

METODOLOGÍA PARA DETERMINAR EL ACCESO AL CRÉDITO DE LAS MICROEMPRESAS

METHODOLOGY FOR DETERMINING ACCESS TO MICRO ENTERPRISE CREDIT

Juliana Mesén Vargas
Jonathan Garita Garita¹

Resumen

El presente artículo desarrolla una metodología para identificar las características de las microempresas y de los microempresarios correlacionadas con el acceso al crédito comercial. Esta metodología es aplicada con fines ilustrativos a una muestra de 401 microempresas y microempresarios de Costa Rica. Aunque el principal propósito de este artículo es presentar la metodología más que comentar los resultados de su aplicación, se destacan algunos resultados, como por ejemplo que en promedio los hombres tienen más acceso al crédito, mientras que el grado de escolaridad y la edad no tienen una influencia significativa en el acceso.

Palabras claves: crédito, microempresa, microempresario, acceso.

Abstract

In this paper, a methodology is developed to identify those characteristics of micro-enterprises and micro-entrepreneurs related to access to commercial credit. This methodology is applied, for illustrative purposes, to a sample of 401 micro-enterprises and micro-entrepreneurs in Costa Rica. Although the main purpose of this paper is to present the methodology rather than commenting on the results of its application, the following results should be highlighted: on average, men have more access to credit, while the levels of education and age have no significant influence on access.

Keywords: credit, micro-enterprise, micro-entrepreneurs, access.

Recibido el 2 octubre del 2012 – Aceptado el 30 de noviembre del 2012 – Publicado el 31 de diciembre del 2012

¹ Bachilleres en Economía de la Universidad de Costa Rica. Correo Electrónico: jmesenv@gmail.com, jgarita@gmail.com

Introducción

El presente artículo presenta una metodología que fue desarrollada durante el segundo semestre del 2011, para identificar las características de las microempresas y de los microempresarios, correlacionadas con el acceso al crédito comercial. No se trata de un estudio acerca del uso del crédito, considerado desde el punto de vista de las entidades que lo otorgan, sino desde el punto de vista de los demandantes de este. Esa diferencia, como se verá, permite indagar una serie de obstáculos en el acceso al crédito que no por subjetivos resultan menos reales. Esta metodología es aplicada con fines ilustrativos a una muestra de microempresas y microempresarios de Costa Rica.

Un estudio similar a este fue realizado por Vilma Villalobos (1994) como tesis del grado de maestría en Ohio Estate University, con el nombre de *Microenterprise Access to credit in Costa Rica*.

El artículo comienza con una explicación de la metodología. Continúa con la definición de acceso al crédito. Esta servirá de criterio para segmentar la totalidad de la muestra en cinco grupos: el grupo número 1, constituido por las microempresas que tienen pleno acceso, hasta el grupo 4, formado por aquellas empresas que carecen de este; un quinto grupo formado por aquellas empresas para las cuales no existe criterio de clasificación con base en la definición de acceso.

Posteriormente, se realiza una serie de pruebas estadísticas sobre los miembros del grupo 1, con el fin de determinar cuáles son las características del microempresario y de la microempresa que tienen una relación estadísticamente significativa con el pleno acceso al crédito.

Finalmente se concluye con los resultados obtenidos al aplicar esta metodología al caso de Costa Rica, con base en un estudio realizado en noviembre y diciembre de 2011.

Cabe destacar que este artículo es una versión resumida de un Informe de investigación que los autores presentaron en el curso Investigación Económica III, de la Universidad de Costa Rica, impartido por el Prof. Ronulfo Jiménez².

Descripción de la metodología

Segmentación en grupos

En la bibliografía pueden encontrarse distintas definiciones de microempresa. Usualmente el concepto se relaciona con la cantidad de empleados, con el nivel de ventas o con el nivel de utilidades. Para efectos de este artículo, se ha elegido el número de empleados como criterio. Se define una microempresa como aquella que cuenta con cinco o menos empleados. Esta definición es utilizada por el Banco Mundial.

² A quien agradecemos por su orientación, dedicación y sus valiosas sugerencias.

