

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMERICAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ECONOMIA
ESCUELA DE COMERCIO INTERNACIONAL
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**OPORTUNIDADES DE FINANCIAMIENTO PARA LAS PYMES
EXPORTADORAS DE PIÑA DESHIDRATADA EN COSTA
RICA, AL CUARTO TRIMESTRE DEL 2020**

MABEL SALAZAR SANCHEZ

TUTOR

ANTONIO OCONTRILLO QUESADA

SAN JOSE, ABRIL, 2021

DEDICATORIA

A Dios, por darme salud y emprendimiento para llevar a cabo este proyecto. Le agradezco su amor verdadero y fortaleza que nunca fallan y por ser un guía en mi vida.

A mi mamá, por creer en mí en todo momento, por darme su apoyo, consejos, amor y confianza incondicional. Le agradezco los valores que me ha enseñado, por inculcarme a tener fe y paciencia para alcanzar las metas. Sólo soy una sombra de su amor.

A mi papá, por su apoyo y amor que nunca faltan, por haber estado a mi lado y ser una influencia grande en mi vida.

AGRADECIMIENTOS

A Dios, por darme las señales para estar en este camino y darme las personas que bendicen e influyen mi vida.

A mis hermanas y hermano, por siempre ayudarme e interesarse en mí, por mostrarme todos los días su amor y apoyo de muchas maneras.

A mi tutor y director de carrera por su dedicación y apoyo. Les agradezco toda su ayuda a lo largo de este proyecto y por motivarme a nunca declinar ante el alcance de mis metas.

A mi novio, por apoyarme e impulsarme a terminar este proyecto tan importante en mi carrera. Agradecerle la paciencia por estar a mi lado en este momento.

A mis amigos por creer en mí y demostrar su apoyo y afecto de muchas maneras.

A los participantes en las entrevistas, les agradezco su tiempo y disposición por extender su amable ayuda para lograr finalizar la investigación.

Contenido

DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTOS	3
RESUMEN EJECUTIVO.....	9
CAPÍTULO 1: PROBLEMA.....	11
Planteamiento del Problema de Investigación	11
Objetivos de la Investigación.....	13
Objetivo General	13
Objetivos específicos.....	13
Justificación de la Investigación	13
Antecedentes de la Investigación.....	16
Antecedentes Internacionales	16
Antecedentes Nacionales.....	19
Proyecciones de la Investigación	24
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	26
Pymes de Costa Rica.....	26
Características de las pymes.....	26
Principales hallazgos de las Pymes	27
Principales problemáticas de las pymes costarricenses.....	29
Exportación del sector agrícola costarricense.....	30
Participación de las pymes en la exportación de sector agrícola	31
Mercado de la Piña.....	32
Exportación en el sector agrícola de piña costarricense.....	32
Impacto de la piña en la economía nacional costarricense.....	33
Incorporación de la piña deshidrata	35
Composición de la piña deshidratada.....	36
Beneficios del consumo de frutos (piña) deshidratados.....	37
Mercados consumidores de frutos deshidratados.....	38
Sector agrícola de frutos deshidratados costarricense.....	39
Financiamiento de las Pymes.....	40
Gestión financiera	41

Programas de financiamiento para el desarrollo de las pymes costarricenses	43
FODEMIPYME.....	43
Fondo PROPYME.....	45
Sistema Banca para el Desarrollo.....	46
CAPÍTULO III: MARCO METODOLOGICO.....	48
Enfoque de la investigación.....	48
Diseño de Investigación.....	48
Fuentes de la Investigación.....	49
Fuentes Primarias	49
Fuentes Secundarias	50
Muestra de la Investigación	50
Muestras Probabilísticas.....	50
Muestra no probabilísticas o dirigidas	51
Unidades de Análisis.....	52
Tabla 3: Unidades de Análisis.....	53
Instrumentos.....	54
Cuestionario	54
Entrevista.....	55
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	56
Unidad de Análisis 1: Financiamiento a las Pymes	57
Categoría 1. Líneas de crédito.....	58
Descripción.....	58
Análisis.....	61
Categoría 2. Acceso al crédito.....	62
Descripción.....	62
Análisis.....	63
Categoría 3. Apoyo financiero	64
Descripción.....	64
Análisis.....	66
Categoría 4. Riesgo de financiar a una pyme exportadora de piña deshidratada.....	66
Descripción.....	67
Análisis.....	68

Categoría 5. Prioridad de sectores en acceso financiero	69
Descripción.....	69
Análisis.....	71
Categoría 6. Formalidad de los negocios.	71
Descripción.....	71
Análisis.....	72
Categoría 7. Plan de Inversión	73
Descripción.....	73
Análisis.....	74
Categoría 8. Requisitos	75
Descripción.....	75
Análisis.....	76
Categoría 9. Innovación	77
Descripción.....	77
Análisis.....	78
Unidad de Análisis 2: Beneficios cuando se accede al crédito.....	79
Categoría 1. Progreso de las Pymes	80
Descripción.....	80
Análisis.....	82
Categoría 2. Encadenamientos productivos	83
Descripción.....	83
Análisis.....	84
Categoría 3. Empleo.....	85
Descripción.....	85
Análisis.....	86
Categoría 4. Crecimiento Económico en el país	87
Descripción.....	87
Análisis.....	88
Categoría 5. Auge.....	89
Descripción.....	89
Análisis.....	91
Categoría 6. Retos.....	91

Descripción.....	91
Análisis.....	92
Unidad de Análisis 3: Objetivos de las pymes.....	93
Categoría 1. Programas	93
Descripción.....	93
Análisis.....	96
Categoría 2. Sistema Banca para el Desarrollo.....	97
Descripción.....	97
Análisis.....	98
Categoría 3. Ideas de apoyo a favor de las pymes	98
Descripción.....	98
Análisis.....	100
Interpretación de Datos.....	101
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	105
Conclusiones de la Investigación.....	105
Recomendaciones de la Investigación	107
CAPITULO VI: PROPUESTA.....	111
Objetivos.....	111
Objetivo general	111
Objetivos específicos.....	111
Propuesta.....	112
REFERENCIAS.....	115
APÉNDICE.....	122
ENTREVISTA	122

Índice de Tablas

Tabla 1. Países importadores de frutas deshidratadas a nivel mundial.....	39
Tabla 2. Entrevistados.....	51
Tabla 3. Unidades de Análisis.	53
Tabla 4. Unidades y Categorías de Análisis	56

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio muestra una explicación a cerca de la oportunidad financiera de las Pymes exportadoras de piña deshidratada. El financiamiento en las Pyme se considerada como opción estratégica para solventar gastos que no puede la empresa, además ayuda a crear constantemente ventajas competitivas y rentabilidad para la empresa. Los tipos de financiamiento ayudan a mejorar el poder adquisitivo de las Pyme, las cuales tienen la principal tarea de mantenerse en el mercado a pesar de las dificultades que enfrenta y constante ardua competencia.

En la investigación se da a conocer los tipos de financiamiento que ayudan a mejorar el poder adquisitivo de las pymes para así desarrollar su plan de inversión. Dentro de los distintos financiamientos se muestra los programas que ha desarrollado el gobierno de Costa Rica, los cuales son exclusivos para el apoyo de pequeña y mediana empresa. El sector de exportadores de piña deshidratada se puede ver altamente beneficiado de los programas ya que apoyan productos innovadores.

Dentro de los objetivos específicos de la investigación se busca identificar cuáles son las entidades financieras costarricenses que ofrecen financiamiento a las pymes exportadoras de piñas deshidratadas. En este punto se toman en consideración tanto entres financieros públicos como privados, también, los programas que ha implementado el gobierno. Además, se desea determinar los beneficios que obtienen las pymes exportadoras de piñas deshidratadas cuando tienen acceso a el préstamo solicitado. Bajo la experiencia de las pymes y los entes financieros se intenta describir como beneficia el crédito tanto a nivel comunidad como país.

Por otro lado, también se revisa el plan de inversión de las pymes con respecto al financiamiento que obtienen. El este objetivo se desea revisar principalmente si los créditos y programas hechos para las pymes son creados según sus necesidades y su plan de inversión. En

este caso el sector de piña deshidratada expresará si su plan se ha desarrollado de acuerdo al financiamiento que adquirieron.

En este trabajo se realiza la investigación cualitativa, ya que se utiliza la recolección de datos sin la medición de números. Asimismo, se realizan preguntas para obtener la información deseada e interpretar sus respuestas de manera que se resuelva el planteamiento del problema. La información que se recibirá podría ser escrita o verbal sin base de datos numéricos (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

Dentro de las principales conclusiones está, el gobierno y los entes financieros han hecho un esfuerzo para desarrollar créditos y programas que apoyan el desarrollo y crecimiento de la una pyme y esto beneficia al sector de piña deshidrata. Actualmente existen diversas líneas de créditos y hasta programas no reembolsables donde abren más oportunidad de financiamiento a la pyme. El sector de piña deshidratada es un mercado en crecimiento el cual produce un producto innovador, esta característica, les puede beneficiar al solicitar un crédito ya que las instituciones financieras y el Sistema Banca para el Desarrollo les gusta apoyar producto que se diferencien del mercado.

Otra conclusión relevante es que no todas las instituciones financieras conocen o son expertos en el área de exportación de piña deshidratada y en ocasiones desconocen acerca del negocio, por lo que esto puede generar menos oportunidad de acceso al financiamiento. La Pyme debe buscar un ente financiero que cuente con experiencia previa de apoyo a este sector para que así sienta apoyo y acompañamiento en el proceso. Cuando se obtiene una institución financiera con tal experiencia se encuentra verdaderamente un socio comercial que le puede apoyar para que la empresa crezca.

CAPÍTULO 1: PROBLEMA

Planteamiento del Problema de Investigación

Según indica el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2018), es una investigación llamada Estudio Situacional de la PYME, serie 2012-2017, el papel que cumplen las pequeñas y medianas empresas (pymes) en el desarrollo de las economías es de suma relevancia, se dice que las pequeñas y medianas empresas son un fuerte engranaje dentro del proceso de crecimiento económico, así como una fuente de crecimiento y de empleo. En Costa Rica se estima que alrededor de un tercio de la producción ha venido siendo generado por este grupo de empresas, según cifras del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (el estudio situacional elaborado en 2018 las ubica en un 35,7% del PIB), situación similar a la que se registra en países de la región, como México, Colombia y Chile, países desarrollados, como los son Alemania y Japón.

Por otra parte, en el caso costarricense, uno de los productos que se ha convertido en catapulta para las exportaciones es la piña, en sus distintas formas. Las características propias del terreno en algunas zonas del país, aunadas con las condiciones climáticas que se presentan, han permitido cultivar una variedad única de piña y, la industria alimentaria por su parte ha sabido aprovechar esa cualidad para desarrollar productos como la piña deshidratada, que a nivel mundial ha tenido un crecimiento en su consumo y representa una buena oportunidad de negocio, debido a la tendencia generalizada de consumir alimentos naturales y sanos.

Sin embargo, el crecimiento y desarrollo de dichas empresas se ve limitado por la capacidad y facilidad de obtener recursos en el mercado financiero. Las pymes enfrentan día a día retos para su desempeño, como los son la calidad y el uso de la infraestructura, el empleo de la mano de obra, la innovación tecnológica y la designación de una gerencia calificada. El aprovechamiento y combinación de los recursos mencionados anteriormente juega un rol muy importante para un desempeño competente. En la presente investigación se pretende destacar los aspectos relacionados con la canalización de recursos por parte del sistema financiero; en particular, se evaluarán las oportunidades de financiamiento que actualmente tienen las pymes del sector exportador de piña deshidratada.

Los países de América Latina y del Caribe, incluyendo a Costa Rica, se han visto históricamente afectados por bajas tasas de ahorro locales, y por una profundidad relativamente baja de sus sistemas financieros, lo cual ha afectado el acceso al financiamiento por parte de las empresas; por no mencionar otros aspectos como por ejemplo el fuerte efecto desplazamiento (o “crowding-out”) que ejercen en estos países los aparatos estatales, en su afán de financiar sus déficits. La falta de opciones de crédito que se adapten a las necesidades del sector y los altos costos de producción agravan la situación aún más.

En Costa Rica se ha impulsado organizaciones y programas que apoyan a las Pymes, aparte de que se han creado entes financieros, tanto públicos como privados, donde se aplican los programas de ayuda y se brindan créditos bajo condiciones particulares para el sector. El sector Pyme representa para Costa Rica un motor económico muy importante en su economía, por lo cual se considera altamente importante que el país apoye el crecimiento y desarrollo de este sector.

En ese contexto, este trabajo tiene como propósito de determinar las distintas opciones de financiamiento que ofrecen los bancos y demás entidades financieras relacionadas a las pymes, para determinar las condiciones de crédito que estas empresas pueden considerar como opciones factibles y convenientes. Por otra parte, se desea recopilar la experiencia de las pymes en cuanto a la obtención de sus créditos. El estudio que se pretende realizar es viable, ya que se cuenta con información tangible y confiable para alcanzar los objetivos de este.

Para una economía en vías de desarrollo, como la costarricense, con los problemas mencionados anteriormente, es imposible apoyar financieramente a todos los emprendimientos, grandes o pequeños, que pretendan iniciar o ampliar sus operaciones productivas. Sin embargo, debido a la importancia que tienen las pymes en la economía, existe una creciente preocupación por facilitar su acceso a los servicios financieros (en especial el crédito), dentro del sistema financiero formal. Es por eso por lo que el presente trabajo pretende responder a la siguiente pregunta, que se estará desarrollando a lo largo del documento: ¿Cuáles son las oportunidades actuales de financiamiento para las pymes exportadoras de piñas deshidratadas en Costa Rica, al cuarto trimestre 2020?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Explicar las oportunidades de financiamiento que tienen las pequeñas y medianas empresas exportadoras de piña deshidratada, al cuarto trimestre del 2020.

Objetivos específicos

Identificar cuáles son las entidades financieras costarricenses que ofrecen financiamiento a las pymes exportadoras de piñas deshidratadas.

Determinar los beneficios que obtienen las pymes exportadoras de piñas deshidratadas cuando tienen acceso a el préstamo solicitado.

Revisar el plan de inversión de las pymes con respecto al financiamiento que obtienen.

Proponer a las pymes cual podría ser un programa y/o ente financiero que pueda apoyarlos de acuerdo con sus necesidades y metas a largo plazo.

Justificación de la Investigación

Las pymes exportadoras de productos agrícolas costarricenses tienen un importante papel en el desempeño del país, ya que generan empleo e impulsan la participación del país en el comercio internacional. Las pymes son pequeños sectores de bajo capital, que requieren, para impulsar su creación o expandir su operación, acudir al financiamiento por medio del sistema financiero.

Para la elección de un financiamiento, es fundamental que la empresa seleccione una opción acorde con sus flujos de efectivo y que no le represente problemas de pago o incumplimientos del contrato. Una correcta elección no sólo tiene que ver con las tasas de interés,

sino también con el nivel de compromiso ante el ente financiero en cuanto al monitoreo y al control de riesgos. Es importante destacar que acceder a un crédito constituye una de las etapas más relevantes en el ciclo del negocio y se debe atender con responsabilidad; la empresa debe ajustarse en la medida de lo posible a la necesidad real de su desempeño, para que el financiamiento sea un verdadero beneficio y ayuda en su crecimiento y estabilidad, en lugar de un obstáculo prohibitivo.

En algunos casos, las pymes debido a los requisitos y demás compromisos que solicitan los entes financieros, recurren a la utilización de fondos particulares, que pueden ser propios, o bien de amistades y familiares, ya que por lo general el sistema financiero les una mayor madurez empresarial para determinar si son sujetos de crédito aceptables para el préstamo. Lo mencionado anteriormente es uno de los tantos obstáculos que enfrentan las pymes para el desarrollo de la empresa, ya que no es fácil obtener el capital, incluso cuando en un proyecto beneficioso para el país.

Diversos estudios han resaltado la importancia de la intermediación financiera para promover, por un lado, el crecimiento económico y el aumento de la productividad y, por el otro, mejoras en las condiciones socioeconómicas de los hogares al incrementar el acceso a servicios financieros. En Costa Rica, existe la percepción de que el sector público es el que brinda gran parte del apoyo financiero a este sector productivo, pero por lo general se desconoce cuáles son otras oportunidades de financiamiento tienen las pequeñas y medianas empresas.

En el 2013 el Ministerio de Comercio, Industria y Comercio realizó un informe llamado “Estudio sobre la caracterización de la oferta financiera y no financiera en apoyo a las pymes”, el cual da a conocer los créditos que fueron girados a las pymes. Con base al informe se señala que el informe viene a reflejar que, efectivamente, pese a que hay unas entidades financieras que tienen programas para emprendedores, la colocación que tuvieron fue prácticamente nula, porque las valoraciones de riesgo que tienen que hacer las entidades financieras no permiten a los emprendedores acceder a esos recursos.

Para los emprendedores, la oferta crediticia se limita a fondos especiales que dispone el Sistema de Banca para el Desarrollo. Por ejemplo, entre estos fondos estuvieron ¢860 millones de

colones que se repartieron en el 2013 entre 13 proyectos, como parte del concurso de capital semilla. Estos recursos representan menos del 1% de los fondos que se otorgaron a pymes en el 2013. Según lo anterior se puede reconocer que el Sistema de Banca para el Desarrollo no podrá absorber las necesidades o demanda de toda esta población.

Según lo mencionado anteriormente se puede observar que existe una deficiencia en el sistema nacional para apoyar a las Pymes que requieran de sus prestaciones. Por lo general para conceder créditos, el sistema bancario nacional se rige por proyectos y elige específicos sectores, excluyendo otras empresas que no calzan con sus planes. Esto se debe principalmente a que los entes financieros se especializan en apoyar ciertos sectores financieros, cerrándoles las puertas a otros sectores o imponiendo más trabas para su acceso al crédito.

Actualmente existen en Costa Rica otros entes financieros que brindan sus servicios crediticios a las pymes, sin embargo, esto no quiere decir que cualquier pyme tiene posibilidad de adquirir un préstamo, los requisitos que se exigen para otorgar el préstamo tienen que ver con operaciones del negocio, como, por ejemplo, como mínimo estar laborando uno, dos o tres años; también, que la empresa pruebe que tenga experiencia en la materia. Además, van a pedirle información de sus estados financieros con el fin de comprobar su solvencia económica.

El presente trabajo se enfoca principalmente en el financiamiento de las pymes exportadoras de piña deshidratada. La piña deshidratada es un producto con grandes beneficios para el organismo. Tiene vitaminas, minerales, fibra y enzimas como la bromelina, que son buenas para el sistema digestivo, lo que ayuda a mantener el peso ideal y una nutrición equilibrada. Costa Rica se ha introducido en el mercado de frutas secas (sin incluir nueces y semillas) a setiembre de 2017, por ejemplo, representaron un total de \$8 millones, el mismo periodo en 2016 registró un total exportado de \$484 mil.

Ciertos consumidores prefieren los productos saludables por lo que se lleva a plantear la posibilidad del empresario de variar la gama de productos en su catálogo. Existen actualmente empresas pymes costarricenses que se dedican a exportar frutas secas y entre ellas la piña deshidratada. La exportación de fruta deshidratada requiere un registro sanitario ante el Ministerio

de Salud, requerimiento adicional que debe realizar aquel productor que ya se encuentra exportando fruta fresca. Este producto podría ser exportado ya sea de manera individual para el consumo final o a granel para ingresar en diferentes canales de distribución.

Se considera altamente relevante demostrar cual es el acceso real que tiene las pequeñas y grandes empresas exportadoras de piñas deshidratadas para adquirir apoyo financiero de parte de Costa Rica. Además, evidenciar cuales entidades son las que las apoyan más a las pymes. En el presente trabajo se resaltarán cuáles son otras entidades tanto públicas como privadas que brinda su apoyo crediticio; también a lo largo del trabajo se mencionará sus condiciones y requisitos para ser candidato del finamiento. También a través de la investigación se podrá evidenciar los beneficios que tiene las pymes a la hora de acceder un crédito.

Antecedentes de la Investigación

Antecedentes Internacionales

En lo que respecta al apoyo financiero de las pequeñas y medianas empresas, primero es necesario conocer el desarrollo de las pymes en Latinoamérica, para luego abordar la particular situación de Costa Rica. Según Correa, Leiva, y Stumpo (2018): “Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) son un componente fundamental del tejido empresarial en América Latina. Esta importancia se manifiesta en varias dimensiones, como su participación en el número total de empresas o la creación de empleo” (p.9).

Según un estudio de la Organización Internacional del Trabajo, titulado “Las MIPYMES en América Latina y el Caribe, una agenda integrada para promover la productividad y la formalización”, elaborado por Ferraro y Rojo (2018), resalta que, en los países latinoamericanos, las pequeñas y medianas empresas son agentes económicos con gran capacidad de crear empleo; sin embargo, aunque estas empresas contribuyen a la economía, éstas presentan bajos niveles de productividad. Esta situación es una de las principales causas de la elevada informalidad y del déficit de trabajo decente que presenta este segmento. Además de esta problemática, las pymes enfrentan otro obstáculo, el cual es el acceso al financiamiento (p.7).

Agregando a lo anterior, otro estudio del Banco de Desarrollo de América Latina, por parte de Rojas (2017), comenta que, en diferentes encuestas, como las efectuadas por el Banco Mundial, las pymes informan que la falta de acceso financiero externa es uno de sus principales problemas para llevar a cabo sus actividades e impide su crecimiento. El capital que obtienen las Pymes para cubrir la deuda proviene de los bancos y también de otros intermediarios financieros, por ejemplo, del capital privado a cambio de una participación en la propiedad de las empresas. Ellos le ofrecen recursos que permitirían sostener actividades de innovación y expansión, especialmente en la primera etapa del negocio.

Según Rojas (2017): “el mercado tiende a producir un nivel subóptimo de financiamiento para esas actividades, por lo que, debido a este problema, los gobiernos han entrado a intervenir con diversas medidas de política” (p.10). El objetivo de los gobiernos es generar más empleo y elevar la productividad, y para ello, han vuelto su atención hacia los obstáculos que tiene el sector de pequeñas y medianas empresas (pymes) para financiar sus inversiones y expandir sus operaciones.

Asimismo, Rojas (2017) señala que:

El análisis anual de la OCDE sobre las principales tendencias en el financiamiento a las pymes y el emprendimiento (OCDE, 2016) muestra que la problemática de acceso a financiamiento de las pymes y las nuevas empresas es similar alrededor del mundo, con independencia del nivel económico, desarrollo de los sistemas financieros e incluso, de cultura empresarial.

Este estudio se viene realizando desde 2012 y abarca 37 países, desarrollados y emergentes. Mediante 13 indicadores, la OCDE monitorea las tendencias en materia de financiamiento de deuda y de capital, así como las condiciones del entorno de negocios y las políticas gubernamentales que se vienen implementando (p.14).

Dentro del análisis, también se menciona el desarrollo de las pymes como una alta prioridad para las autoridades responsables de formulación de políticas públicas en América Latina. Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2019), los gobiernos

latinoamericanos han acumulado una experiencia relevante con respecto a las políticas para las pymes, sin embargo, a pesar de la trayectoria que han vivido, todavía enfrentan desafíos significativos en cuanto a una mayor integración de las agendas de desarrollo pyme en las estrategias nacionales de desarrollo.

Las políticas, en términos de objetivos específicos y metas medibles, no siempre han sido completamente desarrolladas. Esto resulta particularmente importante, ya que, aun cuando las puntuaciones del índice de políticas pyme muestran un sólido nivel de implementación, al momento de medirse el impacto real de estos esfuerzos programáticos, muchos casos quedan pendientes. Por otro lado, la OCDE (2019) ha establecido una serie de recomendaciones generales clave para fortalecer la formulación de políticas para pymes, como una herramienta para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo productivo (p.6):

- Garantizar un enfoque integrado hacia las políticas pyme (mediante el cual las intervenciones sean estratégicas, secuenciadas y coherentes) con el fin de aumentar el impacto de las intervenciones y los programas.
- Prestar atención a las buenas prácticas para la formulación de políticas durante todo el ciclo de la política (desde el diseño, adopción y aplicación hasta el monitoreo y evaluación) con el fin de contribuir a asegurar que el apoyo responda a las necesidades de las empresas.
- Fortalecer los mecanismos de implementación para un mayor involucramiento de los segmentos beneficiarios de la población PYME.
- Vincular el apoyo a PYMES específicas con mejoras continuas en el entorno empresarial en general.

- Aumentar la disponibilidad de información consolidada y de fácil acceso para aumentar la concienciación y entendimiento sobre la oferta de apoyo existente entre las partes interesadas.

Un estudio del Banco de Desarrollo de América Latina, junto con la OCDE (2019), titulado “Índice de Políticas PYME: América Latina y el Caribe 2019 Políticas para Pymes competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur” indica que: “Las PYME representan más del 99.5% de las empresas en la región de América Latina y el Caribe, generan el 60% del empleo productivo formal” (párr.3). Por ende, las empresas pequeñas y medianas:

Son motores críticos para el crecimiento y la inclusión social a nivel regional, así como una prioridad clave para los responsables de políticas de la región. Sin embargo, las PYME latinoamericanas se enfrentan a la competencia de un gran sector informal y a una brecha de productividad significativa respecto a las empresas grandes (párr.3).

