

EL ACCESO AL CRÉDITO PARA MICROEMPRESAS EN ALAJUELA, CARTAGO Y HEREDIA ¹

Esteban Méndez Chacón ²
Rodrigo Villalta Díaz ³

RESUMEN

El objetivo principal de este trabajo es analizar el grado de acceso al crédito para microempresarios en Alajuela, Cartago y Heredia. Se toma como muestra un grupo de 401 negocios, que posean de 1 a 5 trabajadores y que no se dediquen a actividades agrícolas. El artículo muestra que el grado de acceso al crédito de los microempresarios suele ser bajo en lo que respecta a créditos formales (instituciones financieras reguladas por la SUGEF) e informales (prestamistas, parientes o amigos), pero alto en lo relativo a créditos semi-informales (proveedores y clientes).

PALABRAS CLAVES: ACCESO AL CRÉDITO, MICROEMPRESA, CRÉDITO FORMAL, CRÉDITO SEMI-INFORMAL, CRÉDITO INFORMAL.

ABSTRACT

This article investigates the access to credit of microenterprises located in Alajuela, Cartago and Heredia. The research is done with a sample of 401 enterprises of multiple economic sectors, excepting agriculture. The article shows that microenterprises are not financed with formal (financial institutions regulated by SUGEF) and informal (moneylenders, friends or family) credits. Instead, these companies are mostly financed by semi-informal means (providers and clients)

KEY WORDS: ACCESS TO CREDIT, MICROENTERPRISES, FORMAL CREDIT, SEMI-INFORMAL CREDIT, INFORMAL CREDIT.

1 Este artículo se fundamenta en un estudio realizado en el curso Seminario de Investigación Económica III, bajo la tutoría del profesor Ronulfo Jiménez Rodríguez.

2 Bachiller en Economía, Universidad de Costa Rica. emencha83@gmail.com

3 Bachiller en Economía, Universidad de Costa Rica. rvillaltad@gmail.com

1. INTRODUCCIÓN

Las microempresas juegan un papel importante en el sistema económico, ya que permiten generar empleo, ingresos y ser potenciales semillas de las cuales germinen empresas de mayor envergadura. Para América Latina, las microempresas tienen un peso importante, el Banco Interamericano de Desarrollo estimó, en el 2006, la existencia de aproximadamente 60 millones de microempresas que generaban cerca de la mitad del empleo de la región. (Obando et al. 2008:21) Según el estudio “Microcrédito contra la exclusión social: Experiencias de financiamiento alternativo en Europa y América Latina”, para el año 2005, el 40% de la Población Económicamente Activa en Centroamérica se empleaba en algún tipo de pequeña o mediana empresa, (entendiéndose por Centroamérica a: Costa Rica, Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador). (Red Aura. 2005:134)

Para el caso de Costa Rica se estima que del periodo comprendido entre 1996 y 2007, las microempresas crecieron en promedio 406 unidades por año (Monge, R. 2009:59). Según datos del estudio “Mercado de Trabajo en Costa Rica 2009”, el 65,2% de las empresas tenían en sus planillas 5 ó menos trabajadores (por lo que califican como microempresas), lo que representa un incremento de cerca de 2 puntos porcentuales respecto al 2008, (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. 2010:73)

Si se toma en cuenta que la mayoría de las estimaciones, en relación con las microempresas toman como referencia información suministrada por la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), sólo se estaría considerando al sector formal. Por ende, cabría esperar que la importancia de las microempresas revelada por los datos esté subestimada.

Según Palma, C. (2008:218), la tasa de mortalidad de las PYMES es muy alta: cerca del 90% fracasa en sus dos primeros años de vida; esto se debe a serias limitaciones de asesoría, acceso al crédito, falta de innovación y pobre uso de tecnología. La elevada tasa de mortalidad induce a pensar que los programas que

actualmente tratan de ayudar a esta población no cumplen con su objetivo.

En Costa Rica, la investigación sobre microcréditos se ha enfocado principalmente en el lado de la oferta, es decir, se presenta el inconveniente de la divergencia que existe entre lo que los intermediarios financieros presentan como opciones de microcrédito, y lo que la población meta necesita. Por esta razón, para abordar el tema de mejor manera parece indicado enfocarse desde el lado de la demanda, que es un ámbito menos estudiado.

El objetivo principal de este trabajo es determinar cuál es el grado de acceso al crédito de los microempresarios en los distritos de Alajuela, Heredia, Occidental y Oriental. Se delimita en aras de la facilidad de recolección de datos a microempresas no agrícolas.

La información data de una muestra de 401 observaciones, diseñada por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), utilizando el Directorio de Unidades Institucionales y Establecimientos 2010. De octubre a noviembre de 2011, se visitaron las microempresas y fue aplicado (preferiblemente a su dueño) un cuestionario, cuya duración aproximada era de media hora.

El documento se organiza de acuerdo con el siguiente esquema: la primera sección aborda fundamentos teóricos; la segunda sección presenta la metodología utilizada en el artículo; la tercer parte muestra las características de los microempresarios, de la microempresa y del acceso al crédito; la cuarta sección expone modelos de probabilidad tipo LOGIT para estimar la posibilidad de acceder a un crédito formal, crédito informal, crédito semi-informal y para aplicar a un crédito formal. Finalmente, se presentan las conclusiones.

2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Desde una perspectiva teórica, la definición de microempresa involucra variables como: volumen de ventas, número de empleados y nivel de activos. Claudio González Vega (2002: 5), en el libro: “El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual” señala dos posibles orígenes de la microempresa. Por

un lado, se puede deber “a un crecimiento de la población más acelerado que el crecimiento de las oportunidades productivas”; en tal caso, la expansión de tales empresas no sería positivo, ya que se deben a crisis en otras áreas (por ejemplo, en las políticas públicas de generación de empleo) y por ende, un mayor acceso al crédito tendría poco efecto para fomentar el desarrollo de las microempresas. Por otro lado, las microempresas representan reservas de empresariedad latentes; en este caso, la expansión del sector es algo positivo y se puede estimular mediante medidas como un mejor acceso al crédito.

El acceso se define como la “posibilidad de los grupos sociales con alguna desventaja relativa, como el ingreso o la localización geográfica, de hacer uso de servicios financieros, como son: ahorro, crédito, pagos, seguros, envío de remesas y demás similares. Este concepto no implica la facilidad ilimitada de uso de los servicios financieros, pues hay individuos y grupos de la población que no participan por preferencia personal o cuya inclusión no se justificaría por razones de eficiencia”. (Morfin, A. 2009:7-8) Un claro ejemplo de que el acceso no implica crédito sin restricciones, es el detonante de la crisis financiera de 2007, en donde más bien la facilidad de préstamos empobreció a las familias.

Las microempresas, habitualmente, se enfrentan a problemas de acceso al crédito debido a: los costos fijos asociados al otorgamiento de crédito, problemas para ejecutar los contratos de crédito, costos de quiebra e información asimétrica. (Rodríguez, A. 2004:5)

A raíz de estos problemas es común que las microempresas recurran a mercados financieros informales, donde la asimetría de información se corrige mediante el uso de información privada y vigilancia directa, sin embargo estos créditos de mercados financieros informales no logran ser adecuados para la inversión, por ser de corto plazo.

3. METODOLOGÍA

En el presente estudio se entiende microempresa como toda aquella unidad

productiva con cinco o menos trabajadores. Por su parte, acceso se definirá a partir de tres dimensiones: tiempo, tipo de crédito y carácter del crédito.

En la dimensión tiempo se considerarán aquellos créditos obtenidos entre el momento de aplicar la encuesta hasta tres años antes, es decir, del 2008 al 2011.

En la dimensión tipo de crédito, se definirá acceso de manera tal que si el microempresario no obtuvo el préstamo, porque sus necesidades (como el plazo que buscaba o los montos) no coincidían con las características de lo que le ofrecían, se considera que el mismo no obtuvo acceso.

En la dimensión de carácter, para el estudio se abordará el acceso tanto a crédito formal, semi informal como informal. Por crédito formal se refiere a todo aquel proveniente de entidades reguladas por la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF). Los créditos semi- informales provienen de personas localizadas en la cadena de valor, tales como: proveedores y clientes. Los créditos informales se derivan de prestamistas, familiares, amigos o conocidos.

Los datos se obtuvieron mediante una encuesta realizada entre el viernes 14 de octubre y el viernes 18 de noviembre de 2011, esto según la disponibilidad de tiempo de cada encuestador.

El estudio se realizó en las provincias de Cartago, Heredia y Alajuela. Específicamente, para la aplicación de la encuesta se seleccionaron los distritos de Heredia, Alajuela, Oriental y Occidental de Cartago, esto debido a las facilidades que presenta la obtención de datos en dichos lugares.

Para la construcción de la muestra se utilizó el Directorio de Unidades Institucionales y Establecimientos⁴ del INEC, año 2010.

4 Para más detalles de la metodología del Directorio de Unidades Institucionales y Establecimientos (DIEU), consulte el documento: “Metodología del Directorio de Unidades Institucionales y Establecimientos”

CUADRO 1
DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA

Distritos	Total de establecimientos	Muestra	Porcentaje
Alajuela	1653	157	39%
Heredia	1452	137	34%
Occidente	450	43	11%
Oriente	683	64	16%
TOTAL		401	100%

Fuente: Elaboración propia con fundamento en la muestra elaborada por el INEC.