Por su parte, el acceso al crédito es una variable más compleja. En primer lugar, podría hablarse del acceso a créditos provenientes de fuentes distintas, por ejemplo bancos públicos, bancos privados, entidades financieras, cooperativas, mutuales, entidades públicas, proveedores, prestamistas, familiares o amigos. El propósito del artículo es explorar el acceso al crédito proveniente de fuentes formales no subsidiadas, es decir, el crédito proveniente de bancos (públicos y privados), entidades financieras, cooperativas y mutuales.

En segundo lugar, es importante distinguir entre el acceso al crédito y el uso de crédito. Haber recibido un crédito es una prueba de que se tiene acceso al crédito; sin embargo, no haber recibido nunca un crédito no implica que se carezca de acceso al crédito. En términos teóricos podría definirse el acceso como la capacidad plena de un agente económico para obtener un crédito comercial, independientemente de que dicha capacidad sea ejercida o no.

Esto explica por qué un estudio que pretenda indagar el acceso al crédito es más completo, si cuenta con información proveniente de los demandantes de crédito, en lugar de los oferentes. En efecto, si la información recabada se obtuviera de los oferentes (entidades prestamistas), únicamente podría conocerse el grado de “uso” del crédito; pero no el grado de acceso. Por lo tanto, la metodología que se describirá a lo largo del presente artículo está diseñada para una investigación en la que se cuente con información cuya fuente son los demandantes –efectivos o potenciales– de crédito.

En cualquier caso, el acceso al crédito es una variable difícil de cuantificar, dada la existencia de demandas no reveladas. Esto impide definir el acceso al crédito como una variable dicotómica; es decir, no se puede segmentar una muestra en dos grupos, uno con acceso y otro sin acceso. La clasificación tiene que ser más sutil, para lo cual se requiere establecer criterios que permitan establecer un orden en relación con el acceso al crédito.

Por ejemplo, es claro que quien ha recibido un crédito tiene, objetivamente, más acceso al crédito que aquel cuya petición crediticia ha sido rechazada. Utilizando el uso del crédito y la percepción de los microempresarios como parámetros, se puede construir la siguiente jerarquía ordinal en torno al acceso, que va desde los grupos con más acceso (categoría 1) hasta los grupos con menos acceso (categoría 4):

1. Microempresas que tienen un crédito y cuyos empresarios están satisfechos con el monto que les fue otorgado.
2. Microempresas que tienen un crédito y cuyos empresarios no están satisfechos con el monto que les fue otorgado.
3. Microempresas que necesitan un crédito, pero que no lo han solicitado.
4. Microempresas que solicitaron un crédito y que fueron rechazados.
5. Microempresas que no quieren un crédito (Este grupo 5, como se dijo, se encuentra fuera del ordenamiento).

El monto de crédito otorgado es un parámetro de acceso, puesto que aquellas personas que no obtuvieron el monto total de crédito que necesitaban, claramente están en una situación de acceso más restringida que aquellas a quienes les fue otorgado el monto solicitado.

Por otra parte, es evidente que el rechazo es el indicador más contundente de falta de acceso, por tanto, el grupo 4 es el último en una jerarquía de más acceso a menos acceso. Anterior a él, en la posición 3, se ubican las microempresas que, a pesar de haber manifestado su deseo de adquirir un crédito, no lo han solicitado: El grupo 3 lo constituyen las microempresas que se autoexcluyen del crédito. La razón principal de la autoexclusión es el temor al rechazo, la sensación de que aunque soliciten el crédito, les sería vetado. Este grupo es sumamente interesante, pues no se sabe si existen razones objetivas para su exclusión del crédito.

Por último, se presentan empresas que no han solicitado un crédito porque manifiestan no necesitarlo. No se puede concluir nada en relación con el acceso al crédito que tiene este grupo, dado que su exclusión voluntaria nos impide determinar su capacidad real de acceso. Por tanto, para los efectos del presente artículo este grupo de empresas queda fuera del análisis.