Por otro lado, un artículo científico llamado “Factores de las dificultades de financiación de las Pymes en Latinoamérica” de Morini y Solari (2015), indica que las restricciones de crédito mayores que sufren las pymes en relación con las grandes empresas, ya sea en países desarrollados o subdesarrollo, se debe a que las empresas pequeñas, generalmente, se perciben como arriesgadas al carecer de capital y no disponer las entidades financieras para valorar el riesgo correctamente. De hecho, el principal argumento para explicar la restricción de crédito en las pymes por parte de las instituciones financieras es la falta de información para analizar su solvencia (p.5).

Antecedentes Nacionales

Un estudio de Brenes y Govaere (2012), de la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), señala que las pymes en Latinoamérica “comparten las mismas necesidades, generan las mismas demandas, y representan el enorme desafío de políticas públicas efectivas que contrarresten los tradicionales bajos niveles de ahorro” (p.169). De igual forma, también comparten la dificultad de acceso al crédito, así como un escaso nivel de entrenamiento gerencial.

Costa Rica no es la excepción ante la situación que enfrentan este sector. Las pymes costarricenses constituyen 98% del parque empresarial y generan la mitad del empleo formal.

También es relevante mencionar un estudio de Ugalde (2015), realizado para el Tecnológico de Costa Rica, titulado, “Políticas costarricenses de apoyo a Mipymes de base tecnológica” donde comenta que, en Costa Rica, se han realizado estudios de las pymes acerca de las formas de financiamiento, sus debilidades, fortalezas y las condiciones de apoyo. Los problemas se resumen en áreas como la financiera, tecnológica, comercialización, regulaciones, y organización.

En comparación con las economías en desarrollo y la situación en América Latina, las micros, pequeñas y medianas empresas costarricenses no tienen porcentajes tan altos dentro del producto interno bruto o del empleo como en otras latitudes. Sin embargo, no dejan de ser un motor de la economía y un generador de calidad de vida, como se muestra en el cuadro comparativo (p.32).

Por ejemplo, en lo que respecta al empleo, las pymes en el 2012 aportaron el 34.5% del empleo (320.767 personas trabajadoras). Este porcentaje disminuyó en el 2013 y 2014 al 34.1%. En el 2015 contribuyeron al empleo con un 33.9%, en el 2016 pasó a 33.41%, y en el 2017 a 33.3%, para un total de 344.390 personas trabajadoras, lo cual corresponde a un incremento del 4.7% con relación al año base de 2012. Estos datos fueron extraídos de una investigación del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2018-2022), llamada “Política Nacional de Empresariedad 2030”.

Otro estudio del MEIC (2014), llamado “Política de Fomento al Emprendimiento de Costa Rica”, destaca este sector por su alta representación significativa y por generar un entorno adecuado para impulsar la formalización, la consolidación y el crecimiento de los negocios, así como promover los encadenamientos productivos para favorecer la creación y el fortalecimiento de las pymes costarricenses. Esta tarea es asumida por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

La ley de Costa Rica para el fortalecimiento de las pymes, indica lo siguiente: La Ley N° 8262, “Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas”, en su artículo 30, modifica la Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, No. 6054, del 14 de junio de 1977, y establece como competencia del MEIC, “ser el Ente Rector de las políticas públicas de Estado en materia de fomento a la iniciativa privada, desarrollo empresarial y fomento de la cultura empresarial para los sectores de industria, comercio y servicios, así como para el sector de las pequeñas y medianas empresas” (p.11).

Según indica Peralta (2019), en una investigación para la CEPAL llamada “El sistema de innovación para las Mipymes costarricenses: hacia un modelo de articulación”:

El papel del MEIC es claro en su mandato de fomento de las mipymes; sin embargo, su capacidad para promover la innovación se ve afectada por la multiplicidad de actores que intervienen y porque la rectoría de ciencia, tecnología e innovación (CTI) le corresponde al Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones (MICITT). En este sentido, se observan pocas sinergias entre ambos ministerios, lo que podría estar parcialmente ligado a que la centralidad de la innovación para transitar hacia una economía basada en la eficiencia y en el conocimiento todavía no es absolutamente clara en todos los sectores del país, o porque ambos se encuentran entre los presupuestos más bajos del Gobierno Central, entre otras razones (p.13).

López, Marín, y Sotelo (2016), resaltan en su investigación que, año tras año, surgen muchas pymes en Costa Rica, pero lamentablemente, al mismo tiempo, muchas de ellas desaparecen, al grado de que su mortalidad oscila entre un 18% y un 28% en las empresas nuevas, tras un año de creadas. Debido a esta complicada situación, existen algunas iniciativas para colaborar con el fortalecimiento de las pymes a nivel nacional. La mayoría de estos instrumentos derivan de la Ley N° 8262, y se detallan a continuación:

- Consejo Asesor Mixto PYME, por medio del capítulo II de la ley N° 8262. Sus funciones son asesorar al MEIC al encargarse de investigar el ambiente económico, político y social del país con la finalidad de determinar el impacto que tiene sobre las PYMES.

- Creación del Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYME). Este programa provee de recursos económicos para contribuir a mejorar la gestión y la competitividad de las PYMES.
- Programa de compras públicas PYME. Se debe asegurar una participación mínima de las PYMES en los programas de compras de bienes y servicios de las instituciones o dependencias de la Administración Pública.
- Red de Apoyo a PYME a su vez se encarga de coordinar con las instituciones u organizaciones que tienen representación en el Consejo Asesor Mixto PYME.
- Programa de internacionalización PYME bajo la coordinación de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).
- Programas de capacitación o asistencia técnica PYME brindados por el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA).
- Acceso a recursos financieros del Sistema Banca para el Desarrollo (SBD).

Otra investigación de la CEPAL llamada “Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica” elaborada por Sancho (2017), explica que existe el apoyo de entes financieros. El sistema financiero costarricense tiene la particularidad de estar liderado por la banca pública, y está conformada por bancos que, si bien funcionan como bancos comerciales, se mantienen en virtud de diferentes modalidades de propiedad estatal, y se caracterizan por el hecho de que el Estado garantiza los depósitos del público que manejan (p.11).

En el mismo estudio, Sancho (2017), hace referencia que, a la banca privada se le permite ofrecer cuentas corrientes especialmente a partir de la reforma de la Ley Orgánica del Banco

Central de Costa Rica de 1995. Los depósitos a la vista en la banca privada están sujetos no solo al encaje mínimo legal, sino también a lo que se ha conocido como “peaje bancario”. Es fundamental en el funcionamiento actual del SBD. En el momento de la reforma de 1995, el peaje bancario significaba que los bancos privados con captaciones a la vista podían optar por dos mecanismos de apoyo a programas de desarrollo del Estado (p.11).

Por otro lado, una investigación de la CEPAL llamada “Banca de desarrollo e inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas: un estudio a partir de los casos de la Argentina, Colombia, Costa Rica y el Perú”, elaborada por Kulfas (2018), el estudio destaca una organización, el cual es encargado de apoyar a las Pymes, el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD). Su objetivo es crear un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país. Las funciones de SBD se mencionan a continuación (p.21):

- Otorgar financiamiento por medio de Operadores financieros.
- Brindar Servicios no financieros y de desarrollo empresarial.
- Otorgar avales o garantías a las personas físicas y jurídicas de las micro y pequeñas unidades productivas de los distintos sectores que presenten proyectos viables y factibles.

Según indica el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2014), el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), como su ley 8634 y sus reformas lo indica, está llamado a impulsar el desarrollo de las personas emprendedoras, es por esta razón que asumió de lleno el reto de crear productos financieros diferenciados para el apoyo a los emprendimientos de diferentes categorías, brindando soporte a las estrategias y acciones claves establecidas en la Política Nacional de Emprendimiento 2014-2018.

Costa Rica ha hecho grandes esfuerzos por apoyar el sector Pyme, a través de los programas, ya que si una empresa Pyme crece beneficia a la economía del país. El MEIC, en su

investigación “Diagnóstico del Ecosistema Pyme en Costa Rica”, del autor Muñoz (2015), destaca, dentro del componente financiero, la creación de FODEMIPYME, el cual consiste en un fondo especial para el desarrollo de las pymes. Funciona a partir de dos fondos (p.6):

- Fondo de Garantías: respaldo otorgado por parte del Banco Popular para las PYME que no logren cumplir con todas las características para tener acceso a financiamiento.
- Fondo de Financiamiento: corresponde a un porcentaje no menor al 5% de las utilidades del Banco Popular.

Por último, en un artículo publicado por la Universidad Nacional, llamado “Condiciones de financiamiento público que enfrentan las microempresas del sector comercio en Costa Rica” Avendaño, Barrantes, Claro, y Solano (2017), mencionan que, Costa Rica ha establecido diversos programas institucionales para apoyar a las pymes, además de las entidades financieras que les otorga créditos. Sin embargo, hay un problema que reside: “el acceso al crédito de las microempresas se ha dirigido principalmente a la oferta, es decir, se basan únicamente en aquello que los intermediarios financieros ofrecen, y no examinan lo que las empresas MiPymes necesitan” (p.127).

Proyecciones de la Investigación

Mediante este estudio, se pretende conocer y documentar cuáles son las entidades financieras, públicas y privadas que apoyan financieramente a las pymes enfocadas en la exportación de piña deshidratada, así como los instrumentos que emplean para dicho fin. Asimismo, a través de los programas de financiamiento que ha establecido Costa Rica, se buscará identificar cómo los bancos apoyan y les conceden crédito a las pymes. También se identificarán sus condiciones generales de crédito, así como sus requisitos y plazos. De igual forma, con el punto mencionado anteriormente, se buscará indicar cuáles son las oportunidades que tienen las pymes para acceder a un préstamo y para desarrollarse más como empresa.

Por otro lado, también se determinarán los beneficios que obtienen las pymes exportadoras de piñas deshidratadas después de que reciben la aprobación de un financiamiento. Asimismo, se determinará cómo influye el financiamiento a nivel de empresa, comunidad y país. Sumado a lo anterior, bajo la experiencia de las pymes, también se desea cuestionar y explicar cómo se ha modificado el financiamiento en las actividades empresariales.

Finalmente, como uno de los puntos más importantes de la investigación, se analizarán las razones por las cuales las pymes incurren en préstamos, con fin de obtener su punto de vista de acuerdo con su experiencia. Además, tomando en consideración los programas que ha desarrollado el país, y los créditos que ofrecen los entes financieros, se desea analizar si verdaderamente se obtiene un acceso financiero y/o apoyo de acuerdo con su plan de inversión.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Pymes de Costa Rica

La definición de “Pyme”, según la Ley N° 8262, Artículo 3:

Se entiende por pequeña y mediana empresa (pyme) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de recursos humanos los maneje y opere, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica (Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica, 2002, p.1).

En la investigación de Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas (2016), titulado “Propuesta de un Sistema de Información Integrado de Calidad y Ambiente en PYMES, en colaboración con la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa” se comenta que las empresas del sector pyme costarricense son entidades vulnerables que cuentan con pocos recursos para su funcionamiento. También señalan que estos negocios constituyen una gran parte de los establecimientos empresariales del país y contribuyen al empleo.

Las pymes costarricenses se pueden clasificar de dos maneras: según la actividad empresarial y según el número de trabajadores del negocio. Si se clasifica por actividad empresarial, las mismas podrían ser: industrial, comercial, de servicios. Por otro lado, si se clasifica por número de trabajadores, se establecen dos fórmulas: para el sector industrial y para el sector de comercio y de servicios. Estas fórmulas ponderan el número de trabajadores, las ventas y la inversión en activos que tiene la empresa. El producto de este cálculo clasifica a la empresa como micro, pequeña, mediana o grande.

Características de las pymes

Existen cuatro principales características que definen a una pyme, la primera es ser unidad productiva. Esto es, que realice actividades económicas en los sectores industriales, comerciales,

de servicios o agropecuarios. Otra característica es que las actividades que realicen sean permanentes, esto quiere decir que se desarrollen a largo plazo. También debe disponer de recursos humanos, con esto se refiere a que maneje empleados, incluyendo al dueño de la empresa. De hecho, Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas (2016), añaden que:

El principal identificativo de estas pequeñas unidades es que se encuentran dirigidas por un reducido número de personas, entre los cuales destacan su propio dueño o dueños según sea el caso. La persona o personas que han desarrollado la idea del negocio asumen el reto de participar activamente en su funcionamiento, esto genera que la estructura organizacional de las PYMES sea muy simplificada, con pocos trabajadores y con un dueño que ejerce directamente el control de las operaciones (p.4).

Por último, se caracteriza porque el negocio opera bajo la figura física o jurídica (Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas, 2016).

Una característica muy relevante, es que muchos negocios clasificados como pymes, al momento de conformarse, no requieren de altas inversiones de partida, y al contar con poco personal, no tienen presión por la obtención de altos ingresos, lo cual les permite adaptarse a las demandas cambiantes del mercado y brindar precios competitivos en vista de que sus gastos son menores, y no requieren utilidades altas” (Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas, 2016, p.5).

Esta característica se presenta como una ventaja, sin embargo, las pymes tienen que trabajar en “identificar contantemente áreas de mejora que permitan reducir sus costos de producción, gastos de operación y que mejoren su funcionamiento”. En algunas ocasiones, las pymes obtienen poca capitalización de sus ganancias, es decir, tienen poca reinversión en el negocio, y al tener pocos ingresos, se tiende a estancar su crecimiento (Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas, 2016, p.5)

Principales hallazgos de las Pymes

Actualmente se vive en mundo donde el mercado es totalmente globalizado y extremadamente competitivo. La información y la tecnología día a día aceleran su paso con el afán

de buscar nuevas y eficientes formas producción, con el fin de brindar un excelente producto o servicio a la sociedad en general. Según nos comenta un estudio del Tecnología de Costa Rica, las pequeñas y medianas empresas de Costa Rica no escapan ante el reto de la globalización. Costa Rica está estructurada empresarialmente por una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas. Sin importar la actividad económica de que se trate, está constituida por una gama de pequeñas y medianas firmas, (Gutierrez, 2018).

Un estudio del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, (2019) puntualiza algunos de los hallazgos de las Pymes tomando información desde el 2012 al 2017:

- Según los datos del BCCR, para el año 2017 las PYMES representaron el 97.5% del parque empresarial a nivel nacional.
- Se experimenta un aumento total de empresas pasando de 125.198 en el 2012 a 133.765 en el 2017, lo que representa un incremento del 6.8% en el parque empresarial.
- San José es la provincia que contabiliza mayor cantidad de empresas de menor tamaño, para un total de 53.208 para el año 2017.
- Las provincias de menor desarrollo empresarial son Limón con 5.599 empresas, seguida por Guanacaste con 9.343 empresas en el 2017.
- El comportamiento con respecto a la cantidad de microempresas en el país ha aumentado en el periodo de estudio, ya que para el 2012 se contaba con 102.177 microempresas y para el 2017 se contabilizaron 108.079 microempresas.
- Con respecto a las pequeñas empresas, durante el 2012 hasta el 2017, estas aumentaron su cantidad, pasando de 15.277 pequeñas empresas en el 2012 a 16.900 pequeñas empresas en el 2017.

- Las medianas empresas aumentaron su cantidad a través de los 6 años en cuestión; pasando de 4.760 empresas en 2012 a 5.409 empresas en el 2017, para un incremento del 13.63%.
- Tomando como referencia el total de empresas en el 2017, el sector servicios representó un 64.2%, comercio un 22.4%, agropecuario un 6.6%, sector industria un 5.3%, y otros sectores (sin clasificar) un 1.5%.
- Las exportaciones de las empresas PYME en el 2012 provienen inicialmente de la provincia de Alajuela (26.4%), seguido de San José (25.7%). La provincia de menor exportaciones es Guanacaste con un 2.5% en el 2012. Para el 2017, San José es la provincia de mayores ventas con 29.0% y Alajuela 28.8% y la menor fue Puntarenas con 2.7%
- El aporte total de las PYME al PIB en el 2013 (36.42%) y 2014 (35.93%) disminuyó en comparación con el año 2012 (36.94%), sin embargo, en el 2015 hubo un aumento, donde el aporte fue de un 36.90%, en el 2016 contribuyó en un 36.00%, y para el 2017 cerró con un 35.73%, representando una disminución en este último año.

Principales problemáticas de las pymes costarricenses

Según la investigación de Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas (2016), las pymes son un sector muy vulnerable en la industria, a pesar de que son una representación muy importante para el país, por ser generadores de productos, fuentes de diversos empleos, y por contribuir económicamente al desarrollo de los países. Por lo general, tienen que enfrentar problemas como:

Aumento en los costos de producción, alta participación de los impuestos, disminución de la rentabilidad, caída de las ventas, fuerte competencia en el mercado interno, dificultad para obtener financiamiento, alto grado de evasión de los productores locales, elevados costos de financiamiento, retrasos en los pagos de los clientes, insuficiente capacidad instalada, y fuerte competencia en el mercado externo (p.5).

Estas situaciones son muy propias de las pymes, y son factores con los que tienen que luchar día a día para asegurar su estabilidad y crecimiento. Entre otras problemáticas, también se puede resaltar:

Una baja intensidad de capital, altas tasas de natalidad y mortalidad, presencia de propietarios/socios/familiares como mano de obra ocupada, contabilidad no profesionalizada, estructura burocrática mínima, poder centralizado, contratación directa de mano de obra, mano de obra semicalificada o no calificada, bajo nivel de inversión en innovación, dificultades para el acceso a fuentes de financiamiento externas y finalmente subordinación a las grandes empresas. (Méndez *et al.*, p.6).

También destaca el hecho de que las pymes inician con pocos colaboradores, sin dinero, y sin un futuro asegurado, por lo que constantemente deben desafiarse así mismas para crecer y consolidarse. Pese a los obstáculos, se debe estimular a las pymes a seguir adelante, ya que son un brazo muy poderoso en la economía costarricense (Méndez *et al.*, 2016).

Exportación del sector agrícola costarricense

En un estudio de PROCOMER realizado por Ulloa (2017), se explica que, con respecto a los hábitos de consumo de alimentos a base de frutas, los consumidores prefieren aquellos que son elaborados con materias primas naturales, y bajo el menor procesamiento posible. Por ende, las normativas privadas y públicas son cada vez más importantes en el sector agrícola. Actualmente, tanto en el mercado nacional como internacional, hay diferentes formatos de leyes, reglamentos, certificaciones, y apelaciones de origen que inducen a cambios fuertes en los sistemas de producción y de organización de productos agrícolas.

Costa Rica es un exportador neto de productos frescos, en el 2016 (enero-noviembre) se exportaron 158 tipos, por un monto total de 1.986 millones de USD. Pese a ello, el 85% de esos envíos se concentraron en banano (45%) y piña (40%). Los principales destinos de exportación fueron Estados Unidos (933 millones de USD), y países europeos como Holanda (219 millones),

Italia (159 millones), y Bélgica (139 millones). Debido a la concentración de productos, se hace necesaria la diversificación en no tradicionales (Ulloa, 2017).

Participación de las pymes en la exportación de sector agrícola

Para una investigación de la CEPAL, los autores Frohmann, Mulder, y Olmos (2018), indicaron que, con el objetivo de impulsar el desarrollo, Costa Rica ha adoptado políticas para promocionar las exportaciones, tanto de productos domésticos, como aquellos producidos en el país por empresas multinacionales. Asimismo, como parte del proceso de apertura económica, han favorecido la diversificación de las exportaciones y han promovido un crecimiento estable.

De acuerdo con cifras del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), en el año 2015, Costa Rica contaba con 2.447 empresas exportadoras que vendían 4.355 productos a 150 mercados. En estas ventas, no sólo participaban empresas grandes, sino principalmente empresas de menor tamaño. De hecho, Brenes y Govaere (2012), muestran que casi una de cada cuatro (23,9%) pymes participa directa o indirectamente en el esfuerzo exportador costarricense.

Según el estudio de la CEPAL, menos de la mitad de las pymes (44,3%) participan de forma directa en el esfuerzo exportador, mientras que el remanente (55,6%) lo hacen por medio del encadenamiento con empresas exportadoras. Según lo mencionado anteriormente, destaca la importancia que representan las exportaciones para las pymes en las ventas al exterior, dentro del total de las ventas de la empresa (Frohmann, Mulder, y Olmos, 2018).

A nivel empresarial, Costa Rica ha mostrado crecimiento en sus exportaciones y en su composición durante el periodo 2000-2015. Las exportaciones totales han aumentado más de un 60%, pasando de casi \$6,000 millones en el año 2000, a unos \$9,650 millones en el 2015. De este total, el componente industrial ha mostrado una expansión absoluta durante ese mismo periodo, pasando de \$4,500 millones a \$6,900 millones en el año 2015, llegando a aglutinar más de un 70% de las exportaciones totales. De igual forma, las exportaciones tradicionales (agrícolas) han

aumentado su valor y participación en el total exportado, pasando de casi \$1,300 millones (21%) a más de \$ 2,450 millones (25%) en el 2015 (Arce, Guevara, y Guevara, 2017).

Mercado de la Piña

A nivel mundial, la piña es una de las frutas tropicales de mayor consumo después del banano, la naranja y el mango. En el 2011, según los reportes de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO), la producción de piña en América representó el 37% de la producción mundial, mientras que en Asia (Filipinas, Tailandia y China) representó el 49%. Por ser una de las frutas más apetecibles, no es extraño que la demanda de piña esté en constante aumento, ya sea por motivos de incremento en países que regularmente importan piña para consumo interno, para producir derivados, o por países que están ingresando en la exportación de piña debido a la apertura de nuevos mercados (Anchundia, 2017).

En lo que respecta a las exportaciones, los principales países que exportan piña en el mundo son Costa Rica y Filipinas. Según el Centro de Comercio Internacional, los principales países consumidores de piña en el mundo, dada su participación en los mercados internacionales, son: Estados Unidos con 26.87%; Bélgica con 9.62%; Alemania con 8.22%; Países Bajos con 7.97%, y Reino Unido con 6.38%. El cultivo de piña envolvió a Latinoamérica, especialmente a Costa Rica, el cual distribuye el 40% de piña a la Unión Europea y el 90% a América del Norte. Con este avance, Costa Rica desplazó totalmente a Hawaii en el comercio de la piña (Anchundia, 2017).

Exportación en el sector agrícola de piña costarricense

Actualmente, Costa Rica cuenta con una Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña (CANAPEP), la cual surge como una organización privada, constituida legalmente y sin fines de lucro. Fue creada en el año 2003, para agrupar a los productores y exportadores de piña de todo el país. Según indica CANAPEP, Costa Rica es el principal exportador de piña fresca en el mundo, superando a otros competidores importantes como Brasil, Filipinas, Tailandia e Indonesia.

En la investigación del INCAE para CANAPEP, los autores Arce, Guevara, y Guevara (2017) señalan que, para posicionarse como líder, el proceso dentro del mercado ha estado amparado bajo una combinación de condiciones agroecológicas ideales. Sobre este punto, cabe mencionar que se han realizado investigaciones en biotecnología y sofisticación en los distintos eslabones de la cadena productiva, desde la producción, hasta la comercialización y logística, para abastecer a los principales mercados internacionales que demandan la fruta.

Costa Rica, Brasil, Filipinas, Tailandia e Indonesia, en el respectivo orden de importancia, se encuentran ubicados como los principales países productores, y en conjunto, representan un 50% de la producción mundial (FAO, 2016). Estos países productores compiten por el abastecimiento de diferentes segmentos de mercados y para conseguir la preferencia de los consumidores. La producción mundial de piña está constituida en tres segmentos principales de exportación: la piña fresca, la piña en conserva, y el jugo o concentrado.

En otra investigación de PROCOMER, del analista Ulloa (2020), indica que Costa Rica ha destacado por ser el primer exportador mundial de piña en el mundo. En 2019, representó el 44% de las exportaciones totales en valor, y el 56% en peso. Es importante mencionar que Países Bajos y Bélgica aparecen como unos de los principales países exportadores, sin embargo, la mayor parte de sus importaciones provienen de Costa Rica (84% y 61% respectivamente). Del top diez de países exportadores, los que han tenido el mayor crecimiento en el valor de las exportaciones mundiales en el período 2015-2019 fueron: Filipinas (32%) y Taiwán (26%).

Del top diez de países importadores de piña, China tuvo el mayor crecimiento con un 47%. Además, ocupó la 3era posición mundial como comprador en 2019. Shanghái, en el 2019, fue la principal provincia de importación de piña en China, con un 42% del total. Seguidamente, aparece Fujian con un 28%, y luego Beijing, con un 18%. La producción de piña en China se ubica principalmente en las provincias del sur, en donde destacan Guangdong y Hainan, ambas representan el 84% de la producción en el país (Ulloa, 2020).

Impacto de la piña en la economía nacional costarricense

Se puede observar que Costa Rica tiene una relevante participación en el mercado de la producción de piña, la cual, para la exportación, se comercializa tanto fresca como orgánica. También se producen derivados en los cuales la piña es el principal ingrediente, como son los jugos y los concentrados, preparados, o en conserva. También destacan los precios de la piña fresca para la exportación, los cuales, generalmente, son los más atractivos, seguidos por la piña enlatada, la piña procesada, y finalmente, el jugo de piña.