La muestra fue elaborada por funcionarios del INEC. Ésta se distribuyó de forma proporcional en los estratos solicitados y la selección se hizo aleatoriamente dentro de estos estratos. En el cuadro 1, se expone la distribución de la muestra en cada uno de los distritos seleccionados.

Para cumplir con el objetivo principal del estudio, se seguirán dos vertientes: la primera es la utilización de estadística descriptiva para conocer más a fondo las características de los microempresarios, de las microempresas analizadas y del acceso al crédito que han tenido; la segunda presenta los siguientes modelos de probabilidad LOGIT: para crédito formal, para crédito semi-informal, para crédito informal y finalmente, para conocer la posibilidad de aplicar a un crédito formal.

Entre las limitaciones que presenta el estudio destaca que no es representativo para la totalidad de las microempresas de Costa Rica, pues la muestra que se utiliza no se basa en el total de la población, sino que corresponde a ciertos distritos de las provincias de Cartago, Alajuela y Heredia. Asimismo, el presente estudio sólo se enfoca en microempresas que no corresponden al sector de agricultura.

Por otra parte, el método de recolección de información, mediante entrevistas, puede crear problemas con la calidad de la información, porque puede suceder que las declaraciones de las personas no sean consistentes con su realidad.

Es preciso recalcar que los resultados obtenidos respecto al acceso al crédito de las microempresas podrían estar subestimados. Como se mencionó antes, teóricamente por acceso se entiende la posibilidad de hacer uso de servicios de crédito, por lo que van a existir empresas en la muestra que aunque pueden ser sujetas a crédito de determinada fuente, por diversos motivos no recurren al mismo. Por ende, estos negocios quedarían registrados como si no tuvieran acceso cuando en realidad sí lo tiene, pero no lo utilizan.

Análisis de estadística descriptiva

El presente apartado explica estadísticas descriptivas de las principales variables de la investigación. Para esto, se divide en tres secciones las cuales abordarán las características del microempresario, características de la microempresa y el grado de acceso al crédito y sus características. Vale descartar que los resultados se presenten para la totalidad de los distritos en estudio, y que sólo en las ocasiones en que uno destaque se explicita dicha característica a nivel individual. Asimismo, los distritos de Occidental y Oriental se agrupan bajo la categoría: Cartago.

3.1. Características del microempresario

El 62,5% del total de los entrevistados eran del sexo masculino. Respecto a la edad se

constató que la edad promedio de los entrevistados es de 44 años cumplidos. Es interesante destacar que en la ciudad de Cartago se encuentra el promedio de edad más alto de la muestra a nivel desagregado de 44 años cumplidos, mientras que Alajuela es el cantón con microempresarios más jóvenes con un promedio de edad de 42 años cumplidos.

La experiencia promedio de los entrevistados en la actividad a la cual se dedican es de 17 años cumplidos. El microempresario de más experiencia tenía 65 años en la rama y se localizaba en la provincia de Cartago. El 10% de los entrevistados en el distrito de Alajuela tenía 30 años de experiencia en el negocio, y además, esta ciudad tenía la mayor experiencia promedio de 20 años.

Por otra parte, al preguntárseles por su nacionalidad, el 86% de los entrevistados son costarricenses, un 5% correspondía a nicaragüenses, un 3% a colombianos y el 6% restante estaba constituido por salvadoreños, guatemaltecos, chinos, entre otros.

La educación promedio de los entrevistados es de 11 años escolares aprobados. A nivel desagregado, la escolaridad promedio es más alta en Alajuela (11,47 años), seguida de Heredia (11,3 años) y Cartago (10, 3 años).

El 70% de los entrevistados son la principal fuente de ingreso económico para la familia. Además, el 80% de los microempresarios se dedican exclusivamente a la microempresa entrevistada.

La disposición para realizar el negocio podría revelar las probabilidades de éxito de una microempresa, ya que muestra el “espíritu emprendedor” de las personas. Un 10% de los empresarios iniciaron el negocio, porque les resultó difícil encontrar trabajo como asalariado, un 85% porque les gusta ser empresarios, o no tener jefe o realizar ideas innovadoras; y finalmente, un 5% lo iniciaron por otro motivo.

El poseer una vivienda propia totalmente pagada, es un posible indicador del capital físico con el que cuenta el microempresario. El tener dicho capital físico podría aumentar la probabilidad de acceso al crédito, pues podría ser utilizado como prenda. Un 66% de los entrevistados contaban con vivienda propia totalmente pagada, 18% de los empresarios cuentan con vivienda propia en proceso de pago y 16% poseían vivienda bajo otra modalidad.

Uno de los aspectos más importantes en el análisis para otorgar un crédito formal es si el cliente cuenta con cierto historial crediticio, o al menos alguna relación bancaria. El 70% de los entrevistados afirmó tener alguna cuenta corriente, o de ahorro en alguna entidad financiera. Un 41% de los que afirmaron poseer cuentas, las tenían en el Banco Nacional, un 22% en el Banco de Costa Rica, un 9% en el BAC San José y otros como: Banco Crédito Agrícola de Cartago, Banco Cathay de Costa Rica, Citibank, HSBC, Banco Promérica, Scotiabank, Coopenae, MUCAP y Mutual Alajuela.

El haber obtenido un crédito personal para consumo es otra forma de indicar alguna relación bancaria. Un 44, 1% de los microempresarios afirmaron haber obtenido un crédito personal. Sobre la entidad financiera que les realizó dicho préstamo, un 25% señaló que en el Banco Nacional, un 18% en el Banco Popular y un 14% en el Banco de Costa Rica.

Otra forma de conocer la relación con el sector financiero es a través de la tenencia de tarjetas de crédito. Un 43% de los entrevistados afirmó contar con éstas. Al comparar las tres ciudades, en Heredia un 52% de los entrevistados poseían tarjetas de crédito, a diferencia de Cartago (45%) y Alajuela (34%).⁵

5 El Cuadro 2 resume ciertas variables consideradas como relevantes para las características del microempresario.

CUADRO 2
CARACTERÍSTICAS DEL MICROEMPRESARIO

VARIABLES	PROMEDIO
Edad	44 años
Sexo	6 de cada 10 son hombres.
Educación	11 años aprobados.
Experiencia en la actividad	18 años.
Nacionalidad	Costarricense.
Es el principal sostén del hogar	7 de cada 10 lo son.
Vivienda propia	6 de cada 10 la poseen.
Cuenta corriente o de ahorro	7 de cada 10 poseen alguna.
Tarjetas de crédito	4 de cada 10 poseen alguna.

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

3.2. Características de la microempresa

Las actividades económicas a las que se dedicaban las microempresas consultadas son muy variadas, por lo que no se concentra en algún sector en específico. Respecto a la organización de la microempresa, 66% de los entrevistados señalaron que como persona física, 33,5% como sociedad, y 0,5% como sociedad de hecho.

En cuanto al número de propietarios la moda se ubicó en un sólo propietario, el 70,3% microempresas señalaron contar con esa característica. Un 21,2% de las empresas tienen dos propietarios, 5% tres propietarios, 1,5% cuatro propietarios, 1,2% cinco propietarios, 0,25% nueve propietarios y 0,25% once dueños.

La mayor parte de las microempresas cuentan en promedio con 15 años de funcionar. Por su parte, el 1,2% de los negocios recién iniciaron el año en que se realizó el estudio (2011). Ello demuestra que las microempresas tienden a ser perdurables en el tiempo.

Al consultárseles por si el negocio fue establecido por el actual dueño, comprado, heredado o donado, o otra forma, el 73,3% declararon haber sido establecidos por el actual dueño, el 16,4% que el actual dueño lo compró, el 9% que había sido heredado o donado y el 1% señala que otra forma.

En relación a cómo obtuvo el dinero para el inicio del negocio, el 64% contestaron que con dinero de sus ahorros, el 13% que de préstamos de parientes o amigos, el 6% que de un Banco Estatal (exceptuando el Banco Popular), el 1% del Banco Popular, el 1% de financiera, el 0,7% que le dieron mercadería, materiales o equipo a crédito, el 0,5% de cooperativas, el 0,2% de un banco privado y el 0,7% de otra forma. Esta pregunta no fue respondida por el 2% de los microempresarios; además de que los que recibieron el negocio donado, heredado o de otra forma no tenían que responder la pregunta. Cabe resaltar que en su mayoría, los microempresarios se financian inicialmente con dinero obtenido de ahorros propios, de amigos o familiares. Este hallazgo es además similar al encontrado por Monge-González con base en información del observatorio de Pymes, en el cual se constata que cerca del 70% de los microempresarios se financian para iniciar operaciones con ahorros propios. (Monge-González, R. 2009: 12)

Resulta curioso el poco peso que tiene el sector financiero regulado para la constitución de las microempresas, por debajo de parientes y familiares o dinero de sus ahorros. Esto se puede deber a un grave problema de información asimétrica, los negocios al no estar constituidos (ya sea porque son nuevos o porque el dueño recién lo adquiere) generan mucha

incertidumbre en cuanto a su éxito. Por eso, los recursos propios, de amigos o de familiares resultan vitales para afrontar esa falla de información.

