

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL
DE LAS AMÉRICAS**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL**

**MODALIDAD DE TESINA PARA OPTAR POR EL GRADO DE
GRADO DE BACHILLERATO EN COMERCIO
INTERNACIONAL**

**ESTUDIO DEL PROGRAMA K-GLOBAL DE LA PROMOTORA
DE COMERCIO EXTERIOR COMO FACILITADOR DE LAS
EXPORTACIONES A LAS PYMES COSTARRICENSES EN EL
PRIMER SEMESTRE DEL 2022**

WILLIAM FABIÁN MATA SOLANO

SAN JOSÉ, COSTA RICA 2022

CONTENIDO

Agradecimientos.....	5
Dedicatoria.....	6
RESUMEN EJECUTIVO	7
CAPÍTULO I Problema	8
Justificación.....	9
Objetivos.....	11
Objetivo general	11
Objetivos específicos	11
Antecedentes.....	11
Tesis Internacionales	11
Tesis Nacionales	20
Proyecciones	29
CAPÍTULO II	31
MARCO TEÓRICO	31
Pymes	31
¿Qué es una pyme?	31
¿Qué se necesita para ser una Pyme?.....	32
¿Cómo son las Pymes en Costa Rica?	34
Exportaciones	35
¿Qué es una exportación?.....	35
¿Cómo funcionan las exportaciones en Costa Rica?.....	36
¿Qué se necesita para exportar?	38
K-Global	39
Procomer.....	39
¿Qué es K-Global?	40
¿Qué se requiere para ser usuario de K-Global?	41
Etapas	41
Etapas 1.	41
Etapas 3.	42
Etapas 4.	42
Etapas 5.	43
Beneficios y ofertas que ofrece K-Global	44
CAPÍTULO III.....	45

MARCO METODOLÓGICO	45
Enfoque	45
Enfoque (cualitativo)	45
Diseño Cualitativo	46
Población y Muestra	46
MUESTRA CUALITATIVA	46
Población y Muestra	48
CUADRO DE UNIDADES EN FORMATO HORIZONTAL	50
INSTRUMENTOS CUALITATIVOS	52
Fuente Primaria	55
Fuente Secundaria	55
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	56
Unidades y Categorías de Análisis.....	56
Unidad de Análisis 1: Funcionamiento del programa de exportaciones K-Global.....	57
Categoría 1: Conocimiento del uso de la plataforma.....	57
Descripción.	57
Análisis.....	58
Categoría 2: Incentivar mediante los beneficios de la plataforma	59
Descripción.	59
Análisis.....	60
Categoría 3: Dar a conocer más la plataforma a nivel empresarial	61
Descripción	61
Análisis.....	62
Categoría 4: Países con mayor influencia a la hora de exportar	62
Descripción	62
Análisis.....	63
Unidad de análisis 2: Situación logística de las pymes dedicadas a la exportación	64
Categoría 1: Conocimiento básico y principal	64
Descripción	64
Análisis.....	65
Categoría 2: Financiamiento bancario.....	66
Descripción	66
Análisis.....	66

Categoría 3: Financiamiento por inversión	67
Descripción.	67
Análisis.	68
Categoría 4: Oportunidades a la hora de exportación	69
Descripción.	69
Análisis.	70
Categoría 5: Remuneración económica	70
Descripción.	70
Análisis.	72
Unidad de análisis 3: Mejor opción para la problemática de las Pymes exportadoras	72
Categoría 1: Colaboración con las Pymes.....	73
Descripción.	73
Análisis.	74
Categoría 2: Inversión	75
Descripción.	75
Análisis	76
Categoría 3: Financiación	77
Descripción	77
Análisis.	78
Interpretación de los Datos	79
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	81
Conclusiones de la Investigación	81
Recomendaciones	83
Bibliografía	84
APÉNDICES	86
ANEXOS.....	86
Cuestionario para la investigación	86

Agradecimientos

En primer lugar, agradezco a Dios por siempre darme fortaleza y bendición para poder seguir adelante en mi vida y en los proyectos que he desempeñado, Él nunca me ha abandonado.

A mis padres, que nunca me han dejado de apoyar en las decisiones que he tomado en mi vida, siempre han confiado en mí y me han formado como la persona que soy hoy día.

Dedicatoria

Este trabajo de investigación se lo dedico a mis padres, porque nunca me han dejado de apoyar y siempre han sido un pilar muy importante en mi vida y gracias al apoyo económico que me han brindado he podido seguir adelante con los estudios.

RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente, no es un secreto para la población costarricense, que cada vez se hace más difícil a nivel general, competir con el mercado exterior, cuando se desea exportar productos nacionales, a excepciones de algunos bienes que posee nuestro país como lo son las frutas y verduras como banano, café y yuca, además de productos de mayor comercialización como lo son los dispositivos médicos.

En la presente investigación se plantea como objetivo general, analizar el programa K-global de la Promotora de Comercio Exterior como facilitador de las exportaciones de las Pymes costarricenses para el periodo establecido en estudio, con la finalidad de poder dar respuesta, de manera concreta, a la pregunta de planteamiento, la cual indica: ¿De qué manera facilita las exportaciones a las Pymes costarricenses el programa K-Global de Procomer?

Dicha investigación se fundamentó bajo el enfoque denominado cualitativo, con el cual, se logró reunir toda la información utilizada en la tesina mediante fuentes primarias y secundarias, que lograron dar sustento y credibilidad al estudio planteado en los objetivos de la investigación con apoyo de un cuestionario de un total de 11 preguntas realizadas a una muestra de 5 personas, las cuales cuentan con un conocimiento y experiencia del tema en estudio, de manera imparcial, para tener un aporte de la muestra de una forma sincera y desde el punto de vista de cada una.

Finalmente, se concluye con respecto a la pregunta en estudio, que el programa facilita a las exportaciones de las Pymes costarricenses de carácter financiero apoyándolos y consiguiéndoles crédito, o inversionistas, para facilitar de manera monetaria la acción de exportación, la cual es un gran aporte, ya que es la principal problemática de las Pymes.

CAPÍTULO I Problema

En este apartado, se toma en cuenta la problemática para realizar el proyecto, el cual, en el sector enfocado en la investigación es un sector normalmente con poco conocimiento, capital financiero y apoyo con respecto a las Pymes a la hora de exportar, y con una carencia de relaciones internacionales y de inversión; esta última, por parte de terceros en el mercado, donde se relaciona el proyecto con la plataforma innovadora de la Promotora de Comercio Exterior (en adelante, Procomer) “K-Global” como una vía facilitadora de las exportaciones a las Pymes costarricenses.

Desde años anteriores se viene practicando, a nivel global, la actividad económica dedicada a la exportación, donde adicionalmente para ayudar a mejorar las exportaciones en el país, el programa K-Global de Procomer va dirigido en colaborar a varios sectores, como bien lo expresa dicho con las siguientes palabras en la cita de PROCOMER (2022):

Entre esos están el agrícola sostenible, que son los vegetales y las frutas orgánicas e industrias como la pesca, la alimentaria y plantas medicinales, el agrícola funcional como los alimentos funcionales, manufactura avanzada y sostenible como los bienes intermedios, y el sector químico y servicios intensivos en conocimiento” (párr. 7).