La industria del jugo de piña ha iniciado como una actividad secundaria para agregar valor a los productos que no califican dentro de la exportación de piña fresca, y en los últimos años, ha probado ser muy dinámica y de importancia estratégica para el sector. Las exportaciones totales de piña de Costa Rica crecieron desde 761.5 millones de dólares, en el 2010, a más de 963 millones de dólares en el 2015. La piña fresca es el principal producto de exportación del sector piñero, con más de un 85% del total del valor, seguido por los jugos y concentrados, con un 15%. (Arce, Guevara, y Guevara, 2017).

La importancia estratégica del jugo de piña para el sector se reflejó durante el periodo 2014-2015, cuando surgió una contracción importante en las ventas de piña fresca al exterior, descendiendo de \$853 millones a \$808 millones. Esta caída fue parcialmente compensada con un aumento en las ventas de jugos y concentrados que aumentaron más de un 40% desde \$104.8 millones a \$148.6 millones (Arce, Guevara, y Guevara, 2017).

Durante el periodo 2000-2015, el Producto Interno Bruto (PIB) real de Costa Rica creció a un ritmo anual del 4.2% hasta alcanzar los 2.6 billones (colones constantes de 1991). De esta cifra, el PIB agrícola (PIBA) del país representó el 8% del PIB total, porcentaje cercano al registrado por otros países de ingreso medio (7%). Durante ese período, el valor real del PIBA creció a un ritmo anual del 2.2%, hasta superar los 210 mil millones de colones (valores constantes de 1991).

Por otro lado, es importante mencionar el impacto económico de la actividad piñera en Costa Rica en término de sus encadenamientos con otros sectores. El peso y valor que crea entre las actividades productivas radica no solamente en su aporte directo a la producción económica

nacional en términos monetarios, sino también en las fuertes de conexiones que crea con otras actividades productivas, a las cuales les compra o vende (Arce, Guevara, y Guevara, 2017).

Los lazos comerciales internos resultan sumamente importantes para una economía, porque permiten crear valor y empleo en otras industrias. Además, en el transcurso del tiempo, permiten una mayor diversificación de las actividades productivas, porque aparecen nuevas empresas que constantemente proveen insumos a la actividad principal, o compran sus productos para crear y exportar nuevos. Básicamente, las industrias llegan a formar redes productivas dinámicas, donde el proceso dinámico y el reforzamiento mutuo apoya el crecimiento económico de un país a través de la reasignación de recursos desde sectores de baja a alta productividad (Arce, Guevara, y Guevara, 2017).

Según explica la Cámara Nacional de Productos y Exportación de Piña, cuando una empresa en un sector de la economía efectúa una compra de un bien o servicio a otra, hay una vinculación. Dentro de esta relación comercial, entre más fuerte sean los vínculos, más importante son las actividades entre sí, y mayor es el aporte a la economía nacional. Por ejemplo, una mayor demanda de piña genera mayores compras de materiales de cartón para su empacamiento, y por lo tanto, la industria de papel deberá comprar insumos y contratar más trabajadores para suplir esa nueva demanda (Arce, Guevara, y Guevara, 2017).

Incorporación de la piña deshidrata

La piña deshidratada se considera como un producto nuevo, no tradicional. Es una alternativa llamativa que facilita el consumo y aumenta el tiempo en el cual se le puede consumir. Además, la piña deshidratada mantiene su sabor y sus propiedades, por lo tanto, cumple con la misma función que la piña fresca. Debido a la mala alimentación y el excesivo consumo de productos con alto nivel de sodio o grasa, a nivel mundial, se está generando mayor conciencia sobre el deporte, la salud, y el consumo de frutas y vegetales. La piña deshidratada está cumpliendo la misma función de la fruta en sí, pero tomando en cuenta que es una manera más práctica y fácil de consumirla (Vicente, 2018).

En cuanto al manejo y preservación de los alimentos, la tecnología ha permitido mejorar los procesos, convirtiéndolos en productos más seguros, duraderos y accesibles para el consumo humano. La deshidratación es una de las técnicas más empleadas para conservar los alimentos. En la actualidad, existe un gran interés por parte de los consumidores en buscar frutas y vegetales deshidratados. La fruta deshidratada se muestra como una solución para los diversos consumidores que buscan adquirir los requerimientos nutricionales necesarios de la fruta (Vicente, 2018).

Según una investigación de la CEPAL, elaborada por Aguirre, Díaz, y Romero (2016), la piña deshidratada se presenta al mercado en forma de chips o *snacks* que pueden llegar a ser una gran opción frente a la confitería o las botanas tradicionales, y puede convertirse en una nueva opción para el mercado de la comida saludable. En dicho estudio, se identifican a los *snacks* no saludables como barras de chocolate, papas fritas, pastelitos y confitería en general. En cambio, los *snacks* saludables (o nutritivos) presentan características opuestas: son bajos en grasa, azúcar y sodio, y contienen pocas calorías.

Composición de la piña deshidratada

De acuerdo con Anchundía (2017), para deshidratar una piña, el proceso involucra la remoción de la mayor parte del agua del alimento para evitar la actividad enzimática y el desarrollo de microorganismos. Al deshidratar se producen dos fenómenos: la transmisión del calor del medio gaseoso externo al medio interno del alimento, y la transferencia de la humedad interna del alimento al medio externo.

Durante el proceso de deshidratado, se debe proteger el valor nutricional del alimento y sus características organolépticas (sabor, color, olor y textura). Las condiciones del deshidratado deben ser tales que, cuando se restituya el contenido acuoso, se obtenga un producto lo más similar posible al que le dio origen

Es importante destacar que, durante la deshidratación, se pierden nutrientes, ésta pérdida dependerá de las condiciones del proceso (temperatura, humedad, velocidad de viento, duración, etc.). Sin embargo, los nutrientes restantes en las

frutas u hortalizas se concentran, aumentando su valor energético, contenido de azúcares, minerales, antioxidantes, etc (p.16).

La deshidratación extiende la vida útil de los alimentos obteniendo productos con mayor valor agregado. Esto permite disponer de frutas y hortalizas durante todo el año, y evita la pérdida de los excedentes de producción y consumo (Anchundía, 2017).

Beneficios del consumo de frutos (piña) deshidratados

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2016), comenta que, entre 1980 y 2013, a nivel mundial, la prevalencia del sobrepeso y obesidad en conjunto, se elevó al 27,5% en el caso de los adultos, y al 47,1% entre los niños. Numéricamente, las personas con sobrepeso y obesidad pasaron de 857 millones en 1980 a 2.100 millones en el 2013. Es importante destacar que las tasas de obesidad aumentaron no sólo en los países desarrollados, sino también en los países en desarrollo. Para el 2013, más de 50% de los 671 millones de individuos con obesidad en el mundo habitaban en diez países (listados de mayor a menor): Estados Unidos, China, India, Rusia, Brasil, México, Egipto, Alemania, Pakistán e Indonesia.

El problema de la obesidad es alarmante, ya que provoca enfermedades cardiovasculares, cáncer, diabetes, osteoartritis y enfermedades crónicas del riñón. La mayor parte de las muertes atribuidas al sobrepeso y obesidad se producen por complicaciones cardiovasculares. Una de las recomendaciones habituales podría ser el consumo de frutas secas como *snacks* entre comidas. El principal problema radica en el choque con el estilo de vida de gran parte de los ciudadanos en muchos países desarrollados y en las ciudades más avanzadas en países en desarrollo, donde la rutina se enfoca cada vez más en pasar mucho tiempo fuera de casa y en la vorágine de las actividades diarias (Aguirre, Díaz, y Romero 2016).

Ante esta problemática, es relevante recalcar las principales características que convierten a la fruta seca o deshidratada, en este caso, la piña deshidratada, en una excelente opción como *snack*. En su proceso de preparación (al secarlas), se concentran sus hidratos de carbono, fibras,

proteínas y sales minerales, con el agregado de que son buena fuente de calcio, sodio, potasio, fósforo, hierro y magnesio. También son ricas en vitaminas A y B. De acuerdo con Aguirre, Díaz, y Romero (2016), entre las ventajas de las frutas deshidratadas como *snacks* están las siguientes:

- Cuentan con la mitad del volumen y pesan diez veces menos que la fruta original, por lo que es más fácil transportarla y almacenarla.
- Es también un excelente complemento nutricional mezclado con leche, batidos, miel o mermeladas.
- Se ofrece una gran variedad durante todo el año, sin necesidad de refrigerarla y mantiene por varios meses todo su valor nutritivo.
- No tienen grasas nocivas ni colesterol.

Mercados consumidores de frutos deshidratados

A nivel mundial, el mercado de frutos deshidratados se ha incrementado. La oportunidad de negocio favorece tanto a los consumidores como al productor, debido a que el periodo de conservación es mayor que la venta en fresco. Asimismo, permite abarcar nuevos mercados que utilicen como materia prima los productos deshidratados, como el mercado gastronómico, gourmet, y mercados consumidores de comida saludable que los utilizan como botana (Álvarez y Flores, 2015).

En Europa, la demanda de productos puros y orgánicos continúa en ascenso, y la fruta deshidratada se encuentra entre ellos, gracias a la ausencia de aditivos o preservantes en su elaboración. Esta demanda se debe a la tendencia mundial de consumir alimentos naturales y sanos, que combatan la obesidad, y por la práctica consciente de cuidar la salud. Se considera, además, que las frutas deshidratadas constituyen un mercado en expansión, y gracias a los adelantos, se pueden ofrecer oportunidades para los exportadores de países en desarrollo, ya que estos pueden satisfacer la demanda de los europeos que consumen frutas deshidratadas (Aguirre, Díaz, y Romero 2016).

En cuanto a los consumidores, estos pueden dividirse por su distribución geográfica. Para el 2018, los principales importadores de frutos deshidratados eran: Alemania, Países bajos, Suecia, Finlandia, Estados Unidos, México, Dinamarca, Hungría, Croacia, y Grecia (Guerrón, 2019). En la siguiente tabla, presentada por Guerrón (2019), se muestra el incremento de consumo desde 2014 al 2018:

Tabla 1: Países importadores de frutas deshidratadas a nivel mundial

VALOR IMPORTADO (MILES DE USD)						
N°	País	2014	2015	2016	2017	2018
1	Alemania	34.587	30.569	27.997	27.736	35.879
2	Países bajos	11.966	14.477	15.107	19.160	21.708
3	Suecia	18.190	15.435	14.154	14.624	15.899
4	Finlandia	13.444	12.375	11.098	10.823	13.005
5	Estados Unidos	9.952	8.912	6.384	6.013	8.645
6	México	4.834	4.693	2.635	2.404	3.720
7	Dinamarca	4.069	4.783	2.216	2.163	3.560
8	Hungría	1.130	1.507	1.618	2.115	3.303
9	Croacia	926	957	1.254	2.106	2.950
10	Grecia	3.542	1.263	1.831	1.914	2.010

Fuente: Guerrón, 2019.

Sector agrícola de frutos deshidratados costarricense

Debido al gran auge que ha tenido el consumo de frutos deshidratados a nivel mundial, Costa Rica también ha estado trabajando en poder incursionar en el mercado de frutos deshidratados, entre ellos la piña. Las exportaciones costarricenses de frutas secas (sin incluir nueces y semillas), en setiembre de 2017, representaron un total de \$8 millones. El mismo periodo, durante el 2016, registró un total exportado de \$484 mil.

Es importante destacar que las empresas que se encuentran en la industria de exportación de frutas, han aprovechado la oportunidad de aumentar las utilidades empleando los remanentes de exportación de fruta fresca, lo cual viene aunado a una fuerte preferencia del mercado por productos saludable. Todo esto, lleva a replantear la posibilidad del empresario de variar la gama de productos en su catálogo (PROCOMER, 2107).

Las empresas que están involucradas con la exportación de frutos secos, o que quieren iniciar, tienen que tomar en cuenta que la exportación de fruta deshidratada requiere un registro sanitario ante el Ministerio de Salud, y este es un requerimiento adicional que debe realizar aquel productor que ya se encuentra exportando fruta fresca. Este producto podría ser exportado, ya sea de manera individual, para el consumo final, o a granel, para ingresar en diferentes canales de distribución. Aquellas frutas que, por distintas razones, no obtengan el ingreso permitido en un mercado específico, podrían ser exportadas de esta manera, ya que el proceso de secado, elimina todo peligro de contaminación de plagas (PROCOMER, 2107).

Financiamiento de las Pymes

Antes de profundizar en el tema del financiamiento de las pymes, se define primero el significado de intermediación financiera. El concepto se deriva del artículo 116 de la Ley N° 7558 Orgánica del Banco Central. Según Rodríguez (2020), ahí se encuentra la definición de intermediación financiera que rige en el territorio nacional, para todo efecto financiero:

Para efectos de esta ley, se entiende por intermediación financiera la captación de recursos financieros del público, en forma habitual, con el fin de destinarlos, por cuenta y riesgo del intermediario, a cualquier forma de crédito o inversión en valores, independientemente de la figura contractual o jurídica que se utilice y del tipo de documento, registro electrónico u otro análogo en el que se formalicen las transacciones (p. 213).

Actualmente, las pequeñas y medianas empresas buscan diversas formas de ingresos, con

la finalidad de poder cumplir responsablemente con las expectativas de sus clientes. Estas empresas realizan un gran esfuerzo para llevar a cabo proyectos que beneficien tanto a los clientes como a la empresa. Sin embargo, no todas las empresas tienen el poder adquisitivo para poder desarrollarlos, por lo que proceden a buscar entidades financieras que puedan otorgarles préstamos o financiamiento (Valdez, Astriz, y Huisa, 2020).

Buscar un préstamo financiero es una práctica frecuente, y cumple con la función de ayudar a las empresas a obtener disponibilidad de liquidez para ejecutar algún proyecto o para sobreponerse a alguna deuda pendiente. Asimismo, influye directamente en el flujo de caja, y aumenta el capital de trabajo, ocasionando un aumento en la rentabilidad basada en la inversión. La finalidad de solicitar un financiamiento es para generar beneficios económicos futuros; todo ello, luego de que la empresa decida cuánto y en dónde invertir dicho dinero, lo cual se establece en los planes financieros (Valdez, Astriz, y Huisa, 2020).

Es sumamente importante resaltar que, el solicitar un préstamo, es una acción común dentro de cualquier empresa, y es determinante para el éxito de la misma. Por lo cual, el no acceder a un financiamiento afecta en la productividad, e implica la limitación del potencial de crecimiento. Según Valdez, Astriz y Huisa (2020), existen tres tipos de fuentes de financiamiento las cuales son:

- La financiación propia. Se caracteriza porque sus acreedores son los propietarios de la empresa, que utilizan recursos propios.
- El financiamiento particular. Esta clase de recursos financieros son aquellos donde el emprendedor recurre a personas de su entorno para solicitarlo.
- Las fuentes de financiación externa. Son fuentes que van a dotar al emprendedor de dinero. Suelen ser créditos bancarios, bonos, o inversionistas, los cuales, generalmente, son muy comunes.

Gestión financiera

Con respecto al término de gestión financiera, Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas (2016), lo definen como “la administración de los recursos de la empresa con el propósito de asegurar que estos sean los suficientes para enfrentar sus responsabilidades económicas” (p.22). De acuerdo con Méndez *et al.* (2016):

La gestión financiera se define como el conjunto de procesos necesarios para obtener, mantener, utilizar y controlar los recursos financieros a través de actividades como las siguientes:

- Determinación de necesidades de recursos financieros.
- Obtención de financiación, considerando los mayores beneficios.
- Aplicación de recursos financieros.
- Análisis financiero.
- Análisis relacionado con la viabilidad económica y financiera de las inversiones (p.22).

Según Rodríguez (2020): “En el mundo de los negocios es imposible eliminar la existencia de riesgos financieros en las decisiones tomadas por las Pymes, eso sí, es posible establecer mecanismos o estrategias para mitigar este efecto en sus resultados financieros” (p.116). De igual forma, este autor señala que:

El financiamiento de las pymes se enmarca en dos planes de inversión:

- Financiamiento para la compra de activos productivos que brinden beneficios económicos a futuro (aumento de ventas o ingresos) en las pymes. Este beneficio futuro permite cubrir los costos o gastos financieros específicos de su origen, y de este modo, equilibrar el efecto en los resultados de la empresa.
- El financiamiento para equilibrar el flujo de caja, el cual consiste en una unificación de las obligaciones, o en la cancelación de pasivos, por medio de pasivos que tienen las Pymes, producto de una dispersión de deudas en condiciones diferentes en cuanto a plazo, intereses y cuotas. Esto genera una

presión en la liquidez por sus condiciones particulares de cada préstamo (p.116).

Siguiendo con este tema, Rodríguez (2020), propone cuatro puntos para “valorar el efecto de la tasa de interés en los financiamientos, con el fin de reducir, controlar y gestionar los riesgos de la empresa” (p.115), los cuales se resumen de la siguiente forma:

- Evaluar la liquidez de la pyme.
- Evaluar la rentabilidad de la empresa.
- Evaluar el efecto en el estado de resultados.
- Evaluar el ciclo de efectivo (pp.115-116).

Programas de financiamiento para el desarrollo de las pymes costarricenses

Según Monge y Rodríguez (2010), “la mayoría de las pymes costarricenses son empresas involucradas en procesos de inversión” (p.29). Costa Rica apoya el progreso de las pequeñas y medianas empresas, y ha desarrollado una serie programas con la finalidad de desarrollar y ayudar al crecimiento de estas empresas. A continuación, se detallan algunos de los programas que se han creado para el fortalecimiento de las pymes.

FODEMIPYME.

Es un fondo especial creado por la Ley N° 8262 “Ley de Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas”, administrado por el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas. Fue reformulada mediante la ley n° 8634 del Sistema de Banca para el Desarrollo, y la Ley N° 9274. Según el MEIC, el objetivo del FODEMIPYME es fomentar y fortalecer el desarrollo y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Sus productos son:

- Crédito: Financiamiento recursos reembolsables. Brindan 5% de las utilidades del

Banco Popular. La tasa pasiva piso 6,50%. Planes de inversión y plazos de hasta 240 meses, monto hasta \$500.000

- **Avales:** Fianza que ofrece un tercero para garantizar el pago de la deuda. Cubre hasta un 75% del monto del crédito de acuerdo con un modelo establecido. Monto máximo de aval es de aproximadamente ₡103, millones. Las entidades operadoras autorizadas para el otorgamiento de avales son, por ejemplo: Banco Popular, Banco Improsa, BAC San José, Banco Promérica, Banco BCT, Banco Nacional, Banco de Costa Rica.
- **Transferencias:** Servicios de desarrollo empresarial. Recursos no reembolsables. Requiere la aprobación de la JDN, debe beneficiar cuatro MiPYMESs

Según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio, los requisitos para ser parte del programa son:

- Presentar condición PYME emitida por el MEIC, para los sectores industria, comercio y servicio.
- Para el sector agropecuario la condición PYMPA la emite el MAG.
- Presentar la condición pyme emitida por el MEIC, para los sectores de industria, comercio y servicio.
- Para el sector agropecuario, la condición PYMPA que emite el MAG.

De acuerdo con el MEIC, cuando una pyme solicita financiamiento, se analiza:

- Historial crediticio.

- Plan de Inversión.
- Capacidad de pago.
- Aspectos cualitativos (experiencia, mercado, clientes, competencia).
- Garantía: si la garantía no cubre el 100% del préstamo, se le puede otorgar el aval de FODEMIPYME.

Fondo PROPYME.

El Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYME), fue creado por la Ley N° 8262, y es administrado por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT). De acuerdo con el MEIC, su función es financiar las acciones y actividades dirigidas a promover y mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las pequeñas y medianas empresas costarricenses, mediante el desarrollo tecnológico como instrumento para contribuir al desarrollo económico.

Según el MEIC, las principales características del fondo PROPYME son:

- Los fondos son del presupuesto asignados al Ministerio de científicas, tecnológicas y telecomunicaciones.
- Fondos no reembolsables.
- Financia hasta 80% del costo de un proyecto y que no supere los 20 millones de colones.
- El 20% restante debe ser cubierto por la empresa y puede ser en efectivo o en especie.
- Financia estudios de innovación y desarrollo tecnológico.

De acuerdo con el MEIC, los requisitos para ser parte del fondo son:

- Ser PYME registrada como tal en el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC).
- Estar inscrita en la Caja Costarricense del Seguro Social CCSS (como patrono o trabajador independiente) y al día con las cuotas obrero-patronales y FODESAF.
- La PYME presenta la propuesta de proyecto en forma conjunta con la unidad de implementación (la cual debe estar registrada en el Registro Científico y Tecnológico del CONICIT) que considera tiene la capacidad de solucionar su necesidad. Al respecto se puede consultar al CONICIT sobre las posibles unidades de implementación a contactar.
- Las solicitudes al Fondo PROPYME deben ser suscritas por los representantes legales o apoderados de las instancias involucradas (PYME y Unidad de Implementación).
- Llenar el formulario establecido para solicitudes del Fondo PROPYME según las instrucciones establecidas.

Sistema Banca para el Desarrollo.

Creado mediante la Ley N° 8634 (2008) y la Ley N° 9274. De acuerdo con el MEIC, el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), funciona como un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables, y acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad social de los sujetos beneficiarios de esta ley.

Los beneficiarios del Sistema Banca para el Desarrollo son las empresas micro, pequeñas y medianas (estas últimas, solo en casos donde no puedan acceder a la banca tradicional). Los sectores de apoyo son comercio, servicios, agropecuario, e industria y los enfoques prioritarios son: mujeres, minorías étnicas, personas con discapacidad, jóvenes emprendedores, asociaciones de desarrollo, cooperativas, zonas de menor desarrollo

relativo, y con producción más limpia (MEIC).

El Sistema de Banca para el Desarrollo tiene el propósito de contribuir con el crecimiento económico y la inclusión financiera de sus beneficiarios, entre los que se encuentran: personas emprendedoras, micro, pequeña y mediana empresa; personas productoras agropecuarias; modelos asociativos empresariales, y personas beneficiarias de microcrédito; ayudando así a la reducción de la pobreza, y a la transformación productiva del país (Contraloría General de la República, Costa Rica, 2020).

Según el MEIC, los servicios que brinda el SBD son:

- Líneas para financiamiento: recursos para todo tipo de crédito a cambio de una remuneración en forma de intereses y la obligación de devolver el monto girado.
- Líneas para Avales: garantía que se utiliza como instrumento por el cual un tercero (en este caso el FINADE) se compromete a cubrir el pago del crédito ante un operador financiero.
- Servicios de Desarrollo Empresarial SDE: Capacitación, asistencia técnica, asesoría, investigación, innovación y transferencia tecnológica.
- Capital Semilla: Mecanismo de inversión inicial, en ideas de negocio con alto potencial innovador.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLOGICO

Enfoque de la investigación

El presente trabajo corresponde a un enfoque cualitativo debido a que busca investigar cuáles son las oportunidades de financiamiento que tienen actualmente las pymes exportadoras de piña deshidratada para su crecimiento y desarrollo. A través de la investigación, se podrá obtener un panorama más claro sobre cómo funciona el sistema financiero crediticio de algunos entes financieros de Costa Rica, así como la experiencia de las pymes para acceder al crédito. Asimismo, se estará recolectando datos para afinar las interrogantes de la investigación.

Según señalan Hernández, Fernández, y Baptista (2014), “los enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto constituyen posibles elecciones para enfrentar problemas de investigación y resultan igualmente valiosos. Son, hasta ahora, las mejores formas diseñadas por la humanidad para investigar y generar conocimientos”. De acuerdo con los autores mencionados, el estudio cuantitativo principalmente se basa en investigaciones previas, y también se utiliza para consolidar las creencias y establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población. Otra característica del enfoque cuantitativo es el hecho de basarse en una realidad objetiva única.

Tomando en consideración lo anterior, el presente estudio no se basa en una medición numérica, o estadística, ni tampoco integra el estudio cuantitativo para alcanzar los resultados. Con base al tema que se quiere investigar, el estudio mantiene un enfoque cualitativo, ya que se desea utilizar la recolección y el análisis de los datos para así conocer la realidad y apoyo del país hacia las pymes a la hora de acceder a un financiamiento.

Diseño de Investigación

De acuerdo con Hernández *et al.* (2014), el diseño de investigación es “el plan o estrategia que se desarrolla para obtener la información que se requiere en una investigación y responde al planteamiento”. Es importante tomar en cuenta que, dependiendo del tipo de enfoque

que tenga la investigación, se debe determinar el tipo de diseño que requiere el estudio, con el fin de responder al objetivo del planteamiento.

La presente tesis desarrolla un enfoque cualitativo, debido al tema que se quiere indagar. De igual forma, para esta investigación se empleó un diseño narrativo, puesto que se desea recolectar datos de historias y experiencias para así describirlas y analizarlas. De acuerdo con Hernández *et al.* (2014): “Los diseños narrativos pretenden entender la sucesión de hechos, situaciones, fenómenos, procesos y eventos donde se involucran pensamientos, sentimientos, emociones e interacciones, a través de las vivencias contadas por quienes los experimentaron” (p.487).