La mayoría de establecimientos entrevistados se encuentran en un local independiente de la vivienda, en total el 85% de ellos cumplen esa característica. Le siguen los locales junto a la vivienda con 9% de los entrevistados; el 5% de las microempresas estaban dentro de la vivienda y el 1% en un puesto fijo en vía pública.

En cuanto a la tenencia de activos, el 66% de microempresas aseguró no contar con terrenos y edificios propios, mientras que el 34% señalaron sí tener esos activos. La tendencia se repite en las tres ciudades, aunque es mayor el porcentaje de microempresas sin terreno, ni local propio en Heredia (78%), seguido de Alajuela (61%) y finalmente, Cartago (58%). Respecto a activos como equipo, maquinaria, herramientas propias o inventario de insumos o productos, el 92% de las microempresas señalaron que sí contaban con ese tipo de activos, contra 8% que dijeron que no. A nivel desagregado, el porcentaje de empresas con activos como maquinaria, equipo o herramientas es mayor en Alajuela (96%), seguido de Heredia (93%) y finalmente, Cartago (83%).

De las 386 empresas que poseen algún tipo de activo sólo el 36% cuentan con seguros para protegerlos. Los que tienen algún seguro se ubican en su mayoría en Cartago (46%), seguido de Alajuela (33%) y Heredia (32%).

Respecto a la tenencia de vehículos para el negocio, el 47% declararon tener uno para el negocio y para uso personal, el 41% no tenían vehículo y el 12% era exclusivamente para el negocio. En este aspecto se empieza a notar un desdibujamiento entre la unidad familiar y productiva.

Al preguntárseles si las cuentas de la empresa se llevan independientes de las del hogar, el 81% señalaron que sí, contra 19% que alegaron que no.

Al consultárseles sobre la importancia de las ganancias de la microempresa para él y su familia, de los 398 microempresarios que respondieron, para un 36% las ganancias del

negocio entrevistado son el único ingreso de su familia, para 33% son la principal fuente de ingreso de la familia, para 26% son un complemento importante del ingreso familiar y para 5% son una fuente poco importante de su ingreso. A nivel desagregado, sólo en Cartago, la mayoría (35%) constató que era la principal fuente de ingreso de la familia, mientras que en Alajuela (49%) y Heredia (36%) la mayoría la consideraba como la única fuente de ingreso.

Al preguntárseles si el dueño de la empresa se paga un salario⁶, 228 (57%) no se pagan un salario, es decir, en la mayoría de los casos. Podría ser que algunos empresarios no se pagan un salario porque no trabajan en el establecimiento, por lo que se hizo un cruce de variables con si se dedica exclusivamente a su negocio. Es de esperar que si el microempresario se dedica exclusivamente al negocio debe recibir remuneración no sólo por ser dueño del capital invertido en la empresa, sino también por el factor trabajo que le aporta. Se obtuvo que 140 (un 35% del total) trabajan exclusivamente en la empresa y se pagan un salario, 180 (un 45%) trabajan exclusivamente en la empresa, pero no se pagan un salario, 32 (un 8%) no trabajan exclusivamente en la empresa y se pagan un salario y 48 (un 12%) no trabajan exclusivamente ni se pagan un salario. En otras palabras, de los 228 dueños que no se pagan un salario, 48 (el 21%) se debe a que no se dedican exclusivamente a la empresa, por lo que podría ser entendible si no se da una remuneración por su trabajo.

Respecto al control de las cuentas del negocio, el 62% de las microempresas tienen estados financieros, el 31% tienen anotaciones escritas o en computadora y el 7% no llevan ningún tipo de control.

En cuanto a cuentas corrientes o de ahorro en bancos o entidades financieras, la mayoría, conformada por el 41% de los microempresarios señaló que no tienen, se manejan sólo en efectivo. Por su parte, el 39% señaló que sí tenía y que era exclusiva para el negocio, mientras que el 20% tiene cuenta corriente o

6 Se entiende por salario un monto monetario fijo, ya predeterminado y que se recibe de forma constante en el tiempo.

de ahorros, pero es para el dinero del negocio y de uso personal. Sin embargo, si se agregan los datos en tenencia de cuentas corrientes versus se maneja sólo en efectivo, se tiene que un 59% de los entrevistados tienen una cuenta corriente o de ahorro, contra 41% que se manejan en efectivo. Por lo tanto, se puede alegar que sí existe un cierto acercamiento entre entidades bancarias y microempresarios en cuanto al manejo del dinero del negocio.

Al preguntárseles sobre a quién vende sus productos o servicios principalmente, las microempresas entrevistadas venden en su mayoría sus productos a personas particulares (90%), seguido por empresas (6%), en tercer lugar, a ambulantes (3%) y finalmente, Instituciones del Estado (1%). Es preciso señalar que hay autores que señalan que una política pública para el fomento de las microempresas pueden ser las compras estatales (Castillo, G & Chávez, L. 2001: 75), pero no se puede concluir que las políticas públicas no son efectivas en este aspecto, ya que la muestra engloba una amplia variedad de actividades económicas que incluyen servicios o productos que el Estado debería no necesitar adquirir (por ejemplo, spa o gimnasios).

Acercas de la forma de pago de sus clientes, el 81% aseguró que los clientes pagan de contado cuando reciben el producto o servicio, el 11% dan crédito parcial o totalmente a sus clientes (pagan después de recibir el bien o servicio) y el 8% cobran un adelanto a sus clientes y luego ellos cancelan el resto. Además, en el 62,6% de las microempresas, los clientes no pueden pagar con tarjeta de crédito.

El número promedio de empleados permanentes⁷ para las microempresas entrevistadas es de dos; mientras que el promedio de empleados no permanentes es de cero por microempresa. El número promedio de familiares por empresa es de 1,47, mientras que de no familiares es de 1,11 personas, lo que hace pensar que las microempresas contienen un

carácter más familiar. En general, las microempresas generan empleo para un promedio de tres personas.

Al preguntárseles por el valor de las ventas generadas por la microempresa, un 45% se negó a responder. El promedio de ventas mensuales de las microempresas entrevistadas es de 2.786.216,8 colones. En estos datos hay que hacer grandes reservas acerca de su fiabilidad, además de que al ser consideradas diferentes actividades económicas, es de esperar que tanto la dinámica como el volumen de ventas difieran.

Muy pocos empresarios han recibido algún tipo de asesoría de alguna entidad del Estado, sólo 7,5% contestó afirmativamente. De los treinta empresarios que respondieron afirmativamente, 57% recibió asesoría del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA). El resultado muestra un vacío en cuanto a políticas públicas que puedan fomentar la empresariedad o ayudar a los microempresarios en temas relacionados con su negocio, con excepción del INA que, al parecer, es la institución estatal que más ha velado por asesorar a los microempresarios.

En el 2001, un estudio del FUNDES (con base en 551 observaciones) señaló que sólo el 33% de las pequeñas empresas (cuya definición contemplaba microempresas) habían recibido asistencia del Estado. Este mismo estudio constató que si bien un 67,6% de los microempresarios reconocían la necesidad de cursos o charlas que les ayudaran en su negocio, un 35% no sabía de la existencia de los mismos y un 45% consideraba que los contenidos no se adecuaban a lo que ocupaban. (Castillo, G & Chávez, L. 2001: 58)

Los resultados del estudio de FUNDES y del presente trabajo tienden a coincidir en cuanto al poco porcentaje de microempresarios que han recibido asistencia del Estado en lo que se refiere a charlas, cursos, consejo o otro tipo de colaboración. Al parecer, en 10 años, la situación no ha cambiado mucho respecto a este tema.

Cuando se les preguntó si habían recibido asesorías de alguna asociación privada u organización de microcréditos, el 89% señaló que no; mientras que el 11% indicó que sí.

7 Se entiende como trabajador permanente aquel que labore al menos cuarenta horas por semana, considerándose esto tiempo completo. No permanente implica que labora menos de cuarenta horas por semana.

Entre esas instituciones destacan ACORDE, ADAPTE, FUNDEBASE y PARQUETEC. Resulta interesante ver que los microempresarios reciban más asesorías del sector privado y de organizaciones de microcréditos que del sector público.

Del total de los microempresarios entrevistados, un 85% están afiliados a la CCSS. Respecto a las microempresas, un 61% están inscritas en la CCSS. Al indagárseles si la microempresa está registrada en tributación,

un 94% señalaron que sí. De las microempresas visitadas, un 89% cuentan con **patente municipal**. Un 2% no cuenta con ningún tipo de permiso ya sea municipal, de tributación o de la CCSS. La mayoría de las microempresas tienen cierto grado de formalidad, especialmente en lo relativo a tributación y permisos municipales. Aunque hay que recordar que eso es lo que informan los microempresarios, y al ser en cierta forma preguntas “incómodas” la respuesta puede estar sesgada.⁸

CUADRO 3
CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

VARIABLES	PROMEDIO
Número de propietarios	1
Tiempo de funcionar	15 años
Fondos para iniciar el negocio	6 de cada 10 con ahorros propios
Localización del establecimiento	Local independiente de la vivienda
Terrenos y edificios propios	4 de cada 10 los poseen
Activos y herramientas propios	9 de cada 10 los poseen
Clientes	Personas particulares
Ventas promedio	¢ 2.786.216,80

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

3.3. Acceso al crédito y características de éstos

Un 57% de los entrevistados afirmaron no tener interés en recibir **información sobre opciones de financiamiento**. Una diferencia clara entre los que estaban interesados y los que no, es que la educación promedio de los microempresarios no interesados en el crédito es de 7 años aprobados, lo que remite a secundaria incompleta. Por su parte, entre los interesados en informarse sobre opciones de crédito la educación promedio es de 11,5 años (es decir, al menos con secundaria completa). Variables como edad o años de experiencia en

la actividad del negocio no resultan ser distintos entre los grupos.

