo que determinó el nombramiento, al expirar el plazo, por renuncia, por remoción o por ausencia injustificada a tres reuniones del Consejo.

### CAPÍTULO III

#### FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES

ARTÍCULO 7.- Los bancos del Estado y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal podrán promover y fomentar programas de crédito diferenciados dirigidos al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas. La definición de los programas específicos deberá ser comunicada al MEIC para la debida coordinación.

Anualmente los bancos elaborarán y remitirán al MEIC un informe con los resultados de la gestión de crédito realizada en beneficio de las micro, pequeñas y medianas empresas.

ARTÍCULO 8.- Créase, en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), que tendrá como fin contribuir al logro de los propósitos establecidos en los artículos 2 y 34 de la Ley Orgánica del Banco.

El objetivo de este Fondo será fomentar y fortalecer el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa, y de las empresas de la economía social económicamente viables y generadoras de puestos de trabajo; podrá ejercer todas las funciones, las facultades y los deberes que le corresponden de acuerdo con esta Ley, la naturaleza de su finalidad y sus objetivos, incluso las actividades de banca de inversión.

Los recursos del FODEMIPYME se destinarán a:

Conceder avales o garantías a las micro, pequeñas y medianas empresas, en condiciones y proporciones especialmente favorables al adecuado desarrollo de sus actividades, cuando estas no puedan ser sujetos de los servicios de crédito de los bancos públicos, conforme a los criterios y las disposiciones de la Superintendencia General de Entidades Financieras.

Conceder créditos a las micro, pequeñas y medianas empresas con el propósito de financiar proyectos o programas que, a solicitud de estas, requieran para capacitación o asistencia técnica, desarrollo tecnológico, transferencia tecnológica, conocimiento, investigación, desarrollo de potencial humano, formación técnica profesional, y procesos de innovación y cambio tecnológico. Dichos créditos se concederán en condiciones adecuadas a los requerimientos de cada proyecto para consolidarse. La viabilidad de estos proyectos deberá documentarse en un estudio técnico que satisfaga al FODEMIPYME.

Transferir recursos a entidades públicas, como contrapartida, para apoyar el desarrollo de programas o proyectos financiados por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, tendientes a fortalecer y desarrollar las micro, pequeñas y medianas empresas, en áreas tales como capacitación, asistencia técnica, innovación, investigación y transferencia tecnológica; asimismo, promover y facilitar la formación de micro, pequeñas y medianas empresas, y realizar investigaciones en diferentes actividades productivas y sociales tendientes a diseñar un sector empresarial eficiente y competitivo.

Para la transferencia de recursos a entidades públicas se requerirá el voto de al menos cinco miembros de la Junta Directiva Nacional; al menos tres de ellos deberán ser representantes de los trabajadores.

**ARTÍCULO 9.-** El FODEMIPYME contará con dos fondos, uno de garantías y otro de financiamiento.

El Fondo de Garantías tendrá las siguientes fuentes de recursos:

Un aporte de nueve mil millones de colones (¢9.000.000.000,00) constituido por recursos provenientes del cero coma veinticinco por ciento (0,25%) del aporte patronal al Banco Popular, establecido en el artículo 5 de la Ley Orgánica del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, N° 4351, de 11 de julio de 1969. Estos recursos se trasladarán mensualmente después del ingreso efectivo al Banco de dicho aporte.

Para tal efecto, se autoriza al Banco Popular y de Desarrollo Comunal a realizar este aporte hasta por el monto indicado.

Los aportes que los bancos del Estado destinen, de sus utilidades netas, para lo cual quedan autorizados.

Las donaciones de personas, entidades públicas o privadas, nacionales o internacionales, las cuales podrá recibir el Fondo.

Cuando, a criterio de la SUGEF, el indicador de suficiencia patrimonial del Banco alcance el nivel mínimo que ella defina, el Banco no realizará las transferencias indicadas en el inciso a) anterior, las cuales serán incorporadas al patrimonio del Banco. Una vez normalizado dicho indicador, el Banco deberá continuar realizando las transferencias de esos recursos al Fondo, hasta completar la suma de nueve mil millones de colones (¢9.000.000.000,00).

El Fondo de Financiamiento se conformará con un porcentaje de las utilidades netas del Banco Popular, siempre que el rendimiento sobre el capital supere el nivel de inflación del período, fijado anualmente por la Junta Directiva Nacional para el crédito, la promoción o la transferencia de recursos, según el artículo 8 de esta Ley, el cual no podrá ser inferior a un cinco por ciento (5%) del total de utilidades netas después de impuestos y reservas. El porcentaje del total de las utilidades netas que se le transfieran anualmente al FODEMIPYME, será determinado por el voto de al menos cinco miembros de la Junta Directiva Nacional; al menos tres de ellos deberán ser representantes de los trabajadores.

ARTÍCULO 10.- Además de las disposiciones establecidas por ley y de las que señale la Junta Directiva Nacional del Banco Popular, el FODEMIPYME cumplirá las siguientes condiciones:

Determinar los criterios de selección de las micro, pequeñas y medianas empresas sujetas a los servicios que él prestará para cumplir los objetivos de esta Ley.

Determinar los requisitos y las condiciones que deberán satisfacer las operaciones de avales o garantías del fondo, para cumplir los objetivos de esta Ley y salvaguardar su patrimonio.

Establecer las comisiones que se cobrarán por las garantías. Para diferenciar estas comisiones, se tomarán en cuenta los riesgos y los costos en relación con los requerimientos de cada proyecto para consolidarse.

Fijar el monto máximo de las garantías otorgadas en función de sus recursos.

Estipular los requisitos mínimos para la evaluación de los avales o las garantías, así como las políticas para el seguimiento y cobro de esas operaciones.

Determinar los porcentajes máximos de garantía o avales. En ningún caso, el porcentaje podrá ser mayor que el cincuenta por ciento (50%) de las operaciones. El saldo garantizado a cada MIPYME por los bancos públicos, no podrá ser superior a treinta millones de colones (¢30.000.000,00), cifra que se actualizará según la evolución del índice de precios al consumidor, calculado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Velar por el buen uso de los recursos y el cumplimiento de sus objetivos.

Aprobar y promover el ingreso de recursos de diversas fuentes, nacionales e internacionales, sin perjuicio de los requisitos legales establecidos al efecto.

Contratar una auditoría anual externa que le permita evaluar su situación financiera.

Establecer convenios con organismos nacionales e internacionales para incrementar su tamaño.

Fijar los requisitos mínimos de sistema de información de riesgo y la contabilidad del Fondo.

Cualquier otra necesaria para su buen funcionamiento.

ARTÍCULO 11.- Además de lo dispuesto en el artículo anterior y en el resto de esta Ley, así como de lo estipulado por la Junta Directiva Nacional del Banco Popular, los recursos de el FODEMIPYME destinados a crédito, deberán cumplir, las siguientes condiciones:

Establecer los requisitos mínimos para la evaluación de los créditos, así como las políticas para el seguimiento y cobro de esas operaciones.

Determinar los montos máximos de las líneas de crédito.

ARTÍCULO 12.- La administración del FODEMIPYME estará a cargo de una unidad técnica del Banco Popular encabezada por el director ejecutivo del Fondo, quien será nombrado por la Junta Directiva Nacional. El nombramiento del personal requerido para la operación del Fondo, se efectuará de conformidad con los perfiles, los requisitos y las competencias definidos en el manual de puestos del Banco y mediante procedimientos que garanticen la idoneidad profesional. EL FODEMIPYME será supervisado estrictamente por el Banco Popular, mediante los controles que establezca su administración, los cuales deberá aprobar la Junta Directiva Nacional, y por medio de la auditoría interna; el Fondo no estará sujeto a las regulaciones emanadas de la SUGEF o del órgano que la llegue a sustituir, toda vez que sus recursos no provienen del proceso de intermediación financiera.