El 100% de las microempresas pueden ser clasificadas en alguno de los cinco grupos anteriores. Esa clasificación permite concluir que las microempresas del grupo 1 tienen, en términos ordinales, mayor acceso al crédito que aquellas del grupo 2, así como que aquellas de los grupos 3 y 4 (El grupo 5 está fuera del análisis). La clasificación de la muestra en estos cinco grupos constituye el primer paso de la metodología propuesta.

Como se ha dicho, el grupo 1 es el que cuenta con un acceso mayor al crédito, de acuerdo con la definición que se está utilizando. El paso siguiente en la metodología es caracterizar este grupo, es decir, determinar las principales características distintivas de las microempresas y los microempresarios que pertenecen a este primer grupo de mayor acceso.

Desde hace varios años existe en Costa Rica conciencia de que hay dificultades para que los microempresarios tengan acceso al crédito; así lo consignan autores como Francisco Gutiérrez y Rodrigo Bolaños (1999) en *El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: Análisis del comportamiento reciente y propuesta de reforma*, un artículo escrito para la CEPAL. Desde la publicación de ese artículo a la fecha, se han implementado políticas que buscan mejorar el grado de acceso al crédito. Uno de los esfuerzos más sistemáticos y enérgicos lo constituye el proyecto de Banca para el Desarrollo, que pretende financiar proyectos viables y factibles dándoles prioridad a las micro, pequeñas y medianas empresas³. Sin embargo, a pesar de los esfuerzos, queda mucho por hacer en este campo.

³ La Ley de Banca para el Desarrollo entró en vigencia el 7 de mayo del 2008. Según consta en el Capítulo III, se creó el Fideicomiso Nacional para el Desarrollo (FINADE), con el objetivo de financiar a sujetos físicos o jurídicos que presenten proyectos productivos viables y factibles. Según el Capítulo IV de dicha Ley, todos los bancos públicos –a excepción del BANHVI- están en la obligación de crear fondos para el

Determinar algunas de las características claves de las microempresas con mayor acceso al crédito podría ayudar a identificar los obstáculos que deben ser removidos a través de la creación y aplicación de políticas públicas específicas para propiciar que más microempresas tengan acceso a crédito.

En este intento de caracterizar a las microempresas con acceso al crédito, se indagarán cuatro aspectos principales: Perfil del microempresario, perfil de la microempresa, grado de conocimiento de las distintas fuentes crediticias formales y utilización de créditos provenientes de fuentes “alternativas”.

Metodología estadística

Las variables relevantes –que se detallarán en el siguiente apartado– sobre las que se trabajará, son de dos tipos: variables discretas y variables dicotómicas⁴. Para ambos tipos de variables se llevará a cabo un mismo procedimiento, pero con algunas pequeñas variantes. A continuación se describirá el procedimiento a seguir en ambos casos.

En el caso de variables dicotómicas (como por ejemplo el sexo del microempresario), se asigna un valor de 1 a los miembros del grupo que presentan una característica y de 0 a los que presentan la otra característica, y se calcula la proporción del grupo que representa un valor, por ejemplo “hombre”. Lo mismo se hace con respecto al resto de los grupos –que son tratados de manera agregada-, como se ha dicho, excluyendo al grupo 5⁵. Para determinar si la proporción de hombres en el grupo 1 es significativamente distinta de la proporción de hombres en el resto de la muestra, se lleva a cabo una prueba de hipótesis, consistente en verificar la desigualdad de las medias de dos grupos.

En todos los casos se partirá de la hipótesis nula de que la proporción en el grupo 1 no es significativamente distinta de la proporción en el resto de la muestra⁶. En términos económicos, la hipótesis nula significa que la variable en cuestión (el sexo del microempresario, en el ejemplo utilizado) no constituye una característica distintiva entre el grupo con mayor acceso al crédito y los demás grupos, en virtud de lo cual podría pensarse que no constituye un factor diferenciador en el acceso al crédito. Mediante un estadístico F derivado de un proceso ANOVA se obtiene el P-value de la prueba. Si este es inferior al valor de significancia, se rechaza la hipótesis

financiamiento del desarrollo. Asimismo, el Capítulo V establece que los recursos provenientes del inciso i del artículo 59 de la Ley Orgánica del Sistema Bancario, recursos conocidos popularmente como “peaje bancario”, también se destinarán a este propósito.