Luego, se les preguntó a los empresarios si conocían sobre **tasas de interés y requisitos de los préstamos**. En total, 35% de los entrevistados señalaron conocer sobre dicha materia.

A nivel agregado, el 30% de los entrevistados afirmaron **conocer a un prestamista de confianza**. A nivel desagregado, en Cartago el 22% de los entrevistados

8 El Cuadro 3 resume ciertas variables consideradas como relevantes para las características de la microempresa

conocían algún prestamista, en Alajuela la cifra ronda el 28%, y en Heredia alcanza un 40%.

Menos de la mitad de los entrevistados conocen sobre fuentes o paquetes de créditos a los cuales poder recurrir, y se hizo latente que mucho de ese desconocimiento se debe a una falta de interés por mantenerse informado (el 57%), por lo menos, para el caso de fuentes formales.

A continuación, se preguntó sobre el financiamiento de fuentes formales para los microempresarios. Recuérdesse que la definición de acceso al crédito utilizado en el presente trabajo contempla como dimensión temporal aquellos adquiridos hasta tres años antes de realizada la entrevista (es decir, el periodo 2008-2011). El 17,7% (71 encuestados) obtuvieron algún préstamo para el negocio de una entidad financiera regulada por la SUGEF, no obstante, en total se desembolsaron 126 créditos formales, ya que algunos microempresarios accedieron a éste varias veces (el máximo encontrado es cuatro). La entidad financiera que más otorgó créditos a los microempresarios es el Banco Nacional (36,5%), seguida de Banco Crédito Agrícola (16,7%) y Banco Popular (12,7%). En promedio los créditos obtenidos son de 6.281.078,4 colones. El plazo promedio para el pago de los créditos es de 70 meses. El principal destino de los préstamos otorgado fue para inversión, 51% de los entrevistados lo afirmaron, mientras que 35% comentaron que el destino fue capital de trabajo, 7% pago de deudas, 4% gastos del hogar y 3% otros. En cuanto a las fianzas que se les pidió por la obtención de préstamos a los microempresarios: el 20% hipotecaron una propiedad personal, 18% fianza de otra persona, 16% hipoteca propiedad del negocio, 13% fianza personal, 11% una prenda, y los restantes dieron otra garantía no especificada.

De los microempresarios que obtuvieron créditos formales, el 37% afirma haber solicitado el crédito como crédito para consumo. Además, el banco en el cual se solicitó el crédito en dicha modalidad, con mayor frecuencia, fue el Banco Popular.

Con respecto a la frecuencia con que utilizan la tarjeta de crédito para financiar actividades del negocio, el 56% de los microempresarios

que obtuvieron créditos formales señalaron que nunca.

Para un 92% de los microempresarios, el monto recibido fue igual a lo que solicitaron, para un 4% fue mayor y finalmente, un 4% recibió menos. Este punto es importante, ya que una dimensión del acceso es el tipo, es decir, que los créditos se adecuen a las necesidades de los microempresarios. En este caso, esta dimensión del acceso parece ser buena en lo que respecta a monto, puesto que la mayoría recibió lo que solicitaba.

La mayor parte de los trámites para obtener el préstamo duraron menos de un mes y los microempresarios señalaron estar en su mayoría de acuerdo con la afirmación de que "el trámite para obtener el préstamo fue muy fácil". En total las opiniones favorables (estar muy de acuerdo o de acuerdo) superan a las desfavorables (estar en desacuerdo o totalmente en desacuerdo) en un porcentaje de 68% contra 32%, respectivamente.

Para efectos de la anterior exposición se toma como acceso el periodo 2008-2011. No obstante, en total el 29% de los microempresarios han obtenido crédito de alguna fuente formal alguna vez.

Al preguntarles al 71% de los empresarios restantes si habían intentado aplicar por un crédito alguna vez, el 6% sí habían solicitado créditos, pero no se los dieron. La principal razón por la que no les dieron el mismo (52% de los que había aplicado) es que no cumplían con los requisitos. Además, sólo 35% de los entrevistados a los que le denegaron el crédito volverían a realizar trámites para la obtención de un crédito, es decir, la experiencia impactó de forma negativa a cerca del 65% de los que aplicaron y no pudieron obtener créditos.

Del total de encuestados que afirmaron no haber obtenido ningún crédito durante el periodo de estudio, el 65% indicó que nunca habían solicitado un crédito a una entidad financiera. En cuanto a las razones de por qué no han solicitado un crédito, 70% afirmó que no quería tener deudas, 53% expresó que no necesitaba créditos, 45% argumentó que los trámites para la obtención son muy complicados, 37% señaló que las tasas de interés eran

muy altas, 35% afirmó tener otras fuentes de financiamiento, 21% indicó que no cumplían con los requisitos solicitados y 17% mostró pesimismo al decir que no se los iban a dar. Es importante aclarar que las categorías no eran exclusivas, es decir, los entrevistados podían seleccionar más de una razón por la que no solicitaban el crédito.

Respecto a las otras formas de financiamiento por las que se indagó en el cuestionario, ninguna de las microempresas entrevistadas ha obtenido algún crédito por parte del Estado, fuera de bancos estatales.

Por otra parte, el 2,5% de los entrevistados afirmaron haber obtenido créditos de una organización dedicada al microcrédito⁹, y un 2% fueron durante el periodo 2008-2011. Respecto a las instituciones de donde se obtiene los préstamos, un 87,5% de los mismos señalaron a ACORDE como la fuente del préstamo. Los montos promedio para las microempresas que solicitaron su crédito en dichas organizaciones entre 2008-2011 rondan los 3.214.271,57 colones. De los créditos otorgados, el 43% se utilizó para capital de trabajo, el 43% para inversión (ya sea en compra de bienes o ampliación del negocio) y el 14% para gastos del hogar.

Los préstamos otorgados por familiares o amigos fue otra modalidad de financiamiento indagada en el cuestionario. El 12% de los encuestados afirmaron haber obtenido financiamiento de amigos o familiares alguna vez. No obstante, un 7% de los microempresarios entrevistados recurrieron a dicho préstamos durante el periodo 2008-2011. El monto promedio de este tipo de crédito obtenido ronda los 1.090.476,19 colones. El principal destino de los préstamos familiares otorgados es pago de deudas (49%), seguido de capital de trabajo (30%) e inversión (21%).

Asimismo, un 2% de los microempresarios señalaron haberse financiado mediante

obtención de créditos por parte de prestamistas o instituciones especializadas en préstamos, todos lo hicieron durante el periodo 2008-2010, y con montos promedio de 1.275.000 colones. El principal destino de los créditos otorgados por prestamistas o instituciones especializadas en préstamos es capital de trabajo (37,5%), pago de deudas (25%), inversión (12%) y los restantes no respondieron.

Respecto al acceso al crédito informal (proveniente de prestamistas, familiares o amigos), cabe destacar que el 9% de los entrevistados han acudido a este tipo de crédito, con un monto promedio de 1.131.481,48 colones. Dichas personas aseguraron que la cantidad recibida fue igual a lo que solicitaron (lo que muestra un buen acceso respecto al monto) Además, los créditos se otorgaron, en su mayoría, inmediatamente (91% de los casos). La mayor parte de los microempresarios estaban muy de acuerdo con la afirmación “el trámite para obtener el crédito fue muy fácil” (un 54%), las opiniones favorables acerca de los trámites (muy de acuerdo y de acuerdo) eran del 84% y las desfavorables (en desacuerdo y totalmente en desacuerdo) de un 7% (los demás no respondieron).

Los proveedores son una fuente de financiamiento semi-informal. El 60% de los microempresarios afirmaron haber recibido crédito por parte de los proveedores. El monto promedio de préstamos otorgados por éstos es de 1.312.962,96 colones. La mayoría de proveedores dan 30 días para cancelar, aunque fluctúa entre un mínimo de un día y un máximo de 90 días.

Dado que la definición de crédito semi-informal incluye tanto a proveedores como clientes (agentes ubicados en la cadena de valor), se debe incluir también en tal tipo de crédito a las microempresas donde el cliente da un adelanto y luego paga el resto. De esta manera, al cruzar las variables se tiene que el 62,5% del total de los microempresarios acceden al crédito semi-informal, lo que ubica dicho crédito como el más común para la muestra en estudio.¹⁰

9 Organizaciones dedicadas al microcrédito tales como ACORDE, FUNDECOOPERACION, Fundación Mujer, CREDIMUJER, entre otras; no reúnen ciertos requisitos como para catalogarlas en la definición de fuentes de crédito formal, informal o semi-informal. Es una omisión que hay que considerar, aunque el peso de dicho sector parece de poca relevancia.

10 El Cuadro 4 resume ciertas variables consideradas como relevantes para el acceso al crédito y características de éstos.