El FODEMIPYME se registrará contablemente como una cuenta de orden en el balance financiero del Banco Popular; en consecuencia, la calificación del riesgo de cartera del Fondo, será independiente de la calificación de cartera del Banco que se efectúe según los criterios de la SUGEF. Las utilidades que genere el FODEMIPYME serán reinvertidas en él y no estarán sujetas al impuesto sobre la renta.

## CAPÍTULO IV

### PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO PARA LA INNOVACIÓN Y EL DESARROLLO TECNOLÓGICO DE LAS PYMES

ARTÍCULO 13.- Créase el Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYME), el cual tendrá como objetivo financiar las acciones y actividades dirigidas a promover y mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las pequeñas y medianas empresas costarricenses, mediante el desarrollo tecnológico como instrumento para contribuir al desarrollo económico y social de las diversas regiones del país. El PROPYME obtendrá para su operación los recursos del Presupuesto Nacional de la República y el Ministerio de Hacienda los transferirá anualmente a un fideicomiso creado por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT), como órgano administrador de los recursos, para el uso exclusivo por parte de las pequeñas y medianas empresas. Este programa se enmarca dentro del Fondo de Incentivos que contempla la Ley de promoción del desarrollo científico y tecnológico, N° 7169, de 26 de junio de 1990.

ARTÍCULO 14.- El contrato del fideicomiso que creará el CONICIT según el artículo anterior, comprenderá las siguientes condiciones generales:

Las calidades del fideicomitente y del fiduciario.

La constitución del fideicomiso y los sujetos participantes.

El origen de los recursos.

Los objetivos y propósitos del fideicomiso.

El establecimiento y las atribuciones del Comité Especial de Crédito.

Las obligaciones, responsabilidades y atribuciones del fideicomitente y del fiduciario.

El reglamento de operación del fideicomiso.

Las condiciones generales de operación del fideicomiso.

Los costos, honorarios y gastos administrativos del fideicomiso.

El plazo de vigencia del fideicomiso.

La forma de modificar el contrato de fideicomiso.

Las disposiciones generales en caso de incumplimiento, resolución de conflictos y nulidades del contrato del fideicomiso.

La fecha de suscripción del contrato del fideicomiso.

ARTÍCULO 15.- El PROPYME será la base para el financiamiento de las PYMES, como un instrumento para fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico nacional; el Estado asignará estos recursos por medio de la Comisión Nacional de Incentivos para la Ciencia y la Tecnología, en adelante la Comisión, adscrita al Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICIT). Como complemento del presupuesto ordinario del CONICIT, se le asignará un tres por ciento (3%) de cada proyecto aprobado con recursos del PROPYME, para que cree y aplique los mecanismos que aseguren la administración, la promoción, la evaluación, el control y el seguimiento de los proyectos presentados a este al PROPYME.

ARTÍCULO 16.- El aporte del Estado a un proyecto consistirá en otorgar apoyo financiero no reembolsable por un monto máximo hasta del ochenta por ciento (80%) del costo total de dicho proyecto, programa, acción o plan, con base en los criterios técnicos emitidos por el CONICIT u otros entes técnicos competentes que la Comisión determine.

ARTÍCULO 17.- Para gozar de este incentivo, las pequeñas y medianas empresas o agrupaciones de PYMES, deberán cumplir lo establecido en la presente Ley y el ordenamiento jurídico.

ARTÍCULO 18.- Además de las disposiciones definidas en el artículo 41 de la Ley de promoción del desarrollo científico y tecnológico, N° 7169, de 26 de junio de 1990, el MICIT considerará los siguientes elementos:

Determinar los criterios de utilización y distribución de los recursos del PROPYME, así como de sus excedentes.

Con la colaboración de un organismo externo, evaluará la gestión y el impacto del Fondo; dicha evaluación será enviada al MEIC.

Determinar las actividades en las cuales el PROPYME permitirá el acceso de otras entidades para financiar el Fondo, o aportarle recursos en los términos de la presente Ley.

ARTÍCULO 19.- Los plazos de ejecución de los proyectos serán, como máximo, de veinticuatro meses. Excepcionalmente, la Comisión podrá autorizar plazos mayores que estos, siempre que se justifique rigurosamente de acuerdo con las necesidades del proyecto.

## CAPÍTULO V

### OTROS INSTRUMENTOS Y HERRAMIENTAS DE APOYO

ARTÍCULO 20.- Para estimular el crecimiento y desarrollo de las PYMES, la Administración Pública desarrollará, bajo la coordinación del MEIC, un programa de compras de bienes y servicios que asegure la participación mínima de las PYMES en el monto total de compras para cada institución o dependencia de la Administración Pública; este programa se regirá de conformidad con las siguientes disposiciones:

Serán escogidas, preferentemente respecto de los demás oferentes, las PYMES de producción nacional cuyos productos sean de calidad equiparable, abastecimiento adecuado y precio igual o inferior al de los productos

importados. En condiciones de igual precio, calidad y capacidad de suministros y servicios, las entidades públicas, preferirán a las PYMES de producción nacional; además, tomarán en cuenta los costos de bodegaje, seguro y costo financiero en que se podría incurrir al comprar el producto.

Las compras del sector público no discriminarán ni sesgarán de modo alguno a las empresas nacionales frente a las extranjeras, ni a las PYMES frente a las empresas de mayor tamaño, al establecer mecanismos de pago, lugar o plazo de entrega, ni por otros parámetros de comparación.

El Estado establecerá procedimientos que les faciliten a las PYMES el cumplimiento de requisitos y trámites relativos a las compras; para ello se brindará la adecuada asesoría a las que participen en el proceso de licitación. Las entidades públicas remitirán anualmente al MEIC sus planes de compras, de conformidad con los procedimientos y plazos establecidos en el Reglamento especial de compras de bienes y servicios del sector público.

Cuando el MEIC evidencie el incumplimiento de lo previsto en este artículo, lo trasladará a las autoridades competentes y emitirá las recomendaciones necesarias.

ARTÍCULO 21.- El MEIC promoverá el comercio interno de las PYMES, y con ello procurará fortalecer la comercialización de sus productos en el mercado nacional; en cumplimiento de lo anterior, se promoverán las siguientes acciones:

Fortalecer el encadenamiento productivo y las alianzas estratégicas.

Organizar ferias locales y centros de exhibición e información permanentes.

Procurar el enlace entre las PYMES y la gran empresa.

Establecer un centro promotor de diseño.

Todas las actividades similares que permitan dinamizar mercados en beneficio de las PYMES.

ARTÍCULO 22.- El MEIC coordinará y articulará la creación de programas sectoriales de capacitación y asistencia técnica, velando porque la calidad, evaluación y formación empresarial respondan a los requerimientos de las PYMES, en forma tal que el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), los centros

de enseñanza, las universidades y los institutos técnicos y tecnológicos, sin perjuicio de su autonomía, tengan en cuenta lo dispuesto en la presente Ley, para el efecto de establecer programas de educación y extensión, así como cátedras especiales para las PYMES, y promover la iniciativa empresarial; para lograrlo, el INA, las universidades y otras instituciones, en asocio, procurarán estructurar programas sectoriales en coordinación con el sector privado y el MEIC.