⁴ Recuerde el lector que el espíritu de las pruebas es determinar cuáles características diferencian al grupo 1 –que hemos definido como el grupo de pleno acceso– del resto de los grupos.

⁵ Suponga que el grupo 1 contiene 15 microempresas. Si de esas 15 microempresas, 11 microempresarios son hombres, entonces sabemos que el 73,3% de los microempresarios del grupo 1 son hombres. Si el resto de la muestra consta de 70 empresarios de los cuales 58 son hombres, tenemos que el 82,8% son hombres. La prueba de hipótesis contrastaría ambos promedios, es decir, el 73,3% vrs. el 82,8% para determinar si son significativamente distintos.

⁶ Es decir, la hipótesis nula es que la variable en cuestión no está relacionada con el acceso al crédito.

nula de que las medias contrastadas son estadísticamente iguales. Se utiliza un grado de 10% de significancia para las pruebas de esta investigación.

En el caso de las variables discretas, por ejemplo, los años de escolaridad, se calcula el promedio de la variable y se contrasta el promedio de años de escolaridad del grupo 1 contra el promedio de años de escolaridad del resto de los grupos⁷. En ambos casos –tanto si las variables son dicotómicas, como si son discretas– el análisis estadístico es igual y las conclusiones se obtienen de la misma manera.

El tratamiento estadístico que se ha descrito permitirá determinar las características sobresalientes del grupo 1, es decir, aquellas características que diferencian al grupo 1 del resto de la muestra. Son precisamente esas características las que están correlacionadas con el acceso al crédito.

Es de suma importancia destacar que la intención de la metodología no es establecer relaciones de causalidad entre las distintas variables y el acceso al crédito, sino únicamente determinar si las distintas variables relevantes están correlacionadas o no con el acceso al crédito proveniente de fuentes formales no subsidiadas.

Descripción de las variables

A continuación se describen las variables indagadas para cada uno de los cuatro grupos establecidos. Para ello las variables se han clasificado en cuatro grandes tipos: el perfil del microempresario, el perfil de la microempresa, la información disponible sobre las fuentes de crédito y la existencia de fuentes de crédito alternativas.

Perfil del microempresario

Se indagará respecto a cuatro características en relación con los microempresarios:

1. Sexo: Se quiere determinar, si en promedio, el grupo 1 contiene más microempresarios hombres que los otros tres grupos. Una respuesta afirmativa podría arrojar la conclusión de que existe una diferenciación por género, es decir, que la característica de ser hombre incide en el acceso que tiene una microempresa al crédito.
2. Edad: Interesa saber si la edad de los microempresarios del grupo 1 es significativamente distinta de la edad de los microempresarios del resto de los grupos. De ser así, se podría concluir que la edad del microempresario guarda alguna relación con su grado de acceso al crédito.

⁷ Se sumarán los años de escolaridad de todas las microempresas del grupo 1 y se dividirá tal cifra entre el número de empresas de dicho grupo. Se procederá de igual manera con el resto de los grupos –tratándolos de manera agregada–. La prueba de hipótesis se llevó a cabo para determinar si el promedio de años de escolaridad del grupo 1 es significativamente distinto del promedio del resto de los grupos.

3. Grado de escolaridad: Debe indagarse si el grado de educación de los microempresarios del grupo 1 (medido en años de educación desde la primaria hasta la educación universitaria)⁸ es significativamente diferente del grado de educación de los demás microempresarios. Su análisis permitirá determinar si el nivel de educación con el que cuenta el microempresario está correlacionado con su acceso al crédito.
4. Grado de bancarización: A través de esta variable se pretende determinar cuál es el grado de familiarización que tiene el microempresario con la banca. Para estos efectos se utilizan dos "aproximadores" distintos: la tenencia de tarjeta de crédito y la tenencia de cuenta bancaria. Así, si un microempresario tiene tarjeta de crédito o tiene cuenta bancaria, se dirá que está "bancarizado"; caso contrario, que no lo está. Es de esperar que un microempresario que tiene un alto grado de familiarización con la banca tenga más probabilidades de tener acceso al crédito. A través de la prueba de hipótesis se puede determinar si, efectivamente, existe una correlación entre esa variable y el acceso al crédito.