Fuentes de la Investigación

Según Wigodski (2010), el proceso para la búsqueda de la información sobre un tema importante que se deriva de una hipótesis o pregunta sobre el tema que se está investigando, debe ser exhaustivo y cuidadoso. Se debe escoger las fuentes de la argumentación para llevar a cabo un trabajo de calidad.

Fuentes Primarias

Según Hernández *et al.* (2014):

Las referencias o fuentes primarias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que incluyen los resultados de los estudios correspondientes. Ejemplos de fuentes primarias son: libros, antologías, artículos de publicaciones periódicas, monografías, tesis y disertaciones, documentos oficiales, reportes de asociaciones, trabajos presentados en conferencias o seminarios, artículos periodísticos, testimonios de expertos, documentales, videocintas en diferentes formatos, foros y páginas en internet, etcétera.

Para el presente estudio se estarán utilizando diferentes fuentes las cuales ayudarán al desarrollo de la investigación, tales como libros de texto, artículos científicos, revistas de negocios, investigaciones realizadas anteriormente relacionadas con el tema; entre otros instrumentos necesarios para llevar a cabo la investigación.

Fuentes Secundarias

El muestreo en una investigación cualitativa, según Hernández *et al.* (2014): “En un estudio cualitativo las decisiones respecto al muestreo reflejan las premisas del investigador acerca de lo que constituye una base de datos creíble confiable y válida para abordar el planteamiento del problema”. Por esta razón es importante el uso de esta herramienta en el presente trabajo.

La herramienta será aplicada a una población especializada en el tema, tal y como lo plantean Hernández *et al.* (2014): “una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.174). Por lo cual, se ratifica que la población en estudio estará conformada por expertos en el área de logística y comercio exterior.

Muestra de la Investigación

Según Hernández *et al.* (2014), la muestra “es la población de la cual se recolectan los datos” (p. 173). Según los autores mencionados, existen dos clasificaciones para las muestras: las probabilísticas y las muestras no probabilísticas o dirigidas. Estas muestras permiten delimitar el estudio y extender los resultados al resto de la población.

Muestras Probabilísticas

De acuerdo con Hernández *et al.* (2014), en la muestra probabilística, la población se divide en segmentos y se selecciona una muestra para cada segmento. De esta muestra se desprenden varios tipos, los cuales son presentadas por los autores de la siguiente manera:

- Muestra probabilística estratificada: Muestreo en el que la población se divide en segmentos y se selecciona una muestra para cada segmento (p.181).
- Muestreo probabilístico por racimos: Muestreo en el que las unidades se encuentran encapsuladas en determinados lugares físicos (p.183).
- Muestreo aleatorio simple: es que todos los casos del universo tienen al inicio la misma probabilidad de ser seleccionados (p.180).

Muestra no probabilísticas o dirigidas

Hernández *et al.* (2014), definen este tipo de muestra como “el subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación” (p. 176). Mencionan además que “la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador”.

Según lo mencionado anteriormente, se considera que la presente investigación corresponde a un estudio no probabilístico por conveniencia, pues no se tiene una población determinada. Por otro lado, no se cuenta con certeza que la muestra extraída sea representativa, ya que no todos los sujetos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos. En general, se seleccionan a los sujetos siguiendo determinados criterios, y procurando, en la medida de lo posible, que la muestra sea representativa. En el trabajo se estará aplicando diez entrevistas a pymes y cinco entrevistas a bancos.

Tabla 2: Entrevistados

Número de entrevistados	Razón	Puesto
Entrevistado 1 Todo Natural	Identificar oportunidades de mercado, prospectar e involucrar a nuevos clientes, desarrollar propuestas y gestionar el proceso de contratación.	Ejecutiva de cuentas senior
Entrevistado 2 Natural Sins Costa Rica	Encargado de realizar negociaciones en el exterior y tratar los temas financieros.	Subgerente administrativo.
Entrevistado 3 Befrut	Responsable de liderar y coordinar las funciones de la empresa.	Gerente general
Entrevistado 4 Pure Joy	Encargado de realizar negociaciones en el exterior y tratar los temas financieros.	Subgerente Administrativa y asistente de gerencia general

Entrevistado 5 Futa Sana Costa Rica	Responsable de liderar y coordinar las funciones de la empresa.	Gerente general
Entrevistado 6 Banco Láfise	Examinar los estados financieros y el histórica de crédito de las personas o empresas.	Analista de crédito comercial
Entrevistado 7 Banco BAC San José.	Examinar los estados financieros y el histórica de crédito de las personas o empresas.	Analista de crédito comercial
Entrevistado 8 Banco Nacional de Costa Rica	Representante legal y principal funcionario administrativo del Banco.	Gerente de la sucursal Alajuela
Entrevistado 9 Banco Mucap	Responsables de las operaciones generales de una empresa u organización.	Director- Dirección de corto plazo y pymes
Entrevistado 10 Banco Davivienda	Representante legal y principal funcionario administrativo del Banco.	Gerente de la sucursal Alajuela de City Mall.
Entrevistado 11 CADEXCO	Gestión administrativa de recursos Planificación y organización Liderazgo	Gerente técnico
Entrevistado 12 Banca para el Desarrollo	Diseñar y proponer mejoras en los productos financieros destinados a los clientes.	Jefe de canales y productos financieros
Entrevistado 13 Banco BCT	Representante legal y principal funcionario administrativo del Banco.	Gerente de la agencia San Carlos

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Unidades de Análisis

La unidad de análisis son los elementos en los que se enfoca el estudio. La selección de las unidades proviene de los objetivos específicos de la investigación. Es muy importante identificar las unidades de análisis para tener claro los sujetos que van a ser medidos u observados. Por otra parte, es relevante tener las unidades definidas para así precisar el tipo de instrumento de recolección de información. En el presente trabajo, al ser una investigación cualitativa, se seleccionaron tres unidades de análisis, consecuentes con los tres objetivos de estudio.

Tabla 3: Unidades de Análisis

Objetivo	Unidad	Subcategoría	Definición Conceptual	Instrumento	Ítem
1. Identificar cuáles son las entidades financieras costarricenses que ofrecen financiamiento a las pymes exportadoras de piñas deshidratadas, con sus condiciones generales de crédito, como por ejemplo requisitos y plazos.	Financiamiento de las pymes.	Acceso.	El sistema financiero costarricense tiene la particularidad de estar liderado por la banca pública, que, si bien está conformada por bancos que funcionan como bancos comerciales, son mantenidos bajo diferentes esquemas de propiedad estatal, y se caracterizan por contar con garantía del estado de los depósitos del público que manejan (CEPAL, 2017).	Entrevista abierta.	Objetivo 1 preguntas de la 1-5.
2. Determinar cuáles son los beneficios que obtienen las pymes exportadoras de piñas deshidratadas cuando tiene acceso a el	Beneficios cuando se accede al crédito.	Desarrollo de pymes.	Según un estudio del Banco de Desarrollo, de América Latina, 2017, cuando se logra acceder a un crédito y ser beneficiario de	Entrevista abierta.	Objetivo 2, preguntas de 6-9.

préstamo solicitado.			un programa público de financiamiento puede tener efectos positivos sobre el desempeño productivo de la empresa.		
3. Revisar el plan de inversión de las pymes con respecto al financiamiento que obtienen.	Objetivos de las pymes.	Plan de inversión.	Las empresas Pyme requieren una óptima administración financiera para permanecer y crecer en el mercado, es importante que tengas sus metas y objetivos definidos (Canossa, Rodríguez, 2019)	Entrevista abierta.	Objetivo 3, preguntas de 10-12.

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Instrumentos

De acuerdo con Hernández *et al.* (2014): “Los instrumentos de mediación son un recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente”. Asimismo, Hernández *et al.*, señalan que: “un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente”.

Cuestionario

Según Hernández *et al.* (2014), el cuestionario “consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir. Debe ser congruente con el planteamiento del problema e hipótesis”.

De acuerdo con Hernández *et al.* (2014):

Los cuestionarios se utilizan en encuestas de todo tipo (por ejemplo, para calificar el desempeño de un gobierno, conocer las necesidades de hábitat de futuros compradores de viviendas y evaluar la percepción ciudadana sobre ciertos problemas como la inseguridad). Pero también, se implementan en otros campos. Los tipos de preguntas que se puede elaborar son preguntas cerradas y abiertas. Las preguntas cerradas son aquellas que contienen opciones de respuesta previamente delimitadas. Resultan más fáciles de codificar y analizar, mientras que las preguntas abiertas no delimitan las alternativas de respuesta. Son útiles cuando no hay suficiente información sobre las posibles respuestas de las personas.

Entrevista

Según Hernández *et al.* (2014), la entrevista es “una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados) [...] Las entrevistas se dividen en estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas o abiertas”. Al respecto, señalan lo siguiente:

En las primeras, el entrevistador realiza su labor siguiendo una guía de preguntas específicas y se sujeta exclusivamente a ésta (el instrumento prescribe qué cuestiones se preguntarán y en qué orden). Las entrevistas semiestructuradas se basan en una guía de asuntos o preguntas y el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener más información. Las entrevistas abiertas se fundamentan en una guía general de contenido y el entrevistador posee toda la flexibilidad para manejarla.

En la presente investigación, con el fin de recolectar la información requerida, se acude al instrumento de la entrevista. Se estará aplicando una serie de preguntas tanto a los bancos públicos y privados como a las pymes exportadoras de piñas deshidratadas, con el objetivo de obtener la información necesaria y llegar a las conclusiones de la investigación.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En este capítulo se presenta el análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas con la muestra de investigación. El capítulo está organizado de la siguiente manera: primero se presenta una tabla que grafica las categorías que emergieron por cada unidad de análisis explorada. Las unidades que se exploraron corresponden a los contenidos de los tres primeros objetivos específicos de la presente investigación.

En la segunda parte se describe y analiza cada categoría de análisis. Este análisis se hace confrontando lo expresado por las fuentes de información con la teoría que le da el sustento científico al presente estudio. Una vez descritas y analizadas cada una de las categorías, se realiza un apartado de interpretación. Este apartado consiste en interrelacionar las categorías para darle respuesta al problema de investigación.

Tabla 4: Unidades y Categorías de Análisis

Unidad	Categoría de Análisis
Financiamiento de las pymes.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Líneas de crédito. 2. Acceso al crédito. 3. Apoyo financiero. 4. Riesgo de financiar a una pyme exportadora de piña deshidratada. 5. Prioridad de sectores en acceso financiero. 6. Formalidad de los negocios. 7. Plan de Inversión. 8. Requisitos 9. Innovación

Beneficios cuando se accede al crédito.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Progreso de la pyme. 2. Encadenamiento productivo. 3. Empleo. 4. Crecimiento Económico en el país. 5. Auge. 6. Retos.
Objetivos de las pymes.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programas. 2. Sistema Banca para el Desarrollo. 3. Ideas de apoyo.

Fuente: Elaboración propia, 2021.

Unidad de Análisis 1: Financiamiento a las Pymes

Esta primera unidad hace referencia al financiamiento de las pymes exportadoras de piña deshidratada. En este punto se destaca el conocimiento de las pymes y bancos hacia los distintos créditos que existen y el proceso que conllevan. Actualmente, existen distintos programas de financiamiento que aplican los bancos, los cuales también manejan sus propias líneas de crédito para apoyar el crecimiento o desarrollo de las pymes emprendedoras. Para explorar esta área, se delimitó teóricamente cada aspecto.

En un estudio de la UNED, Rodríguez (2020), menciona que el concepto de intermediación financiera se deriva del Artículo 116 de la Ley N° 7558 Orgánica del Banco Central. En ese apartado, se encuentra la definición de intermediación financiera que rige en el territorio nacional, para todo efecto financiero:

Para efectos de esta ley, se entiende por intermediación financiera la captación de recursos financieros del público, en forma habitual, con el fin de destinarlos, por cuenta y riesgo del intermediario, a cualquier forma de crédito o inversión en valores, independientemente de la figura contractual o jurídica que se utilice y del

tipo de documento, registro electrónico u otro análogo en el que se formalicen las transacciones (p. 108).

Según Rodríguez (2020), este concepto “establece los parámetros que permiten considerar una actividad como intermediación financiera desde el punto de vista de captar recursos del público para ser colocados al público, eso sí, regulados por la SUGEF” (p.108).

Por otro lado, se puede detallar acerca del financiamiento de las pymes como una de las principales barreras frente al desarrollo de estos negocios. Según lo exponen López y Farías (2018), las pymes enfrentan serias restricciones en materia de innovación, lo cual les resta posibilidades de adquirir tecnología eficiente. Esto, sumado a las dificultades de acceder a créditos y la falta de personal capacitado, son algunas de las más grandes limitantes de este sector en Latinoamérica.

Al ser esta unidad tan amplia operacionalmente, se derivaron nueve categorías de análisis:

1. Líneas de crédito.
2. Acceso al crédito
3. Apoyo financiero.
4. Riesgo de financiar a una pyme exportadora de piña deshidratada.
5. Prioridad de sectores en acceso financiero.
6. Formalidad de los negocios.
7. Plan de Inversión.
8. Requisitos.
9. Innovación.

A continuación, cada categoría será descrita con las frases expresadas por personas entrevistadas, las cuales son profesionales en el campo y tienen experiencia referente al tema en estudio.

Categoría 1. Líneas de crédito

Descripción.

En la siguiente categoría, se habla del conocimiento de los funcionarios entrevistados con respecto líneas de crédito que brinda la banca costarricense. De acuerdo con la experiencia como ente financiero o cliente en el caso de la pyme, se puede obtener retroalimentación a cerca de los tipos de créditos que conocen las pymes y brindan las instituciones financieras. Algunas respuestas fueron:

- *“Se trabaja un tipo de crédito denominado: línea de crédito resolutive. Esta la aprueban por un monto máximo de dinero, en el que se pueden solicitar desembolsos parciales de acuerdo con los requerimientos empresariales del deudor, hasta alcanzar el límite máximo aprobado del crédito; cada vez que se amortiza al principal, aumenta el disponible para nuevos desembolsos, es decir que suele reponerse automáticamente, no es acumulable”* (entrevistado 1).
- *“En el mercado existen distintas opciones de financiamiento para comprar equipo o insumos para su empresa o para realizar cualquier inversión que incremente la productividad de su negocio”* (entrevistado 2).
- *“Crédito hipotecario, línea de crédito, prendario”* (entrevistado 3).
- *“Los créditos hipotecarios, realmente apoyan los productos innovadores. Claramente para que le brinden el crédito tiene que aportar garantía o preñar los equipos o propiedades”* (entrevistado 4).
- *“Nosotros somos pyme y el único crédito que conozco es Banca para el desarrollo y es el único que hemos utilizado”* (entrevistado 5).
- *“Existen líneas de créditos normales y líneas de créditos para banca de desarrollo. Pero no todos los bancos tienen la banca para el desarrollo, son solo algunos entes autorizados. Por lo que manejamos líneas de créditos normales”* (entrevistado 6).

- *“BAC trabaja las Pymes a través de los programas de fondo propio o también trabaja con la banca de desarrollo, no todos los bancos privados tienen la potestad de trabajar con la banca de desarrollo, eso depende mucho del encaje que tenga cada banco en el Banco Central” (entrevistado 7).*

- *Si los fondos son aplicables para capital de trabajo, sería un tipo de línea de crédito de capital de trabajo. Si el crédito es utilizado para compra de maquinaria, es un crédito de inversión, ambos se efectúan con la banca de desarrollo, lo que lo diferencia es la actividad, si la persona es asalariada, no aplica para la banca de desarrollo (entrevistado 8).*

- *“En este momento no tenemos una oferta en créditos para Pymes. Contamos con servicios bancarios de cuenta corriente, cuenta de ahorros, pagos de servicios, transferencias sinpe e internacionales, cambio de moneda, pago de planilla a colaboradores. El banco está trabajando en una propuesta que esperamos lanzar este año” (entrevistado 10).*

- *“Mucap cuenta con 3 tipos de productos para financiar a las Pymes:
Pymes fondos Mucap, este financiamiento tiene dos posibilidades: crédito directo y modalidad de línea de crédito, el monto máximo es la suma de ¢199.500.000,00, plazo de hasta 15 años, tasa de interés: TBP+6,50 pp Comisión de formalización de 1,50%, garantía hipotecaria de hasta el 80% según avalúo.

Pymes fondos SBD, este financiamiento tiene dos alternativas: crédito directo y línea de crédito, monto máximo de financiamiento de hasta ¢65.000.000,00, plazo máximo de hasta 10 años, tasa de interés: TBP+5,50pp, comisión de formalización de 1,50%, garantía hipotecaria de hasta 80% según avalúo.

Pymes Fondos Mucap, aval Banca para el Desarrollo, este programa crediticio aplica solo para crédito directo, monto máximo de financiamiento: ¢130.000.000,00 para pymes con afectación por pandemia y ¢100.000.000,00 para pymes sin afectación por pandemia, plazo máximo de hasta 10 años, tasa de interés: TBP+6,50pp, comisión de formalización*

de 1,50%, comisión de uso del aval del 3% anual, garantía: aval hasta el 90% en caso de pymes afectadas por la pandemia y complemento con otras garantías, CDP o Fiduciaria hasta ¢5.000.000,00. So no hay afectación el aval cubre el 75% del financiamiento” (entrevistado 9).

- *“En relación con CADEXCO, hemos abogado para que sean las líneas de crédito del Sistema de Banca para el Desarrollo” (entrevistado 11).*

Análisis.

Según comentan los autores Pérez y Titelman (2018) para una investigación de la CEPAL, titulada: “La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la Banca de Desarrollo”, la inclusión financiera tiene tres dimensiones: acceso, uso y calidad, las cuales son desarrolladas de la siguiente manera:

El acceso significa la posibilidad de usar los servicios y los productos de las instituciones del sistema financiero formal o la facilidad con la cual los individuos pueden acceder a los servicios y productos financieros disponibles en las instituciones formales. El uso se refiere a la utilización efectiva de los productos financieros, en cuanto a regularidad y frecuencia, así como también al objetivo con el que se usa el sistema financiero. Finalmente, la calidad se especifica en términos de las características del acceso y el uso (calidad y efectividad) (p.39).

Por otro lado, los autores concuerdan que, en la actualidad, la Banca de Desarrollo juega un papel fundamental en el desarrollo del sistema financiero y en la inclusión financiera de las pymes. Todo esto, forma parte de un “enfoque orientado hacia el diseño y la construcción de un sistema financiero inclusivo y dedicado al financiamiento productivo” (p.59).

Tal y como algunos de los entrevistados revelaron en sus respuestas, existen distintos tipos de crédito enfocados en ayudar a financiar las pymes, ya sea líneas de crédito propias del banco, hipotecarias, o de tipo prendario. Incluso, un entrevistado comentó que en su entidad no cuentan

con una oferta en créditos para pymes, sin embargo, están trabajando en un plan para presentarlo este año. Este hecho, demuestra lo importante que es para la banca tener líneas crediticias hacia las pymes. Asimismo, en las respuestas destaca la referencia hacia el Sistema de Banca para el Desarrollo, el cual es un programa muy relevante para impulsar el progreso de las pymes a nivel financiero.

Categoría 2. Acceso al crédito

Descripción.

La categoría dos demuestra la opinión de los entrevistados en cuanto a la experiencia que han tenido con el acceso al crédito. Las respuestas brindadas fueron las siguientes:

- *“En algunas ocasiones los requisitos para acceder a este tipo de crédito son muy específicos y por un tecnicismo se puede quedar fuera del beneficio”* (entrevistado 2).
- *“En cuanto a requisitos o condiciones es muy similar al de otros préstamos”* (entrevistado3).
- *“Yo considero que los bancos solicitan demasiado requisitos, especialmente la banca estatal. La banca estatal es muy burocrática, mientras que la banca privada es más expedita”* (entrevistado 4).
- *“Hay muchas barreras y no es fácil, considero que no es tan accesible para las pequeñas empresas, piden mucha información y lamentablemente puedo decir que los bancos de estatales son lo que más trabas ponen y son muy burocráticos”* (entrevistado 5).
- *“Para el acceso al crédito, los requisitos y condiciones son los mismos que otro préstamo, lo que hace que sea mucho más difícil para la pyme obtener un financiamiento. El banco al solicitarle lo mismo a una gran empresa o a una pyme es mucho más complejo para la pyme, ya que ellos no tienen contador de planta, por lo general tienen un contador externo que no está día a día en la empresa, lo único que no se le solicita a la pyme es el flujo de caja”* (entrevistado 6).

- *“Los requisitos y condiciones solicitados a las pymes son menos. Desde la perspectiva de dos instituciones de estado, una regulada y otra no regulada, en la no regulada, no tiene que respetar la normativa de SUGEF, por otro lado, el banco regulado tiene que respetar algunas condiciones, tenemos que respaldar la capacidad de pago. Por ejemplo, se hacen programas masivos, de lo que factura la pyme de ahí se debita la cuota de pago, pero la cuota no puede ser más de 30% de lo que facturan. En cuanto al acceso del crédito es complejo definirlo porque depende mucho del negocio, a partir de esto se empieza a desgarnar que se le puede solicitar en garantía”* (entrevistado 7).
- *“Al contrario de otro préstamo, se reducen costos en los requisitos. Por lo general cuando es crédito de banca de desarrollo hay departamentos específicos en los bancos para atender este tipo de crédito. Se asigna un ejecutivo para que realice una visita a campo, esto con el objetivo que determine la viabilidad del proyecto”* (entrevistado 8).
- *“Los requisitos solicitados para los trámites de créditos son los requeridos tanto internamente como externamente por los fondeadores y entes reguladores. En realidad, son muy similares a los que se piden para cualquier otro tipo de créditos y, en algunos casos un poco más flexibles”* (entrevistado 9).
- *“Personalmente creo que los requisitos serían muy similares, pero a un mejor precio (tasa de interés y/o comisiones)”* (entrevistado 10).
- *“Son rigurosas”* (entrevistado 11).
- *“Un crédito empresarial y un crédito Pyme no difiere mucho de los requisitos, lo que es un negocio emprendedor más bien tiene un grado de facilidades que el intermediario puede facilitarle, va a depender las políticas de cada banco. Los bancos pueden otorgar préstamos basados en su propia política”* (entrevistado 13).

Análisis.

Tal y como lo señalan Pérez y Titelman (2018):

El sistema financiero debe desempeñar un papel clave en la generación de ahorro y en su canalización eficiente, a fin de financiar la inversión y la innovación tecnológica y facilitar el acceso al financiamiento de los diversos agentes productivos, en particular de las pequeñas y medianas empresas (p.17).

Asimismo, la Comisión Económica para América Latina (s.f) expone que:

El sector productivo también muestra bajos niveles de acceso al sistema financiero formal para las PyMEs y una elevada desigualdad entre los niveles de acceso de las pequeñas y las grandes empresas. Según el Banco Mundial, la evidencia disponible muestra que en América Latina y el Caribe, en promedio, poco más de 45% de las empresas pequeñas tienen acceso a créditos por parte de instituciones financieras formales. El bajo nivel de acceso de las pequeñas empresas contrasta con nivel de acceso de las grandes, que en el caso de América Latina y el Caribe se sitúa en 67.8%. Esto implica que para América Latina el nivel de acceso de las grandes empresas es 1.5 veces el de las empresas pequeñas (párr.8).

Por otro lado, Terán, y De la Cruz (2017), con respecto al acceso crediticio de las pymes, comentan que existen escasas “garantías reales que puedan respaldar los créditos en consecuencia de cualquier eventualidad, ya que estas garantías que exigen las distintas entidades financieras a las PYMES es un problema que enfrentan y es un limitante para acceder al crédito” (p.6).

Tras analizar lo anterior, se evidencia que las personas entrevistadas han pasado por diferentes experiencias con respecto al acceso de un crédito financiero, sin embargo, en las respuestas brindadas, predomina el hecho de que no es fácil acceder a un financiamiento, ya que los requisitos son similares a los de otros préstamos o solicitan varios requisitos.

Categoría 3. Apoyo financiero

Descripción.

Cuando se habla del acceso financiero, también sale a discusión el tema del apoyo financiero que brinda los bancos a las pymes. Este aspecto se refleja en la tercera categoría, la cual

hace referencia al apoyo o esfuerzo que hace la banca privada o estatal para desarrollar las pymes. A continuación, se muestran las opiniones de los entrevistados con respecto a esta categoría:

- *“Es difícil si no hay acceso a bienes para las hipotecas”* (entrevistado 3).
- *“La banca estatal hace muchas preguntas, preguntan y preguntan por todo tipo de cosas. Los bancos estatales duran alrededor de tres meses para que aprueben el crédito, es muy difícil”* (entrevistado 4).
- *“Al final no son los bancos, se trata de un tema de regulación y la regulación de Costa Rica es muy estricta. Por más buena intención o fondos que existan, si la regulación no permite hacer las cosas no se puede hacer nada. Esto es parte de la traba que existe, no es un tema de bancos, es un tema de regulación”* (entrevistado 6).
- *“Cuando se asigna un ejecutivo para que revise la viabilidad del proyecto, este le ayuda en la alfabetización financiera y elabora un flujo de caja para que la persona interesada no tenga que presentar certificación de ingresos por un contador público, sino que, el ejecutivo revisa las facturas, los gastos, y elabora un flujo de caja, reduciendo costos. El ejecutivo le ayuda al cliente a estructurar el crédito”* (entrevistado 8).
- *“Las entidades financieras para brindar los financiamientos deben establecer requisitos y condiciones en función de la normativa de los entes reguladores como a las condiciones del mercado y el perfil de riesgo de los clientes potenciales que se ha definido”* (entrevistado 9).
- *“La banca de desarrollo es un mecanismo que está orientado a atender Pymes con proyectos viables. Viable a la luz del operador que los está atendiendo. Existe una forma de atender proyectos que son con productos no reembolsables o capital semilla, pero igualmente tiene que ser proyectos viables* (entrevistado 12)”.
➤ *“Para mí los requisitos no son rigurosos, ¿por qué? Porque se apegan a la normativa, ¿Ciertamente, que se pudieran hacer en cierta medida más blandos y no tan profundos?”*

Si se pudiera hacer, pero en este momento es normativa, ya que los Bancos se tiene que apegar a las regulaciones de la SUGEF (entrevistado 13)”.