ARTÍCULO 23.- Por medio del Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC); el MEIC promoverá, estimulará y articulará un portal empresarial, que servirá de apoyo al desarrollo empresarial. Este portal contendrá información sobre instituciones asesoras, iniciativas políticas, promoción y difusión, mediante la creación de un servicio de visitas, contactos empresariales y oportunidades en nuevos mercados, registro de acciones y programas de apoyo, tramitología, promoción y lugar de visita a sectores, así como todo lo que permita identificar oportunidades de desarrollo tecnológico, de negocios y de progreso integral.

ARTÍCULO 24.- Como parte de la política empresarial, se promoverá el concepto de desarrollo empresarial sostenible, dirigido a armonizar la producción empresarial con los recursos naturales y la calidad de vida de los habitantes. Con este fin, se promoverá la transferencia de tecnología, y sana y actualizada, y la capacitación empresarial en el uso de formas preventivas, como la producción más limpia.

## CAPÍTULO VI

### COORDINACIÓN INSTITUCIONAL PARA PROMOVER LAS PYMES

ARTÍCULO 25.- El MEIC desarrollará herramientas de coordinación, que permitan orientar y guiar la acción de los entes y órganos de la administración central y descentralizada y de las entidades privadas que desarrollen programas y proyectos relacionados con las PYMES, con el fin de armonizar esfuerzos y lograr una adecuada satisfacción de las necesidades de ese sector.

ARTÍCULO 26.- Se entenderá como coordinación institucional la que se dé entre el MEIC y las dependencias integrantes del Consejo Asesor PYME y aquellas cuyo objeto institucional no sea específicamente la atención de las PYMES, pero que su accionar pueda constituirse en un mecanismo de apoyo, desarrollo y fortalecimiento de las PYMES. Para lo anterior, coordinarán con el MEIC y establecerán, dentro de su gestión institucional, acciones, programas especializados en atención a las PYMES y herramientas que garanticen la materialidad de las acciones que se emprendan, de conformidad con esta Ley, en el ámbito de las respectivas competencias.

ARTÍCULO 27.- El MEIC coordinará con el MINAE de conformidad con la Ley Orgánica del Ambiente, N° 7554, de 4 de octubre de 1995, el desarrollo de proyectos, programas y actividades orientados a facilitar el acceso de las PYMES a los mecanismos de tutela ambiental, como el uso de tecnologías ambientalmente sanas, el conocimiento y cumplimiento de las normas de protección y conservación del medio ambiente, la formación y capacitación para el uso de elementos correctivos, las auditorías ambientales, las evaluaciones ambientales, las ecoetiquetas, el envase, el embalaje, el reciclaje y la producción más limpia.

ARTÍCULO 28.- El MEIC, de conformidad con los artículos 5, 6, y 11 de la Ley de promoción del desarrollo científico y tecnológico, N° 7169, de 26 de junio de 1990, procurará la creación de centros tecnológicos de apoyo para las PYMES mediante el establecimiento de una red de cooperación entre las universidades, y los institutos técnicos y tecnológicos. Además, promoverá la

vinculación academia-empresa, procurando la colaboración de las universidades y los institutos técnicos y tecnológicos, en la formulación de programas educativos, consultorías y asesorías dirigidas a fortalecer la productividad y competitividad de las PYMES. Con este fin, las universidades y los institutos técnicos y tecnológicos procurarán revisar, actualizar y orientar su oferta de servicios a fin de que esta responda a las necesidades del sector; asimismo, tratarán de mantener un registro actualizado de esta oferta.

ARTÍCULO 29.- Las instituciones del sector público estarán en la obligación de comunicar la información necesaria respecto de los programas y recursos que se destinen al sector de PYMES, tanto para la definición de políticas como para las labores de seguimiento y evaluación.

En el caso de las instituciones del sector privado y académico, sin perjuicio de la autonomía que les otorga el artículo 84 de la Constitución Política, el MEIC, en coordinación con el Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa, establecerá un esquema de coordinación de políticas, que garantice el mejor accionar de las instituciones privadas que ejecuten programas de apoyo a las PYMES.

Anualmente todas las entidades elaborarán un informe con los resultados de la gestión realizada en beneficio de las PYMES, de conformidad con los procedimientos establecidos en el Reglamento de esta Ley y lo remitirán al MEIC.

## CAPÍTULO VII

### REFORMAS DE OTRAS LEYES

ARTÍCULO 30.- Modificase la Ley orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, N° 6054, de 14 de junio de 1977, en la siguiente forma:

Se reforman los artículos 1º, 2º y 3º, cuyos textos dirán:

“Artículo 1º.- Corresponde al Ministerio de Economía, Industria y Comercio:

- a) Participar en la formulación de la política económica del Gobierno y en la planificación nacional, en los campos de su competencia.
- b) Ser el ente rector de las políticas públicas de Estado en materia de fomento a la iniciativa privada, desarrollo empresarial y fomento de la cultura empresarial para los sectores de industria, comercio y servicios, así como para el sector de las pequeñas y medianas empresas.

Artículo 2º.- El Ministerio de Economía, Industria y Comercio tendrá a su cargo, con carácter de máxima autoridad, la formulación y supervisión de la ejecución de las políticas empresariales, especialmente para las PYMES; para ello, podrá establecer la organización interna más apropiada acorde con este cometido y los mecanismos de coordinación idóneos con las instituciones tanto del sector público como del sector privado, para mejorar la efectividad de los programas de apoyo ejecutados por instituciones del sector público y del sector privado.

Artículo 3º.- El MEIC, dentro de su marco legal, tendrá las siguientes funciones relacionadas con el desarrollo de las PYMES:

- a) Definir las políticas de apoyo al sector con fundamento en esta Ley, para lo cual tomará en consideración el criterio y las recomendaciones del Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa.

- b) Definir, formular, promover, coordinar y evaluar los programas de promoción y apoyo de las PYMES, dentro del marco de sus competencias, con énfasis en la aplicación de soluciones referidas a los obstáculos más relevantes en su desarrollo; asimismo, darles seguimiento a tales programas.
- c) Impulsar, en las instituciones públicas y privadas relacionadas con el sector, las propuestas tendientes al crecimiento, el fortalecimiento, la promoción y el desarrollo del sector de PYMES.
- d) Coordinar las políticas, los programas, las acciones y las metas establecidos por las organizaciones del sector público y el sector privado.
- e) Impulsar la creación de comités mixtos de técnicos para el diseño de programas particulares de apoyo a la PYME.
- f) Estimular el desarrollo de las organizaciones empresariales, la asociatividad y las alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a este sector.
- g) Establecer mecanismos de simplificación y descentralización que faciliten la creación, gestión y operación de las PYMES.
- h) El MEIC deberá presentar, a la Comisión Permanente Especial para el Control del Ingreso y Gasto Públicos, de la Asamblea Legislativa, un informe anual sobre el grado de avance de las políticas en beneficio de las PYMES.
- i) Crear el registro de PYMES proveedoras del sector público.
- j) Coordinar, con el Sistema Bancario Nacional, el diseño de programas de crédito dirigidos al sector de las PYMES.
- k) Coordinar, con las instituciones públicas, la actualización del registro de compras del sector público.
- l) Asesorar a las PYMES para que participen en el proceso de licitación de bienes y servicios al sector público.
- m) Certificar la condición de PYME de cada empresa que vaya a registrarse como proveedora de una institución pública o a participar en una licitación u otro mecanismo de compra.