Se entiende como exportación según se logra expresar en la siguiente cita como OLCA (2019): “Las exportaciones son aquellos bienes producidos en un país y que son comercializados en territorio extranjero, siendo un elemento de gran importancia para el desarrollo económico de un país” (párr. 18). En otras palabras, la cita anterior da a entender que son las ventas o envíos de bienes o servicios, ya sea producidos o comprados como producto terminado en el país de origen (Costa Rica) y enviados a un país extranjero, donde en Costa Rica para poder realizar la acción de exportar se debe contar con requerimientos como lo son controles en frontera, en aduanas, acuerdos, transporte, la facturación del producto o servicio exportado y su debido lugar de importación, factura pro-forma, factura de carga, lista de empaque, certificado de empaque, factura comercial, documentos y permisos autorizados y póliza de seguro.

El programa K-Global de Procomer consiste, como bien lo expresan en su propia página web Procomer (2022) en:

Ayudar a potenciar el tema de las exportaciones en el país, para que los emprendedores y las Pymes que estén inscritas y logren crear contacto para tener inversiones. Esto surge ya que varios emprendedores y Pymes, al principio, tienen problemas para encontrar quién adquiera los servicios que ofrecen. K-Global, además de ser una plataforma de capital y ayudas en exportaciones, funciona como un sistema financiero de carácter nacional e internacional, atrayendo inversionistas a participar como ayuda que recibiría una Pyme exponiéndolos así ante el ojo del mercado que se especializa. (párr. 2). Por lo tanto, se formula la siguiente pregunta de investigación: ¿De qué manera facilita las exportaciones a las Pymes costarricenses el programa K-Global de Procomer?

Justificación

En dicho apartado se destaca la razón de la realización del trabajo, ya que es un tema relacionado con comercio internacional, el cual es un tema que genera interés mediante la plataforma innovadora de K-Global mediante Procomer, y de la mano de la globalización para simplificar los trámites y dudas con respecto a lo que sería el tema de las exportaciones en Costa Rica apoyando a las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales. Como expresan, en la siguiente cita, Martínez et al (2018):

A pesar de esto, existen situaciones que alertan sobre su efectividad, pues sigue existiendo una alta tasa de mortalidad de las pymes en los primeros cinco años, y una tendencia a la baja en las empresas altamente exitosas y de crecimiento en las medianamente exitosas en la medición que realiza la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) del Índice de éxito exportador (IDE) (párr. 3).

Por consiguiente, las razones de realización del trabajo son de fines informativos, profesionales y educativos, e incluso apoyando a las Pymes de Costa Rica haciendo crecer al comercio de estas, siendo así la razón de interés del proyecto, ya que por falta de información las empresas carecen de posibilidades o nuevas maneras de abrirse al mercado tanto nacional como internacional mediante las exportaciones. Como bien señalan en la siguiente cita Martínez et al (2018):

Dentro de las principales barreras que experimentan las pymes al momento de exportar se incluye el acceso limitado al financiamiento, lo cual lleva a estas empresas a contar con recursos muy limitados. Esas restricciones se ven reflejadas en las fuentes de capital, la poca información, la capacidad de gestión y las barreras de entrada en mercados exteriores -mostrado en la capacidad interna de la empresa para hacer frente a este mercado, el ambiente de negocios en el cual se desarrollan y el conocimiento que cada una tiene para localizar y analizar los mercados (párr. 5).

Además, en el presente trabajo se tiene la finalidad adicional de indagar, informar e incluso, asesorar a toda aquella persona física de Costa Rica que tenga la intención de conocer más para una mejor comprensión y estudio del tema de manera educativa, incluyendo a todo aquel profesional que imparta clases relacionados con el tema en estudio, donde también, cumple con el criterio informativo para colaborar con todo aquel proyecto que realice una persona relacionada con las exportaciones en el país y campo internacional.

A nivel profesional, tiene la intención de colaborar con toda aquella persona a cargo de una empresa que cumpla y sea una MiPyme, donde su actividad económica incluya o dependa de exportar productos o servicios nacionales a países extranjeros, de tal manera que se le puede ayudar dando a conocer todo lo necesario y pasos requeridos para cumplir con una buena exportación sin tener problemas.

Los tres temas anteriormente mencionados se relacionan directamente en el campo costarricense gracias a Procomer, en el cual, mediante la plataforma K-Global, ofrece a las Pymes, ya sean micro, pequeña o mediana empresa de una manera más sencilla poder exportar el producto o servicio específico de cada organización mediante guías, servicios, pasos, preferencias dependiendo de la actividad económica que practique cada Pyme, aclaración de dudas, ayuda con aranceles y con estudios de alertas comerciales, ya sea de carácter informativo de las tendencias del mercado.

La finalidad de dicho proyecto es apoyar a los pequeños contribuyentes mediante una técnica de exportación totalmente renovadora y poco conocida en el campo de las Pymes, en la cual, si hay personas físicas o jurídicas que no conozcan la plataforma K-Global les sería de mucha ayuda ya que les podría ser de mucho beneficio tanto comercial como de inversión y ser reconocidos y estar ante el ojo internacional del mercado.

Objetivos

Objetivo general

- Analizar el programa K-global de la Promotora de Comercio Exterior como facilitador de las exportaciones de las Pymes costarricenses en el primer semestre del 2022.

Objetivos específicos

- Conocer el funcionamiento del programa de exportaciones K-Global de Procomer.
- Examinar la situación logística de las pymes dedicadas a la exportación actualmente en Costa Rica.
- Definir cuál es la mejor opción para la problemática de las Pymes exportadoras en Costa Rica.

Antecedentes

En la presente investigación en dicho apartado de los antecedentes se tomarán en cuenta tesis tanto nacionales como internacionales para poder reforzar el trabajo con respecto al tema en estudio acerca de lo que sucede en Costa Rica e incluso fuera de las fronteras del mismo, para una mayor comprensión y corroborar de fuentes confiables para la información en estudio.

Tesis Internacionales

La tesis de Corrales, Montalvo y Suárez (2017) con el tema “Propuesta de un modelo empresarial internacional (MEI) que impulse a las Pymes en México a la comercialización de la empresa NOPALITOS S.A de C.V.”, se realiza para la Universidad Autónoma del Estado de México y opta por el grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Desarrollar un plan de negocios en México para dicha empresa, la propuesta de un Modelo Empresarial Internacional que contribuya al desarrollo de un plan de negocios en México, y los siguientes objetivos específicos: 1-Determinar los precedentes históricos que desarrollen en un plan de negocios en México. 2-Fundamentar los referentes teóricos existentes sobre el desarrollo de un plan de negocios en

México. 3- Establecer el marco metodológico de la investigación y desarrollo de un plan de negocios en el país. 4- Diagnosticar el desarrollo de un plan de negocios en México. 5- Proponer un plan de negocios en México, que impulse a la comercialización de la empresa NOPALITOS S.A de C.V., en Japón.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: encuesta, instrumentos de observación como cuadros, imágenes y material bibliográfico virtual y físicos, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión, dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que,

Por otro lado, puede asegurarse que los objetivos del plan de exportación han de cumplirse en tanto que se realicen tal cual han sido expuestos en la extensión del esquema. Si bien el mercado ha sufrido modificaciones durante las últimas décadas, y está sujeto a nuevas modificaciones, la revisión del trabajo será determinada y breve, pues se han tratado todos y cada uno de los puntos que deben cumplirse para que la empresa NOPALITOS S. A DE C. V. sea una empresa reglamentada, novedosa y fructífera. Para lo anterior se recomienda tener actitud emprendedora y estar abiertos a cualquier cambio y oportunidad de crecimiento. Delimitar las razones por las que se quiere internacionalizar. Evaluar las ventajas del producto en mercados externos. Definir el mercado al que se pretende llegar, analizando, conociendo y observando las ventajas que brinda.

Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional para comprender a nivel internacional cómo funcionan las Pymes (en este caso de México) y su exportación.