Análisis.

El apoyo financiero se considera uno de los puntos más importantes para cualquier empresa, especialmente para una pyme, ya que puede ser el impulso para concretar un plan de negocio. Para las empresas, el financiamiento suele ser el motor para desenvolverse y competir en el mercado. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en el estudio de Pérez y Titelman (2018), se comenta que:

La inclusión es indispensable para que los sistemas financieros contribuyan a lograr un desarrollo económico y social sostenible. No se refiere únicamente a elevar los bajos niveles de acceso financiero y bancarización de la región, sino también a mejorar y perfeccionar el uso del sistema financiero por parte de aquellos actores que forman parte del circuito financiero formal (p.17).

Por otro lado, Chagerben, Hidalgo, y Yagual (2017), exponen que:

El financiamiento constituye en una organización la proveedora del dinero para el levantamiento de proyectos de inversión, en el caso de las microempresas son parte fundamental para la existencia de las mismas ya que proveen el flujo efectivo necesario para la adquisición de capital de trabajo como de activos de capital (activos fijos), y de esta manera se produzca el ciclo operativo del negocio generando renta y ganancias (p.2).

Según los puntos de vista de los entrevistados, el apoyo financiero hacia las pymes no recae o no depende mucho de los bancos como entes intermediarios, ya que que ellos se tienen que apegar a las regulaciones y políticas de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) de Costa Rica, el cual es la entidad pública que supervise la estabilidad, resiliencia, y eficiencia del sistema financiero nacional.

Categoría 4. Riesgo de financiar a una pyme exportadora de piña deshidratada

Descripción.

Debido a que el producto de la piña deshidratada se considera relativamente nuevo y un mercado en crecimiento en Costa Rica, se llega a cuestionar a los entes financieros si este bien se considera riesgoso para financiar. La cuarta categoría refleja las acotaciones brindadas por los entrevistados sobre si existe un riesgo en financiar a una pyme exportadora de piña deshidratada. A continuación, los comentarios:

- *“Yo pensaría que no es un producto de riesgo para financiar, porque en general los productos saludables vienen en aumento, hemos notado que es una tendencia que las personas se vuelvan más saludables. Por ejemplo, en lugar que los niños lleven productos llenos de azúcar, es mejor que lleve un paquete de piña deshidratada”* (entrevistado 4).

- *Hay ventajas y desventajas. Lo que hay que valorar es si es un sector de riesgo, sin embargo, si el cliente tiene experiencia en exportar, tiene sus clientes en Estados Unidos o Europa, y hay contratos de por medio, me parece que más bien el producto debería marcar la diferencia a favor del exportador porque no tiene las características de la piña fresca, el cual es un producto que tiene que llevar cierto grado de refrigeración en el contenedor y si falla, la piña llega mal a destino. Al contrario, la piña deshidrata tiene un periodo mucho más amplio. Pienso que la piña deshidratada tiene ciertas características que le favorecen* (entrevistado 4).

- *“Con cualquier producto que alguien vaya a exportar, se debe tener prácticamente los clientes y un programa de compra. Las empresas que son clientes en el exterior trabajan con ordenes donde especifica la cantidad de producto que necesitan y por cuantos meses. Es importante que el exportador tenga estas órdenes de compra. Igualmente, pienso que la piña deshidratada no tiene que cumplir con tantos requerimientos como la piña fresca y podrían aprovechar, ahí habría menor riesgo de que se incumpla con un contrato con su cliente en el exterior”* (entrevistado 7).

- *“Cuando se elabora el crédito, por lo general se debe tener todas las certificaciones, y los contratos en el exterior. Se debe determinar la certeza del proyecto o la actividad. Por ejemplo, se debe confirmar que el cliente pueda aportar el 20% de garantía del proyecto, se visita las instalaciones para cerciorarse que el proyecto es maduro y avanzado”* (entrevistado 8).

- *“Toda empresa que requieran financiamiento debe de tener claro sus metas, objetivos, mercado, costos de producción y cumplir los requisitos que requiere la entidad financiera”* (entrevistado 9).

- *“El mercado lo define todo. Si es una pyme que piensa exportar piña deshidratada va a tener que hacer su tarea. Debe tener todos los certificados y estudios ambientales aprobados, planta de proceso, contar con un plan de eliminación de residuos”*(entrevistado 13).

Análisis.

Según comenta Rojas (2017), el “capital de riesgo se asocia normalmente a empresas que manejan fondos fiduciarios, cuyos recursos son usados para invertir en empresas jóvenes a cambio de participación en la propiedad” (p.27), y además señala: “En todo caso, el capital de riesgo es considerado muy importante para asegurar la expansión de empresas jóvenes de alto crecimiento, que son las que tienden a ser más innovadoras” (p.29). Asimismo:

Los fondos bancarios operan con personal profesional sofisticado y se especializan en identificar e invertir en empresas para hacerlas crecer. La habilidad de seleccionar las empresas es crucial para los fondos bancarios, cuyo papel es la detección de proyectos prometedores para el mercado (p.27).

Según Bustos y Pugliese (2015):

Uno de los principales problemas que enfrenta el segmento Pyme es la ausencia de financiamiento adecuado para la subsistencia del sector, [...] porque no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, o falta de solvencia económica o garantías suficientes (p.32).

Como bien lo indican algunos entrevistados, el producto de la piña deshidratada en sí, cuenta con ciertas ventajas que lo hacen competitivo en el mercado, por lo que no se podría considerar un producto de riesgo para financiar. Sin embargo, entre las respuestas de los entrevistados, sale a relucir que, por lo general, al momento de aprobar un financiamiento a una empresa pyme, la entidad o banco no se basa tanto en el producto, sino en qué tan sólido es su plan de negocio.

Categoría 5. Prioridad de sectores en acceso financiero

Descripción.

Conforme avanzan las entrevistas con las personas participantes, se encuentra un tema muy importante, el cual es si la banca da prioridad financiera a algún sector en específico. Esto conduce a la quinta categoría, el cual refleja los comentarios acerca de la posible existencia de sectores que, al hallarse dentro de una categoría de prioridad, son rápidamente beneficiados al momento de acceder a un crédito. A continuación, se fundamenta con las siguientes respuestas:

- *“Creemos que no hay un orden de prioridades nivel bancario para el sector productivo en cuanto a la adquisición de crédito, ya que la evaluación de parte de las entidades financieras es efectuada sobre los estados financieros de cada empresa. Los márgenes de utilidad, nivel de endeudamiento y la garantía que puede ofrecer la empresa interesa en un prestamos son las que responden las preguntas del análisis creditico para ver la solvencia de esta dentro del sector productivo en donde se desarrolle”* (entrevistado 1).
- *“Por lo menos en mi experiencia he notado son muchos productores de frutas y verduras que están incluidos en los catálogos de exportadores nacionales”* (entrevistado 2).

- *“Pues por supuesto las grandes empresas de cualquier tipo de sector no tienen problemas con obtener buenos créditos y de manera ágil (entrevistado 3).”*

- *“No sé si les dan prioridad financiera a algunos sectores, yo pensaría que no. Cuando un banco recibe una solicitud, ellos valoran las propuestas por categorías, entonces la empresa va a estar clasificada en categoría A, B, o C y con base a eso les asignan tasas de interés, o le solicitan información. Entonces no creo que el financiamiento lo accedan específicamente a un sector si no a quién está solicitando el crédito” (entrevistado 4).*

- *“Si. Eso depende de cada banco, cada banco tiene su forma de trabajar y hay algunos que se enfocan en un sector o en otro. Lo que le puedo decir es que en banca pública y en banca total, en teoría la prioridad es el agro, los bancos privados no se involucran mucho porque es un nicho (un riesgo) muy grande. Los bancos privados se mueven a como se mueve la economía, por ejemplo, un sector que ha crecido mucho es el de servicios o el sector médico. Entonces un sector médico tendrá más prioridad para que le aprueben un crédito” (entrevistado 6).*

- *“Primero, no debería haber. Segundo, a veces depende de los sectores porque hay algunos que están muy organizados. Por ejemplo, el sector arrocero o azúcar, que tiene una cámara y tiene años de experiencia. Ya tiene más orden y ese orden le da a la banca o a quien lo vaya a financiar un mitigador de riesgo” (entrevistado 7).*

- *“Se le da prioridad a un proyecto consolidado o que tenga todos los requisitos que logren demostrar que el proyecto es viable, independientemente del producto (entrevistado 8).”*

- *“Dentro de los planes anuales de cada institución financiera se deben definir cuáles son los sectores económicos y productivos que se van a asignar recursos para financiar (entrevistado 9).*

- *“Personalmente creo que la prioridad sería para actividades en crecimiento, El MEIC en su encuesta mensual de actividad económica hace referencia al crecimiento económico por sector. Es difícil para una entidad apostar a un sector en declive”* (entrevistado 10).
- *“No, no hay un sector que se le brinde prioridad”* (entrevistado 11).
- *“En este momento todo se evalúa independientemente del sector productivo. Aunque en este momento por la pandemia, si usted me pregunta cual producto ganaría en el acceso financiero sería la piña, por el precio que tiene en el mercado”* (entrevistado 13).

Análisis.

Tomando en cuenta los puntos de vista, se identifica que los entes financieros buscan planes de negocios sólidos. Sin embargo, no se puede dejar de lado que, según los comentarios, sí existe una división de prioridad entre sectores. Esto depende del ente financiero al cual se le esté solicitando un crédito, ya que cada uno tiene su enfoque, y algunos se rigen conforme se mueve la economía.

Categoría 6. Formalidad de los negocios.

Descripción.

En la categoría seis se presenta un tema que algunos de los entrevistados consideran muy importante para el acceso bancario, el cual es la formalidad del negocio que presenta el cliente. Este punto es muy evaluado por los entes financieros, ya que, por medio de dicha formalidad, se puede clasificar el acceso al financiamiento. Las instituciones financieras solicitan las formalidades como requisito, es por eso por lo que se considera altamente relevante. Las respuestas se presentan a continuación:

- *“La gente se queja mucho, acá en el país y siente que no hay apoyo, y no los culpo, pero es que la mayoría del tiempo las empresas no son formales y no los acuso, porque es complicado ser formal. Se debe tener un músculo financiero importante antes del*

negocio, para que no se tenga que presionar al negocio que genere utilidades a corto plazo (entrevistado 7).

- *Determinar la certeza y formalidad del proyecto es muy importante, yo tengo que asegurar que ha haya contratos en el exterior con los clientes, contratos de un año y cuanto es lo que se va a exportar. Con esto quiero decir que me tengo que cerciorar que no es proyecto de alguien que se levantó un día con la idea de exportar piña deshidratada, sino que ya se tiene avanzado la estrategia del proyecto (entrevistado 8).*
- *A la hora de analizar un crédito se requiere ver la formalidad del negocio, el país ha ido llevando la formalidad a la fuerza, pero las pymes lo ven como una obligación a ser más competitivos. A la hora de someterse a ser formal los conlleva a pagar tributos, realizar permisos de funcionamiento y a veces tienen que hacer modificaciones en la planta, por ejemplo, en la infraestructura, en fin, acciones que no tenían previstas. La formalidad los lleva a ajustarse a lo que la ley solicita (entrevistado 13).*

Análisis.

Según comenta Batista (2020):

La formalidad empresarial, en su concepto multidimensional, arranca con la formalidad de entrada que hace referencia a la existencia legal de la empresa, posteriormente aborda la formalidad en insumos que refiere al cumplimiento con las obligacionales laborales con los trabajadores, y el derecho sobre el espacio donde se desarrollan las actividades. Seguidamente está la formalidad en la producción asociada a los exigencias ambientales y sanitarias. Por último, la formalidad tributaria la cual es entendida como, el cumplimiento con la declaración y pagos de impuestos (p.2).

Asimismo, para Batista (2020), la formalidad de un negocio “hace referencia al cumplimiento de los requisitos exigidos para abrir o dar apertura a una empresa, es decir que, está

asociada con la existencia legalmente de la firma” (p.3). Por otro lado, de acuerdo con lo expuesto por Batista (2020), cuando una empresa respeta las formalidades que le solicitan para desempeñar su actividad, se pueden obtener las siguientes ventajas:

- Hacer pública la calidad de empresario.
- Hacer visible al empresario frente a sus clientes.
- Brinda seguridad jurídica.
- Protege el nombre de la empresa y la legitimidad del negocio.
- Facilita su participación en licitaciones y procesos de selección del Estado.
- Brinda la posibilidad de inscribirse en capacitaciones gratuitas, foros y ferias.
- Facilita el acceso al sistema financiero y la obtención de créditos.

Tal y como lo indica el párrafo anterior, entre las ventajas de ser un negocio formal, destaca la facilidad para el acceso al sistema financiero y la obtención de créditos. Este hecho queda muy claro en las opiniones de los entrevistados, ya que los entes financieros sostienen que la formalidad es muy relevante al momento de evaluar que la empresa en estudio esté cumpliendo con los requisitos que solicita la ley.

Categoría 7. Plan de Inversión

Descripción.

En la séptima categoría se manifiesta el tema del plan de inversión. Con este punto, inicia el estudio del crédito. Es muy importante que las pymes tengan identificado para qué necesitan el crédito, ya que, según esta información, los entes financieros pueden guiar a las empresas hacia el tipo de crédito que requieren. Las personas entrevistadas realizaron los siguientes comentarios:

- *“Si, por supuesto la empresa debe ser capaz de demostrar que tiene plan de inversión, los recursos, experiencia y solvencia para lograr pagar el crédito en el plazo que se defina”* (entrevistado 2).

- *“Se debe definir la cantidad de empleados, cantidad de ventas y cantidad de activos. Una vez que se cuenta con esta información llega a una calificación para definir si es micro, peque o mediana empresa. Una vez que presentan el plan de inversión, se puede definir que puedo financiar, si el capital de trabajo compra de activos o insumos, maquinaria, equipo, vehículos, flotillas, terreno, planta. El plan de inversión se adecúa y luego se define los plazos de financiamiento”* (entrevistado 7).

- *“Bueno, primero debemos tener claro que negocio es, si es microempresa, pequeña o mediana empresa. Segundo, tener definido para que vamos a utilizar el crédito, que lo que llamamos plan de inversión. Ya con esta información vamos clasificando el crédito. Nosotros somos socios comerciales de las empresas”* (entrevistado 8).

- *“La piña deshidratada es toda una industria, no es un producto fácil de crear. La pyme debe de tener una infraestructura apropiada, con todos los hornos para el secado, manejo de residuos, planta de proceso. Dicho lo anterior debe presentar el plan de inversión para saber en que va a utilizar el crédito”* (entrevistado 13).

Análisis.

Al respecto, Castro (2017), comenta que:

En la actualidad cualquier empresa que requiera utilizar una fuente de financiamiento bancaria y no bancaria requiere de un proyecto de inversión; de ahí la importancia de este tema, por su pertinencia y oportunidad; las instituciones crediticias exigen formalidad y presentación de dicho proyecto para que sea factible la obtención de un crédito, combinado con lo innovador o importante de la idea del negocio; esto resulta un binomio altamente positivo, permitiendo que las micro, pequeñas y medianas empresas participen en la obtención de una fuente de financiamiento para su negocio, ya sea una empresa en crecimiento o madura y que sea posible la obtención de un crédito bancario o de una Institución de gobierno (p.16).

Por otro lado, Cabrera (2017), menciona que:

generalmente los pequeños emprendimientos se crean sin mucho análisis financiero, sin embargo, es necesario e importante tomar en consideración que las finanzas se determinan como el arte y la ciencia de administrar el dinero; antes de iniciar un negocio sea este pequeño o grande, es más conveniente establecer un plan de análisis de inversión, es mejor perder dinero durante la planeación y el análisis de las finanzas que durante la ejecución del proyecto (p.1).

Como bien menciona el párrafo anterior, y tomando en consideración las opiniones de los entrevistados, es de vital importancia que una pyme presente el plan de inversión para que la entidad pueda analizar qué tipo de crédito requiere la empresa. En una de las entrevistas, la persona enfatiza que los bancos son socios comerciales de las pymes, por lo que, si una pyme presenta su plan o proyección de inversión, el banco le ayudará en lo que debe presentar para acceder al financiamiento.

Categoría 8. Requisitos

Descripción.

La categoría ocho nace de los comentarios por parte de los entrevistados acerca de los requisitos que deben cumplir y presentar las pymes a la hora de realizar la solicitud de crédito. El tema se considera relevante ya que los entes financieros toman muy en cuenta este aspecto para conceder un financiamiento. Las explicaciones que dieron los entrevistados son las siguientes:

- *“Los bancos son muy burocráticos, cuesta mucho”* (entrevistado 4).
- *“Desde el punto de vista requisitos no es tan complicado, pero depende de la categoría de financiamiento que se esté solicitando, por ejemplo, puede llegar una pyme con una necesidad de financiamiento alta (que requiera para terreno, infraestructura, maquinaria), entonces en estos casos el banco incurre en un análisis más profundo, por lo que se procede a investigar los requisitos que pertenezcan a la actividad y que los cumplan, Es importante mencionar que a la hora que nosotros solicitamos los requisitos pertinentes,*

ayudamos a crear un exportador, ya que un cliente del exterior puede venir a conocer la planta del exportador y este al demostrar que cuentan con todos los requisitos, y/o permisos, esto les da más seguridad como proveedores” (entrevistado 7).

- *“Si la pyme considera exportar, tomamos en cuenta que el cliente haya ido a Procomer y cumpla con todos los requisitos para exportar, eso me da a mi seguridad como entidad financiera para bridarle los recursos financieros” (entrevistado 8).*
- *“No veo diferenciación en que la pyme sea exportadora de piñas deshidratadas, ya que, los requisitos son generales” (entrevistado 11).*
- *“Los bancos o las entidades a veces son muy estrictos, aún hay trabajo que hacer para que podamos flexibilizar los requisitos” (entrevistado 12).*
- *“Para mí no hay requisito o rigurosidad que una pyme no pueda cumplir. Por ejemplo, se solicita que los colaboradores tengan que estar asegurados con la caja o el INS, contar con permisos de funcionamiento, patentes. Aquí es donde la pyme tiende de a fallar” (entrevistado 13).*

Análisis.

Según comenta Rojas (2006), un emprendedor necesita contar con recursos financieros para mejorar su estabilidad económica y social. Asimismo, debe realizar la mejor toma de decisiones para administrar el financiamiento, y para hacerle frente a los problemas más importantes de acceso al crédito, como son las condiciones o requisitos que solicitan, tasas de interés, falta de garantías, y demás documentos necesarios para poder obtener un préstamo.

El tema de los altos requisitos de documentación solicitados para abrir cuentas bancarias puede ser producto de ineficiencias en la colección y procesamiento de información de los bancos. Pero también puede ser el resultado de problemas institucionales y socioeconómicos que dificultan la evaluación financiera del cliente bancario, tales como la falta de titularización de activos y la proliferación de

mercados informales de trabajo en los cuales no existen contratos que especifiquen el salario del trabajador (p.11).

Con lo anterior, se demuestra que los bancos (dependiendo de la actividad), se apegan a la normativa y solicitan una serie de requisitos a las pymes para asegurarse que todo esté en norma, sin embargo, un entrevistado comenta que, a su parecer, el sistema es muy burocrático, por lo que se interpreta que esto puede quitar agilidad para el acceso al crédito.

Categoría 9. Innovación

Descripción.

La categoría nueve hace referencia a la innovación. En esta categoría, se detallan las opiniones de los entrevistados en cuanto si consideran o no que este producto es novedoso y si podría llegar a ser otra forma de aprovechar la piña que produce el país. Las respuestas de los entrevistados se presentan a continuación:

- *“Hay que crear y tratar de hacer entender a las personas que es un producto diferente. Si a alguien no le gusta la piña convencional o no le gusta ensuciarse, este puede ser un producto opcional porque es igual de dulcito que la piña. En general lo que nosotros hemos visto es que es un producto novedoso a favor a la salud y eso se lo hacemos ver al banco, que hacía ahí va el mercado”* (entrevistado 4).
- *“Yo he atendido clientes que no tienen ni veinte metros de tierra, pero son personas que exportan 20 contenedores, no siempre es el productor el que exporta, por lo que podría pensar que ya que al cliente tiene su cartera de clientes podría innovar y ofrecer otro derivado de su producto, esto beneficia a todas las partes involucradas”* (entrevistado 6, 2021).
- *“La piña fresca de exportación tiene un tamaño específico para exportar, entonces pienso que las piñas que no son aceptadas para exportar se podrían innovar y utilizar esas piñas para hacer piña deshidratada, me parece, no estoy muy involucrado en el proceso, pero*

creo que el tamaño de la piña no es tan relevante para hacer la piña deshidratada” (entrevistado 7).

- *“Tenemos una parte de innovación y emprendimiento, el cual está muy asociado a este producto. Ellos por ser un producto innovador podrían participar en proceso de capital semilla, ya que sería conveniente para ellos. Los recursos no son reembolsables”* (entrevistado 12).
- *“Este producto se podría ver como una innovación de la piña fresca, yo personalmente atiendo bastante el sector y conozco muchos productores de piña el cual en algunas ocasiones tienen piña fresca rechazada, por lo que en estos casos se podría aprovechar esta piña hacer piña deshidratada”* (entrevistado 13, 2021).

Análisis.

Según Borreguero (2015):

La innovación representa la fuerza directora del desarrollo económico, ya que el proceso innovador, a través de los emprendedores capitalistas, asegura la creación de un ciclo económico que genera un proceso de expansión económica. [...] Hay que destacar que no se observarían ciclos económicos en un mundo económico solo basado en la producción y el consumo, los cambios industriales ocurren debido al efecto de factores externos, ya sea elementos de desarrollo no-cíclicos o innovaciones (p.19).

Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (s.f.):

La innovación en forma de productos incluye, por una parte, instrumentos que faciliten el acceso al sistema financiero. Por otra, comprende los instrumentos para la mejora de la gestión de riesgos.

[...] La innovación en forma de procesos incluye la ampliación de la red financiera. También entra en esta categoría la flexibilidad en la manera de evaluar la capacidad de pago de las personas y las empresas.

[...] Innovación en la institucionalidad también implica buscar el equilibrio adecuado entre innovación y regulación (pp.1-2).

Lo anterior permite demostrar un aspecto positivo en cuanto al producto de la piña deshidratada, el cual se contempla como un producto novedoso, y esto es algo que a los entes financieros usualmente les gusta, y que la Banca de Desarrollo apoya. En algunos de los comentarios de los entrevistados, se puede notar que se insta a las empresas de piña fresca a ampliar sus productos y utilizar la piña rechazada para crearla en piña deshidratada. Sin embargo, el proceso es distinto, y tendrán que invertir para llegar a obtener el producto final. No obstante, en cualquier economía, resulta fundamental apoyar a las empresas para que sigan creciendo e innovando.

Unidad de Análisis 2: Beneficios cuando se accede al crédito

La segunda unidad hace referencia a los beneficios que obtiene una pyme cuando una entidad financiera les concede el crédito. Cuando una Pyme exportadora de piña deshidratada accede al crédito puede llegar a utilizar el recurso económico, para expandirse, comprar maquinaria, materia prima o para flujo de caja, con el objetivo de crecer. Este punto se considera altamente importante y positivo, ya que los beneficios se pueden traducir en muchas ventajas a nivel empresa, comunidad y país.

Al respecto, Cumpa y Gutiérrez (2018), comentan que:

Alcanzar un nivel económico superior genera que la empresa se encuentre mejor preparada para los cambios del mercado y logre niveles de calidad o superioridad que lo hagan de la preferencia de los clientes. Genera poder de negociación y la posibilidad de incursionar en nuevos mercados (p.101).

El crédito es un instrumento que “permite tener mayores posibilidades de inversión en la capacidad de producción y modernización de las empresas, es un factor relevante para analizar respecto a la competitividad de las empresas” (p.101). Por otro lado, “la economía local depende en gran medida del papel que desempeñan las empresas del país. La comunidad tiene mejores beneficios cuando mayor es la productividad de la organización” (Cumpa y Gutiérrez, 2018, p.104).

De esta unidad se derivaron seis categorías de análisis, las cuales son:

1. Progreso de la pyme.
2. Encadenamiento productivo.
3. Empleo.
4. Crecimiento económico en el país.
5. Auge de las exportaciones de piña deshidratada en el país.
6. Retos para el desarrollo de la pyme exportadora de piña deshidratada.