- n) Fomentar, promover y actualizar el Sistema de Información Empresarial Costarricense( SIEC), el cual será un sistema centralizado en el Ministerio, que generará toda la información relativa al fomento y apoyo de la empresa .
- ñ) Fomentar el acceso de las PYMES a los servicios de comunicación vía electrónica.
- o) Procurar la formalización de las PYMES informales ya existentes y apoyar el nacimiento de nuevas empresas.
- p) En complemento de lo dispuesto en el artículo 90 de la Ley de promoción del desarrollo científico y tecnológico, N° 7169, de 26 de junio de 1990, promover la creación de parques industriales, parques tecnológicos, centros de investigación, centros de desarrollo tecnológico, incubadoras de empresas y centros de desarrollo productivo.”
- b) Adiciónase el artículo 3° bis, cuyo texto dirá:

“Artículo 3° bis.- El MEIC creará una estructura organizativa funcional especializada en PYMES, denominada Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME). Esta Dirección tendrá, como mínimo las siguientes áreas de desarrollo: comercialización; capacitación y asistencia técnica; financiamiento; información; desarrollo sostenible; innovación tecnológica y cooperación internacional.

La Dirección tendrá entre sus funciones y atribuciones las señaladas en el artículo 3 de la presente Ley, así como las que le asigna la Ley de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa.”

ARTÍCULO 31.- Refórmanse los incisos c) y f) del artículo 8 de la Ley de Creación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, Ley N° 7638, de 30 de octubre de 1996. Los textos dirán:

“Artículo 8.-

[...]

c) Administrar un sistema de ventanilla única de comercio exterior, que centralice y agilice los trámites de importación y exportación; este sistema deberá garantizar la existencia de al menos una oficina ubicada en las zonas geográficas estratégicas donde se halle un número significativo de empresas que hagan económicamente factible el establecimiento de la oficina. Para ello, las instituciones públicas que intervengan en tales trámites estarán obligadas a prestar su colaboración a la Promotora y a acreditar a representantes con suficientes facultades de decisión. En lo pertinente, estas entidades podrán delegar sus atribuciones, en forma temporal o permanente, en los funcionarios de la ventanilla única.

[...]

f) Diseñar y coordinar programas relativos a exportaciones e inversiones, con sujeción a las directrices que dicte el Poder Ejecutivo. Apoyar a la PYME exportadora y con potencial exportador, por medio de programas orientados a brindarle información, capacitación y promoción comercial para facilitar su acceso a los mercados internacionales. La ejecución de estos programas se coordinará con las entidades públicas y privadas sin fines de lucro, relacionadas con las exportaciones y las inversiones.”

ARTÍCULO 32.- Modifícase la Ley Orgánica del Instituto Nacional de Aprendizaje, N° 6868, de 6 de mayo de 1983, en las siguientes disposiciones:

a) Al artículo 3 se le adicionan los incisos j) y k), cuyos textos dirán:

“Artículo 3.-

[...]

j) Brindar, directamente o por subcontratación, asistencia técnica, programas de formación, consultoría y capacitación para mejorar la competitividad de las PYMES.

k) Diseñar, elaborar y ejecutar programas de capacitación y formación profesional, tendientes a satisfacer las necesidades del sector empresarial formal, o bien procurar su formalización.”

b) Se reforma el inciso c) del artículo 7, cuyo texto dirá:

“Artículo 7.-

[...]

c) Dictar el presupuesto y las demás normas referentes a gastos e inversiones del Instituto. Este deberá incluir los recursos necesarios para programas de capacitación y asistencia técnica para las PYMES.

[...]”

c) Se reforma el artículo 21, cuyo texto dirá:

“Artículo 21.- El Instituto Nacional de Aprendizaje podrá otorgar préstamos y ayudas a personas de escasos recursos participantes en los cursos que imparta la Institución. En igual forma, podrá subcontratar asistencia técnica en beneficio de las pequeñas y medianas empresas que la requieran y que el Instituto Nacional de Aprendizaje, por la especialización de la asistencia requerida, no pueda satisfacer en el corto plazo.”

ARTÍCULO 33.- Modifícase el artículo 23 de la Ley de Régimen de Zonas Francas, N° 7210, de 23 de noviembre de 1990, cuyo texto dirá:

“Artículo 23.- Las empresas nacionales que provean, a las empresas establecidas en las Zonas Francas, servicios, materias primas nacionales, productos, partes o componentes, parcial o totalmente elaborados en el país, en estas transacciones no deberán cobrar ni retener el impuesto de ventas ni el selectivo de consumo. Únicamente los proveedores nacionales deberán registrar y consignar, en la declaración del impuesto respectivo, el monto de ventas exentas, sea este de ventas o de consumo.”

ARTÍCULO 34.- Refórmase el artículo 40 de la Ley Orgánica del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, N° 4351, de 11 de julio de 1969. El texto dirá:

“Artículo 40.- Las utilidades anuales del Banco podrán tener los siguientes destinos, de acuerdo con lo que resuelva la Junta Directiva Nacional dentro de los treinta días posteriores a la certificación de utilidades por parte de la auditoría externa:

Fortalecimiento del patrimonio del banco.

Hasta un quince por ciento (15%) para la creación de reservas o fondos especiales para proyectos o programas con fines determinados, en concordancia con los artículos 2 y 34 de la presente Ley, y con las pautas que establezca la Asamblea de Trabajadores del Banco Popular y bajo las regulaciones que por reglamento fije la Junta Directiva Nacional. Estos fondos podrán ser constituidos siempre y cuando no se afecte la posición financiera, competitiva o estratégica del Banco, ni sus políticas de crecimiento e inversión.

Financiamiento del Fondo de Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, creado por la Ley de fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa. El porcentaje del total de las utilidades netas que se transfiera a este Fondo, será determinado anualmente por la Junta Directiva Nacional y no podrá ser inferior a un cinco por ciento ( 5%) de las utilidades netas.

La aplicación de utilidades conforme a los incisos b) y c) anteriores se registrará contablemente en cuentas de orden en el balance general del Banco; el funcionamiento y las operaciones de estos fondos o reservas no estarán sujetos a las regulaciones emanadas de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) o del órgano que llegue a sustituirla, por no tratarse de actividades de intermediación financiera. La calificación de riesgo de cartera, en estos casos, será independiente de la calificación de la cartera del Banco que se efectúe según la normativa de la SUGEF.”

## CAPÍTULO VIII

### DISPOSICIONES TRANSITORIAS

TRANSITORIO I.- Durante los primeros dos años de vigencia de la presente Ley y para aprovechar sus beneficios, se entenderá que el concepto de PYMES, incluye a personas tanto físicas como jurídicas, sean estas formales o informales.

TRANSITORIO II.- De conformidad con el inciso b) del artículo 3 de la reforma de la Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, N° 6054,

de 14 de junio de 1977, ordenada por la presente Ley, se otorga un plazo máximo de tres meses, a partir de la vigencia de esta Ley, a las instituciones públicas para que envíen al MEIC un detalle de los programas que se ejecutan o de los que se planea ejecutar, a efecto de que ese Ministerio y el Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa, cuando proceda, lo consideren para el diseño de la estrategia de desarrollo de largo plazo. Las organizaciones privadas también podrán enviar al MEIC ese detalle de programas para que sea considerado al diseñar la citada estrategia.

TRANSITORIO III.- Otórgase un plazo de dos meses al MEIC para que presente el Reglamento señalado en el inciso c) del artículo 20 de la presente Ley.