Perfil de la microempresa

Del perfil de la microempresa interesa analizar dos variables:

1. Antigüedad del negocio: Las microempresas tienen características particulares, dentro de las cuales destaca su corta duración en el mercado. Por esto la variable "antigüedad del negocio" es relevante, ya que una microempresa que tiene 10 años de funcionamiento ha demostrado la capacidad de sobrevivir y, por tanto, podría decirse que es un mejor sujeto de crédito que una que tiene uno o dos años de estar en el mercado. La prueba de hipótesis permitirá verificar si efectivamente el grado de antigüedad del negocio está correlacionado con el acceso al crédito.
2. Grado de formalidad: Otra característica típica de muchas microempresas es su grado de informalidad. Un porcentaje importante de ellas no están registradas y se constituyen de una manera muy casual, donde impera la necesidad y no la planificación (Gutiérrez y Serrano, 2004). A quienes proponen este artículo les parece que cuánto más "formales" sean las microempresas, es decir, cuanto más legalmente establecidas estén, existen más posibilidades para ellas de tener acceso al crédito. Dada la complejidad de medir el grado de formalidad, se hará a través de dos variables: Consideraremos que una empresa es "formal" si está inscrita ante la Caja Costarricense de Seguro Social y si además está inscrita ante Tributación⁹. La prueba de hipótesis permitirá averiguar si existe una correlación entre esta variable y el grado de acceso al crédito.

⁸ Así, por ejemplo, si una persona tiene 9 años de escolaridad sabremos que concluyó el noveno año de la educación formal.

⁹ La microempresa debe cumplir con **ambos** requisitos para ser considerada formal.

Información respecto de las fuentes de crédito

Una de las explicaciones brindadas por los teóricos del emprendedurismo a las dificultades de acceso al crédito de las microempresas es que las microempresas tienen poca información respecto de las fuentes crediticias; es decir, que conocen muy poco –o nada– de sus políticas, facilidades, tasas de interés, requisitos, etc. Al respecto, se refieren Aguilar y Trivelli (2004), en su artículo *El Financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno: Un análisis empírico de la demanda de créditos*. De hecho, hay autores que sostienen que talleres informativos o bases de datos sencillas y bien estructuradas son estrategias que podrían resultar sumamente eficaces para aumentar la tasa de uso de créditos por parte de los microempresarios (Bloch y Granato, 2007).

Por esta razón parece importante determinar si, en promedio, el grupo 1 tiene más información de las fuentes crediticias que el promedio del resto de los grupos. De ser así, se podría concluir que la tenencia de información respecto de las fuentes crediticias está correlacionada con el acceso al crédito, como sugiere la teoría.

Fuentes de crédito alternativas

Como se ha mencionado anteriormente, las microempresas cuentan con diversas fuentes de crédito además de las llamadas “fuentes formales no subsidiadas”. Con estas fuentes alternativas, las microempresas hacen frente a ciertas dificultades que les presentan esas fuentes formales como, por ejemplo, el exceso de requisitos y colaterales, los altos costos de formalización y la demora en la aprobación (Gutiérrez y Serrano, 2004; León de Cemeño y Shreiner, 1998).

Algunas de las fuentes de crédito alternativas más utilizadas son las siguientes tres: (i) familiares y amigos, (ii) proveedores y (iii) prestamistas. Aunque este artículo trata acerca del acceso al crédito formal no subsidiado, parece importante hacerse la pregunta de cuántas microempresas de los diferentes grupos cuentan con créditos de prestamistas. Esto permitirá, según se dijo, determinar si la tenencia de un crédito de un prestamista está correlacionada (positiva, o negativamente) con el acceso al crédito formal no subsidiado. De igual manera se procederá con el análisis de los créditos provenientes de familiares, de amigos y de proveedores.