Categoría 1. Progreso de las Pymes

Descripción.

En la primera categoría, se reconoce el beneficio que obtiene una pyme cuando se le concede un financiamiento, esto se traduce en progreso y desarrollo para la empresa, ya que puede poner en ejecución su plan de inversión. Las respuestas obtenidas a partir de la entrevista fueron las siguientes:

- *“Un crédito permite dar más estabilidad a las empresas, ya que con una adecuada administración de los recursos el manejo el flujo de dinero se vuelve más efectivo”* (entrevistado 2).
- *“Para poder crecer y exportar se necesita capital de trabajo para gastos fijos y materia prima además de compra de equipo para poder cumplir con pedido, por lo que el acceso a crédito es indispensable para poder crecer saludablemente en la empresa”* (entrevistado 3).

- *“Si una empresa no tiene un capital para desarrollarse, el crédito le da recursos para incursionarse y progresar en su empresa, pero siempre hay que tener las proyecciones bien establecidas para poder alcanzar los volúmenes requeridos y poder pagar el financiamiento”* (entrevistado 4).
- *“El acceso al crédito es muy importante porque los equipos son muy caros, entonces para hacer inversión y poder crecer la empresa necesita invertir por lo que el financiamiento le apoya”,* (entrevistado 5).
- *“Los beneficia mucho. He atendido casos con productores y exportadores donde hemos financiado toda la operación. Antes de vender al exterior, el negocio requiere producir primer (cosecha, mano de obra, empaquetar). La empresa al tener el crédito con características que se ajusten a la modalidad del negocio, esto les puede permitir una continuidad y también crecimiento, por ejemplo, en lugar de embarcar 2 contenedores, pueden embarcar 4 contenedores, ya que tiene el capital para comprar la materia prima para producir más”* (entrevistado 6).
- *“Depende el plan de inversión. Si el crédito es para flujo de caja, se beneficia mucho, ya que, puede trasladar este dinero en comprar más materia prima y producir más. También un crédito le puede beneficiar en ampliar la planta y por ende puede producir más y vender más”* (entrevistado 7).
- *“Reactiva la economía, logra que se apalanque el emprendedurismo, no tiene que usar recursos propios y reactiva el desarrollo de nuevos proyectos. Por otro lado, el banco se vuelve un socio comercial, no tiene que asociarse con otras personas”* (entrevistado 8).
- *“Las empresas exportadoras pueden ser beneficiadas mediante la obtención de líneas de crédito, que les ayude a mantener de forma programada el giro de los recursos y tener dinero disponible para solventar alguna situación urgente de capital de trabajo o algún proyecto de corto plazo donde el retorno de la inversión le permita seguir utilizando los recursos disponibles personas”* (entrevistado 9).

- *“Personalmente creo que el acceso al crédito siempre es un motor de crecimiento cuando se establece con el plan de inversión adecuado, no solo a esa actividad”* (entrevistado 10).
- *“Cualquier crédito sin importar el tipo de empresa, si este es bien dirigido y administrado, le dará flujo de efectivo a la empresa. Esto provocará mayor dinamismo y flexibilidad operacional”* (entrevistado 11).
- *“El crédito les ayudará a innovar el producto. Este producto no es de comercialización masiva por lo que la pyme tendría que hacer toda una estructura de pensamiento, por decirlo de una forma, para llegar a tener un producto de calidad, que sea atractivo al consumidor y fácil de consumir, ya que crear este producto no es tan sencillo, el producto debe tener una textura específico para llegar a ser comestible. El crédito le podría ayudar a mejorar, infraestructura, pisos y manejos desechos, el cual es muy importante para la producción”* (entrevistado 13).

Análisis.

Según Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas (2016), las características de estas pequeñas y medianas empresas son muy notorias y destacadas, y mencionan además que:

Más del 50% de los empresarios latinoamericanos cuentan educación universitaria y a su vez cuentan con la experiencia de haber estado administrando un negocio por más de diez años. Su edad promedio supera los cuarenta años y en el 70% de los casos son del género masculino.

Es por esta razón que los gobiernos fomentan el surgimiento de este tipo de unidades productivas, focos de innovación y desarrollo que favorecen la distribución equitativa de los ingresos del país (p.4).

Según los comentarios de los participantes, se puede destacar que el crédito es esencial para el desarrollo y crecimiento de la empresa, debido a que, difícilmente, lo podrá conseguir con recursos propios, en especial, cuando está iniciando un negocio o cuando la empresa está en un desarrollo intermedio. Cada opinión de los entrevistados es positiva, y se denota cómo el acceso

al crédito les impulsa a seguir produciendo, innovando y comercializando. Por otro lado, se considera importante que las empresas den un uso inteligente y planeado al dinero, para que sus proyecciones se concreten según su plan de inversión.

Categoría 2. Encadenamientos productivos

Descripción.

La segunda categoría se refiere a los encadenamientos productivos. Los entrevistados mencionan este tema como un aspecto positivo que se deriva también del acceso al financiamiento. Este aspecto es altamente relevante, ya que un encadenamiento productivo es una cadena de empleo, el cual beneficia a una zona, y por ende, a familias. Este punto se respalda con las siguientes respuestas:

- *“El acceso a crédito es para crecimiento, el crecimiento trae encadenamientos y fuentes de trabajo y más ingreso al país, es toda una cadena de beneficios” (entrevistado 3).*
- *“Se crea una economía, porque los establecimientos que hay alrededor de la empresa se empieza a requerir los servicios brindados por estos, y me refiero desde la pulpería o supermercados para comprarle algo hasta la librería para comprarle hojas o sobres. También genera una cadena, donde el producto de piña vende, la empresa produce, luego el transporte para puerto, la empresa de aduanas para sacar la carga. Genera encadenamientos productivos” (entrevistado 7).*
- *“Vemos todos los empleados indirectos y directos. Los colaboradores que trabajan en la empresa tienen empleo y también se beneficia los que no trabajan directamente con la empresa, por ejemplo, si hay una soda cerca los empleados van a comprar a esa soda, se activa la economía, es un efecto multiplicador. Las personas aumentan el consumo al tener un salario y entre más gane más consumo. Y por supuesto genera encadenamientos con otras empresas el cual va a requerir los servicios que ellos no puedan hacer” (entrevistado 8).*

- *“Una empresa al acceder al financiamiento y obtener recursos, le permite incrementar su producción, lo cual crea fuentes de empleo. También, genera una serie de negocios con sus proveedores y clientes de acuerdo con el ciclo productivo”, (entrevistado 9).*
- *“Personalmente creo que ayuda a consolidar al país como un lugar para hacer empresa, generar encadenamientos productivos y con ello mayor recaudación fiscal”, (entrevistado 10).*
- *“Cuando una pyme desarrolla una empresa, se genera toda una cadena de valor, porque dan trabajo a transportistas, si van a exportar entonces contratan una agencia de aduana, se podría decir que hasta desarrollan pueblos”, (entrevistado 13).*

Análisis.

Según Torres y Vílchez (2019):

Los encadenamientos productivos, están reconocidos internacionalmente por los países, como un medio de introducir a una industria local, en procesos productivos complejos, sin la necesidad de producir todo un producto complejo, si no solo partes de este (p.64).

Asimismo, Torres y Vílchez (2019) mencionan que:

Una de las ventajas significativas que ofrece el vincular una pyme en cadenas de valor es el flujo constante de trabajo que tendría, por ende, requeriría una mayor cantidad de mano de obra. En la actualidad las pymes son una fuente importante de trabajo, si se logran insertar en la economía con mayor facilidad, disminuiría el desempleo, favoreciendo a la mano de obra técnica, ya que datos mostrados por el INEC en la última encuesta realizada del primer trimestre 2017 la tasa de desempleo es de un 9.17% (p.4).

De igual manera, Torres y Vílchez (2019) señalan que:

Las CGV consisten en encadenamientos productivos, en los cuales las empresas mejoran sus capacidades productivas, aprovechando las capacidades especializadas

de otras compañías. Cada empresa cuenta con sus propias cadenas de montaje industrial en donde generan sus productos, por lo cual las CGV impulsan el acercamiento de las empresas grandes, a pequeñas compañías especializadas, logren brindarle un producto de alta calidad a un menor precio. [...] De esta manera pequeñas empresas logran alcanzar el nivel de exportación, por cuanto sus productos van dentro de bienes exportados (p.10).

Como bien se menciona en los párrafos anteriores, una de las ventajas más significativas de los encadenamientos productos es que las pymes se pueden involucrar con empresas grandes, pero, cuando una pyme también incursiona en el mercado, también ayuda a otras empresas, negocios locales o establecimientos de la misma zona. Este tema es muy importante, ya que, como menciona un entrevistado, se genera y se mueve la economía positivamente. Las pymes mejoran las condiciones económicas, porque ayudan al encadenamiento productivo y aportan al crear economías de escala.

Como bien se mencionan en los párrafos anteriores una de las ventajas más significativas de los encadenamientos productos es que las pymes se pueden involucrar con empresas grandes, pero cuando una pyme también incursiona en el mercado ayuda a otras empresas, negocios locales, y/o establecimientos de la misma zona. Este tema es muy importante ya que como menciona un entrevistado se genera economía, y mueve la economía positivamente. Las pymes mejoran las condiciones económicas, porque ayudan al encadenamiento productivo y aportan a crear economías de escala.

Categoría 3. Empleo

Descripción.

La tercera categoría es producto de la segunda categoría, y es un punto que los entrevistados enfatizan mucho. El banco, al acceder el crédito a una pequeña y mediana empresa, permite que este empiece a ejecutar su plan de negocio, por lo que se esperaría que la empresa crezca y genere empleo. A continuación, se presentan los siguientes comentarios:

- *“Asegura el empleo de muchas familias que se desempeñan en las piñeras, también se traduce en más empleos para las regiones donde se siembra la fruta.” (entrevistado 2).*

- *“En nuestro caso, nosotros teníamos una planta pequeña y gracias al financiamiento pudimos ampliar la planta, entonces como beneficio fue que se contrató más personal y se generó más empleo. A raíz de un del crecimiento se requiera más producción por ende más empleo (entrevistado 4).*

- *“En nuestro caso en particular, brindamos trabajo a personar de la zona y los alrededores, solo contratamos personal de la zona, nosotros estamos ubicados en Siquirres, y nuestro enfoque siempre ha sido contratar personas que viven en este lugar”, (entrevistado 5).*

- *“Cuando una pyme crece exponencialmente, y por ejemplo exportaba un contendor ocupaba tal vez 10 personas, y ahora con el crecimiento la producción se duplica o se triplica, esto obliga a la empresa a contratar más personal, entonces es una fuente de empleo para la comunidad”, (entrevistado 6).*

- *“A través del financiamiento, si una empresa crece en producción, puede necesitar otra planta y por ende genera más fuentes de empleo” (entrevistado 8).*

- *“Si una empresa prospera, conlleva a que pueda generar más empleo y a su vez, si tiene responsabilidad social empresarial, podría contribuir a obras en la comunidad” (entrevistado 11).*

- *“La pyme le da mucha mano de obra de muchas familias, una planta de deshidratado por ejemplo debe tener personas pelando la piña, porque probablemente una pyme no podrá automatizar ese proceso al inicio. Van a necesitar personas, pelando con cuchillo la fruta, personas llevando y sacando la fruta al horno, empacando, entonces esto se traduce a generar empleo. En mi experiencia he visto que este tipo de empresa da mucho trabajo a mujeres”, (entrevistado 13).*

Análisis.

Según Chele (2018), las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son unidades económicas que se dedican a la producción y/o comercialización de bienes y servicios dentro de una economía, es donde se concentran diversas formas de producción con el fin de dinamizar el mercado local y nacional, estimular el ingreso familiar y el consumo, y por ende, el empleo, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de las personas.

Las pymes, en la actualidad, son uno de los pilares fundamentales de la economía popular y solidaria porque sostienen la oferta y demanda de bienes y servicio en su conjunto, desarrollan formas de producción, generan economías de escala y aumentan la demanda agregada contribuyendo al empleo. Las pymes sostienen gran parte de la economía en su conjunto, puesto que dinamizan el mercado de bienes y servicios, el de capitales y el de mano de obra directa e indirecta (Chele, 2018).

A grandes rasgos, las opiniones de los entrevistados coinciden en que el progreso o desarrollo de una pyme trae beneficios a la comunidad, ya que genera fuentes de empleo. Para cualquier economía, este aspecto es sumamente relevante, y es un objetivo que busca todo gobierno para su pueblo, al contar con personas activas trabajando, y generando ingresos y consumo.

Categoría 4. Crecimiento Económico en el país

Descripción.

En la cuarta categoría de la segunda unidad, se comenta acerca el beneficio que trae el progreso de una pyme exportadora de piña deshidratada, pero a nivel macro. Los participantes detallan como impacta este desarrollo a Costa Rica. Las respuestas expresadas por los entrevistado fueron las siguientes:

- *“Creemos que se fortalecerán las exportaciones de piña deshidratada en el país en los próximos años. Conocemos por medio de la información que nos brinda PROCOMER que las exportaciones costarricenses de frutas secas a setiembre de 2017 representaron un total de \$8 millones, el mismo periodo en 2016 registró un total exportado de \$484 mil”* (entrevistado 1).

- *“A nivel país beneficia los indicadores de exportaciones, el cual es muy importante” (entrevistado 6).*
- *“Esto se traduce en generación de divisas, ya que normalmente las ventas son en dólares. También ayuda a mejorar la infraestructura del país, ya que, si las pymes de una zona empiezan a crecer en exportaciones, varios camiones van a tener que pasar por las rutas lo que obliga al país en crear mejores carreteras y crear mejores rutas” (entrevistado 7).*
- *“Las empresas exportadoras benefician mucho el país sobre todo la balanza de pagos, la entrada de divisas al país. Antes se utilizaba mucho el oro, ahora son las divisas. Se puede obtener moneda extranjera que al cambiar al tipo de cambio puede obtener más valor, ya que vamos a lo mismo las divisas están entrando, caso contrario de las importaciones”, (entrevistado 8).*
- *“Para nosotros es muy importante desarrollar la parte de exportación, porque son negocios de alto impacto, con esto quiero decir que generan recursos, y rápidamente genera empleo” (entrevistado 12).*

Análisis.

Las pymes constituyen un elemento importante en el esquema productivo nacional, jugando un papel primordial en el crecimiento económico del país. Según un estudio de Rodríguez (2018), “casi la totalidad de las economías de mercado las pymes constituyen una parte esencial del sistema económico” (p.7). En el estudio, además, destaca que las pymes constituyen un “eslabón determinante entre la conexión de la actividad económica y la generación de empleo. Son de una relevancia fundamental en las primeras fases del crecimiento económico, ya sea produciendo o demandando bienes y servicios o añadiendo valor agregado” (Rodríguez, 2018, p.7).

Tomando en cuenta lo anterior, las pymes son un elemento muy importante para la economía, y tienen especial relevancia en una economía como la de Costa Rica, puesto que el mayor porcentaje de empresas nacionales son pymes. Tal y como se comenta en las entrevistas, la

exportación de piña deshidrata, por ser una venta internacional, genera divisas, y esto beneficia la balanza de pagos del país.

Categoría 5. Auge

Descripción.

La categoría cinco hace referencia específicamente a lo que opinan los entrevistados acerca del auge que puede tener la exportación de piña deshidrata en Costa Rica. Al ser este un sector exportador de producto no tradicional, e innovador, se desea conocer qué tan significativo puede llegar a ser el desarrollo de este producto. Algunas de las respuestas obtenidas se presentan a continuación:

- *“La oportunidad de aumentar las utilidades utilizando los remanentes de exportación de fruta fresca aunado a una fuerte preferencia del mercado por productos saludables lleva a replantear la posibilidad del empresario de robustecer la capacidad instalada de las plantas de producción. Se nota también el aumento en la cantidad de plantas de deshidratado que se apertura- en el país. En los últimos 4 años se da la llegada de inversión extranjera que se ubica en la provincia de Limón las cuales vienen a sumar en materia de exportación. Adicionalmente el comportamiento del consumidor ha cambiado en el último año para beneficio de nuestro producto. El consumidor que lleva 10 meses teletrabajando, ahora ha aprendido a buscar alimentos más naturales y saludables donde también hay un grupo importante de millennials preocupados por su salud. Esto viene a fortalecer la categoría de frutas deshidratadas” (entrevistado 1).*

- *“El país es una importante fuente de producción de piña a nivel mundial, mucho de nuestra economía local en la zona norte del país está enfocada en este mercado, las divisas que se generan de este producto son de suma importancia para el desarrollo de la región; el crédito permite a estas empresas lograr un efectivo flujo de recursos que les da estabilidad financiera” (entrevistado 2).*

- *“Hay muchas piñeras incursionando en este negocio, el hecho de ser el primer exportador de piña a nivel mundial hace que también este negocio alterno de piña deshidratada sea también atractivo”* (entrevistado 3).
- *“La categoría del deshidratada siento que si va a crecer y es lo que hemos visto, pero siempre y cuando se este innovando el producto, el cual es lo que busca las personas ahora”* (entrevistado 4).
- *“Si creo que puede llegar a ser un mercado en crecimiento, la experiencia que tuve ahora con la pandemia y nuestros clientes exportadores, noté que el sector de alimentos no se detiene, a pesar de todas las restricciones que hubo, ellos crecieron en exportaciones. No sé si específicamente de este producto, pero si sé que el sector de alimento no se detuvo en ningún momento”* (entrevistado 6).
- *“Considero que este mercado en Costa Rica aún es muy virgen, posiblemente sean pocos los exportadores de este producto, por lo que considero que no logra mover mucho la aguja de indicadores a nivel macro en la economía de Costa Rica”* (entrevistado 7).
- *“El sector exportador de productos alimenticios es un sector muy importante para la economía nacional, ya que nuestros mercados de Estados Unidos y algunos países europeos donde ingresan los productos han tenido mucha aceptación por la calidad. Para poder acceder a mercados externos, las empresas deben contar con certificaciones por lo que es importante el apoyo de entidades gubernamentales y no gubernamentales”* (entrevistado 9).
- *“Personalmente no conozco mucho del negocio, pero si la piña fresca se ha logrado colocar bien en mercados europeos es posible que este "subproducto" tenga su mercado potencial”,* (entrevistado 10).
- *“Significativo no, pero importante sí. Las estadísticas así lo demuestran, ya que por año las ventas han ido incrementado”* (entrevistado 11).

- *“Yo creería que si tiene que trabajar mucho la parte innovación para que puedan desarrollarse”* (entrevistado 12).

Análisis.

En un artículo de PROCOMER (2020), titulado “Crecen las Ventas de Frutos Secos y Deshidratados en todas las Regiones de Alemania”, se comenta que, a pesar de la crisis generada por el COVID19, existe una gran demanda de alimentos almacenables, y ha crecido la demanda de frutos secos y frutas deshidratadas. Sumado a esto, en dicho artículo, se menciona el caso de la firma Sunnyday, la cual es una empresa de procesamiento y venta al por mayor de frutos secos y frutas deshidratadas. Dicha compañía está notando un incremento en la demanda de los productos mencionados.

Dada la gran oferta de frutas disponibles en Costa Rica, durante los últimos años se ha visto un fuerte aumento en la cantidad de productos elaborados a base de fruta seca, muchos de los cuales han logrado introducirse de manera exitosa en los mercados internacionales, al aprovechar un cambio en las tendencias de consumo que favorecen los snacks saludables (párr.4).

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, y sumando los comentarios de los entrevistados, se destaca que el mercado frutos secos es un sector en crecimiento. Actualmente, este sector es pequeño en Costa Rica, sin embargo, debido a la demanda local e internacional de productos saludables, estas empresas pueden seguir aumentando sus ventas, y por ende, creciendo como empresarios. Costa Rica se ha logrado posicionar como unos de los principales exportadores de piña fresca a nivel mundial, por lo que, este producto, de acuerdo con la demanda que está surgiendo, podría llegar hacer un producto derivado con gran auge.

Categoría 6. Retos

Descripción.

La sexta categoría se crea a partir de los comentarios de los entrevistados sobre los beneficios que trae el acceso al crédito, así como los retos que deben enfrentar las pymes como

exportadores. Se considera relevante mencionar esta categoría ya que todo beneficio también trae su contraparte. A continuación, se detallan las opiniones:

- *“Considero que uno de los mayores retos que se tiene en la actualidad con la exportación de piña y sus derivados es la alta incidencia de tráfico de drogas que se han reportado en el último periodo, es importante que se definan métodos de control donde se aseguren que las empresas beneficiadas cumplan con un adecuado Sistema de Gestión que facilite la seguridad alimentaria”* (entrevistado 2).
- *“Cuando uno le comenta al banco el proyecto ellos no entienden. Hemos topado con personas que no tiene información, no entienden el negocio* (entrevistado 4).”
- *“Difícilmente la industria del deshidratada va a crecer, y la razón es por los costos del país, los costos de mano de obra y producción no son baratos y competimos con países de mano de obra muy barata. Por ejemplo, África, esta Ghana, ellos son los que producen más piña deshidratada y sus costos de producción son muy bajos, también los costos de energía son mucho más baratos”* (entrevistado 5).

Análisis.

Con respecto a este tema, Méndez, *et al.*, (2016), señalan lo siguiente:

El mayor problema que enfrenta este tipo de instituciones es la gestión empresarial, ya que son empresas de menor escala, tienen poco personal y escaso recurso financiero lo que hace que sus mayores esfuerzos se realicen en las actividades diarias y no en el desarrollo de estrategias de negocio o planes de mejora (p.iv).

Incluso, aunque se considera que el mercado de frutos deshidratados es un sector en crecimiento y puede llegar a tener un gran auge en Costa Rica, el proceso de crecimiento y desarrollo para las pymes es muy complejo. Estas empresas, por pertenecer a un sector pequeño, enfrentan problemas para demostrar que pueden hacerle frente a la deuda, además, como menciona un participante, en algunas ocasiones, las entidades financieras no entienden el negocio. Por otro

lado, Costa Rica, a nivel latinoamericano, no se considera un país barato en cuanto a mano de obra y pago de costos, por lo que esto dificulta aún más el desarrollo de una pyme.

Unidad de Análisis 3: Objetivos de las pymes

La unidad de análisis tres identifica si, de acuerdo con los objetivos de las pymes para su desarrollo o plan de inversión, el financiamiento que logran obtener responde y es funcional con sus necesidades. Las pequeñas y medianas empresas deben conocer sus alcances y limitaciones financieros, y con base a esto, deben evaluar su plan de inversión y definir para qué requieren el financiamiento. Se considera altamente relevante que las pymes tengan definidos sus objetivos, ya que, de esta manera, le podrán presentar a la entidad financiera un plan formal, y esta podrá guiarlos hacia el financiamiento que requieren.

Según Rojas (2017):

El capital de deuda obtenido de los bancos y otros intermediarios financieros, así como el capital privado a cambio de una participación en la propiedad de las empresas ofrecen recursos que permitirían sostener actividades de innovación y expansión, especialmente en las etapas más tempranas del ciclo de negocio (p.10).

De esta unidad se derivaron tres categorías de análisis, las cuales son:

1. Función de los programas financieros de Costa Rica.
2. Sistema Banca para el Desarrollo.
3. Ideas de apoyo a favor de las pymes.

Categoría 1. Programas

Descripción.

En la tercera unidad, se denota como primera categoría la función de los programas financieros de Costa Rica. En esta categoría, las fuentes de información declaran si los programas

que ha desarrollado el país funcionan de acuerdo con sus necesidades. Las respuestas obtenidas a partir de las entrevistas fueron las siguientes:

- *“Considero a PROCOMER como un importante aliado de las Pymes en el país; si bien es cierto que los costos de exportación son elevados algunos proyectos de esta institución logran minimizar los gastos que se generan”* (entrevistado 2).
- *“Algunos funcionan otros no, y unas pymes si pueden acceder y otras no, son muy rigurosos los requisitos, las pymes que acceden son Pymes que están en pleno crecimiento y desarrollo, no que están empezando o que su mercado sea incipiente”* (entrevistado 3).
- *“Para mí no funcionan, entiendo que están sujetos a regulaciones, pero es muy complicado. Si siento que hay apoyo y que existen varios programas que responden a las necesidades de las pymes, pero volvemos a los mismo es muy complicado lograr la aprobación de manera rápida”* (entrevistado 4).
- *“Los programas son muy buenos y si considero que ayudan al desarrollo de la pyme, pero el problema es a la hora de la definición. Los que los ejecutan estos programas son lo que deberían promoverlos más, pero ellos mismo son muy cerrados”* (entrevistado 5).
- *“No, no funcionan los programas de acuerdo con las necesidades de las pymes, y específicamente es porque son muy rigurosos, considero que hay que hacer esfuerzos más grandes. Para mi hay que canalizar cada caso puntualmente, pero de una manera rápida para ayudarle al cliente. Yo creería que estamos lejos de ser país que de verdad apoye a las medianas y pequeñas empresas, se ha hecho esfuerzos, pero aún falta más por hacer”* (entrevistado 6).
- *“Los programas a como están escritos demuestran que, si hay un esfuerzo de apoyo, pero al aplicarlo en casos reales, el resultado es distinto. El productor se siente muy desacompañado en el proceso, pero es que de parte de las pymes hay mucha informalidad. También hay que tomar en cuenta que la pyme que logra acceder al crédito del programa,*

este si le beneficiará para su plan, pero el solicitante debe utilizarlo para lo que se solicitó y no para otras necesidades” (entrevistado 7).