TRANSITORIO IV.- Seis meses después de la entrada en vigencia de la presente Ley, el Banco Popular y de Desarrollo Comunal iniciará el traslado del monto correspondiente a los ingresos percibidos mensualmente por concepto de aporte patronal, hasta completar los nueve mil millones de colones (₡9.000.000.000,00), al fondo referido en el inciso a) del artículo 9 de la presente Ley.

El monto correspondiente al Fondo de financiamiento del artículo citado se establecerá, por primera vez, sobre las utilidades netas del ejercicio económico anterior a la vigencia de esta Ley, y se transferirá una vez cumplido el procedimiento señalado en el artículo 9 de la presente Ley.

TRANSITORIO V.- A partir de la vigencia de esta Ley, el MICIT, con la colaboración del CONICIT, deberá reglamentar, en un plazo máximo de tres meses, los mecanismos y aspectos referentes a la administración, promoción, recepción, selección y evaluación de las solicitudes, así como los mecanismos de formalización, seguimiento y control de los proyectos aprobados, además de cualquier otro aspecto necesario para el fiel cumplimiento de los objetivos del PROPYME.

TRANSITORIO VI.- De conformidad con la reforma del artículo 3 bis de la Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio N° 6054, de 14 de junio de 1977, incluida en el artículo 30 de la presente Ley, en un plazo máximo de noventa días el MEIC establecerá, mediante el estudio correspondiente, la estructura organizativa expresada, por lo que la autoridad presupuestaria autorizará la creación de las plazas necesarias para que la Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Industria cumpla lo dispuesto en la Ley y su Reglamento; todo ello de conformidad con el estudio que presente al respecto el MEIC.

Además, este Ministerio deberá reglamentar la operación y el funcionamiento de esa Dirección, en un plazo máximo de noventa días a partir de la aprobación de la definición de su estructura organizativa.

Una vez establecida y aprobada esta nueva estructura, los funcionarios del Área de Fomento Industrial pasarán a formar parte de la Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa. Para todos los efectos, el MEIC garantizará los derechos laborales existentes a favor de sus funcionarios. Los funcionarios que no deseen continuar laborando para dicha Dirección, podrán acogerse a los beneficios establecidos en el inciso f) del artículo 37 del Estatuto de Servicio Civil o podrán solicitar la movilidad horizontal, que será resuelta por el MEIC de conformidad con sus necesidades.

Para cumplir lo dispuesto en el artículo 3 bis y su Reglamento, al MEIC le será asignado el presupuesto necesario.

TRANSITORIO VII.- Además de lo estipulado en el transitorio anterior, el Poder Ejecutivo dispondrá de un plazo máximo de noventa días a partir de la publicación de esta Ley, para presentar la reglamentación correspondiente de la Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, de conformidad con las disposiciones establecidas en la presente Ley.

TRANSITORIO VIII.- El Consejo Asesor de las PYMES, de conformidad con el artículo 4 de la presente Ley, será integrado en un plazo máximo de noventa días contados a partir de la publicación de esta Ley; el Reglamento que

regulará la organización y el funcionamiento del Consejo deberá ser dictado en el plazo de tres meses a partir de su integración.

TRANSITORIO IX.- La DIGEPYME , atendiendo los lineamientos del MEIC y los emanados del Consejo Asesor Mixto PYME, formulará la estrategia y presentará un documento de trabajo, a más tardar tres meses después de la sesión del Consejo en la cual se establezcan los lineamientos de trabajo.

TRANSITORIO X.- De conformidad con lo dispuesto en el capítulo IV de la presente Ley, se otorgará al CONICIT un plazo de seis meses para que los recursos financieros, derechos y activos que le hayan sido asignados de conformidad con el artículo 13 de esta Ley, sean destinados según con las disposiciones de ese capítulo.

TRANSITORIO XI.- Conforme a lo dispuesto en el artículo 20 de esta Ley, en el plazo prorrogable de seis meses se procederá a realizar las reformas correspondientes al Reglamento General de Contratación Administrativa, para la aplicabilidad de las disposiciones de en ese artículo.

TRANSITORIO XII.- Esta Ley será reglamentada por el Poder Ejecutivo dentro de los tres meses siguientes a su publicación.

TRANSITORIO XIII.- El PROPYME obtendrá su financiamiento de las siguientes fuentes de ingresos:

a) El presupuesto existente y asignado del Fondo de Incentivos para el Desarrollo Científico y Tecnológico, creado mediante la Ley de promoción del desarrollo científico y tecnológico, N° 7169, de 26 de junio de 1990, y su Reglamento.

b) Las donaciones, las transferencias, las contribuciones y los aportes que realicen las personas físicas y las entidades públicas o privadas, nacionales y extranjeras.

Las instituciones del sector público quedan autorizadas para incluir en sus presupuestos aportes a este Fondo, además del presupuesto específico que destinen a la ciencia y la tecnología, conforme al artículo 97 de la Ley N° 7169.

COMISIÓN LEGISLATIVA PLENA PRIMERA.- Aprobado el anterior proyecto el día veinticuatro de abril del año dos mil dos.

Sanción: 02-05-02

Publicación: 17-05-02 Gaceta: 94

**ANEXO II**

**Reglamento General a la Ley N° 8262**

**FORTALECIMIENTO DE LAS PYME's,  
MEIC**

**EI PRESIDENTE DE LA REPUBLICA  
Y LA MINISTRA DE ECONOMIA, INDUSTRIA Y COMERCIO**

En ejercicio de las facultades que les confieren los artículos 140, incisos 3 y 18, 146 de la Constitución Política; y 28.2.b de la Ley General de la Administración Pública

Considerando:

1.- Que el artículo 50 de la Constitución Política dispone que el Estado procurará el mayor bienestar a todos los habitantes del país, organizando y estimulando la producción y el más adecuado reparto de la riqueza.

2.-Que de conformidad con el artículo 1º de la Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, reformado por la Ley No. 8262, le corresponde a este ser el ente rector de las políticas públicas de Estado en materia de fomento a la iniciativa privada, desarrollo empresarial y fomento de la cultura empresarial para los sectores de industria, comercio y servicios, así como para el sector de las pequeñas y medianas empresas.

3.- Que el artículo 2º de la Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, reformado por la Ley No. 8262, indica que le corresponde tener a su cargo, con carácter de máxima autoridad, la formulación y supervisión de la ejecución de las políticas empresariales, especialmente para las PYMES; para ello podrá establecer la organización interna más apropiada acorde con este cometido y los mecanismos de coordinación idóneos con las instituciones - tanto del sector público como del sector privado-, para mejorar la efectividad de los programas de apoyo ejecutados por instituciones de los sectores público y privado.

4.- Que la Ley No. 8262 adiciona al artículo 3º de la Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, Ley No. 6054, el artículo 3 bis que en lo conducente manifiesta: “ El MEIC creará una estructura organizativa funcional

especializada en PYMES, denominada Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME). Esta tendrá como mínimo las siguientes áreas de desarrollo: comercialización, capacitación y asistencia técnica, financiamiento, información, desarrollo sostenible, innovación tecnológica y cooperación internacional”.

5.- Que para cumplir con los objetivos establecidos en la Ley 8262, Ley de Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas, resulta necesario emitir el presente Reglamento.