Ilustración de la metodología: aplicación a una encuesta

Con el fin de ilustrar la aplicación de esta metodología, se utilizaron los datos de una encuesta realizada en octubre del 2011 por estudiantes del Seminario de Investigación Económica III de la Escuela de Economía de la Universidad de Costa Rica, con la dirección del profesor Ronulfo Jiménez. Los autores de este artículo fueron parte de dicho grupo de estudiantes. La encuesta se realizó a 401 microempresas de los distritos centrales de Heredia, Alajuela y Cartago (tanto Occidental como Oriental). La muestra fue proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos con base en el Directorio de Unidades Institucionales y Establecimientos del 2010, distribuida proporcionalmente según los estratos geográficos seleccionados. El

cuestionario que se aplicó contiene las preguntas que permiten estudiar las variables anteriormente mencionadas; no obstante, carece de un horizonte temporal definido, lo cual impide realizar un estudio particular en función de un período determinado. A pesar de ello, en términos desarrollada.

Segmentación de los grupos

A partir de la clasificación especificada, se observa que un 23% de las empresas manifestó tener pleno acceso al crédito. Dentro del rango de muestra, un 41% de las microempresas consultadas expresó no necesitar un crédito, por lo que son excluidas del tema en cuestión.

Al adentrarnos más en la clasificación, se identifica que un 27% de las empresas estudiadas afirmó que necesitaba un crédito, pero no lo ha solicitado; es decir, son empresas que se autoexcluyen del crédito.

Tan solo un 6% del total de la muestra externó haber obtenido financiamiento, pero a un monto menor al deseado. Quiere decir que 2,7 de cada 10 empresas que acceden a un crédito formal se encuentran insatisfechas con los recursos obtenidos. Tan solo un 4% de los agentes consultados expresaron haber sido rechazados a la hora de solicitar un préstamo.

Elementos relacionados con el acceso

Perfil del microempresario

Según las pruebas realizadas, se logra entrever que el empresario que ha logrado acceder al crédito es, en promedio, ligeramente de mayor edad que el resto de la muestra. Concretamente, en promedio, es un adulto relativamente joven con aproximadamente 46 años, mientras que los empresarios del resto de las microempresas que entran dentro del análisis es de 43 años. A pesar de la diferencia, la desviación no es significativa, lo cual permite descartar la edad como un elemento determinante según el objetivo del estudio.

En términos de educación, la evidencia estadística recolectada no permite inferir que el promedio de años de escolaridad sea distinto entre ambos grupos, por lo que se descarta que tal variable esté correlacionada con el acceso al crédito. La media de años de escolaridad para ambos segmentos de muestra ronda los 11,7 años, es decir, bachillerato en educación general media, lo cual emite luces de que las microempresas están dirigidas por personas con habilidades académicas relativamente altas.

En cuanto al género, la muestra global permite afirmar que los hombres son, en su mayoría, los que dirigen las microempresas de la región delimitada. Cabe destacar que la proporción se inclina aún más hacia el sector masculino para el grupo que representa el mayor acceso (69% de los empresarios del grupo 1 son hombres), por lo que es notable la desigualdad entre ambos sexos. Del resto de la muestra, el 57% de

los empresarios son hombres. Al llevar a cabo la prueba de hipótesis se concluye que la diferencia entre promedios es estadísticamente significativa. Este resultado abre las puertas a una posible investigación que identifique las causas de tal fenómeno, ya sea por cuestiones de estructura de la oferta, o por temas de autoexclusión y percepción por parte de la demanda femenina.

Un punto importante a analizar es el tema del grado de bancarización de los microempresarios, ya que vínculos más estrechos entre las entidades financieras y estas personas permite que exista un mayor flujo de información que logre, por un lado que los oferentes tengan mayor conocimiento de los individuos de manera que se solvente en un grado importante los problemas de selección adversa y; por el otro, colabora a que los potenciales demandantes tengan una plataforma previa que aminore los obstáculos para la obtención del financiamiento. Según las pruebas realizadas, y como es de esperar, las microempresas que conforman el segmento de pleno acceso externaron un mayor grado de bancarización que el resto (el 96% de los empresarios del grupo 1 está “bancarizado”, mientras que solo un 86% del resto de los grupos lo está). Entendiendo la “bancarización” como se ha definido previamente en la metodología de este artículo

Perfil de la microempresa

Existen dos variables importantes que, según la bibliografía al respecto, inciden de manera importante en el acceso al crédito para las microempresas: su antigüedad y su grado de formalidad (Villalobos, 1994).