4. MODELOS DE PROBABILIDAD LOGIT

En esta sección del trabajo se presentan los resultados de los modelos de probabilidad LOGIT estimados. Se muestran únicamente los signos correspondientes a las pendientes de las

diferentes variables, además de su significancia individual, ya que “en los modelos de regresada binaria [...] lo que interesa son los signos esperados de los coeficientes de la regresión y su importancia práctica o estadística”. (Gujarati, D & Porter, D. 2010: 563)

CUADRO 4
ACCESO AL CRÉDITO Y CARACTERÍSTICAS DE ÉSTOS

VARIABLES	PROMEDIO
Interés en información sobre préstamos.	4 de cada 10 interesados.
Prestamista de confianza.	3 de cada 10 conocen alguno.
Préstamo de entidad regulada por SUGEF*	2 de cada 10 lo han obtenido.
Monto promedio del crédito formal*	¢ 6.281.078,40
Principal motivo de rechazo en entidad regulada por SUGEF.	5 de cada 10 no cumplía los requisitos.
Razón para no solicitar préstamo.	No querer deudas.
Préstamos de familiares y prestamistas*	1 de cada 10 lo han obtenido.
Monto promedio del crédito. informal	¢ 1.131.481,48
Crédito de Proveedores*	6 de cada 10 lo han obtenido.
Monto promedio del crédito de proveedores.	¢ 1.312.962,96

*Durante el periodo 2008-2011

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

4.1. Modelo LOGIT para probabilidad de acceso al crédito formal

El primer modelo que se estimó fue la probabilidad de acceder a un crédito formal, considerando al mismo como aquel otorgado por una entidad del sistema financiero regulado (llámese bancos públicos o privados, cooperativas o mutuales). Además, considerando la dimensión temporal del acceso, se delimita a aquellos créditos obtenidos hasta tres años antes de realizada la entrevista (periodo 2008-2011).

Las variables resultantes (así como la significancia estadística) del modelo que mejor se ajusta para estimar la probabilidad del acceso a un crédito formal¹¹ se detalla en el cuadro 5.

CUADRO 5
SIGNOS Y SIGNIFICANCIA DE LOS
COEFICIENTES DEL MODELO LOGIT
ESTIMADO PARA LA PROBABILIDAD DE
ACCEDER A UN CRÉDITO FORMAL (N=401)

VARIABLES	SIGNOS
Constante	- *
Historial crediticio	+ *
Sofisticación en el uso de sistemas contables	+ **
Tenencia de cuenta de ahorro por parte del microempresario	+ *
Tenencia de tarjeta de crédito por parte del microempresario	+ **

Notas:

* Estadísticamente significativo al 1%

** Estadísticamente significativo al 5%

R² McFadden = 0.3512

11 El lector interesado en consultar las variables consideradas en el Modelo LOGIT estimado para la probabilidad de acceder a un crédito formal puede remitirse al Cuadro 9. (Anexos)

Se puede observar que la probabilidad para que una microempresa tenga acceso al crédito formal depende, en gran medida, de la cercanía del dueño con un banco. De esta manera, la variable *Historial Crediticio*, se estimó como una variable dummy en donde 0 era si nunca el microempresario había obtenido un crédito formal y 1 si lo había hecho. El signo es positivo, lo que indica que a medida de que un microempresario haya obtenido un crédito formal con anterioridad (ya sea personal o para su negocio), es más probable que tenga acceso al crédito formal. Claro está, no se puede negar la posibilidad de que si el historial no es favorable (por ejemplo, quedó debiendo un préstamo), más bien le perjudicaría para acceder a nuevos créditos. Los datos no permiten corroborar ese grado de detalle, ya que no se preguntó a los entrevistados si habían alguna vez quedado morosos o habían tenido dificultad para pagar los préstamos contraídos.

La sofisticación en el uso de sistemas contables se trata de una variable categórica que va de 0 a 2, donde 0 es que no lleva control de las cuentas del negocio o lo hace de memoria, 1 que lleva las anotaciones escritas o en computadora y 2 que tiene estados financieros. Dado que entre más formal lleve sus cuentas financieras, la información derivada es más creíble y fácil de obtener, es de esperar que la variable tenga signo positivo, lo cual efectivamente sucedió. Mejores sistemas contables facilitan la obtención de la información que los intermediarios financieros requieren, a la vez que la vuelven más veraz, lo que hace más probable acceder a un crédito formal.

Este resultado empírico de la importancia de los sistemas contables fue también encontrado en el estudio de Vilma Villalobos, quien señaló que “on the demand side, entrepreneurs who have accounting practices are more likely to possess a better idea about the cash flow of their firms and their ability to service a loan. On the supply side, lenders may prefer to lend to entrepreneurs who are able to provide financial information about the firm”. (Villalobos, V. 1994: 89)

Otra fuente de obtención de información para las entidades financieras es que

el microempresario posea cuentas de ahorro o tarjetas de crédito (ambas variables dummy donde 0 es que no poseen y 1 que sí poseen), ya que le dan una perspectiva de la capacidad de pago y de la sofisticación financiera de los posibles prestatarios. Mediante dichos instrumentos, los intermediarios financieros ya recaban información útil para conocer los perfiles de los microempresarios, así como en el caso de las tarjetas de crédito les otorga una idea acerca de experiencias con préstamos anteriores.

Se hace la salvedad que puede suceder que los microempresarios tengan cuentas de ahorro o tarjetas de crédito, pues obtuvieron el préstamo, es decir, que la causalidad sea en otro sentido. No se puede, sin embargo, hacer esta distinción, ya que no se preguntó acerca de cuándo empezó a utilizar tarjetas de crédito o cuentas de ahorros. Vale destacar que Villalobos utiliza la variable tenencia de chequera, que en principio tendría la misma explicación económica (mejora la información disponible para los intermediarios financieros) así como el mismo problema (puede ser una causalidad inversa). En el estudio citado también resultó ser estadísticamente significativa para explicar la probabilidad de acceso al crédito formal. (Villalobos, V. 1994: 100)

Las cuatro variables que resultaron ser estadísticamente significativas se relacionan en que mejoran la obtención y veracidad de los datos necesarios para solicitar préstamos. La teoría económica ha subrayado muchas veces este problema, señala González Vega, que uno de los principales obstáculos para el acceso a crédito de las microempresas se origina en las deficiencias en la información; que se reflejan en una incertidumbre tan elevada y costes de información prohibitivos que no dan lugar a transacciones entre los agentes (González, C et al. 2002: 25), es decir, el grado de acceso al crédito se ve limitado por la falta de información adecuada para evaluar la capacidad y voluntad de pago o por los costos tan elevados de conseguir esa información y de vigilar al deudor una vez que se otorgó el préstamo, pues en el caso de este modelo LOGIT, se constató cómo las variables que explican el acceso al crédito formal ayudan a resolver esa

falta de información, reduciendo los costos de transacción y dando lugar a la intermediación financiera.

4.2. Modelo LOGIT para probabilidad de acceso al crédito semi-informal

El segundo modelo estimado calcula la probabilidad de acceder a un crédito semi-informal, es decir, aquel otorgado por agentes ubicados en la cadena de valor, específicamente proveedores y clientes. El acceso se define, al igual que para el modelo anterior, como aquellos créditos obtenidos hasta tres años antes de realizada la entrevista.

Las variables resultantes (y la significancia estadística) del modelo que mejor se ajusta para estimar la probabilidad del acceso a un crédito semi-informal¹² se detalla en el cuadro 6.

Se puede observar cómo la probabilidad de que una microempresa tenga acceso al crédito semi-informal depende positivamente del valor de las ventas mensuales promedio. Esta variable se expresa en colones, fungiendo como proxy al tamaño de la empresa y a la capacidad de pago. Entre mayor sea el valor de las ventas mensuales, la probabilidad de acceder a créditos semi-informales se incrementa. Otros estudios, tal como el de Villalobos, confirman este efecto en los créditos semi-informales. (Villalobos, V. 1994: 100)

La asistencia a cursos y capacitaciones para microempresarios es una variable dicotómica que asume el valor de 1 si el microempresario ha recibido algún tipo de ayuda, curso, asistencia técnica o consejo de entidades del Estado, asociaciones privadas u organizaciones de microcrédito. Se constata que dicha característica incrementa la posibilidad de acceder

a créditos semi-informales. Villalobos encontró la misma relación respecto a esta variable en créditos semi-informales, pero haciendo la advertencia de que se podría presentar un problema de identificación, pues con la información disponible no se sabe si es tales programas ayudan a ganar acceso en sí mismos o si hay otras características de los empresarios que acuden a dichos programas que los hacen más probables a acceder a este tipo de créditos. (Villalobos, V. 1994: 114) Los datos del presente estudio tampoco permiten hacer esa distinción.

Además se encontró significativo que si el empresario se dedica de forma exclusiva al negocio (es una variable dicotómica que asume valores de 0 si el microempresario no se dedica exclusivamente a su microempresa y 1 en caso contrario), la probabilidad de acceder a un crédito semi-informal se incrementa. Los estudios anteriores consultados no hacen referencia a esta variable. La posible explicación es que si el empresario se dedica de forma exclusiva a su negocio tendría más posibilidades de buscar proveedores que le otorguen créditos, además de que podría generar más confianza en los mismos.