Por tanto,

Decretan:

REGLAMENTO GENERAL A LA LEY N° 8262 DE FORTALECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

## CAPÍTULO I

### Disposiciones Generales

ARTICULO 1- Del objeto: El presente Reglamento tiene como fin el desarrollo de los mecanismos e instrumentos necesarios para implementar un sistema estratégico integrado que asegure el cumplimiento de los objetivos dispuestos en la Ley N° 8262, de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas.

ARTICULO 2- De las competencias: En su carácter de ente rector, corresponde al Ministerio de Economía, Industria y Comercio, coordinar las políticas públicas de apoyo para las PYME y establecer los mecanismos de coordinación interinstitucional, necesarios para impulsar los distintos programas tendentes a fortalecer integralmente a las PYME.

ARTICULO 3- Definiciones: Para los efectos de la Ley N. 8262 y de este Reglamento, se entenderá por:

a- Ley: Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, N° 8262.

b- PYME: Unidad productiva de carácter permanente que dispone de recursos físicos estables y de recursos humanos; los maneja y opera, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios, excluyendo aquellas actividades económicas de subsistencia. La diferenciación entre micro, pequeña o mediana empresa se determinará a partir de los resultados de las siguientes fórmulas, para los sectores que se especifican:

Para el Sector Industrial:

$$P = ((0.6 \times pe/100) + (0.3 \times van/\text{¢}600.000.000) + (0.1 \times afe/\text{¢}375.000.000)) \times 100.$$

Para los Sectores de Comercio y Servicios:

$$P = [(0.6 \times pe/30) + (0.3 \times van/\text{¢}1.200.000.000) + (0.1 \times ate/\text{¢}375.000.000)] \times 100.$$

Donde:

P: Puntaje obtenido por la empresa.

pe: Personal promedio empleado por la empresa durante el último período fiscal.

van: Valor de las ventas anuales netas de la empresa en el último período fiscal.

afe: Valor de los activos fijos de la empresa en el último período fiscal.

ate: Valor de los activos totales de la empresa en el último período fiscal.

El valor de referencia de los parámetros utilizados está sujeto a la revisión y actualización anual por parte del MEIC.

Las empresas se clasificarán con base en el puntaje P obtenido, con el siguiente criterio:

Microempresa	$P \leq 10$
Pequeña Empresa	$10 < P \leq 35$
Mediana Empresa	$35 < P \leq 100$

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

c- MIPYME. Para los efectos del Fondo Especial para el Desarrollo de la Micro, pequeña y mediana empresa (FODEMIPYME), se entenderá MIPYME como una unidad productiva de carácter permanente que dispone de recursos físicos estables y de recursos humanos, los maneja y opera, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios, excluyendo aquellas actividades económicas de autoempleo o subsistencia

d- Agrupaciones de PYME: Acuerdos de cooperación entre dos o más empresas que individualmente poseen las características de PYME.

e- Consejo Asesor: Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa.

f- DIGEPYME: Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa.

g- Secretaría Técnica: La Dirección General de Apoyo de la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME).

h- Sistema Estratégico Integrado para las PYME: Mecanismos utilizados por el MEIC para la coordinación y vinculación de largo plazo, que permiten orientar y guiar la acción de los entes y órganos de la administración central, descentralizada y de las entidades privadas que desarrollan programas y proyectos relacionados con las PYME, posicionando a este sector como protagónico en el avance económico y social del país. Para los efectos, se

entenderá que definirá las políticas de apoyo al sector y formulará, promoverá, coordinará y evaluará una estrategia nacional de apoyo a las PYME, que integre los esfuerzos del programa de Compras del Estado, los Programas de Financiamiento para las PYME de los Bancos del Estado y del Banco Popular y de Desarrollo Comunal. En este último, especialmente lo relativo al Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME); el Programa de Fortalecimiento para la Innovación y Desarrollo Tecnológico de las PYME, que la Ley N° 8262 creó en el Ministerio de Ciencia y Tecnología y en el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas.

i- Unidad productiva de carácter permanente: Es aquella empresa que tiene al menos un año de permanencia en el mercado.

j- Actividad económica de subsistencia: Actividad económica que proporciona flujos de alimentos y dinero destinados a satisfacer las necesidades básicas en forma exclusiva.

## CAPÍTULO II

### De los Beneficios de las PYME

ARTICULO 4- Para aprovechar los beneficios de la Ley las empresas, además de calificar en alguna de las categorías de micro, pequeña o mediana empresa, deben satisfacer al menos dos de los siguientes requisitos:

- a- El pago de cargas sociales, entendiéndose esto como el pago de las obligaciones que recauda la Caja Costarricense del Seguro Social.
- b- El cumplimiento de obligaciones tributarias.
- c- c- El cumplimiento de obligaciones laborales.

ARTICULO 5- Con el fin de que los beneficios derivados de la Ley únicamente se otorguen a las PYME, las empresas constituidas mediante personería jurídica, deberán demostrar por medio de una certificación notarial, que su

capital social accionario no pertenece en más de un 25% a una empresa grande (que obtenga un valor de P mayor de 100).

ARTICULO 6- Las instituciones encargadas de tramitar y otorgar los diferentes beneficios mencionados en esta Ley establecerán los mecanismos necesarios para asegurar el cumplimiento de los requisitos de la Ley y de sus respectivos Reglamentos.

ARTICULO 7.- En caso de que la Administración determine que las empresas tratan de inducir a error o engaño para obtener los beneficios contemplados en la Ley, se les suspenderá el goce de estos. Lo anterior sin perjuicio de plantear las denuncias penales correspondientes ante el Ministerio Público.

### CAPÍTULO III

Del Consejo Asesor Mixto de la PYME

ARTICULO 8- Integrantes del Consejo Asesor Mixto de la PYME: El Consejo Asesor, como órgano asesor del MEIC, estará integrado de la siguiente manera:

- a- El Ministro de Economía, Industria y Comercio, quien lo presidirá o, en su ausencia, el Viceministro.
- b- El Ministro de Comercio Exterior o, en su ausencia, el Viceministro.
- c- El Ministro de Ciencia y Tecnología o, en su ausencia, el Viceministro.
- d- El Presidente Ejecutivo del Instituto Nacional de Aprendizaje.
- e- El Gerente General de la Promotora de Comercio Exterior.
- f- El Presidente del Consejo Nacional de Rectores.
- g- El Gerente General del Banco Popular y de Desarrollo Comunal, o en su ausencia, el Subgerente que al efecto se designe.
- h- Dos representantes designados por la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada (UCCAEP).

- i- Un representante de las organizaciones empresariales privadas vinculadas al desarrollo y la promoción de las PYME.

ARTICULO 9- Los representantes señalados en el inciso h) del artículo 7 de este Reglamento, serán escogidos por la UCCAEP de entre los presidentes y vicepresidentes de las cámaras y organizaciones que la componen.

ARTICULO 10 - El representante de las organizaciones empresariales privadas vinculadas al desarrollo y promoción de las PYME, señalado en el inciso i) del artículo 7 del presente Reglamento, será nombrado por el Consejo de Gobierno, para lo cual el MEIC deberá presentar una propuesta, que tome en consideración principalmente las siguientes características:

- a- Años de operación y grado de consolidación de la organización u organizaciones a las que los candidatos pertenecen.
- b- Relevancia y alcance de los programas que esas organizaciones realizan en beneficio de las PYME.
- c- Cualidades y características profesionales de las personas propuestas.