La tesis de Álvarez (2018) con el tema “Estrategias de comercialización para la exportación directa de café al mercado de Estados Unidos, de la asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias, Chirinos – Cajamarca, 2017 - 2022”, la realiza para la Universidad Señor de Sipán y opta por el grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Diseñar estrategias de comercialización para lograr la exportación directa de café al mercado de Estados Unidos de la Asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias, Chirinos – Cajamarca en el año 2017 – 2022 y los siguientes Objetivos Específicos: 1-Diagnosticar la situación actual de la comercialización de café en la Asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias. 2- Identificar los factores influyentes en la exportación directa de café de la Asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias. 3-

Analizar las estrategias comerciales idóneas para lograr la exportación directa de café en la Asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias.

La metodología que se emplea es la cuantitativa la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: cuestionario, entrevista, revisión documental, tablas y figuras, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que,

El diagnóstico y los resultados de la situación actual de la Asociación determinó que la Asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias no solo presenta una producción en cantidad y calidad satisfactoria de café, sino también presenta un buen desempeño organizacional lo que la hace una organización competitiva y muestra una situación favorable para la aplicación de “estrategias comerciales” con el fin de lograr la exportación directa. Para lo anterior se recomienda que la directiva de la Asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias realice capacitaciones en beneficio de sus asociados con instituciones de apoyo al comercio y agricultura, tales como: MINAGRI, INIA y SIERRA Y SELVA EXPORTADORA, con el fin de complementar y continuar los avances en la parte productiva y la comercial.

Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional para comprender a nivel internacional cómo funcionan las exportaciones (en el caso de Perú) y en un campo como lo es el comercio del café y dirigido a un país de primer mundo como Estados Unidos.

La tesis de Arroyo y Palomino (2018) con el tema “Análisis de una implementación de un área de confecciones en empresas Pymes exportadoras de prendas de vestir de alpaca en el Perú”, la realizan para la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas y optan por el grado académico de Licenciados en Negocios Internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Analizar la implementación de un área de confecciones en PYMES exportadoras de prendas de vestir de alpaca y los siguientes Objetivos Específicos: 1-Identificar los factores administrativos y el monto de la inversión que se necesita para la implementación de un área de confecciones. 2- Identificar los factores que se deben considerar en la capacitación del capital humano durante el proceso de implementación de un área de confecciones. 3- Identificar los recursos que se deben considerar dentro de una investigación de mercado para implementar un área de confecciones en las pymes

para que crezcan sus exportaciones. 4- Identificar los principales factores que se deben considerar durante el proceso de implementación de un área de confecciones para ingresar a nuevos mercados y desarrollar nuevos productos.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, con la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevista, usa cantidades exactas numéricas, revisión documental virtual y físico, tablas y figuras, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que,

De acuerdo con el análisis realizado, se puede concluir que la implementación de un área de confecciones ayuda en el incremento de exportaciones pues en su gran mayoría estas empresas cuentan con maquinaria lo que permite elaborar mayores modelos y no depender del stock de tejedores y otras empresas proveedoras. Para lo anterior se recomienda, al crecer las ventas dentro de una empresa, estas deben tener en cuenta que la contratación de nuevo personal es esencial para establecer una base sólida desde el inicio de nuevas etapas para la misma. Además, es necesario que las empresas consideren como prioridad la continua capacitación del personal y además la motivación por las labores realizadas de cada empleado.

Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional para comprender a nivel internacional cómo funcionan las exportaciones (en el caso de Perú) relacionado con las Pymes, donde en este caso, son Pymes dedicadas a la vestimenta.

La tesis de Solórzano (2018) con el tema “Análisis de las exportaciones ecuatorianas de los productos tradicionales a la Unión Europea dentro del nuevo cuadro del acuerdo multipartes”, la realiza para la Universidad Internacional del Ecuador y opta por el grado académico de Magíster en Negocios Internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Analizar las Exportaciones Ecuatorianas de los Productos Tradicionales a la Unión Europea dentro del nuevo acuerdo multipartes, en los años 2015, 2016 y 2017 y los siguientes objetivos específicos: 1- Fundamentar teóricamente tópicos concernientes a Exportaciones, Productos Tradicionales y Acuerdos Multipartes dentro del Ecuador. 2- Realizar un análisis estadístico de los cambios dados en las Exportaciones Ecuatorianas de productos tradicionales desde la firma del acuerdo multipartes con la Unión Europea. 3- Diseñar estrategias de control y mejora continua basadas en

la producción y exportación de productos tradicionales que logren un aporte significativo en las condiciones de vida de exportadores y productores.

La metodología que se emplea es la mixta la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevista, revisión documental bibliográfico virtual y físico, tablas y figuras, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica,

Es a través del Acuerdo Multipartes que el Ecuador ha podido desarrollar de mejor forma las actividades relacionadas con el comercio exterior, de tal forma que ha permitido insertarse en el mercado nacional e internacional con productos únicos en calidad tanto en banano, cacao, camarón entre otros productos de mar, transacciones que se han incrementado desde la puesta en vigencia del Acuerdo. Los resultados muestran que se han realizado exportaciones a la Unión Europea específicamente de banano, generalmente exportan de forma mensual y en promedio llegan a exportar por kilos, siendo los principales destinos Norteamérica, Latinoamérica y Europa entre los principales continentes a los cuales se dirige la mercadería, Sin embargo, estos resultados podrían mejorarse a través de incrementar la difusión y conocimiento acerca del Acuerdo objeto de estudio en la presente investigación. Para lo anterior se recomienda aprovechar el nivel competitivo y productivo del que disponen los distintos sectores económicos ampliando la demanda y reforzando el posicionamiento de los distintos precios de mercado, lo cual permite establecer una serie de parámetros e identificar una serie de aspectos de calidad y beneficio que representan una serie de ventajas competitivas y comparativas.

Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional para comprender a nivel internacional cómo funcionan las exportaciones (en el caso de Ecuador) relacionado con los productos tradicionales a la unión europea mediante un plan para ayudar a las empresas a exportar de la mejor manera.

La quinta tesis consultada es la de Vargas (2018) con el tema “Crecimiento de las exportaciones y el crecimiento económico en Perú: evidencias de causalidad 1990-2016”, la realiza para la Universidad San Ignacio de Loyola y opta por el grado académico de Licenciado en Economía y Negocios Internacionales.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Establecer que el crecimiento económico de la economía peruana en el período 1990-2016, ha sido impulsado por el crecimiento de las exportaciones y que esta influencia ocurre de manera unidireccional desde el crecimiento de las exportaciones hacia el crecimiento económico y los siguientes objetivos específicos: 1-Identificar la relación del crecimiento de las exportaciones con el crecimiento económico que se presentó en el Perú, durante el periodo 1990-2016 en el corto plazo. 2-Identificar la relación del crecimiento de las exportaciones con el crecimiento económico que se presentó en el Perú, durante el periodo 1990-2016 en el largo plazo.

La metodología que se emplea es la mixta la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: estadísticos, teorías y documentación bibliográfica virtual y física, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que,

Durante el periodo de estudio se observó una evolución positiva del crecimiento de las exportaciones y del crecimiento económico. En el corto plazo el efecto del crecimiento de las exportaciones es significativo en el crecimiento económico, además se observó una relación de largo plazo entre el desempeño económico y las exportaciones, sin embargo, como no se encontró causalidad de las exportaciones al desempeño económico, se rechaza la hipótesis del crecimiento económico impulsado por las exportaciones en el largo plazo. Sin embargo, es importante resaltar que en el corto plazo el efecto del crecimiento de las exportaciones es significativo en el crecimiento económico, por lo cual la hipótesis es válida en el corto plazo. Para lo anterior se recomienda fomentar las medidas dirigidas a promover las exportaciones. Además, es necesario diversificar el grado de exportaciones debido a que las exportaciones tradicionales primarias son las que principalmente componen las exportaciones totales, sobre todo las del rubro de la minería. Y de acuerdo a lo mencionado, son las exportaciones del sector manufacturero las que causan el crecimiento de la economía. Por lo tanto, es de suma importancia diversificar las exportaciones de los otros sectores de la economía, además esto permitiría que la economía peruana no fuera tan vulnerable a los shocks externos de los precios internacionales de las materias primas”.

Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional para comprender a nivel internacional cómo funcionan las exportaciones (en el caso de Perú) con respecto a la relación directa e importancia que tienen las exportaciones con el crecimiento económico con el paso de los años.

La sexta tesis de Sánchez (2018) con el tema “Análisis de los factores que influyen en la internacionalización de las Pymes que utilizan la herramienta exporta fácil caso: YANAPI S.A”, la realiza para la Universidad Católica del Ecuador y opta por el grado académico de Ingeniero en Comercio Exterior.

De esta investigación, se desprende el siguiente objetivo general: Analizar cuáles son los factores que influyen en la internacionalización de las pymes que utilizan la herramienta exporta fácil y los siguientes objetivos específicos: 1- Determinar la capacidad del producto de la empresa YANAPI S.A para poder tener una participación activa en el mercado internacional. 2- Inferir en el desarrollo productivo y comercial que permiten la inclusión de la empresa YANAPI S.A en el mercado internacional. 3- Describir la capacidad gerencial de la empresa YANAPI S.A. 4- Identificar si recibe incentivos que recibe la empresa YANAPI S.A de parte del estado.

La metodología que se emplea es la cualitativa la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: documentación bibliográfica virtual y física y entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que,

Como resultado de la investigación presentada, es posible concluir que la importancia de la internacionalización de las empresas se refleja en la necesidad de las mismas por buscar nuevos mercados y no depender solo de un mercado local que cada vez es más reducido y competitivo. Las empresas no deben centrar sus recursos solo en producir para un mercado interno, sino también enfocar sus esfuerzos en abrir nuevos mercados y salir con sus productos y servicios fuera de las fronteras nacionales. Por eso la empresa YANAPI S.A se concentró en cumplir cada una de las exigencias de sus clientes, tuvo que persistir constantemente hasta lograr penetrar en mercado globalizado.

Para lo anterior se recomienda “Cada gerente debe capacitarse, investigar, conocer estrategias que le permitan tener estabilidad en el ámbito comercial; tener una visión clara del futuro que desea para su empresa”. Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional para

comprender a nivel internacional cómo funcionan las exportaciones mediante distintas herramientas (en el caso de Ecuador) con respecto a la relación directa e importancia que tienen las exportaciones con las Pymes.

La tesis de Mata (2017) con el tema “Factores que impulsan el desempeño exportador de las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero en nuevo león”, la realiza para la Universidad Autónoma de Nuevo León y opta por el grado académico de Doctor en Filosofía con Orientación en Relaciones Internacionales, Negocios y Diplomacia.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Determinar los factores que permiten impulsar el Desempeño Exportador para que aumenten las exportaciones de las PYMES del sector manufacturero en Nuevo León. y los siguientes objetivos específicos: 1- Analizar la situación de las PYMES del sector manufacturero en México y su Desempeño Exportador. 2- Revisar la literatura que existe respecto a cada factor para presentar el marco teórico que permita sustentar las variables de la hipótesis. 3- Elaborar el instrumento que mida los factores que impulsan al Desempeño Exportador. 4- Validar y aplicar el instrumento de medición a la muestra representativa previamente seleccionada. 5- Obtener los resultados y conclusiones.

La metodología que se emplea es la mixta la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: documentación bibliográfica virtual y física, entrevistas, figuras, tablas y cantidades numéricas, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que,

Al inicio de esta investigación se mencionaba la importancia vital que tiene para México el crecimiento constante de sus empresas, en especial de las PYMES, debido al gran interés para todos los sectores económicos y sociales del país, pues principalmente generan recursos como lo son el empleo, la creación de innovación, la inversión, etc. que ayudan al desarrollo de las comunidades. Por ello, en la búsqueda de mejoras en el crecimiento de las PYMES; los empresarios, el gobierno y los académicos, busca de forma diferente tener u obtener información, herramientas o conocimientos que ayude a estas empresas a desarrollarse y a su vez que sirvan de forma asertiva para el mejoramiento de la misma. Para lo anterior se recomienda “La competencia y el comercio internacional puede abrumar a las empresas, pero existen otras formas en las cuales las empresas pueden participar en el mercado internacional como lo son las cadenas de valor mundial la cuales generan más productividad y eficiencia.”.

Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional para comprender a nivel internacional cómo funcionan las exportaciones mediante factores que impulsan el desempeño exportador (en el caso de México) con respecto a la relación directa e importancia que tienen las exportaciones con las Pymes.

La tesis de Huaman (2019) con el tema “Incidencia de las Normas Internacionales de Información Financiera para Pymes en la Sostenibilidad Financiera de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) del Sector Textil Alpaquero de la Región Arequipa”, la realiza para la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa y opta por el grado académico de Bachillerato en Contaduría Pública.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Determinar la incidencia de las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES en la sostenibilidad financiera de las pequeñas y medianas empresas del sector textil alpaquero de la región Arequipa y los siguientes objetivos específicos: 1- Determinar los indicadores de la sostenibilidad financiera en las PYMES del sector textil alpaquero de la Región Arequipa con información basada en PCGA. 2- Determinar los indicadores de la sostenibilidad financiera en las PYMES del sector textil alpaquero de la Región Arequipa con información basada en NIIF para PYMES 3- Comparar la variación de los indicadores de sostenibilidad financiera basadas en PCGA y en NIIF para PYMES del sector textil alpaquero de la Región Arequipa a través del método de Bowman.

La metodología que se emplea es la mixta la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: documentación bibliográfica virtual y física, entrevistas, figuras, tablas y cantidades numéricas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que, “La aplicación de las NIIF para PYMES trae un cambio no solo a nivel del área contable, sino también un cambio positivo a toda la empresa ya que esta situación además de involucrar a todas sus áreas presentara información financiera que mostrara una sostenibilidad financiera favorable según los indicadores de Bowman”. Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional para comprender a nivel internacional cómo funcionan las exportaciones mediante factores que impulsan el desempeño exportador (en el caso de México) con respecto a la relación directa e importancia que tienen las exportaciones con las Pymes. Para lo anterior se recomienda “Se recomienda a las entidades considerar los indicadores financieros como una forma

sencilla y practica de evaluar su sostenibilidad financiera a corto y largo plazo y, por tanto, usarlas de forma continua para respaldar sus decisiones de expansión y desarrollo”.

Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional para comprender a nivel internacional como funcionan las Pymes con relación a su sostenibilidad financiera (en el caso de Perú y otros países mencionados).