El que el negocio esté afiliado a algún sistema de tarjetas (una variable dummy que asume valores de 0 si la microempresa no está afiliada a ningún sistema de tarjetas y 1 en caso contrario) hace que la probabilidad de acceder a créditos semi-informales se incremente. Una razón es que dicha característica es un medio de recolección de información para los proveedores, los cuales lo toman como una señal de la formalidad del negocio. Tiene sentido usar esa forma de señalización, ya que es algo visible y se puede reconocer sin preguntas directas al microempresario, como no sucede en aspectos tales como: saber si está afiliado a la CCSS, tiene patente municipal o se encuentra inscrito en tributación. Los estudios empíricos consultados tampoco hacen referencia a dicha variable.

12 El lector interesado en consultar las variables consideradas en el Modelo LOGIT estimado para la probabilidad de acceder a un crédito semi-informal puede remitirse al Cuadro 10. (Anexos)

CUADRO 6
SIGNOS Y SIGNIFICANCIA DE LOS COEFICIENTES
DEL MODELO LOGIT ESTIMADO
PARA LA PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN
CRÉDITO SEMI-INFORMAL (N=220)

VARIABLES	SIGNOS
Constante	- **
Valor de las ventas mensuales promedio	+***
Asistencia a cursos y capacitaciones para microempresarios (tanto privados como públicos)	+ **
Se dedica el microempresario exclusivamente a ese negocio	+ *
El negocio está afiliado a algún sistema de tarjetas	+ **

Notas:

* Estadísticamente significativo al 1%

** Estadísticamente significativo al 5%

*** Estadísticamente significativo al 10%

R² McFadden = 0.0958

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

4.3. Modelo LOGIT para probabilidad de acceso al crédito in-formal

El tercer modelo contempla la probabilidad de acceder a créditos informales, los cuales engloban a prestamistas, familiares y amigos. El acceso se define, al igual que para los modelos anteriores como aquellos créditos obtenidos hasta tres años antes de realizada la entrevista.

Las variables resultantes (así como la significancia estadística) del modelo que mejor se ajusta para estimar la probabilidad del acceso a un crédito informal¹³ se detalla en el cuadro 7.

CUADRO 7
SIGNOS Y SIGNIFICANCIA DE LOS COEFICIENTES
DEL MODELO LOGIT ESTIMADO PARA LA
PROBABILIDAD DE ACCEDER A UN CRÉDITO
INFORMAL (N=401)

VARIABLES	SIGNOS
Constante	-
Sexo	-**
Índice Activos	- *

Notas:

* Estadísticamente significativo al 1%

** Estadísticamente significativo al 5%

R² McFadden = 0.0717

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

Se puede observar cómo la probabilidad de que una microempresa tenga acceso al crédito informal depende negativamente de la tenencia de activos y el sexo del microempresario. La variable activos para esta investigación toma valores entre 0 y 4, en donde la tenencia de casa propia, vehículo, terreno y edificio, así como maquinaria, herramientas y equipo van sumando una unidad. Esta variable es un proxy para los activos que puede ponerse a responder al solicitar créditos. En este caso puede parecer extraño que a medida que aumenten los activos disminuya la probabilidad de acceder a créditos informales, pero el motivo que hay detrás podría ser que las empresas con más activos no recurren a prestamistas, familiares o amigos, sino a fuentes más formales o semi-informales. En otras palabras, las empresas con más activos no acceden a créditos informales, porque ni siquiera aplican por los mismos, hipótesis que no puede ser corroborada con certeza por la falta de datos.

Por su parte, la variable sexo se modeló como una dicotómica donde 1 es hombre y 0 mujer. El modelo estimado arroja que los microempresarios cuyos dueños son hombres tienen una menor probabilidad de acceder a créditos informales que aquellas en las que su dueña es una mujer. Estudios anteriores han señalado

13 El lector interesado en consultar las variables consideradas en el Modelo LOGIT estimado para la probabilidad de acceder a un crédito informal puede remitirse al Cuadro 11. (Anexos)

que efectivamente las mujeres han sido excluidas de los sistemas financieros formales y que viven una doble exclusión. La primera la han vivido típicamente la mayoría de microempresarios y es que dados los costos de la intermediación financiera, el riesgo y las características de los paquetes destinados a dicho sector, dichos créditos no son ofrecidos por muchos intermediarios financieros; y la segunda exclusión se debe a un sistema machista, donde es su esposo quien tiene la propiedad de los bienes (por lo que ella se queda sin garantías que ofrecer) y además, su rol de madre o tener que cuidar a una familia le resta tiempo para las actividades de su negocio. (Memoria del taller de Investigadores del Tema Mujer y Microempresa. s f: 9)

“Como consecuencia, las mujeres se han visto obligadas a recurrir a fuentes informales de crédito, ya sea en el ámbito familiar, de amigos y vecinos” (Karremans, J & Petry, P. 2003: 13), lo cual se refleja en el modelo estimado.

4.4. Modelo LOGIT para probabilidad de aplicar a un crédito formal

El cálculo de este modelo es importante, ya que los otros tres estiman la posibilidad de acceder a un determinado tipo de crédito, pero es interesante analizar la probabilidad de que un microempresario realice los trámites necesarios para solicitar un préstamo de una fuente formal. Muchos microempresarios ni siquiera intentan aplicar a los programas de crédito debido a desconocimiento o por alguna percepción de que no se los darían en ningún caso, por lo que se autoexcluyen de ciertas fuentes de financiamiento. Igual de importante sería analizar los casos para los créditos semi-informales e informales, pero no se recolectó la información necesaria en la encuesta. Vale destacar que se hace referencia a aplicar a un crédito formal, independientemente de si lo haya conseguido o no luego. Para este modelo se elimina la restricción de que las acciones fueran realizadas entre los años 2008-2011, esto debido a que en la información recolectada sobre personas que aplicaron, pero no obtuvieron el crédito, no

se indagó sobre el año en el cual realizaron el trámite.

Las variables resultantes (así como la significancia estadística) del modelo que mejor se ajusta para estimar la probabilidad de aplicar a un crédito formal¹⁴ se detalla en el Cuadro 8.

CUADRO 8
SIGNOS Y SIGNIFICANCIA DE LOS
COEFICIENTES DEL MODELO LOGIT
ESTIMADO PARA LA PROBABILIDAD DE
APLICAR A UN CRÉDITO FORMAL (N=401)

Variables	Signos
Constante	+*
Información sobre requisitos y tasas de interés de los bancos y entidades financieras	+*
Historial Crediticio	+*
Tenencia de Cuenta de ahorro por parte del microempresario	+*

Notas:

* Estadísticamente significativo al 1%

R² McFadden = 0.4167

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

Se puede observar cómo la probabilidad de que una microempresa aplique por un crédito formal, en primera instancia, depende positivamente de la información que tenga el microempresario sobre requisitos y las tasas de interés de los créditos de los bancos y las entidades financieras. Es una variable dicotómica que asume el valor 0 si el microempresario no conoce los requisitos y las tasas de interés de los bancos y las entidades financieras para empresas como la de ellos. Claro está, puede haber una cierta circularidad en el argumento, ya que es probable que los que contestaron que sí tenían dicha información la obtuvieron, porque querían aplicar a un crédito más que a la inversa (es decir, aplicaron a un crédito formal, porque ya tenían la información). No hay

¹⁴ El lector interesado en consultar las variables consideradas en el Modelo LOGIT estimado para la probabilidad de aplicar a un crédito formal puede remitirse al Cuadro 12. (Anexos)

manera con los datos recolectados de señalar la causalidad con certeza.

El **historial crediticio** se liga positivamente con la probabilidad de aplicar por un crédito formal. Esto es de esperar, ya que al tener experiencias anteriores de crédito, se van reduciendo los costos de aprendizaje (ya se van familiarizando con los trámites y documentos necesarios), además de que como comentó un entrevistado “se va conociendo a la gente” de los respectivos bancos. La significancia de esta variable podría indicar que los microempresarios que acceden una vez al crédito formal continúan recurriendo al mismo, posiblemente del mismo banco. Para darle más sustento a ese razonamiento se recurre a estimar cuánto porcentaje de los microempresarios afirmaron que su relación crediticia ha sido esporádica o permanente con la entidad que les dio acceso al crédito formal. Un 44% de ellos han continuado con una relación crediticia esporádica o permanente. Si bien la cifra no es muy abultada, muestra que una cantidad de microempresarios sí aplican a créditos de forma más o menos continua una vez que tienen cierto historial crediticio, tal y como lo predice el LOGIT estimado.

Finalmente, la **tenencia de cuenta de ahorro por parte del microempresario** incrementa la probabilidad de que la microempresa aplique por un crédito formal. Las razones pueden deberse a que la tenencia de cuenta de ahorro disminuye los costos de obtener la información y los de transacción ligados a la gestión del crédito para los microempresarios, por ejemplo, se les puede brindar trámites preferenciales por ser clientes fijos de la institución financiera, y por otra parte, la tenencia de cuenta de ahorro los hace más susceptibles a información sobre paquetes de crédito para sus negocios, lo que los puede animar a solicitar uno.

5. CONCLUSIONES

Como principal conclusión de la investigación se deriva que el grado de acceso al crédito de los microempresarios suele ser muy poco en lo que respecta a créditos formales e informales, pero alto en créditos semi-informales. Únicamente el 17,7% de los entrevistados obtuvo

un préstamo de fuentes formales durante el periodo definido como relevante (2008-2011). Por otra parte, un 9% de los entrevistados han accedido a fuentes informales (parientes, amigos o prestamistas), también en el periodo en estudio. Sólo el acceso a créditos de fuentes semi-informales (agentes ubicados en la cadena de valor tales como clientes o proveedores) resulta ser mayoría en la muestra en estudio, con un 62,5% de los casos.