ARTICULO 11- Los miembros del Consejo Asesor tendrán el carácter de propietarios por el período establecido de nombramiento o la elección del jerarca de mayor rango de la institución que representa. La condición de miembro se perderá en los siguientes casos:

- a- Al cesar en el cargo que determinó el nombramiento.
- b- Al expirar el plazo del nombramiento.
- c- Por renuncia.
- d- Por ausencia injustificada a tres reuniones del Consejo Asesor.

ARTICULO 12- El Consejo Asesor, se regirá por lo establecido en los artículos 49 y siguientes de la Ley General de la Administración Pública, que norma lo relativo al funcionamiento de los órganos colegiados.

ARTICULO 13- El Consejo Asesor, tendrá las siguientes funciones y facultades:

- a) Analizar el entorno económico, político y social, así como su impacto sobre las PYME y sobre la capacidad de éstas para dinamizar la competencia en los mercados de bienes y servicios.
- b) Contribuir con el MEIC en el desarrollo de las políticas públicas en materia de PYME.
- c) Conocer el diagnóstico anual sobre el grado de eficacia y eficiencia de los programas de apoyo dirigidos a las PYME.
- d) Procurar la cooperación activa entre los sectores público y privado, en la ejecución de los programas de promoción de las PYME.
- e) Evaluar la aplicación de las estrategias, los programas, los proyectos y las acciones para fortalecer el desarrollo y la competitividad de las PYME mediante indicadores de impacto, y proponer las medidas correctivas necesarias.
- f) Cuando lo estime conveniente, invitar a participar en las sesiones del Consejo Asesor a los ministros de otras carteras, a los representantes de otras organizaciones públicas y privadas cuya actividad incida sobre las políticas para las PYME, o a otras personas relacionadas con el tema.
- g) Constituir comisiones y grupos de trabajo interinstitucionales que realicen investigaciones y trabajos específicos, de acuerdo con los lineamientos del Consejo Asesor.

ARTICULO 14- Sesiones del Consejo Asesor Mixto de la PYME. El Consejo Asesor Mixto de la PYME se reunirá ordinariamente al menos una vez cada dos meses. Cuando fuere necesario, el Presidente convocará a sesiones

extraordinarias con al menos una semana de anticipación, previa comunicación de una agenda de discusión. Las decisiones en el seno del Consejo se tomarán por mayoría absoluta de las instituciones representadas en cada sesión.

#### CAPITULO IV

##### De la Estructura, Facultades y Funciones de la DIGEPYME

ARTICULO 15- El MEIC contará con una estructura organizativa especializada en PYME, denominada DIGEPYME, con las siguientes áreas de trabajo: comercialización; capacitación y asistencia técnica; financiamiento; información; desarrollo sostenible; innovación tecnológica y cooperación internacional. Para este efecto, establecerá, coordinará y ejecutará los programas necesarios, que le permitan cumplir con sus funciones.

ARTICULO 16- La DIGEPYME tendrá entre sus funciones y atribuciones, principalmente las señaladas en el artículo 3 de la Ley Orgánica del MEIC y sus reformas, así como las que se detallan a continuación.

- a- Ejercer funciones de Secretaría Técnica del Consejo Asesor, en cuyo caso el Director deberá asistir a todas las sesiones del Consejo Asesor.
- b- Elaborar, para el Ministro, un diagnóstico anual del grado de eficacia y eficiencia de los programas de apoyo dirigidos a las PYME, tomando como base los informes que anualmente todas las entidades vinculadas a las PYME rendirán al MEIC, con los resultados de su gestión.
- c- Preparar y remitir los informes periódicos al Consejo Asesor, con los principales indicadores de impacto, producto de las estrategias, programas, proyectos y acciones que se realizan en beneficio de las PYME; esto con el fin de que se proceda a la evaluación respectiva y se recomienden medidas correctivas.
- d- Elaborar los informes anuales que el MEIC remitirá a la Comisión Permanente Especial para el Control del Ingreso y Gasto Públicos de la Asamblea Legislativa, sobre el grado de avance de las políticas en beneficio de las PYME.

- e- Coordinar con las dependencias integrantes del Consejo Asesor y con otras organizaciones públicas y privadas, mediante comités mixtos de técnicos, para el desarrollo de las estrategias, programas, proyectos y acciones que se ejecuten en beneficio de la competitividad de las PYME.
- f- Desarrollar herramientas de coordinación e información institucional, que permitan la adecuada vinculación entre las instituciones públicas y privadas que apoyan el desarrollo empresarial de las PYME, en áreas como servicios de crédito, capacitación y asistencia técnica, formación empresarial, ruedas de negocios, investigación y desarrollo tecnológico, mejoras de diseño y calidad, sistemas de información, simplificación de trámites, vinculaciones y encadenamientos productivos entre las PYME y las grandes empresas, desarrollo empresarial sostenible; en concordancia con los planes nacionales de desarrollo y de competitividad.
- g- Coordinar con el Banco Popular, los Bancos del Estado, el CONICIT y demás instituciones del sector público y privado vinculadas con el financiamiento de las PYME, las acciones para facilitar el crédito; así como otros instrumentos financieros y no financieros, dirigidos a este sector.
- h- Coordinar con las diferentes entidades que desarrollan programas en beneficio de las PYME, el recibo y análisis de los informes anuales, que deberán contener al menos la siguiente información:

Nombre del programa.

Descripción del programa.

Vigencia del programa.

Recursos canalizados.

PYME beneficiadas.

Objetivos y metas alcanzados.

## Impacto logrado.

- i. Coordinar con el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) el impulso de programas de capacitación y asistencia técnica para desarrollar y fortalecer las PYME, de conformidad con la reforma que hace la Ley N° 8262 del artículo 21 de la Ley Orgánica del INA.
- j. Coordinar con el Ministerio de Hacienda el traslado de la información de aquellas PYME que realizan ventas a las Zonas Francas, con el fin de conocer y apoyar los encadenamientos productivos y las alianzas estratégicas.
- k. Apoyar las acciones de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) con el sistema de ventanilla única de comercio exterior y los programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, con el fin de promover la participación de las PYME en el comercio internacional.
- l. Coordinar con el MINAE y otras instancias públicas y privadas vinculadas con el tema ambiental, el desarrollo de proyectos, actividades y programas orientados a facilitar el acceso y el cumplimiento, por parte de las PYME, de los mecanismos de tutela ambiental como el uso de tecnologías ambientalmente sanas, el conocimiento y cumplimiento de las normas de protección y conservación del ambiente, la formación y capacitación para el uso de elementos correctivos, las auditorías y evaluaciones ambientales, las ecoetiquetas, el envase, el embalaje, el reciclaje, la producción más limpia y otras acciones orientadas hacia el desarrollo empresarial sostenible.
- m. Administrar y actualizar el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC) y promover, estimular y articular un “portal” empresarial que sirva de apoyo al desarrollo de las PYME.

- n. Diseñar y coordinar un programa de compras de bienes y servicios de las PYME con el sector público.
- o. Crear y mantener un registro de las PYME proveedoras del Sector Público.
- p. Promover el comercio interno de las PYME, mediante actividades que contribuyan a dinamizar el mercado local.
- q. Desarrollar proyectos y programas en los campos de la cultura empresarial y desarrollo de emprendedores.
- r. Coordinar interinstitucionalmente los programas de cooperación internacional en beneficio de las PYME.
- s. Crear mecanismos de coordinación con universidades y centros de enseñanza y el desarrollo de programas que fortalezcan el sector de las PYME.
- t. Mantener un Registro actualizado de todas las PYMES , de conformidad con lo dispuesto en la Ley y este Reglamento.
- u. Desempeñar otras funciones dentro de la esfera de su competencia, que le asignen las autoridades superiores.