La primera variable otorga información referente a la eficiencia y la capacidad de la empresa a la hora de competir dentro del mercado. Los resultados estadísticos para la zona en estudio no permiten rechazar la hipótesis de que, en promedio, las microempresas que gozan de pleno acceso sean más antiguas. La media general de antigüedad ronda los 15 años.

Al profundizar en el grado de formalidad, los datos obtenidos apuntan claramente que dicho elemento sí incide en el acceso. Un 71% de las microempresas que conforman el grupo del óptimo acceso se catalogan como formales, mientras que solo un 57% del total restante se ubica bajo esta descripción. Esto viene a reforzar la teoría al respecto, ya que las firmas más formales por lo general poseen mayor información y documentación que les permite a las fuentes evaluar y monitorear, de forma más precisa, a la hora de otorgar financiamiento.

Grado de información respecto a las fuentes de crédito

Como se afirmó anteriormente, es muy probable que el grado de información que poseen las microempresas afecte el acceso al crédito. Los microempresarios que se mantienen al tanto de los requisitos, las tasas de interés, los oferentes y los diversos programas de financiamiento logran aprovechar oportunidades y tendencias del mercado financiero, lo cual les permiten acceder a financiamiento en función de sus capacidades y limitaciones.

La evidencia empírica en este caso es clara en reafirmar tal proposición. En promedio y estadísticamente hablando, las microempresas que forman parte del conjunto de óptimo acceso exhibieron mayor interés y conocimiento de los requisitos y los costos asociados a los principales oferentes de crédito en el país que el resto de las microempresas (un 58% de los microempresarios del grupo 1 contaba con información, mientras que solo el 37% del resto de la muestra la tenía). Según el estudio *Oferta de crédito para pymes* (Ministerio de Economía Industria y Comercio, abril de 2011), las fuentes han logrado difuminar, en buena parte, las asimetrías de la información entre la oferta y la demanda por tales fondos prestables. Sin embargo, persisten diversos elementos (principalmente la carencia de tecnología, falta de interés y aspectos culturales de aversión al crédito por parte de la demanda) que obstaculizan un flujo adecuado.

Uso de fuentes alternativas

Es razonable pensar que los agentes que logran tener acceso pleno al crédito formal se abstendrán, en mayor medida, de solicitar créditos a prestamistas que aquellos que no tienen acceso. Sin embargo, ese razonamiento no se confirma en la práctica. Según los datos arrojados por la muestra en cuestión, de hecho el resultado es el contrario: Son los empresarios que pertenecen al grupo 1 los que en promedio tienen más créditos de prestamistas. Mientras que el 7% de los microempresarios del grupo 1 tienen créditos de prestamistas, únicamente el 2% del resto de la muestra los tiene.

Es razonable pensar que los agentes que no logren tener acceso al pleno financiamiento buscarán satisfacer sus necesidades crediticias a través de fuentes alternativas. Sin embargo, la información procesada arroja como resultado que las microempresas estudiadas dentro del rango especificado, en promedio y con la validez estadística, no utilizan de forma excluyente los créditos de prestamistas informales. Es decir, el uso de créditos provenientes de prestamistas informales no está relacionado con el rechazo al financiamiento formal.

Conclusiones

La metodología expuesta a lo largo de este artículo arroja información pertinente sobre las características distintivas de las microempresas y los microempresarios que tienen mayor acceso al crédito. La segmentación por grupos en función del uso, satisfacción y solicitud de financiamiento de fuentes formales no subsidiadas permite obtener una descripción que simplifica la comprensión de algunos de los factores que facilitan o dificultan el acceso al mercado crediticio. La encuesta aplicada a las microempresas de los distritos centrales de Heredia, Alajuela y Cartago (Oriental y Occidental) confirmó la utilidad y la facilidad de utilizar la metodología propuesta en un análisis de tal magnitud.