El **microempresario promedio** analizado en el presente estudio es hombre, ronda los 44 años, y tiene alrededor de 17,7 años de experiencia en la actividad del negocio. Es costarricense y en promedio tiene la secundaria completa. En su hogar, es el principal sostén económico y dado que se dedica exclusivamente a esa empresa los ingresos generados en dicha actividad suelen ser de gran importancia.

La mayor parte de las microempresas visitadas se crearon porque a sus dueños les gusta ser empresarios, o no tener jefe o realizar ideas innovadoras. Al no surgir las microempresas debido a la falta de oportunidades productivas, sino por el emprendimiento de sus dueños, la expansión del sector es algo positivo y se puede estimular mediante medidas como un mejor acceso al crédito.

En cuanto a la relación con instituciones financieras, la mayoría de los entrevistados afirman tener alguna cuenta corriente, o de ahorro en alguna entidad financiera. Menos de la mitad de los entrevistados habían tenido algún crédito personal para consumo, y respecto a la tenencia de tarjetas de crédito la mayoría de microempresarios no poseen una.

La moda de las actividades a las que se dedican las microempresas consultadas es muy dispersa, e involucra una amplia gama de actividades. Asimismo se constató que la mayoría de microempresas se **organizan** como personas físicas y tienen un solo propietario. En promedio cuentan con 15 años de funcionamiento. Un 1,2% de las microempresas entrevistadas se crearon durante el año del estudio (2011). La mayoría de las empresas fueron constituidas por el actual dueño.

Las microempresas entrevistadas en su mayoría obtuvieron el dinero para iniciar su

actividad de ahorros de sus propios dueños, y es patente la poca participación del sector financiero regulado en las etapas iniciales del negocio. Los negocios se ubican actualmente en locales independientes de la vivienda, y en su gran mayoría, no cuentan con terreno, ni edificio propio, aunque sí con herramientas, maquinaria o equipo.

A pesar de que un 96% de los entrevistados aseguró tener algún tipo de activo, el porcentaje de los mismos que los tienen asegurados ronda el 36%, lo que genera inquietudes acerca del acceso a los seguros para microempresarios o de una falta de cultura de seguros en el país,¹⁵ tema que sirve para futuras investigaciones.

Alrededor de tres personas son empleadas por las microempresas consultadas, de las cuales la mayoría son familiares y están permanentemente en el negocio. El valor de las ventas mensuales promedio ronda los 2.786.216,8 colones. La mayoría de las microempresas entrevistadas presentan un grado importante de formalidad, el 61% están inscritas en la CCSS, el 94% están registradas en tributación y el 89% poseen patente municipal.

Un 59% de los entrevistados afirmaron no tener interés en recibir información sobre opciones de financiamiento. Dicho resultado podría mostrar que el problema de acceso al crédito formal se debe al poco interés de los microempresarios en obtener préstamos.

El acceso al crédito formal en el periodo de estudio fue de un 17,7% (71 personas), no obstante, de estas personas, un 92% señaló que le otorgaron el monto solicitado, lo que demuestra un buen acceso en cuanto a la dimensión referente al tipo, es decir, que se

adecue a sus necesidades (en este caso de cantidades monetarias). No se puede saber si se ajusta a las necesidades del plazo, ya que no se indagó sobre eso en el cuestionario. Las opiniones favorables acerca de los trámites rondan el 68% de los casos y en su mayoría, los créditos se otorgaron en menos de un mes.

Un 6% de los microempresarios han solicitado un crédito, pero no lo pudieron obtener. Asimismo, un 65% de los microempresarios indicaron que nunca habían solicitado un crédito a una entidad financiera regulada por SUGEF. En cuanto a las razones de por qué no han solicitado un crédito, destacaban el que no querían tener deudas, que no necesitaban créditos, que los trámites para la obtención son muy complicados o que las tasas de interés eran muy altas.

El acceso al crédito informal es reducido, un 9% de los microempresarios han accedido a éste durante el periodo 2008-2011. Estas personas recibieron una cantidad igual a lo que solicitaron (lo que muestra un buen acceso respecto al monto) Además los créditos se otorgaron inmediatamente y la opinión respecto a los trámites es favorable para un 84% de los casos.

La mayor fuente de financiamiento para los microempresarios fueron los proveedores y clientes. El 62,5% de los encuestados afirmaron recurrir a dicho tipo de crédito. El 60% señaló mantener una relación crediticia con al menos un proveedor durante el periodo de estudio, lo cual señala que el acceso al crédito semi-informal suele ser generalizado.

Al estimar las variables estadísticamente significativas para explicar la probabilidad de acceder a un crédito formal, las mismas resultaron ser:

- **Historial crediticio** tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de acceso al crédito formal, lo que indica que a medida de que una microempresa haya obtenido un crédito formal con anterioridad, es más probable que tenga acceso al crédito formal.
- Entre más formal sea la manera en que una microempresa lleva sus cuentas financieras la información derivada de la misma es más creíble y fácil de obtener, esa es la razón de

15 Por ejemplo, en un estudio de la Inteligencia de El Financiero en asocio con la Escuela de Estadística de la UCR se constató que el consumo de seguros para vivienda y vida en Costa Rica es débil, y que aunque hay conocimiento entre la población acerca de los seguros, pocos se preocupan por adquirirlos (El Financiero. Mayoría de personas no tiene seguros. Fuente Electrónica) Entonces puede suceder que también en el caso de los microempresarios es el factor cultural el responsable de que sean pocos los que aseguran activos como maquinaria, equipo, edificios o herramientas.

que la variable sofisticación en el uso de sistemas contables tenga un efecto positivo sobre la probabilidad de acceso al crédito.

- La tenencia de cuentas de ahorro y de tarjetas de crédito por parte del microempresario tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de acceso a créditos formales.

Como medidas de políticas para el acceso al crédito formal se podría incentivar una sofisticación de los sistemas de contabilidad que usan los microempresarios. Mediante dicho sistema no sólo tendrían ellos mismos una mejor idea del desempeño de sus negocios, sino también les podría servir de eventual respaldo a la hora de solicitar préstamos a fuentes formales. Otra medida de política sería incentivar la tenencia de cuentas bancarias en las cuales manejar los flujos de efectivo de sus empresas o su dinero personal, lo que además les facilitaría eventuales préstamos. Como señala Villalobos, las fuentes formales de crédito resultan vitales para la expansión e inversión en el negocio (Villalobos, V. 1994: 118), por lo hay que tomar las medidas pertinentes que faciliten el acceso a dicho tipo de crédito.

Al estimar las variables estadísticamente significativas para explicar la probabilidad de acceder a un crédito semi-informal, las mismas resultaron ser:

- El valor de las ventas mensuales promedio tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de acceso al crédito semi-informal, lo cual puede estar ligado a que esta variable es un proxy al tamaño de la empresa y a la capacidad de pago que la misma genera.
- La asistencia a cursos y capacitaciones para microempresarios (tanto privadas como públicas) mostró tener un efecto positivo sobre la probabilidad de acceder a créditos semi-informales, sin embargo, se puede presentar un problema de identificación.
- El que un microempresario se dedique exclusivamente a su negocio tiene un efecto positivo sobre la probabilidad de acceso a créditos semi-informales. La posible explicación es que si el empresario se dedica de forma exclusiva tendría más tiempo disponible para

buscar proveedores que le otorguen créditos, además de que podría generar más confianza en los mismos.

- El que un negocio está afiliado a algún sistema de tarjetas hace que la probabilidad de acceder a créditos semi-informales se incremente. Una posibilidad es que dicha característica es un medio de recolección de información para los proveedores, los cuales lo toman como una señal de la formalidad del negocio.

Como medidas de políticas para el acceso al crédito semi-informal cabe la necesidad de implementar cursos, asistencias técnicas, consejos u otros tipos de colaboración de entidades estatales y privadas. En tales cursos se debe dar contenido útil para las necesidades de los microempresarios, ya que como lo señala Castillo y Chávez, para muchos microempresarios los contenidos no se adecuaban a lo que requieren. (Castillo, G & Chávez, L. 2001: 58)

Al estimar las variables estadísticamente significativas para explicar la probabilidad de acceder a un crédito informal, las mismas resultaron ser:

- Los activos mostraron un efecto negativo sobre la probabilidad de acceder a un crédito informal. El motivo de dicho efecto podría deberse a que las empresas con más activos no recurren a prestamistas, familiares o amigos, sino a fuentes más formales o semi-informales.
- En cuanto al sexo, el que un microempresario sea hombre tiene un efecto negativo la probabilidad de acceder a créditos informales. Estudios anteriores han señalado que efectivamente las mujeres han sido excluidas de los sistemas financieros tradicionales y que ello las ha obligado a recurrir a fuentes informales de crédito, ya sea en el ámbito familiar, de amigos, vecinos o prestamistas.

Como medidas de políticas para el acceso al crédito informal se impone la urgencia de abrir el sistema financiero formal a las necesidades de las mujeres, las cuales típicamente

no tienen gran cantidad de activos y en donde dado que muchas veces se tienen que preocupar por una familia, disponen de poco tiempo para sus negocios. Si bien no se analizó aquí el tema, las fuentes informales como los prestamistas suelen tener tasa de interés muy elevadas, lo cual frena el desarrollo de empresas que tengan como única fuente de créditos a éstas.