Tesis Nacionales

La primera tesis nacional consultada es la de Delgado, Méndez, Salazar y Villegas (2016) con el tema “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”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Contaduría Pública.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Contribuir con el Ministerio de Economía Industria y Comercio en el manejo de información relacionada con calidad y ambiente en PYMES, por medio de la elaboración de un Sistema de Información y Control Integral de Gestión de PYMES, con la finalidad de evaluar la implementación, el seguimiento y el control de la norma INTE-01-01-09:2013, mediante el estudio de casos asignados por la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa dentro del grupo de empresas que están iniciando este proceso, y los siguientes objetivos específicos: 1- Determinar el contexto y evolución en que se desenvuelven las PYMES, el contexto teórico de los procesos de gestión y normalización de PYMES en Costa Rica y a nivel internacional, así como el entorno de las PYMES asignadas por el MEIC: legal, económico, sociocultural, entre otros. 2- Diagnosticar la implementación de la normativa INTE 01-01-09:2013, estudiando los casos que hayan pasado por el proceso y sean asignados al grupo investigador por el MEIC, de forma tal que se puedan conocer los sistemas de información o herramientas que utilicen las instituciones analizadas con la finalidad de conocer las deficiencias y oportunidades de mejora de estos. 3- Analizar las necesidades de información en la gestión de calidad y ambiente en las empresas seleccionadas, que contribuya a formular el sistema de apoyo para la implementación y aplicación de la norma INTE 01-01-09:2013. 4- Diseñar un sistema de información y control para el proceso de implementación y aplicación de la norma INTE 01-01-09:2013 para las PYMES en Costa Rica. 5- Desarrollar conclusiones y recomendaciones con base en los datos obtenidos en el estudio realizado.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: referencias bibliográficas digitales y físicas, documentos electrónicos y entrevistas, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que

En este proyecto se ha desarrollado una propuesta conformada por dos partes en primer lugar la generación de un ambiente institucional que favorezca los esfuerzos de mejora que se encuentran implícitos en el establecimiento de todo sistema de gestión y por otro lado un sistema que provee a las instituciones de los insumos necesarios para documentar y medir sus esfuerzos en materia de gestión empresarial y que les apoye en la implementación de la norma INTE 01-01-09:2013. Para lo anterior se recomienda que las empresas interesadas en implementar la normativa INTE 01-01-09:2013 pueden utilizar la propuesta diseñada mediante el presente trabajo como la herramienta de apoyo a dicho proceso, ya que la misma provee de un modelo estándar que ejemplifica su cumplimiento de forma sencilla y estructurada.

Donde dicho antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo, ya que se habla y se enfoca en las Pymes y una propuesta de Sistema innovador para las mismas.

La segunda tesis nacional consultada es la de Villalobos (2019) con el tema “Economía Digital como mecanismo de mejora en la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa del cantón de Escazú”, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Economía.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Analizar el uso, acceso y dominio de la economía digital como mecanismo de mejora de la competitividad de las empresas del sector manufactura, comercio y sector servicios del cantón de Escazú, y los siguientes Objetivos Específicos: 1- Realizar una caracterización del entorno económico y social en el que se desenvuelven las empresas de manufactura, comercio y servicios del cantón de Escazú. 2- Determinar el grado de aprovechamiento de las tecnologías de la información y comunicación para el incremento de la competitividad de los sectores manufactura, comercio y servicios en el cantón de Escazú. 3- Evidenciar los retos y oportunidades que tienen las empresas de los sectores de manufactura, comercio y servicios del cantón de Escazú. 4- Elaborar una propuesta para

implementar la economía digital como mecanismo de mejora de la competitividad de las empresas del sector manufactura, comercio y sector servicios del cantón de Escazú.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Referencias bibliográficas digitales y físicas, gráficos, cuadros y cantidades numéricas como la muestra, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que

La adaptación que deben hacer las empresas en materia de TIC debido a las transformaciones sociales, económicas y culturales de la globalización no es una tarea fácil. Adecuarse a las nuevas formas de trabajo, nuevos modelos de negocio, nuevas tecnologías y los desafíos que estas conllevan es sólo el primer paso; el verdadero reto es aprovechar el potencial que esta herramienta ofrece. A continuación, se exponen los principales hallazgos encontrados gracias a la información primaria y secundaria recolectada. Para lo anterior se recomienda: de los hallazgos anteriores es claro que persiste una importante tarea que hacer para mejorar el acceso, uso y dominio de las TIC en las PYME. Por ello, a continuación, se exponen recomendaciones o propuestas de desarrollo que no son más que alianzas público-privadas mejorarían la productividad y competitividad de las PYME no sólo en la región de Escazú, sino que su aplicación tendría un efecto importante en otros cantones del país. Algunas de ellas, desde la perspectiva del BID34, con el fin de lograr disminuir las brechas entre el Valle Central y el resto del país generando mayores ventajas competitivas y promoviendo un desarrollo sostenible e inclusivo, en camino a mejores estándares internacionales.

Donde dicho antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo ya que se habla y se enfoca en las Pymes y su desarrollo y en un lugar tan popular como lo es Escazú por su fama de ser económicamente avanzado.

La tercera tesis nacional consultada es la de Cerdas y Marín (2022) con el tema “Interpretación del régimen de Zona Franca Solarium con respecto a los sectores nacionales como aporte al desarrollo regional e inversión en Guanacaste para un periodo 2019–2020”, la realizan para la Universidad Nacional de Costa Rica y optan por el grado académico de Licenciatura en Comercio y Negocios Internacionales con énfasis en Mercadeo Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Analizar el régimen de zona franca para el fortalecimiento de la inversión de sectores nacionales ubicados dentro del territorio especial para impulsar el desarrollo local desde la experiencia de la Zona Franca Solarium para el periodo 2019 – 2020, y los siguientes objetivos específicos: 1- Caracterizar la ley de zona francas para comprender las limitaciones y alcances dentro de su marco jurídico como un componente impulsor de la Inversión Extranjera Directa (IED). 2- Identificar la existencia de discriminación positiva o negativa entre los sectores productivos ubicados dentro del régimen de zona franca para una comparación de los beneficios de las industrias. 3- Mostrar el contexto histórico como se originó la Zona Franca Solarium dentro de la región chorotega para el desarrollo económico local. 4- Comparar la situación de la región chorotega antes y después de la inserción de la zona franca para determinar la competitividad en el territorio. 5- Desarrollar el papel que ha tenido los gobiernos locales en el involucramiento en el desarrollo local para el crecimiento de las empresas en las zonas francas. 6- Determinar el aporte en los sectores productivos dentro de la zona franca Solarium para el posicionamiento de las empresas que sirve como un elemento de atracción de inversiones.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Referencias bibliográficas digitales y físicas, figuras y tablas, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que

“Solarium, ha sido importante para que durante estos 14 años Guanacaste haya tenido una transformación que no solo ha podido mantenerse con el turismo sino también con otros sectores productivos, y que actualmente se pueda mantener una compañía multinacional como es Coca Cola Company que siendo una zona emergente ha podido satisfacer las necesidades que una empresa de esta envergadura pudiera posicionarse y esto se debe a las estrategias optadas por PROCOMER, CINDE, Solarium y el gobierno local. Para lo anterior se recomienda el involucramiento de los gobiernos locales: El papel de la municipalidad en cuanto al desarrollo y competitividad local ha sido muy poca, es necesario que todos los gobiernos locales de Guanacaste se unan y creen una mejor articulación en las estrategias, aunque Solarium se ubique en el cantón de Liberia los

cantones aledaños, también se ven afectados positiva o negativamente en el ambiente que se encuentra este régimen especial.

Donde dicho antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo ya que se habla y se enfoca en las zonas francas y exportaciones, adicionalmente se habla de las inversiones y plataformas como Procomer que son temas en investigación.