Según la evidencia empírica, un 23% de la muestra se ubica en el grupo de pleno acceso al crédito. Por su parte, un 41% de las microempresas de las zonas analizadas afirmó no necesitar financiamiento de este tipo y, por tanto, ese 41% de la

muestra quedó excluido de todo el análisis. Un grupo importante, el 27%, requiere un crédito, pero no lo ha solicitado, lo cual implica que la autoexclusión de la demanda es un factor importante dentro de la dinámica del acceso. Un 6% de las empresas ha tenido acceso al crédito formal, pero a un monto inferior al solicitado, mientras que tan solo un 4% de las empresas que solicitaron un crédito fueron rechazadas.

En cuanto a las características distintivas más relevantes del microempresario y de la microempresa, se observa lo siguiente:

- La edad no constituye un determinante dentro de la dinámica analizada.
- La escolaridad promedio no es significativamente distinta entre los microempresarios con mayor acceso y los demás. El microempresario promedio del total de la muestra posee habilidades calificadas ya que cuenta con 11.7 años de escolaridad.
- El sexo parece ser una variable relevante, ya que la proporción de hombres es significativamente mayor en el grupo 1 que en los demás grupos. La información utilizada no permite identificar los factores que explican tal relación.
- El grado de bancarización es significativamente mayor entre los microempresarios con mayor acceso que entre los demás. En este caso no queda clara la dirección de la causalidad, ya que podría ser que la bancarización del microempresario se produjo como resultado de la obtención del crédito o, por el contrario, que gracias a su contacto con el sistema bancario le fue más fácil tener acceso a un crédito. La ausencia de la dimensión temporal en la encuesta impide determinar el orden de los factores.
- La antigüedad de la empresa no es un factor categórico del acceso al crédito.
- El grado de formalidad sí constituye una característica distintiva de las empresas con mayor acceso al crédito.
- El grado de información del grupo 1 también resulta estadísticamente mayor que entre los demás grupos.
- El hecho de tener acceso a un crédito formal y estar satisfecho con él no impide que los microempresarios busquen financiarse por otros medios.

La aplicación de la metodología a los datos provenientes de la encuesta utilizada permite determinar cuatro características significativamente distintas entre los microempresarios y las microempresas con mayor acceso al crédito y el resto de la muestra: (i) el sexo del microempresario, (ii) el grado de bancarización del microempresario, (iii) el grado de formalización de la microempresa y (iv) el grado de información de que dispone el microempresario. No parecieran significativamente

relevantes la edad ni la escolaridad del microempresario, como tampoco la antigüedad de la microempresa.

Referencias

- Aguilar, M. Trivella, C. (2004). *El Financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno: Un análisis empírico de la demanda de créditos*. Recuperado de: <http://cies.org.pe/publicaciones/economia-y-sociedad>
- Bloch, R. Granato, L. (octubre-noviembre-diciembre, 2007). Las PYMES y el acceso al crédito. *Observatorio iberoamericano del desarrollo local y la economía social* (1)2, 454 – 461.
- Gutiérrez, M., Serrano, J. (2004). *Mejoramiento de las condiciones de acceso al crédito para microempresarios*. Universidad de los Andes, Bogotá. Fundación Corona.
- Gutiérrez, F. y Bolaños R. (1999). El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: Análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma *CEPAL, Financiamiento del Desarrollo* 77, 0-64.
- León de Cermeño, J. Shreiner, M (1998). Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: Algunas líneas de acción. *Economía* (21)41, 61-106.
- Ministerio de Economía Industria y Comercio de Costa Rica (2011). *Oferta de crédito para pymes*. Recuperado de: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2011/pyme/credito/abril/estudio.pdf>
- Villalobos, V. (1994). *Microenterprise Access to credit in Costa Rica*. Tesis de maestría. The Ohio State University.