Al estimar las variables estadísticamente significativas para explicar la probabilidad de aplicar a un crédito formal, las mismas resultaron ser:

- La información que tenga el microempresario sobre requisitos y las tasas de interés de los créditos de los bancos y las entidades financieras hace que la probabilidad de que una microempresa aplique por un crédito formal se incremente. Se advierte de una posible circularidad en el argumento.
- El historial crediticio se liga positivamente con la probabilidad de aplicar por un crédito formal, debido a la reducción en costos de aprendizaje en trámites, requisitos o formas de operar de las diferentes instituciones. La significancia de esta variable podría indicar que los microempresarios que acceden una vez al crédito formal continúan recurriendo al mismo, posiblemente del mismo banco, cosa que con los datos recolectados parece evidenciarse.
- Respecto a la tenencia de cuenta de ahorro por parte del microempresario, dicha variable incrementa la probabilidad de que la microempresa aplique por un crédito formal. Las razones pueden deberse a que la tenencia de cuenta de ahorro disminuye los costos de obtener la información y los de transacción ligados a la gestión del crédito para los microempresarios.

En conclusión, la investigación resultó ser de gran ayuda para aplicar y entender más a fondo el grado de acceso al crédito de las microempresas entrevistadas. Se constató que el grado de acceso a los créditos difieren según el tipo, siendo muy poco en fuentes formales e informales y más generalizado para los créditos semi-informales.

La información recolectada da cabida para tener una incidencia en el mundo real, con el fin de pasar a una praxis que resulte útil para un sector económico que sin duda es muy importante, pero ha sido relegado por los intermediarios financieros tradicionales y por las mismas políticas públicas.

BIBLIOGRAFÍA

- Castillo Artavia, Geovanny y Chávez Gómez, Luis Fernando. (2001). Pymes: Una oportunidad de desarrollo para Costa Rica. FUNDES Costa Rica. Disponible en: <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/900801337.pdf>
- El Financiero. (2011). Mayoría de personas no tiene seguros. Disponible en: http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/2011/diciembre/11/inteligencia2898882.html
- González Vega, Claudio; Prado Guachalla, Fernando y Miller Sanabria, Tomás Alfaro. (2002). El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual. Corporación Andina de Fomento (CAF) Caracas, Venezuela.
- Gurajati, Damodar y Porter, Dawn. (2010). Econometría. McGraw-Hill México. México DF
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2010). Metodología del directorio de unidades institucionales y establecimientos. Disponible en: <http://www.inec.go.cr/A/MT/Economicos/Directorio%20de%20Establecimientos/Methodologia/02.%20Actualizacion%20metodologica%20Directorio%20de%20Unidades%20Institucionales%20y%20Establecimientos.pdf>
- Karremans, Jan AJ y Petry, Petra. (2003). Mujeres rurales y la brecha entre oferta y demanda de microcréditos: los casos de Costa Rica y Nicaragua. Informe final de Consultoría para el IICA y el BID. San José, Costa Rica.
- Memoria del taller de Investigadores del Tema Mujer y Microempresa. (S.f.) Género y microempresa. Comité Coordinador de Empresarios de la Microempresa de la

- Región Central de América y Proyecto Centroamericano de Apoyo a Programas de Empresas. Disponible en: <http://www.microfinanzas.org/uploads/media/0755.pdf>
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. (2010). Mercado de Trabajo en Costa Rica 2009: Observatorio del Mercado Laboral. Editorama. San José, Costa Rica.
- Monge González, Ricardo. (2009). Banca de desarrollo y PYMES en Costa Rica. Comisión Económica para América Latina (CEPAL) Santiago de Chile, Chile. Disponible en: <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/36109/lcl3016-p.pdf>
- Morfín Maciel, Antonio. (2009). Banca del desarrollo y apoyo al acceso (México). Comisión Económica para América Latina (CEPAL) Santiago de Chile, Chile. Disponible en: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/35665/lcl3007e.pdf>
- Obando Montero, Juan Carlos; Rojas Molina, Lilliana & Zevallos Vallejos, Emilio. (2008). Características de las microempresas y sus necesidades de formación en Centroamérica y República Dominicana. Observatorio Laboral de Centroamérica y República Dominicana (OLACD) San José, Costa Rica.
- Palma Rodríguez, Carlos. (2008). Financiamiento no tradicional a las micro, pequeñas y medianas empresas. Revista de Ciencias Económicas 26-No 2:2008/ 217-241
- Red Aura. (2005). Microcrédito contra la exclusión social: Experiencias de financiamiento alternativo en Europa y América Latina. Red Aura, FLACSO. San José, Costa Rica.
- Rodríguez Clare, Andrés. (2004). "Variaciones sobre un viejo tema: el acceso de las PYMES al crédito". Departamento de Investigación, Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en: <http://www.econ.psu.edu/~aur10/Papers/PYMESyCredito.pdf>
- Villalobos, Vilma. (1994). Microenterprise access to credit in Costa Rica. The Ohio State University. Tesis presentada para optar al grado de Master.

ANEXO

CUADRO 9
 RESULTADOS SOBRE LA SIGNIFICANCIA ESTADÍSTICA DE DIFERENTES VARIABLES,
 EN EL CASO DEL MODELO LOGIT PARA PROBABILIDAD DE ACCESO AL CRÉDITO FORMA

VARIABLES	¿Es estadísticamente significativa?
Activos	No
Años de escolaridad del microempresario	No
Años de experiencia del microempresario en la actividad del negocio	No
Asistencia a cursos y capacitaciones para microempresarios (tanto privados como públicos)	No
Edad de la empresa	No
Edad del microempresario	No
El negocio está afiliado a algún sistema de tarjetas	No
Género	No
Historial crediticio	Sí
Información sobre requisitos y tasas de interés de los bancos y entidades financieras	No
Número de dueños del negocio	No
Número de empleados permanentes (tanto familiares como no)	No
Se dedica exclusivamente a ese negocio el microempresario	No
Sofisticación en el uso de sistemas contables	Sí
Tenencia de cuenta de ahorro por parte del microempresario	Sí
Tenencia de tarjeta de crédito por parte del microempresario	Sí
Valor de las ventas mensuales	No

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

CUADRO 10
 RESULTADOS SOBRE LA SIGNIFICANCIA ESTADÍSTICA DE DIFERENTES VARIABLES, EN EL CASO DEL
 MODELO LOGIT PARA PROBABILIDAD DE ACCESO AL CRÉDITO SEMI-INFORMAL

VARIABLES	¿Es estadísticamente significativa?
Activos	No
Años de escolaridad del microempresario	No
Años de experiencia del microempresario en la actividad del negocio	No
Asistencia a cursos y capacitaciones para microempresarios (tanto privados como públicos)	Sí
Edad de la empresa	No
Edad del microempresario	No
El negocio está afiliado a algún sistema de tarjetas	Sí
Formalidad de la microempresa	No
Género	No
Número de dueños del negocio	No
Número de empleados permanentes (tanto familiares como no)	No
Se dedica el microempresario exclusivamente a ese negocio	Sí
Sofisticación en el uso de sistemas contables	No
Valor de las ventas mensuales promedio	Sí

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

CUADRO 11
RESULTADOS SOBRE LA SIGNIFICANCIA ESTADÍSTICA DE DIFERENTES VARIABLES, EN EL CASO DEL
MODELO LOGIT PARA PROBABILIDAD DE ACCESO AL CRÉDITO INFORMAL

Variables	¿Es estadísticamente significativa?
Activos	Sí
Años de escolaridad del microempresario	No
Años de experiencia del microempresario en la actividad del negocio	No
Asistencia a cursos y capacitaciones para microempresarios (tanto privados como públicos)	No
Edad de la empresa	No
Edad del microempresario	No
Formalidad de la microempresa	No
Género	Sí
Número de dueños del negocio	No
Número de empleados permanentes (tanto familiares como no)	No
Se dedica el microempresario exclusivamente a ese negocio	No
Sofisticación en el uso de sistemas contables	No

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

CUADRO 12
 RESULTADOS SOBRE LA SIGNIFICANCIA ESTADÍSTICA DE DIFERENTES VARIABLES, EN EL CASO DEL
 MODELO LOGIT PARA PROBABILIDAD DE APLICAR A UN CRÉDITO FORMAL

VARIABLES	¿Es estadísticamente significativa?
Activos	No
Años de escolaridad del microempresario	No
Años de experiencia del microempresario en la actividad del negocio	No
Asistencia a cursos y capacitaciones para microempresarios (tanto privados como públicos)	No
Edad de la empresa	No
Edad del microempresario	No
El negocio está afiliado a algún sistema de tarjetas	No
Género	No
Historial crediticio	Sí
Información sobre requisitos y tasas de interés de los bancos y entidades financieras	Sí
Número de dueños del negocio	No
Número de empleados permanentes (tanto familiares como no)	No
Se dedica exclusivamente a ese negocio el microempresario	No
Sofisticación en el uso de sistemas contables	No
Tenencia de cuenta de ahorro por parte del microempresario	Sí
Tenencia de tarjeta de crédito por parte del microempresario	No
Valor de las ventas mensuales	No

Fuente: elaboración propia con datos del estudio.