La cuarta tesis nacional consultada es la de Baldi y Mora (2019) con el tema “Impacto Comercial en las exportaciones del sector bananero costarricense ante la posible adhesión de Costa Rica a la Alianza del Pacífico en el tercer cuatrimestre 2018”, la realiza para la Universidad Latina y opta por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios Énfasis en Comercio Internacional.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Analizar el impacto comercial en las exportaciones del sector bananero costarricense ante la posible adhesión de Costa Rica a la Alianza del Pacífico en el tercer cuatrimestre 2018, y los siguientes objetivos específicos: 1- Describir el sector bananero en el ámbito comercial a nivel nacional e internacional. 2- Caracterizar la Alianza Pacífico y el tratado con respecto a Costa Rica. 3- Determinar los posibles impactos en las exportaciones del sector bananero costarricense.

La metodología que se emplea es la cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Referencias bibliográficas digitales y físicas, figuras y entrevistas, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “El banano es un producto de alta demanda, con poca variación en la cantidad de producción anual y sus números se han mantenido, apunta más hacia el aumento de su producción hasta en 10 millones de cajas de 2015 a 2016, y de 7 millones de 2016 a 2017.” Para lo anterior se recomienda, “A las entidades correspondientes como PROCOMER y COMEX y demás entidades relacionadas con el comercio de banano entero, impulsar el crecimiento de la producción de banano para la exportación mediante el apoyo a los productores.” Donde dicho antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo ya que se habla y se enfoca en el impacto que tienen las exportaciones, adicionalmente se habla de las inversiones y plataformas como Procomer que son temas en investigación.

La quinta tesis nacional consultada es la de Mayorga (2019) con el tema “Mapeo y análisis de la oferta de suplidores nacionales a través de la dirección de encadenamientos para la exportación (den), promotora de comercio exterior (Procomer) para empresas pyme del sector de tecnologías verdes, industria especializada, alimentos”, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en Política Comercial.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Diagnosticar empresas PYMES a nivel de GAM, correspondiente a los sectores Bienes y Servicio con el fin de conocer sus niveles de desarrollo, para visualizar oportunidades de mejora y acceso a procesos encadenamientos a través de la dirección de encadenamientos para la exportación (DEN), de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), y los siguientes objetivos Específicos: 1- Mapear las empresas PYMES a nivel nacional de los sectores de bienes y servicios a través del diagnóstico de estas, con el fin de vincularlas a los procesos de encadenamientos y gestión de proyecto de la Dirección de Encadenamientos para la exportación (DEN). 2- . Generar información fiable para la dirección de encadenamientos (DEN) de PROCOMER mediante el desarrollo de análisis y mecanismos estadísticos a partir de los datos recolectados de los diagnósticos aplicados para validar la oferta nacional de bienes y servicios para encadenamientos con empresas exportadoras. 3- Formular recomendaciones a las empresas diagnosticadas sobre oportunidades de mejora, relacionado a sus niveles de desarrollo a través de la información generada por los diagnósticos, para cumplir con el propósito de PROCOMER. 4- Establecer un análisis de mejora al instrumento de diagnóstico propuesto por la Dirección de Encadenamientos de PROCOMER.

La metodología que se emplea es la cuantitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Referencias bibliográficas digitales y físicas, figuras, tablas, gráficos y entrevistas, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que “Para concluir este informe se puede indicar que tiene con relación con los objetivos, es decir, los dos primeros objetivos de este informe, se mapeo y diagnóstico 12 empresas, las cuales, 10 son de Bienes y 2 son de Servicios, además, que se pueden clasificar como de la siguiente manera: 3 son microempresas, 6 son pequeñas y 3 son medianas. Por otro lado, la mayoría de las empresas se ubicaron en Cartago, el lugar más visitado.” Para lo anterior se recomienda, “La calidad en el comercio de hoy en día es uno de los aspectos más importantes en

el comercio y para poder verificar la calidad de los bienes y servicios producidos se crean certificados, algunas de las empresas analizadas desconocen este tipo de certificaciones la consecuencia que esto acarrea es la privación del acceso a mercados internacionales donde poder exportar sus productos.” Donde dicho antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo ya que se habla y se enfoca las exportaciones, Pymes, adicionalmente se habla de las inversiones y plataformas como Procomer que son temas en investigación.

La sexta tesis nacional consultada es la de Castro (2018) con el tema “Internacionalización de PyMEs costarricenses del Sector Alimentario: Análisis de recursos necesarios para el logro de la internacionalización y factores claves para el éxito en el primer cuatrimestre del año 2018”, la realiza para la Universidad Latina de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios Énfasis en Comercio Internacional Comercial.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Indagar sobre los recursos y herramientas que disponen las PyMEs costarricenses del sector alimenticio, a fin de lograr internacionalizarse, y los siguientes objetivos específicos: 1- Determinar los recursos disponibles para que PyMEs involucradas en el sector alimentario se internacionalicen exitosamente. 2- Identificar los elementos que influyen en el proceso de internacionalización de una PyME. 3- Analizar los factores clave para el éxito de la internacionalización de una PyME. 4- Categorizar los sectores alimenticios de las PyMEs en Costa Rica, que desean exportar.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Referencias bibliográficas digitales y físicas, figuras, tablas, gráficos, enfoques numéricos y entrevistas, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que,

Cuando se habla de recursos en este objetivo específico, lo que debemos entender es que son las herramientas y servicios con los que cuentan las PyMEs para internacionalizarse. Estos se pueden reflejar en las instituciones como PROCOMER, Cámara de Exportadores, COMEX; sin mencionar múltiples ferias y convenciones que se realizan dentro y fuera del país con el objetivo de exponer internacionalmente la gama de productos y servicios generados por el país, impulsando a su vez a pequeños productores y su competitividad. Para lo anterior se recomienda acudir a las instituciones gubernamentales como PROCOMER, para obtener orientación en el proceso de internacionalización. Esta

institución facilita el suministro de información necesaria para las diferentes gestiones de comercio exterior, así como también puede proveer estudios de los mercados de países extranjeros dependiendo de cuál sea la necesidad del empresario, éstos son útiles para realizar una toma de decisiones informada; minimizando así el riesgo inherente que existe a la hora de internacionalizar operaciones y disminuyendo por ende el factor Liability of Foreignness.

Donde dicho antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo ya que se habla y se enfoca las Internacionalización de las Pymes, adicionalmente se habla de la plataforma como Procomer que son temas en investigación.

La séptima tesis nacional consultada es la de Acuña (2021) con el tema “Guía de apoyo a las pymes dedicadas al cuidado personal y belleza, que carecen de herramientas financieras, en el distrito San Francisco de Heredia, para el primer cuatrimestre del 2021”, la realiza para la Universidad Latina de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Finanzas.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Diseñar una guía que apoye a las pymes dedicadas al cuidado personal y belleza, que carecen de conocimiento financiero, mediante el estudio de las necesidades básicas empresariales y financiero, con el fin de aumentar la rentabilidad para el primer cuatrimestre del 2021, y los siguientes Objetivos Específicos: 1- Analizar las necesidades básicas empresariales de las pymes. 2- Investigar los elementos que permiten el control administrativo y financiero de estas pymes. 3- Determinar las estrategias básicas de negocio. 4- Proponer un modelo de capacitación financiera para no financieristas.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Referencias bibliográficas digitales y físicas, figuras, tablas, gráficos, enfoques numéricos y encuesta, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que,

Del resultado de la encuesta se determina que el 51 % de las pymes está conformada por una sola persona, el 33 % tiene entre 2 y 5 trabajadores. Y el 14 % tiene entre 6 y nueve trabajadores. Considerando el número de trabajadores se puede concluir que el 84 % son microempresarios (que poseen de 1 a 5 trabajadores). Al correlacionarlo con las

características generales de las pymes, estamos en presencia de microempresarios, se tiene especialización técnica en el área de la belleza, pero oportunidades de mejora en otros campos como el financiero y administrativo. Para lo anterior se recomienda, dado que los resultados del análisis evidencian necesidades básicas de conocimiento en temas de realización de proyecciones anuales de ingresos, sistemas de determinación de costos y fijación de precios. Así como otros elementos como definición de propuestas para clientes, elaboración de propuestas de valor para fortalecer la captación de clientes y por lo tanto ingresos para la pyme.