- *“Los programas si funcionan de acuerdo con lo que requieren las pymes, pero a veces a las pymes les cuesta acceder al programa, debido a que presentan proyectos sin garantías o proyectos débiles” (entrevistado 8).*
- *“Los programas para el financiamiento de las pymes tienen como objetivo reactivar la economía costarricense, para lo cual se han diseñado teniendo en cuenta las necesidades de las pymes. Sin embargo, es necesario flexibilizar la normativa de los supervisores para poder dar condiciones aún más favorables a las pymes por parte de las entidades financieras” (entrevistado 9).*
- *“Personalmente considero que el espíritu de la propuesta es el correcto, pero faltan especialización en el tema, como crear un Banco de fomento Pyme, porque en muchas ocasiones acceder al crédito es complejo por los reglamentos bancarios” (entrevistado 10).*
- *“No, los programas no van de acuerdo con lo que necesitan los pequeños y medianos empresarios. Y desgraciadamente, con la pandemia, los bancos fueron mucho más restrictivos con el otorgamiento de créditos para PYMES” (entrevistado 11).*
- *“Si funcionan totalmente, pero el acceso al crédito depende mucho de cómo la empresa se va desarrollando, si presenta todo formalmente, si tiene un mercado, si tiene las condiciones solicitadas, igualmente aún tenemos camino por recorrer y mejorando en ambas vías, una la calidad de las pymes y los proyectos que presentan” (entrevistado 12).*
- *“Si existe un modelo de apoyo para las pymes de acuerdo con sus necesidades (entrevistado 13).*

Análisis.

El sector pyme actualmente representa para Costa Rica un porcentaje muy alto en cuanto a empresas en el país. Según Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas (2016), “en vista del aporte de las pymes a la economía costarricense se hace necesario que el Estado intervenga en su supervisión para ayudar a que estas se desenvuelvan exitosamente y contribuyan con el desarrollo de la nación” (p.9).

De acuerdo con Méndez, *et al.* (2016), existen diversas iniciativas para colaborar con el fortalecimiento de las pymes a nivel nacional. La mayoría de estos instrumentos derivan de la ley n° 8262, y se detallan a continuación:

Se estableció el Consejo Asesor Mixto PYME, por medio del capítulo II de la ley N° 8262. Sus funciones son asesorar al MEIC al encargarse de investigar el ambiente económico, político y social del país con la finalidad de determinar el impacto que tiene sobre las PYMES, contribuir con la formulación de políticas públicas relacionadas con PYMES, investigar los resultados de los programas de apoyo a PYMES, estimular la cooperación del sector público y privado para crear programas a las PYMES y evaluar los programas, acciones, proyectos y estrategias que contribuyen con las PYMES (p.11).

Asimismo, Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas (2016) señalan que:

Además, en el reglamento de la ley N° 8262 se establece la formación de la Red de Apoyo PYME que se encuentra conformada por entidades públicas y privadas que comparten un objetivo común, el cual es ayudar a resolver los problemas que viven las PYMES costarricenses ofreciéndoles sus servicios (p.12).

De acuerdo con lo que se menciona anteriormente, en Costa Rica sí se han creado redes de apoyo para conocer y contribuir a las necesidades de las pymes, con el propósito de desarrollar y brindar acompañamiento a la pyme. Esto incluye el caso de productos de piña deshidratada. Basado en las respuestas de los entrevistados, estos programas sí funcionan de acuerdo con las necesidades de las pymes, una vez que se hayan accedido al crédito. El problema es acceder al mismo. Todos los entrevistados manifiestan opiniones diferentes, sin embargo, entre sus

respuestas existe un factor en común, el cual son los requisitos de los programas. Sobre esto, los participantes comentan que son muchos y son muy rigurosos.

Categoría 2. Sistema Banca para el Desarrollo

Descripción.

La segunda categoría está centrada en la opinión de los entrevistados con respecto al Sistema Banca para el Desarrollo. Actualmente, el Sistema de Banca para el Desarrollo lo desempeñan alrededor de 47 entidades financieras, por lo que es el sistema más popular para financiar pymes. A continuación, se detallan los comentarios brindados:

- *“Nosotros hemos trabajado con la Banca para el Desarrollo, y de hecho es el único medio de financiamiento que hemos utilizado, por lo que puedo decirle es que no es nada fácil obtener un financiamiento por parte de ellos” (entrevistado 5).*
- *“La Banca para el Desarrollo es un producto muy bueno, pero no funciona, la Banca tiene una cantidad enorme de dinero para financiar pymes y no se coloca, y no es porque los emprendedores no lo necesitan es porque la regulación no lo permite. Esto es todo un tema. Este sistema no existe en toda la región y nosotros si lo tenemos, pero no se aprovecha, es un producto que le permite a la pyme tener líneas de crédito a tres años, saltarse los pagos, se acomoda al negocio, sin embargo, el acceso a la Banca de Desarrollo es sumamente complejo” (entrevistado 5).*
- *“Un aspecto positivo de la Banca de Desarrollo son las tasas de interés. Para empresas grandes y consolidadas las tasas son más altas a diferencia de tasas que se manejen con el SBD, estas son más bajas. Cuando se trabaja con SBD, existen departamentos específicos en los bancos para atender las empresas pymes y hay ejecutivos que le ayudan con el financiamiento” (entrevistado 8).*

- *“Hay situaciones en las cuales los ejecutivos de los entes financieros no están capacitados y no tiene sensibilidad en la atención. También sabemos que dependiendo de la entidad solicitan muchos requisitos y poco flexibles”* (entrevistado 12).
- *“Cuando se crea el sistema de Banca para Desarrollo y se crea el fondo de avales para mí, es ese momento cuando ahí nace el apoyo hacia pymes. Antes de que existiera la Banca para el desarrollo lo que había era programas propios de bancos públicos y privado, estos programas analizaban a las empresas como empresas normales y de hecho asignaban la tasa de interés de acuerdo con nivel de riesgo de la empresa. Ahora tenemos la Banca de Desarrollo el cual hace una diferenciación para la pequeña y mediana empresa. Pero los intermediarios financieros son lo que tiene que mejorar los requisitos ya que la norma ya está establecida”* (entrevistado 13).

Análisis.

Según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (s.f), el Sistema Banca para el Desarrollo es un mecanismo orientado a financiar e impulsar proyectos productivos viables, de las micro, pequeña y por excepción mediana empresas. Las líneas para financiar son recursos para todo tipo de crédito a cambio de una remuneración en forma de intereses y la obligación de devolver el monto girado. Los enfoques prioritarios del SBD son mujeres, minorías étnicas, personas discapacitadas, jóvenes emprendedores, asociaciones de desarrollo, cooperativas, zonas de menos desarrollo relativo, producción más limpia.

El Sistema de la Banca para el Desarrollo fue creado especialmente para el apoyo y desarrollo de las pymes. A través de los años, Costa Rica ha hecho un esfuerzo para implementar nuevas oportunidades de financiamiento. Según los comentarios de los entrevistados, sí existe el dinero para brindarle oportunidades financieras a las pymes, pero es claro que el acceso al mismo es sumamente complicado, por lo que que el sistema debe seguir trabajando en mejorar.

Categoría 3. Ideas de apoyo a favor de las pymes

Descripción.

En la tercera y última categoría de la tercera unidad, se proponen ideas, ya sean nuevos programas, políticas, o requisitos que deberían crearse en beneficio de las pymes. Como se ha mencionado anteriormente, el sector pyme está conformado por una gran cantidad de empresas que se desempeñan en el país, por lo que, resulta necesario considerar la opinión de los entrevistados con respecto a las mejoras que favorecen las necesidades de las pymes. Los participantes dieron su punto de vista y respondieron lo siguiente:

- *“Mayor control en el proceso de transportes de las exportaciones, que permitan reducir la incidencia de casos de narcotráfico” (entrevistado 2).*
- *“Mas encadenamientos productivos y alianzas en los sectores económicos para lograr mejores condiciones de financiamiento, de costos en materias primas o compra de equipo, etc” (entrevistado 3).*
- *“Los entes financieros deberían flexibilizar los requisitos, de esta manera incentiva la parte crediticia. Por otra parte, considero que la parte legal deberían ser mas flexibles. A una empresa para establecerse formalmente puede durar 3 años o más por lo que se solicita. También con PROCOMER, las capacitaciones considero que al menos para empresas pequeñas deberían ser más personalizados” (entrevistado 4).*
- *“Básicamente flexibilizar el tema de los requisitos. Considero que una mejora muy importante es que las empresas puedan solicitar un financiamiento de forma más sencilla, con menos requisitos y menos trabas, aun cuando la empresa solicita el financiamiento con la Banca para el Desarrollo que se supone que es para ayudarles, se les solicita una garantía colateral, el cual a veces no la tienen, o si no, se les solicita tierra o edificios el cual a veces no tienen” (entrevistado 6).*
- *Deberían existir políticas distintivas para las pymes, con esto me refiero a que todos los formalismos que conlleva colocar una empresa, por ejemplo, pago de la Caja de Seguro Social, el INS, permisos municipales, patentes, que sean diferentes para las pymes. No*

considero que sea justo que se trate igual a empresas grande y empresas pequeñas y medianas, ya que esto le resta poder crecer” (entrevistado 7).

- *“No nos vamos a referir de forma específica a ninguna actividad económica. Algunos puntos que consideramos que se pueden mejorar son: Condiciones financieras, si se trabaja conjuntamente entre gobierno, Banco Central, Consassif, SUGEF, entidades financieras y el Sistema de Banca para el Desarrollo, es posible diseñar productos crediticios con condiciones aún más favorables y ajustadas a las necesidades de las pymes. Por otro lado, que las instituciones que regulan las instituciones financieras generen regulaciones más flexibles y ajustadas a las necesidades de financiamiento por parte de las pymes” (entrevistado 9).*
- *“Las medidas deberían beneficiar a todas las PYMES sin importar el producto o servicio. ¿Qué podría aplicarse? La reducción y flexibilización de los requisitos para los créditos (entrevistado 11).*
- *Nosotros como país debemos desarrollar más programas y/o sistemas de financiamiento para estas empresas de alto impacto, seguir apoyando la innovación para que el producto se diferencie en el mercado” (entrevistado 12).*
- *“En el país se ha hablado de la creación de la oficina única, pero aún no se ha concretado, y no sé cuántos años se podrá llevar para la implementación de la oficina. Si se crearía eliminaría la burocracia y tiempo del interesado ya que solo tendría que ir a un lugar a solicitar permisos y requisitos solicitados” (entrevistado 13).*

Análisis.

De acuerdo con Méndez, Oliva, Salazar, y Villegas (2016):

Al ser significativo el aporte de las pymes al desarrollo y crecimiento del país, el Estado debe, a través de sus diferentes dependencias, formular políticas públicas e instrumentos focalizados a su desarrollo y consolidación (p.iv).

Las MIPYMES cuentan con múltiples herramientas para autogestionarse y desarrollarse más exitosamente, al aprovechar la información que tienen a su

disposición. No obstante, estas opciones son más accesibles para empresas grandes que para este sector lo que acrecienta su brecha. Es por esto que se hace necesario el desarrollo de herramientas que faciliten sus operaciones y que les sean más accesibles (p.iv).

Lo mencionado anteriormente tiene relación con las opiniones de los entrevistados, quienes exponen comentarios acerca de nuevas políticas o mejoras que se deberían implementar en los sistemas existentes. De acuerdo con lo que comentan, la idea más sobresaliente y repetitiva es la de flexibilizar los requisitos para acceder a un préstamo bancario, ya sea a través del Sistema de Banca de Desarrollo o por medio de entes financieros. Por otro lado, también hacen énfasis con respecto a contar con una distinción en los trámites de las instituciones del gobierno, como la Caja, municipalidades, e INS, ya que sus solicitudes son iguales a las de una empresa desarrollada.

Interpretación de Datos

Las pymes son un sector pequeño en cuanto a personal, ganancias o producción, pero su representación en el país es muy importante ya que conforma aproximadamente el 90% del sector empresarial, y esto se traduce en aporte económico para el país. Estas empresas juegan un papel muy importante en la economía costarricense, por lo que, el apoyo financiero de Costa Rica, a través de sus entidades financieras, debe ser significativo.

Cuando se estudian las respuestas de los entrevistados, se identifica que los entes financieros tienen distintas líneas de crédito para apoyar el financiamiento de las pymes, y también se obtiene, como punto relevante, que los créditos que aplican también para productos no tradicionales como la piña deshidratada. Entre las respuestas, destaca mucho el financiamiento a través del Sistema de Banca para el Desarrollo. Alrededor de cuarenta y ocho bancos utilizan este sistema.

Según los datos obtenidos en las entrevistas, los participantes comentan que las líneas de crédito para pymes, en términos de acceso, son más flexibles que las de un préstamo regular, sin embargo, la mayoría concuerda que los entes financieros son muy rigurosos y solicitan muchos requisitos, lo cual, en algunas ocasiones, resulta un obstáculo para las pymes. Según la experiencia

de las pymes llaman al sistema financiero “burocrático”, ya que por lo general sienten que se les solicitan varios requisitos.

En el caso de uno de los entrevistados, explica que cuando solicitó un financiamiento para comprar equipos para el proceso de piña deshidratada, le solicitaron auditorias de la contabilidad de los dos años anteriores. El participante comentaba que, a pensar que llevan la contaduría en orden, una auditoria es sumamente caro, y se hacía muy difícil de pagar. Con respecto a esto, un aspecto a considerar, y que suele ser desconocido por muchas personas, es el hecho de que, en cuanto a requisitos y rigurosidad para obtener un préstamo, es la SUGEF quién solicita parte de los requisitos, por lo que los bancos o instituciones financieras, como entes regulados, están obligados a cumplir con la norma

Por su parte, las instituciones financieras no niegan que, si tiene algunos requisitos rigurosos, ya que en algunas ocasiones estos no difieren mucho de un crédito regular, pero a la vez alegan que se tiene que apegar a la normativa. Parte de solicitar estos requisitos es para garantizar y mitigar riesgos. Los entes financieros tienen que buscar respaldo donde confirmen que el solicitante puede responder ante la deuda. Es importante destacar que financiar una empresa Pyme productora de piña deshidratada no se considera un sector de riesgo para financiar, ya que para algunas entidades financieras consideran que es un producto innovador el cual puede tener mercado. Además de ser un producto novedoso se considera un producto con muchos beneficios para la salud, y su sabor y calidad pueden sustituir una golosina.

Con respecto a la trazabilidad del tema de los requisitos, este estudio logra confirmar un punto muy importante para los entes financieros, el cual es la formalidad de la empresa que solicita el financiamiento. Este punto es altamente relevante para que la empresa pueda seguir con el proceso de financiamiento. Al ser el producto exportación de piña deshidratada, el ente buscará que la empresa tenga el certificado que respalde que es una pyme, y por ser industria de alimentos, también deberá presentar el certificado correspondiente.

Asimismo, dependido del plan de inversión, se le solicitará permisos de la municipalidad, así como documentos probatorios que indiquen que los colaboradores estén inscritos a la Caja, al INS, y que maneja un plan de manejo de desechos. De hecho, algunas pymes fallan en el momento

en que el ente financiero evalúa la formalidad del negocio, ya que no siempre cuentan con los certificados o permisos solicitados.

Por otro lado, el presente estudio logra identificar otro tema muy relevante, el cual es el plan de inversión de la empresa. Las pymes deben de tener muy claro para qué requieren el financiamiento, ya que a partir de este plan los entes financieros clasifican el crédito. También es importante que la empresa en su plan refleje que conoce muy bien su negocio y hacia donde lo desea dirigir, o sea sus proyecciones.

Cuando una pyme pasa el proceso y obtiene el crédito, de inmediato gana muchos beneficios, ya que puede concretar su plan de inversión. Con el dinero puede comprar equipos, ampliar su planta, utilizar para flujo de caja, incrementar la producción, o exportar, y esto conlleva a generar empleo. Otro punto a destacar es el desarrollo que se genera en las zonas donde se instalan las empresas, ya que, al haber una empresa exportadora, por el peso de los camiones que trasladan los contenedores, el municipio encargado de la zona se verá obligado a mejorar carreteras e infraestructura.

Asimismo, en lo que respecta a beneficios, estas empresas, debido a su emprendimiento y crecimiento, generan empleo, y esto, en economía, conduce a un “efecto multiplicador”. Al producirse este efecto, los colaboradores, por tener ingresos, ayudan a otros establecimientos, y por ende, a más familias.

Además de los puntos referidos en el párrafo anterior, otro beneficio es la captación de divisas. La empresa al exportar, por lo general, vende en dólares, por lo que, el país estará recibiendo pagos en moneda extranjera. Por otro lado, también se desarrollan encadenamientos productivos, lo cual es un beneficio sumamente importante para el país.

La empresa de piña deshidratada, y al igual que cualquier otra empresa, difícilmente podrá realizar por cuenta propia todo el proceso que conlleva la producción de sus productos, desde inicio hasta para el cliente obtenga el producto final. Por lo general, tiene que acudir a otras empresas como empaquetadoras, proveedores de piña, envolturas, y logística para exportar el producto.

Todo esto genera encadenamientos donde otras empresas se ven beneficiadas por el desarrollo o crecimiento de otra.

Por su parte, los participantes mencionan que el producto de la piña deshidratada puede llegar a ser un mercado en crecimiento, ya que, al ser Costa Rica unos de los principales países de exportación de piña fresca, pueden abrir una brecha como un producto alternativo. Este bien en específico es muy saludable, ya que la fruta deshidratada conserva algunas de sus propiedades nutricionales. El mercado a nivel mundial hace conciencia del cuidado de la salud, por lo que este producto es muy conveniente como un *snack* para adultos y niños.

Al revisar el estudio y las respuestas de los entrevistados, se denota el papel tan grande que tiene Costa Rica para ayudar a impulsar financieramente las pequeños y medianas empresas. Los programas que se desarrollan para apoyar a las pymes, deben ser pensados de acuerdo con las necesidades de dichas empresas, aspecto en que aún el país debe trabajar. La queja de las pymes no se enfoca tanto en que estos programas no cubran sus necesidades, sino el proceso que conlleva el acceso a ellos, y los requisitos que solicitan, los cuales son muchos, y consideran que es un proceso muy burocrático.

Costa Rica es privilegiado por contar con un Sistema de Banca para el Desarrollo, ya que no todos los países dentro de Centroamérica lo poseen. No obstante, se debe implementar y mejorar, ya que, en la entrevista, los participantes destacan que no es fácil de acceder. Para que este Sistema siga adelante, se debe contar con ejecutivos que entiendan el negocio y estén interesados en orientar a las pymes. En todo proceso de financiamiento, se debe tratar de entender las necesidades del negocio y brindar apoyo para agilizar el proceso. En los comentarios predomina la sugerencia de flexibilizar los requisitos.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el presente capítulo, se procede a desarrollar las conclusiones y recomendaciones del estudio. Las conclusiones se van a determinar a partir de las categorías de análisis basadas en los objetivos específicos de la investigación. De la misma manera, se planteará la respuesta al planteamiento del problema de la investigación; y posteriormente, las recomendaciones se realizarán a través de lo concluido.

Conclusiones de la Investigación

Se concluye que de parte de las Pymes existe cierto desconocimiento acerca los programas que ha desarrollado el país para su apoyo, puesto que la mayoría no nombran ningunos de los programas que ha implementado el país.

Asimismo, se concluye que, de parte de las pymes, existe cierto desconocimiento acerca de los programas que ha desarrollado el país para su apoyo, puesto que la mayoría no nombran ningunos de los programas que ha implementado el país.

Se determina que la pyme tiene varias opciones para solicitar crédito, ya que Costa Rica ofrece programas de desarrollo, y los bancos también tiene sus propias líneas de crédito, pero, pese a esto, a las pymes se les complica el proceso de acceso al crédito, ya que los entes financieros solicitan excesivos trámites y regulaciones para la puesta en marcha del crédito.

Además, se considera importante que los entes financieros trabajen en flexibilizar los requisitos propios del banco, para que las pymes tengan más oportunidad de acceso a un financiamiento.

Se determina que, parte de los requisitos y condiciones solicitados por los bancos e instituciones financieras, son requeridas por la SUGEF, por lo que, los entes financieros se deben apegar a la norma, al ser entes regulados.

En síntesis, se determina que la Pyme de piña de deshidratada debe trabajar más en presentar un plan de inversión y las formalidades correspondientes, ya que esto es un cuello de botella para el acceso al financiamiento. Por ejemplo, presentar un plan donde se defina a que se dedica su negocio, sus objetivos y mercado meta. También, para que requiere el dinero, y su contabilidad y capacidad de pago. Por otro lado, se requiere que presente los permisos municipales si aplican o certificados para exportar.

Como conclusión se determina que, para que la oportunidad de aprobación del financiamiento, la Pyme tiene que presentar un proyecto viable, con proyecciones y metas definidas, esto será valorado por la Banca del Desarrollo, en el caso que se esté tramitando un crédito con ellos.

Es de suma importancia que la Pyme busque cual ente bancario tiene experiencia en financiar exportación de piña deshidratada. Costa Rica tiene alrededor de 48 instituciones financieras que poseen el Sistema de Banca para el Desarrollo más sin embargo no todos tiene la experiencia debida para asesora y apoyar exportadores de piña deshidratada.

Se llega argumentar, que la piña deshidratada es un producto innovador, y actualmente es un mercado en crecimiento, por lo que se puede ver beneficiado en el estudio crediticio que realizan las instituciones financieras, puesto que, los entes bancarios buscan financiar bienes innovadores que se diferencien.

Se define que, por las propiedades de la piña deshidratada puede llegar a incrementar la demanda del producto, ya que el mercado ha estado apuntando hacia producto sanos que beneficien la salud. Esto favorecería a las empresas que exportan actualmente piña deshidratada, ya que esto puede generar que su cartera de clientes aumente y por ende contratos. Este punto es un requisito que buscan los bancos al iniciar el proceso de financiamiento.

De igual forma, se concluye que, existe una diferenciación entre productos de exportación puesto que, dependiendo del producto, algunos entes financieros pueden brindar prioridad de crédito. Esto sucede debido a que cada ente financiero tiene sus metas y enfoques.

Costa Rica puede obtener muchos beneficios al brindar un crédito a una Pyme para su desarrollo y crecimiento, ya que se genera empleo, desarrollo de pueblos, encadenamientos productivos, captación de divisas por lo que se concluye que se da un crecimiento económico.

Los programas que ha realizado Costa Rica o las líneas de créditos brindados por los entes bancarios si funcionan de acuerdo con las necesidades de las Pymes, pero se concluye que lo complicado es el tema del proceso al acceso.

Se denota que algunos de los ejecutivos de los bancos no tienen empatía con los clientes y no desarrollan confianza, por lo que el cliente no siente acompañamiento en el proceso y sienten que no entienden el negocio.

Se identifica a través de la investigación, que el país no hace políticas distintivas para las pymes, ya que se solicita los mismos requisitos, tanto a una Pyme que, a una empresa grande, pero la pyme no los puede cubrir monetariamente. Por ejemplo, los pagos a de la caja.

Por último, Costa Rica ha trabajado en programas de apoyo, ya sea financiero o capacitaciones para el crecimiento y desarrollo de la Pyme a través del Sistema Banca para el Desarrollo, avales, capacitaciones del INA, PROPYME, FODEMIPYME. Por otro lado, las instituciones financieras también brindan sus propios de créditos. Basado en lo anterior Costa Rica si brinda oportunidades de financiamiento a las Pymes pero debe mejorar en los temas de acceso.

Recomendaciones de la Investigación

Se insta a las Pymes exportadoras de piña deshidratada buscar información a través de la página del gobierno para las pequeñas y medianas empresas, ahí podrán encontrar información precisa de todos los programas de desarrollo para ellas, además se encuentra la plataforma virtual del INA, el cual esta institución brinda capacitaciones gratis. Entre más informada este la pyme mejor será el proceso.

Se recomienda a los entes financieros entrevistados en el presente trabajo, revisar sus políticas, requisitos, condiciones y garantías para flexibilizar el acceso al financiamiento, siendo así, las pymes tendrán más oportunidades de desarrollo y crecimiento y de esta manera se beneficia familias, pueblos y la economía del país.

Si las instituciones financieras participantes, sienten que el reglamento de la SUGEF los afecta de alguna manera y pueden flexibilizar sus regulaciones, se recomienda a los entes exponer sus puntos de vista, esto con el objetivo que, las Pymes no se vean afectadas por muchos requisitos.

De igual forma, se aconseja a las pymes que, antes de ir a un ente financiero, elaboren primero un plan de inversión concreto, donde se refleje para qué van a utilizar el crédito. Esto ayudará a guiar al ejecutivo de la entidad con respecto al tipo de crédito que la empresa requiere. Consecuentemente, dependiendo del plan de inversión de la pyme, el solicitante deberá presentar las formalidades requeridas por el ente, y se le recomienda esforzarse por ser lo más formal posible.