## CAPITULO V

### De la coordinación interinstitucional

ARTICULO 17- Además de la debida coordinación con las instancias representadas en el Consejo Asesor, el MEIC pondrá en ejecución los mecanismos de coordinación interinstitucional necesarios, al amparo del artículo 26 de la Ley N° 8262, incluyendo la facultad de suscribir contratos, acuerdos de cooperación y convenios, en apoyo de las PYME.

## CAPÍTULO VI

### De la Remisión de Informes Anuales al MEIC

ARTICULO 18- De conformidad con el artículo 7 de la Ley N° 8262, los Bancos del Estado y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal deberán presentar al

MEIC, a más tardar la segunda quincena del mes enero de cada año, los resultados de la gestión de crédito diferenciado, realizada en beneficio de la PYME.

De igual manera, el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT), en su calidad de administrador de los recursos del PROPYME, presentará un informe anual en la fecha indicada en el párrafo anterior.

ARTICULO 19- De conformidad con el artículo 29 de la Ley N° 8262, el informe anual de las entidades del sector público, acerca de los resultados de las gestiones realizadas en beneficio de las PYME, deberá ser enviado al MEIC a más tardar la segunda quincena del mes enero de cada año.

ARTICULO 20- Derogase el Decreto Ejecutivo N° 26426-MEIC del 06 de octubre de 1997, publicado en La Gaceta No. 213 del 05 de noviembre de 1997.

*TRANSITORIO:*

UNICO.- Las funciones asignadas al Area de Fomento Industrial serán asumidas como recargo por la DYGEPYME, hasta que el MEIC reforme su estructura organizativa.

ARTICULO 21- Rige a partir de su publicación.

Dado en la Presidencia de la República, San José, a los veinticinco días del mes de noviembre del dos mil dos.

**ANEXO III**

**Programa de Atención a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas –  
MIPYMES-**

**Datos generales:**

Ubicación: Sede Central en La Uruca, contiguo al Parque Nacional de Diversiones.

Edificio de Docencia, contiguo al Auditorio Alfonso Wilches

Horario de atención:

De lunes a jueves en jornada continua de 7 a.m. a 3:30 p.m.

El viernes en jornada continua de 7 a.m. a 3 p.m.

Teléfonos: (506) 210-62-95

(506) 210-66-15

(506) 210-61-30

Facsímil: (506) 210-61-39

Correo electrónico: [pymes@ina.ac.cr](mailto:pymes@ina.ac.cr)

**Referencia**

El Programa Atención Especial para la Pequeña y Mediana Empresa (conocido como Programa PYMES) fue establecido por la Institución en el año 2000, como una metodología de prestación del servicio de formación profesional con los procedimientos ordinarios de la Institución. Se pretendió atender las necesidades de capacitación puntuales de las empresas de este sector empresarial en un proceso que define las responsabilidades del accionar del INA y de otras instituciones involucradas en el sistema nacional de apoyo, así como de las organizaciones no gubernamentales que persiguen los mismos fines.

En el año 2002, se establece la Ley No.8262 “Ley para el fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas empresas. En dicha ley se estipulan una serie de responsabilidades para el INA, dirigidas a brindar servicios de capacitación y

formación profesional para las PYMES y se modifican una serie de artículos de la Ley No.6868 “Ley Orgánica del Instituto Nacional de Aprendizaje”, para garantizar la atención por parte de la Institución. Se asigna al Programa PYMES, la función de coordinar las actividades institucionales para el cumplimiento de dicha ley.

El Programa está dirigido a fomentar el desarrollo empresarial de cada estrato de las MIPYMES, es decir, que les permita crecer o mejorar su estado en el subsector o bien brindarle el valor agregado necesario para poder comercializar sus productos. Estas acciones deben repercutir a corto o mediano plazo en su capacidad productiva, productividad y competitividad.

#### *Objetivo general*

Coadyuvar en el mejoramiento de la competitividad y productividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas mediante el diseño, ejecución y evaluación de servicios de capacitación, formación profesional y asistencia técnica, acordes con las necesidades del entorno económico nacional y mundial.

El INA también ofrece otros servicios como: El Programa Mejoramiento de la Productividad y Condiciones de salud en las MIPYMES.

## **PROGRAMA MEJORAMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y CONDICIONES DE SALUD EN LAS MIPYMES**

### **DIRIGIDO A**

Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) costarricenses debidamente establecidas ubicadas en cualquier lugar de territorio nacional.

### **EJECUTOR DEL PROYECTO**

Instituto Nacional de Aprendizaje, Núcleo Sector Comercio y Servicios, Proceso de Gestión Tecnológica.

### **OBJETIVO**

Contribuir con las MIPYMES existentes en el país, mediante la dotación de Servicios de Formación y Capacitación Profesional que contenga mecanismos y herramientas que les permitan poner en práctica soluciones, de bajo costo, rápidas y factibles en su proceso de trabajo, con el fin de lograr mayor productividad, competitividad y salud laboral.

### **ÁREAS QUE ABARCA**

Producción Industrial.

Salud ocupacional.

### **SERVICIOS EN SALUD OCUPACIONAL Y PRODUCCIÓN**

- ✓ Detección, análisis y evaluación de los factores que inciden sobre la salud de los (as) trabajadores (as) y la productividad de la empresa.
- ✓ Charlas y seminarios sobre Salud Ocupacional y Producción.

- ✓ Asesorías técnicas para la implementación de mejoras continuas en Salud Ocupacional y Producción.
- ✓ Distribución en Planta
- ✓ Organización de la producción

#### BENEFICIOS QUE SE PUEDEN OBTENER CON LA PARTICIPACIÓN EN EL PROGRAMA.

- ✓ Disminución de accidentes y enfermedades laborales.
- ✓ Mejor ambiente de trabajo.
- ✓ Cultura preventiva empresarial.
- ✓ Contar con mecanismos para la identificación de riesgos.
- ✓ Aumento en la productividad.
- ✓ Organización eficiente de la Producción.
- ✓ Disminución de costos de producción.
- ✓ Garantizar la salud de la población trabajadora.

#### REQUISITOS PARA BENEFICIARSE DEL PROYECTO

- ✓ La empresa debe ser clasificada como una MIPYME
  - Micro empresa de uno a cinco empleados.
  - Pequeña empresa de 6 a 30 empleados
  - Mediana empresa de 31 a 100 empleados
- ✓ Hacer la solicitud formal utilizando la boleta para tal fin. La cual encuentra en:
  - INA, Núcleo Sector Comercio y Servicios
  - INA, Unidad Regional más cercana a su empresa. En la oficina de Planificación..
- ✓ La solicitud debe ser enviada por cualquiera de los siguientes medios:
  - Correo electrónico: [proyectomipymes@ina.ac.cr](mailto:proyectomipymes@ina.ac.cr)
  - Remitirla al Proceso de Gestión Tecnológica del Núcleo Comercio y Servicios del INA, ubicado en San José, Paseo Colón, 100 oeste de Pizza Hut

- Enviarla al Apartado Postal 5200 – 1000 San José dirigida a: INA, Núcleo Sector Comercio y Servicios, Proceso de Gestión Tecnológica. Atención: Proyecto de Mejoramiento de la productividad y las condiciones de salud en las MIPYMES.
- Puede adelantar su gestión (luego de haber enviado la solicitud por alguno de los medios anteriores), remitiendo la solicitud al fax: 258-1771.