Dicho antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo ya que se habla y se enfoca las Pymes y sus carencias o problemáticas, adicionalmente, es un tema principal en la investigación.

La octava tesis nacional consultada es la de Retana (2019) con el tema “Mapeo y Análisis de la Oferta de Suplidores Nacionales Mediante la Dirección de Encadenamientos para la Exportación (DEN) promotora de comercio exterior (Procomer) para empresas pymes del área de TIC’S, agrícolas, e industria especializada”, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica y opta por el grado de Licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en Política Comercial.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Diagnosticar empresas PYMES a nivel del GAM correspondiente a los sectores de bienes y servicios con el fin de estar al tanto de sus niveles de desarrollo empresarial, y que a su vez estos niveles ayuden creando oportunidades de mejora y acceso a procesos encadenamientos mediante la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) y la Dirección de Encadenamientos para la Exportación (DEN), y los siguientes objetivos específicos: 1- Mapear empresas PYMES a nivel nacional en los sectores de bienes y servicios por medio del diagnóstico de estas, con el fin de vincularlas a los procesos de encadenamientos y gestión de proyectos de la DEN. 2- Generar información fiable para la DEN, mediante el desarrollo de análisis y estadísticas de los datos empresariales recolectados por medio de los diagnósticos, que permitan validar la oferta nacional de bienes y servicios para encadenamientos con empresas exportadoras. 3- Formular recomendaciones a las empresas diagnosticadas sobre oportunidades de mejora, relacionadas con sus niveles de desarrollo, identificadas por medio de la información generada por los diagnósticos para cumplir con el

propósito de la DEN de PROCOMER. 4- Establecer un análisis de mejora para el instrumento propuesto por la DEN empleado en el diagnóstico.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Referencias bibliográficas digitales y físicas, figuras, tablas, gráficos, enfoques numéricos encuesta y entrevista, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que,

Apegado al objetivo número uno se puede considerar la efectividad del mismo ya que para efecto del análisis, fueron evaluadas doce empresas, diez pertenecientes al sector de bienes y dos al sector servicios, siguiendo en esa misma línea se presentan nueve empresas ubicadas en el subsector de industria especializada, mientras que dos corresponden al sector de TIC'S y una al subsector agrícola, por último tres empresas de este listado se catalogan como medianas, mientras que nueve empresas se clasifican como pequeñas. Para lo anterior se recomienda la no inserción de las empresas a los procesos de encadenamientos productivos y, por ende, a los mercados internacionales, se puede afirmar que se debe a que tuvieron dificultades entorno a los criterios de evaluación presentes en la herramienta de diagnóstico. A continuación, se presenta una serie de ideas que pueden servir a las empresas para combatir este tipo de dificultades.

Donde dicho antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo ya que se habla y se enfoca en Procomer y la relación con las exportaciones en el campo agrícola.

Proyecciones

- Se procederá a estudiar el funcionamiento de la plataforma que presenta Procomer, el programa denominado K-Global, que tiene la finalidad de facilitar y ayudar a las Pymes costarricenses para lograr potenciar de la mejor manera sus exportaciones, incluyendo todos los trámites y requerimientos necesarios para lograr el objetivo de la plataforma y programa en las micro, pequeñas y medianas empresas nacionales.
- Se investigarán cuáles son los procesos logísticos que generalmente se utilizan en las pymes a la hora de exportar tomando en cuenta las operaciones desde donde se obtienen las materias primas hasta cuando llegan al lugar del consumidor, con respecto a las

funciones de la logística para lograr cumplir con los objetivos mediante los procesos de pedidos, embalaje, manejo de materiales, almacenamiento y transporte, stock y servicio al cliente.

- Se analizarán todos los objetivos por igual para poder llegar a una conclusión concreta acerca de poder definir cuál sería la mejor opción a realizar y tomar en consideración para ayudar a las Pymes exportadores de Costa Rica a crecer y colaborar con la solución que presentan e incurren a la hora de poder realizar sus actividades económicas, su gestionamiento y financiamiento.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Pymes

¿Qué es una pyme?

Las organizaciones se llegan a clasificar dependiendo indiferentemente una de la otra de su actividad empresarial como lo son los ejemplos de empresas comerciales, de servicios e industriales por medio de la utilización de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU). Para poder entrar a más en detalle y lograr obtener una mejor comprensión del tema de las Pymes en y especialmente en Costa Rica, como lo expresa de acuerdo con la siguiente cita:

Se entiende por pequeñas y medianas empresas (PYMES) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere bajo figuras de personas físicas o de personas jurídicas, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica. (Meic, 2021, párr. 1).

Donde primeramente, se debe tener en cuenta la dimensión de ésta, para tener en claro y comprender que es o como se denomina una Pyme en nuestro país, como bien se comprende como significado simple y sencillo de una Pyme es que se logra entender por pequeñas y medianas empresas (PYMES) toda unidad productiva de carácter permanente que disponga de los recursos humanos, los maneje y opere, bajo figuras de personas físicas o de la misma manera de personas jurídicas, en actividades industriales, comerciales, de servicios e incluso, agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica.

Para poder y saber determinar el tamaño de una empresa y con ello, lograr conocer si cabe en los términos de si es o no una organización de carácter Pyme según lo siguiente, el tamaño se determina mediante la ponderación matemática de una fórmula que las clasifica según la dicha actividad empresarial que depende y realiza la organización, y que contempla el personal promedio contratado en un periodo fiscal, el valor de los activos, el valor de ventas anuales netas y valor de los activos totales netos.

Dependiendo del resultado de dicha fórmula, la empresa se clasifica como:

- Microempresa si el resultado es igual o menor a 10.
- Pequeña Empresa si el resultado es mayor que 0 pero menor o igual a 35.
- Mediana Empresa si el resultado es mayor que 35 pero menor o igual a 100.

¿Qué se necesita para ser una Pyme?

La condición Pyme, para poder acceder a los beneficios que trae y otorga la ley a las Pymes estas deben cumplir con adquirir la condición o certificación PYME que extiende el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), accediendo al Sistema de Información Empresarial Costarricense (SEICO).

Algunos de los requisitos para poder adquirir la condición de Pyme son:

- Que la empresa califique como micro, pequeña o mediana.
- Que tengan permanencia en el mercado.
- Que sea una unidad productiva formal.
- Que clasifique según las partidas del CIIU establecidas en el Transitorio II del Decreto 37121-MEIC.
- Cumplir dos de los siguientes requisitos, según el Art 3 de la Ley No. 8262: Formulario D101 o D105, última declaración del impuesto sobre la renta.
- Recibo de la póliza de riesgo del trabajo que demuestre que tiene la póliza vigente.
- Estar al día con el pago de las obligaciones de cargas sociales (CCSS).
- El formulario de inscripción Pyme debidamente lleno y firmado, el cual tiene de declaración jurada.

Para poder proceder con el debido paso de registro se recalca que no tiene ningún tipo de costo, es totalmente gratuito y voluntario, es un proceso sencillo donde el empresario debe de completar el formulario solicitando la inscripción al registro PYMR y cumplir con la presentación de dos de los tres requisitos mencionados anteriormente.