Asimismo, se le exhorta a la pyme visitar y valorar varios entes financieros antes solicitar un préstamo. No solo los entes financieros deben valorar a las pymes, las pymes también deben hacer una evaluación para determinar cuál ente financiero tiene más experiencia en financiar su tipo de mercado (piña deshidratada), y determinar cuál de ellos lo podrá orientar y acompañar sabiamente en el proceso.

También se le recomienda a las pymes exportadoras de piña deshidratada, establecer un plan dónde se establezca la meta de maximizar las utilidades, la optimización de la relación entre rendimiento esperado y el riesgo, así como las políticas administrativas de equilibrio entre liquidez y endeudamiento. Al presentar algunas variables del negocio, el Sistema de Banca para el Desarrollo valorará más rápido la viabilidad del negocio, y por ende, el proceso fluirá más rápido.

Por otro lado, se aconseja a las pymes seguir innovando el producto que ya tienen en el mercado, ya sea en aspectos como la textura, sabor, forma, calidad, empaque, o en la forma de realizar el proceso, ya que esto les abre las puertas para seguir creciendo, y así demostrar que son competitivos. Además, el tema de innovación es muy bien visto por los entes financieros.

Seguidamente, se le recomienda a la pyme buscar nuevos mercados para comercializar sus productos, tomando en cuenta que los alimentos saludables son actualmente muy demandados a nivel mundial. Si la pyme llega a tener nuevas negociaciones, y amplía su cartera de clientes, le será más fácil acceder a un crédito, ya que el ente financiero revisa los contratos y demanda de producción por años. Esta recomendación puede ser a través de PROCOMER, ya que esta institución organiza ferias comerciales, por lo que a la pyme le podría ayudar a encontrar nuevos clientes.

Además, se exhorta a los entes financieros entrevistados a ampliar sus metas u enfoques crediticios, ya que un ente no puede orientar sus créditos únicamente a ciertos sectores, o beneficiar exclusivamente a ciertos sectores. El país se ve beneficiado cuando se abren las puertas a más negocios ya que genera encadenamientos, empleo y divisas.

De igual forma, se insta a la pyme a utilizar los recursos monetarios otorgados de acuerdo con su plan de inversión, y llevar un manejo de gastos muy ordenado. Los programas o líneas de crédito brindadas son creadas para apoyar y cubrir las necesidades de las pymes, por lo que estas empresas deben ser cuidadosas en sus inversiones, para así lograr el objetivo de desarrollarse y crecer.

También se recomienda a los entes financieros que aplicaron entrevista para el presente trabajo, capacitar a sus ejecutivos, e incluso especializarlos en el tema de financiamiento hacia el sector de piña deshidratada. En algunas ocasiones, se le colocan muchos obstáculos a las pymes para que no pueda acceder al crédito. Esto sucede debido a que el ejecutivo no entiende el negocio y tampoco muestra empatía hacia el solicitante.

Asimismo, se aconseja a las cámaras de los distintos sectores, como apoyo a las pymes, que tomen la iniciativa de proponer que los pagos de la Caja de Seguro Social, INS, y permisos municipales sean de menor costo, ya que, actualmente, a todas las empresas micro, pequeñas, medianas o grandes se le cobra por igual, y esto les quita ingresos y competitividad a las pymes.

Por último, se insta al Director de Carrera de Comercio Internacional de la UIA, a realizar charlas gratuitas en conjunto con expertos del área financiera de soporte a pymes o emprendedores de exportación en piña deshidratada, con el fin de que los estudiantes conozcan acerca del apoyo, requisitos, y dificultades que conlleva el intentar obtener un financiamiento para expandir y fortalecer las ventas de un producto novedoso, como es la piña deshidratada.

CAPITULO VI: PROPUESTA

Obtener un crédito de parte de un ente financiero es un tema muy importante para las pequeñas y medianas empresas de Costa Rica. El presente trabajo se enfoca en la Pyme exportadora de piña deshidratada, el cual es un sector pequeño y en pleno desarrollo para el país. Cuando se obtiene un financiamiento, se requiere ser eficientes en la administración de los recursos, fuente primordial para la obtención de ingresos, a través de productos y servicios que satisfagan las necesidades del mercado. Las Pymes necesitan una forma de financiarse para seguir creciendo e innovando, pero esto conlleva a tomar decisiones racionales sobre el uso del dinero

En el presente capítulo se elabora una propuesta hacia las Pymes exportadoras de piña deshidratada, para que, en el momento que requieran de un financiamiento sepan que ente financiero y/o programa les podría apoyar. Actualmente los frutos deshidratados están siendo demandados internacionalmente ya que se son un “snack” nutritivo. El producto cuenta con un valor nutricional igual al de una piña fresca, pero con el beneficio que dura más. El sector en Costa Rica ha ido creciendo paulatinamente y se considera que puede crecer aún más, pero esto va de la mano con el apoyo que se les brinde para desarrollarse.

Objetivos

Objetivo general

Proponer a las pymes enfocadas en exportación de piña deshidratada cual podría ser un programa y/o ente financiero que pueda apoyarlos de acuerdo con sus necesidades y metas a largo plazo.

Objetivos específicos

Indicar cuál es la mejor entidad o institución financiera o/y programa más adecuado para el desarrollo y apoyo de exportación de piña deshidratada.

Mostrar una guía con los pasos para dar inicio al programa propuesto.

Propuesta

Durante la presente investigación se entrevista algunas Pymes productoras y exportadoras de piña deshidratadas, por lo que se identifica que a estas pequeñas y medianas empresas se le dificulta el acceso al financiamiento, ya sea de la banca estatal o privada. Por otro lado, también se entrevista entes financieros y a la Banca de Desarrollo, entre estas entrevistas se destaca un ente financiero y un programa que les podría ser de gran ayuda. El objetivo de la propuesta es brindarles un programa el cual se adecue a sus necesidades. Las Pymes exportadoras de piña deshidratada deben reconocer la relevancia de la gestión financiera y buscar estrategias para crecer mediante los programas que implementa el Estado.

Tal y como se comenta anteriormente se propone un ente financiero el cual se considera que de acuerdo con su enfoque de apoyo corresponde al sector de Pyme de piña deshidratada, este sería en Banco BCT. El banco cuenta con experiencia trabajando con industria de piña fresca y a la vez ha sido testigo de proyectos de piña deshidratada. El banco cuenta con experiencia en este sector, por lo que es un ente que entendería el negocio de la piña deshidratada. Este aspecto se considera muy beneficioso para la Pyme ya que la podría ayudar a guiar en el proceso de crédito.

Actualmente el banco cuenta con el Sistema de Banca para el desarrollo y recomienda trabajar el crédito bajo este sistema ya que considera que obtienen más beneficios. El Banco BCT tiene como política que en SBD debe tener al menos dos periodos fiscales para poder avanzar con una solicitud de financiamiento.

Por otro lado, se propone a la Pyme solicitar un crédito por medio del Sistema Banca para el Desarrollo, utilizando el programa Capital Semilla. Según la página de Costa Rica para Pymes, explica que este fondo es un instrumento que tiene como fin orientar la promoción y consolidación de emprendimientos que surgen visualizando una ventana de oportunidad, dinámicos, ya sea en la forma de creación de nuevas empresas o negocios en marcha. A continuación, se detalla que financia el fondo:

- Investigación y desarrollo.
- Gastos operativos iniciales.
- La puesta en marcha del proyecto.

Las fases los programas son:

- Se otorga capital no reembolsable y el beneficiario aporta un 20% del total.
- Se conceden créditos que se pagan en la medida que el negocio genere flujo de caja.

El programa Capital Semilla tiene dos categorías, el cual es Prototipado y el Puesta en Marcha. El Prototipado se enfoca en los emprendimientos que están en la primera etapa de desarrollo, por ejemplo, cuando la persona apenas tiene ideas para iniciar un negocio y desean validar el negocio. Por otro lado, el Puesto en Marcha, se enfoca en emprendimientos que ya están desarrollados de alguna manera y desean invertir más en el negocio. Para la categoría Prototipado, se puede brindar aproximadamente un monto de \$5. 600.000 y el para la categoría puesta en Marcha se puede brindar aproximadamente un monto de \$6.750.000. Ambas categorías son no reembolsables.

El proceso para llegar a obtener el fondo sería:

- El acceso a los recursos se dará por medio de las incubadoras de proyectos, inscritas ante el SBD.
- Presentarse a una agencia operadora (UTN, Universidad de Costa Rica, Alianza Empresarial para el Desarrollo ADD, Impact Hope).
- Presentar su proyecto para iniciar el concurso para adquirir los fondos. Esto es una convocatoria abierta donde la persona presenta su idea.
- La propuesta de la Pyme ante la agencia operadora debe ser viable según las políticas que tiene el operador financiero. Esto se refiere a que el emprendedor debe conocer muy bien el negocio y debe tener claro los objetivos que desea obtener con los recursos monetarios. Por ejemplo, se toma en cuenta que el emprendedor sepa definir el negocio, definir su nicho, definir su público meta, conozca competencia, conocimiento de distribución del producto.

- El operador procederá a realizar un análisis y valorar la propuesta si recae dentro de Prototipado o puesta en Marcha.

Es importante mencionar que el agente operador que brinda el programa Capital Semilla puede dar una capacitación al emprendedor para que sepa como presentar su idea (dependiendo de la zona del emprendedor). Se brinda un acompañamiento en el proceso. También es importante mencionar que cuando el emprendedor accede al fondo se lo solicita una contrapartida de 5% en el Prototipado y 10% en el Puesto en Marcha. Esto se solicita para que el emprendedor muestre que de verdad cree en su negocio.

REFERENCIAS

- Aguirre, A., Díaz, V., y Romero, I. (2016). *Fortalecimiento de la cadena de valor de los snacks nutritivos con base en fruta deshidratada en El Salvador*. CEPAL. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40251/S1600668_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Anchundia, V. (2017). *Efecto del pretratamiento de secado en la pérdida de peso de la piña deshidratada*. Proyecto de Investigación. Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí. Ecuador. Recuperado de: <https://repositorio.ulead.edu.ec/bitstream/123456789/1720/1/ULEAM-IAL-0025.pdf>
- Arce, R., Guevara, A., y Guevara, P. (2017). *Impacto Económico, Social y Ambiental de la Piña en Costa Rica*. INCAE. Recuperado de: <https://canapep.com/documentos/>
- Asamblea Legislativa de la República De Costa Rica (2002). *Ley del Fortalecimiento de las Pequeñas y medianas Empresas y sus reformas*. Asamblea Legislativa de la República De Costa Rica. Recuperado de: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/legislacion/pyme/8262.pdf>
- Avendaño, C., Barrantes, M., Claro, P., y Solano, D. (2017). “Condiciones de financiamiento público que enfrentan las microempresas del sector comercio en Costa Rica”. *Relaciones Internacionales* 90 (1). Recuperado de: <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/ri/article/view/9408/11182>
- Banco de Desarrollo de América Latina (2019). *Índice de Políticas PYME: América Latina y el Caribe 2019*. Recuperado de: <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2019/04/indice-de-politicas-pyme-america-latina-y-el-caribe-2019/>
- Batista, J. (2020). *Formalidad Empresarial. Cámara de Comercio de Santa Marta para el Magdalena*. Recuperado de: <https://www.cesm.org.co/servicios-empresariales/servicios-ofertas-empresariales/estudios-economicos/investigaciones-e-indicadores-economicos/send/78-investigaciones/50058-formalidad-empresarial-magdalena.html>
- Bisso, F. (2018). *Producción y venta de snacks de piña deshidrata en Lima Metropolitana*. Tesis. Universidad San Ignacio de Loyola. Perú. Recuperado el: http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3695/1/2018_Bisso-Ramirez.pdf

- Borreguero, M. (2015). *Las empresas tecnológicas en el entorno de los parques científicos: Taxonomía multidimensional*. Tesis. Universidad de Barcelona. España. Recuperado de: https://www.tesisenred.net/bitstream/handle/10803/386507/MJBF_TESIS.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Brenes, L., y Govaere, V. (2012). *Estado Nacional de las MIPYMES*. Serie Observatorio de MIPYMES. UNED. Recuperado de: https://www.uned.ac.cr/ocex/images/stories/boletines/boletin-32013/Estado_de_Exportadoras_MIPYMES_2012.pdf
- Butler, I., Guiñazu, S., Giuliadori, D., Martínez Correa, J., Rodríguez, A., y Tacsir, E. (2017). *Programas de financiamiento productivo a pymes, acceso al crédito y desempeño de las firmas: evidencia de Argentina*. CAF. Recuperado de: <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1151/programas-de-financiamiento-productivo-a-pymes-acceso-al-credito-y-desempeno-de-las-firmas-evidencia-de-argentina%20%28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Cabrera, A., (2017). *Propuesta del diseño de un plan de inversión de un negocio de comida rápida*. Tesis. Instituto Superior Tecnológico Bolivariano de Tecnología. Bolivia. Recuperado de: <https://repositorio.itb.edu.ec/bitstream/123456789/313/1/PROYECTO%20DE%20GRADO%20DE%20ARANA%20CABRERA.pdf>
- Castro, Z. (2017). “Evaluación de Proyectos de Inversión Para Pequeñas y Medianas Empresas con una Estrategia de Proyección Financiera”. *Ra Ximhai*. Vol. 13, núm. 3. Universidad Autónoma Indígena de México. Mexico. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/461/46154070001.pdf>
- Chagerben, L., Hidalgo, J, y Yagual, A. (2017). *La importancia del financiamiento en el sector microempresario. Dominio de las ciencias*. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6326783>
- Chele, M. (2018). *El microcrédito y su contribución al desarrollo socioeconómico de las Pymes en la ciudad de Guayaquil (2013 – 2017)*. Tesis. Universidad De Guayaquil. Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/34074/1/CHELE%20BAQUE.pdf>
- Comercial e Industrial de Guayaquil*. Tesis en Ingenieras en Tributación y Finanzas. Universidad de Guayaquil. Ecuador. Recuperado de:

- <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30172/1/Tesis-Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20PYMES.pdf>
- Concha, A. (2019). *Financiamiento y Acceso al Crédito de las Pymes*. BID. Recuperado de <http://www.sela.org/media/3219003/financiamiento-y-acceso-al-credito-de-las-pymes.pdf>
- Correa, F., Leiva, V., y Stumpo, G. (2018). *Mypymes y heterogeneidad estructural en América Latina*. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/328314810_Mipymes_y_heterogeneidad_estructural_en_America_Latina/link/5bc5f19292851cae21a838c6/download
- Cumpa, D., y Gutiérrez, A. (2018). *El acceso al crédito y su relación con el desarrollo y la competitividad de las pymes del sector agrícola de Lima-Perú en 2015*. Tesis. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Perú. Recuperado de: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625904>
- deshidratadas de la Empresa PRATAC de la provincia de Imbabura–Ecuador*. Tesis. Universidad Politécnica Estatal del Carchi, Ecuador. Ecuador. Recuperado de: <http://repositorio.upec.edu.ec/bitstream/123456789/720/1/444%20Oportunidades%20de%20mercados%20internacionales%20y%20comercializaci%C3%B3n%20de%20frutas%20deshidratadas%20en%20la%20empresa%20PRATAC.pdf>
- Ferraro, C., y Rojo, S. (2018). *Las MIPYMES en América Latina y el Caribe. Una agenda integrada para promover la productividad y la formalización*. Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-santiago/documents/publication/wcms_654249.pdf
- Frohmann, A., Mulder, N., y Olmos, X. (2018). *Promoción de la innovación exportadora*. CEPAL. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43371/S1701299_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Guerrón, D. (2019). *Oportunidades de mercados internacionales y comercialización de frutas*
- Gutiérrez, R. (2018). *Incidencia de la Calidad en el Aprendizaje Organizacional en las Relaciones entre Pymes Costarricenses y Empresas Transnacionales*. Tecnológico de Costa Rica. Recuperado de: https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/11082/incidencia_calidad_aprendizaje_organizacional_relaciones.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P. (2014). Definiciones de los Enfoques Cuantitativo y Cualitativo, sus Similitudes y Diferencias. Recuperado de: <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Hernández, V. (2020). *Política Nacional de Empresariedad 2030*. Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Recuperado de http://reventazon.meic.go.cr/informacion/pyme/MEIC_PNE_2030.pdf

Kulfas, M. (2018). *Banca de desarrollo e inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas: un estudio a partir de los casos de la Argentina, Colombia, Costa Rica y el Perú*. Editorial: CEPAL. Recuperado de: <https://www.cepal.org/es/publicaciones/44359-banca-desarrollo-inclusion-financiera-pequenas-medianas-empresas-un-estudio>

López, J., y Farías, E. (2018). *Análisis de alternativas de financiamiento para las Pymes del sector*

López, N., Marín, A., y Sotelo, K. (2016). *Estudio de la efectividad de la promoción y publicidad como herramientas de posicionamiento internacional de las pymes exportadoras del sector alimenticio del Valle Central de Costa Rica en el periodo 2012-2014*. Tesis. Universidad Técnica Nacional. Costa Rica. Recuperado de: <http://repositorio.utn.ac.cr/bitstream/handle/123456789/82/TESIS%20%20OFICIAL%20DE%20LUJO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Méndez, A., Oliva, R., Salazar, J., y Villegas, E. (2016). *Propuesta de un Sistema de Información Integrado de Calidad y Ambiente en PYMES, en colaboración con la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa del Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica*. Tesis. Universidad de Costa Rica, Costa Rica. Recuperado de: <http://www.kerwa.ucr.ac.cr/bitstream/handle/10669/75193/Trabajo%20Final%20de%20Graduaci%C3%B3n%20-%20Documento.pdf?sequence=1>

Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2014). *Política de Fomento al Emprendimiento de Costa Rica*. Recuperado de: <https://www.meic.go.cr/meic/documentos/qqnn569w5/politicafomentoalemprendimiento.pdf>

- Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2019). *Estudio Situacional de la PYME Serie 2012-2017*. Recuperado de: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2019/pyme/pcp.pdf>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio (s.f). *Programas de Financiamiento para la Pyme En Costa Rica*. Recuperado de: https://www.pyme.go.cr/media/archivo/menu1/Prog_FinanciaPYME_070220.pdf
- Morini, S., y Solari E. (2015). “Factores de las dificultades de Financiación de las Pymes en Latinoamérica”. *Ciencias Administrativas*. Año 3, N°6. Recuperado de <https://revistas.unlp.edu.ar/CADM/article/view/1143/2210>
- Muñoz, E. (2015). *Diagnóstico del Ecosistema Pyme en Costa Rica*. MEIC. Recuperado de: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/pyme/poyectoagenciafomento/diagnostico.pdf>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (2019). *Índice de Políticas PYME: América Latina y el Caribe 2019. Políticas para PYMEs competitivas en la Alianza del Pacífico y países participantes de América del Sur*. Recuperado de: <https://www.oecd.org/latin-america/Indice-Politicas-PYME-LAC-Mensajes-Principales.pdf>
- Pacori, S. (2017). El crédito financiero y su incidencia en el crecimiento económico de los comerciantes del rubro prendas de vestir del Mercado Internacional 24 de octubre de Juliaca. Periodo 2017. Tesis. Universidad Nacional del Altiplano. Perú. Recuperado de: http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/10728/Pacori_Zapana_Sara_Lizbeth.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Peralta, L. (2019). *El sistema de innovación para las mipymes costarricenses: hacia un modelo de Articulación*. *Publicación las Naciones Unidas*. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44607/1/S1900362_es.pdf
- Pérez, E., y Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de Desarrollo*. CEPAL. Recuperado de: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44235/S1800568_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (2017). *Consumo de fruta deshidratada sería de 4 millones de toneladas en 2020*. Recuperado de:

https://www.procomer.com/alertas_comerciales/consumo-de-fruta-deshidratada-seria-de-4-millones-de-toneladas-en-2020/

Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (2020). *Crece las Ventas de Frutos Secos y Deshidratados en todas las Regiones de Alemania*. Recuperado de: https://www.procomer.com/alertas_comerciales/exportador-alerta/crecen-las-ventas-de-frutos-secos-y-deshidratados-en-todas-las-regiones-de-alemania/

Rodríguez, K. (2018). *Financiamiento de Pymes Industriales y Dificultades en el acceso al crédito*. Tesis para obtención del título Contador Público. Universidad del Este. Argentina. Recuperado de: <http://dspace.biblio.ude.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/20/Rodriguez%20-%20Financiamiento%20de%20Pymes%20industriales%20y%20dificultades%20en%20el%20acceso%20al%20credito.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Rodríguez, R. (2020). “Efecto de variación en las tasas de interés por financiamiento en los resultados de la Pymes de Costa Rica”. *Revista Nacional de Administración*. Volumen 11 (2). UNED. Recuperado de: <https://revistas.uned.ac.cr/index.php/rna/article/view/2765/4334>

Rojas, L. (2017) *Situación del Financiamiento a Pymes y Empresas Nuevas en América Latina*. CAF y CIEPLAN. Recuperado de: <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf>

Sancho, F. (2017) *Inclusión financiera de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica*. Recuperado de: https://www.cepal.org/sites/default/files/document/files/inclusion_financiera_de_la_pequena_y_mediana_empresa_en_costa_rica_watermark.pdf

Terán, E., y De la Cruz, G. (2017). *Análisis de las políticas crediticias frente al acceso al hasta el 2015*. Tesis. Universidad Central del Ecuador. Ecuador. Recuperado de: <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/10072/1/T-UCE-0005-036-2017.pdf>

Tinta, I. y Zurita, H. (2015). *Producción de fruta deshidratada para su exportación a Alemania*. Proyecto de Grado. Universidad Mayor de San Andrés. Bolivia. Recuperado de: <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/23978/PG-2049.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Torres, T., y Vélchez, K. (2019). *Gestión de la calidad para el manejo de los encadenamientos productivos: Diseño de un modelo de gestión de la calidad en empresas PYME*. Tesis. Universidad Nacional. Costa Rica. Recuperado de: <https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/17315/Proyecto%20Final%20de%20Graduaci%c3%b3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ugalde, N. (2015). “Políticas Costarricenses de apoyo a Mipymes de base tecnológica y la percepción de los empresarios con respecto su efectividad”. *Publicación TEC Empresarial*. Vol 9 Núm 2. Recuperado de: https://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/view/2360/2149
- Ulloa, E. (2017). *Oportunidades de Comercialización de Productos agrícolas*. PROCOMER. Recuperado de: <https://economistvision.com/wp-content/uploads/2017/01/ESTUDIO-DE-COSTA-RICA-HACIA-DONDE-EXPORTAR-PRODUCTOS-NO-TRADICIONALES.pdf>
- Ulloa, E. (2020). *Mercado y Condiciones de acceso para piña fresca en China*. PROCOMER. Recuperado de: [file:///C:/Users/320088519/Downloads/Mercado%20y%20condiciones%20de%20acceso%20para%20pi%C3%B1a%20fresca%20en%20China%20\(actualizaci%C3%B3n\)%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/320088519/Downloads/Mercado%20y%20condiciones%20de%20acceso%20para%20pi%C3%B1a%20fresca%20en%20China%20(actualizaci%C3%B3n)%20(2).pdf)
- Valdez, Y., Astriz, Y., y Huisa, Y. (2020). *Financiamiento en pequeñas empresas, una revisión sistemática de literatura científica relacionada, en los últimos 10 años*. Tesis. Universidad Peruana Unión. Perú. Recuperado de: https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/3997/Yussara_Trabajo_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

APÉNDICE**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS****ENTREVISTA**

1. Explique ¿cuáles son los tipos de crédito que existen para financiar a las pymes?
2. Explique ¿considera que el acceso al crédito hacia las pymes tiene más requisitos o condiciones que otro préstamo?
3. Explique ¿considera que los requisitos o condiciones para el acceso al financiamiento de las pymes son rigurosas o se brinda apoyo para que accedan al mismo?
4. ¿Considera usted que una pyme enfocada en exportar piñas deshidratadas tiene elementos que la diferencian de otros sectores para obtener financiamiento; o que es un sector de alto riesgo para concederle un préstamo? Explique.
5. Explique ¿considera que existe algún sector productivo que se le dé prioridad para acceder a un préstamo?
6. Amplíe ¿cómo beneficia a una pyme exportadora de piñas deshidratadas el acceso al crédito financiero?
7. Amplíe, cuando se le aprueba el préstamo a una pyme exportadora de piñas deshidratadas ¿qué tipo de benéfico aporta a la comunidad?
8. Amplíe ¿cómo beneficia a Costa Rica que se le acceda el crédito a una pyme exportadora de piñas deshidratadas?

9. Explique ¿considera que el sector exportador de piñas deshidratadas puede llegar a representar un auge significativo en la economía de Costa Rica?

10. Explique ¿cree que los programas que ha hecho Costa Rica para apoyar financieramente a las pymes funcionan de acuerdo con las necesidades de las pymes?

11. Explique ¿qué tan accesible son los programas de financiamiento del gobierno para las pymes que incursionan en la exportación de piña deshidratada?

12. Explique ¿qué otras políticas públicas y privadas deberían promoverse a favor de las pymes exportadoras de piña deshidratada?