El registro que se puede realizar es de dos distintas formas, tanto física como en línea por medio del sitio de (siec.go.cr).

Procedimiento en línea

1. Ingrese a siecg.go.cr y acceda al ícono de Registro PYME.
2. Ingresando al sistema debe registrarse como usuario suministrando un correo electrónico y una contraseña.
3. Una vez ya registrado, podrá “loguearse” dar clic en el botón que indica Registro Condición PYME.
4. Complete el formulario con la información solicitada que se despliega en la pantalla.
5. Al finalizar y en caso de que la documentación esté completa, el sistema le remitirá un correo electrónico indicándole que su solicitud ha iniciado su trámite, para lo cual la DIGEPYME tendrá un plazo de 5 días, máximo para comunicarle la resolución de su solicitud.
6. Se debe tomar en cuenta que el trámite es solamente de renovación, debe solicitar asignación de expediente, escribiendo al correo: siec@meic.go.cr

Procedimiento presencial

El proceso para registrarse también se puede realizar presentándose en las oficinas del MEIC con dos de los tres requisitos, la solicitud de inscripción al registro Pyme, o bien, visitando cualquiera de los CIDES que operan en diferentes zonas del país.

La calificación Pyme tiene vigencia por solamente 12 meses, por lo que se debe renovarse de manera anualmente.

Beneficios del Registro a las PYME

Al contar con el registro Pyme al día les permite a las empresas acceder a los siguientes beneficios derivados de la Ley 8262 la ley de “Ley de Fortalecimiento a las Pymes”.

Adicionalmente se presentan algunos de los beneficios:

- Recursos de financiamiento por medio de FODEMIPYME y el Sistema de Banca para el desarrollo (SBD).
- Servicios de desarrollo empresarial y asistencia técnica por medio de INA y otras instituciones que conforman la Red de Apoyo PYME.
- Recursos del fondo PROPYME para innovación y transferencia tecnológica.

- Beneficios al Programa de Compras Públicas Pyme, según lo establece la legislación aplicable en materia de Contratación Administrativa y a otros programas de acompañamiento a las Pymes.
- Posibilidad de que las micro y pequeñas empresas puedan obtener la exoneración en el pago del impuesto a las personas jurídicas si además están inscritas ante la Dirección General de Tributación.

¿Cómo son las Pymes en Costa Rica?

Consecuentemente, las pymes registradas según Meic, (2021, párr. 5).

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) a través de la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) y en el marco de la Política Pública de Fomento a las PYME y Emprendimiento y como parte de las acciones estratégicas en el área de Innovación y Desarrollo Tecnológico, se planteó el desarrollo de un sistema integrado de gestión del ambiente y la calidad que permita fortalecer la gestión empresarial y el acceso a nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales, ha lanzado Sello Pyme como parte de las acciones estratégicas del Estado tendentes al desarrollo y el fortalecimiento de un sistema de aseguramiento de calidad, que permite potenciar la gestión empresarial, la calidad de los procesos y los productos y servicios de aquellas PYME costarricenses que se encuentran registradas y tengan su condición PYME al día en el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC) del MEIC.

La Obtención, el Uso y Aplicación del Sello PYME Básico y de Valor Agregado, estará regulado por medio de un Reglamento que se publicará en el Diario Oficial La Gaceta y cuya gestión se encuentra en proceso, no obstante, todas aquellas empresas que se encuentran registradas en el SIEC y tengan al día el cumplimiento de su condición PYME, podrían obtener el Sello PYME Básico remitiendo solicitud en forma digital.

En el caso de las Pymes que opten por alguna de las categorías del Sello PYME de Valor Agregado deberían adjuntar como comprobante la certificación de la norma que se reconoce su condición de gestión de calidad, ambiental de responsabilidad social empresarial, de conformidad con las normas que para tal efecto establecerá el Reglamento.

Esta nota de solicitud si se envió en línea será guardada en el servidor de correo, así como fue remitida en físico será guardada en el expediente físico.

De igual manera, este Sello es una garantía mediante la cual se reconoce y visibiliza que el negocio que lo posee es una PYME formal costarricense, que cumple con la legislación vigente y que podría ser acreedora de los beneficios inherentes a su condición de PYME. (MEIC. 2021).

Exportaciones

¿Qué es una exportación?

Actualmente, a nivel global se conoce cada vez más el tema de las exportaciones, más a detalle de manera empresarial dependiendo de la actividad económica que se dedique cada organización, ya que independiente y prácticamente siempre se va a necesitar de un proveedor, donde si una empresa como tal no se dedique directamente a la exportación o su contraparte, la importación, lo realizan sus dichos proveedores.

Una exportación para una mayor comprensión como bien se expresa en la siguiente cita: “Como exportación denominamos la acción y efecto de exportar. Exportar, en este sentido, es la actividad comercial que consiste en vender productos y servicios a otro país. Asimismo, como exportación puede designarse al conjunto de mercancías que se exportan.” (Significados, 2022, párr. 1). Adicionalmente, se logra entender como el bien o servicio original de un país productor y emisor (en otras palabras, el exportador), el cual envía la mercancía a un tercero como receptor (importador) para su utilización y compra, en términos más técnicos la exportación es la acción de enviar cualquier bien o servicio de un país a otro. Adicionalmente, no solo se maneja entre países, sino se puede realizar entre empresas ya sea de un proveedor hacia un comprador directo o de una empresa a otra totalmente externas e independientes y sin relación comercial e incluso, de una organización de base hacia una sucursal establecida en otro país.

Las exportaciones van de la mano con la demanda agregada, donde el papel que desempeñan las exportaciones en la producción a nivel país, es esencial ya que dicho país puede generar producción a nivel nacional y comercialarla y venderla en su propio territorio, pero bien, también se puede realizar con compradores fuera de las fronteras territoriales. La cual se puede realizar la demanda agregada mediante la fórmula:

$$DA = C + I G + (X - M)$$

Donde:

C es el consumo,

I la inversión,

G el gasto público,

X las exportaciones

M las importaciones.

Las exportaciones son totalmente mayores a las importaciones con respecto a los bienes y servicios, donde el país obtendría superávit en su balanza de bienes y servicios, por otro lado, si las exportaciones son menores a las importaciones en bienes y servicios se tendría un déficit en su balanza de bienes y servicios, porque se compra más de lo que se vende fuera de las fronteras. En la actualidad, cada país ha elaborado sus propias legislaciones de acuerdo con sus propios intereses y necesidades, la cual es una de las principales fuentes de ingresos para un país, por ello, los gobiernos desean proteger al productor nacional, colocando obstáculos a las importaciones como gravámenes muy altos o tarifas, lo que lógicamente afecta a los países productores y mono productores. Por ejemplo, podrían ser un país como Venezuela, el cual históricamente, ha dependido en gran medida de sus exportaciones de petróleo por lo cual, cabe esperar que, ante cambios en la demanda de petróleo a nivel mundial o problemas con otros países, pueda afectar a su economía de forma grave, pero al mismo tiempo, una demanda creciente puede reportar en una gran cantidad de ingresos para la economía.

Otro aspecto para tener de una mejor manera es tener en cuenta el comercio ilegal como el tráfico de drogas y armas, que evidentemente no puede nunca tipificarse como una “exportación”, por encontrarse esta actividad fuera de los marcos legales. Asimismo, también existen exportaciones de bienes no tangibles, como pudieran ser los bancarios, los cuales no se toman como exportación ni importación de ninguna manera.

¿Cómo funcionan las exportaciones en Costa Rica?

Habitualmente, un ente físico y órgano gubernamental, este último principalmente encargado del trámite denominado “aduana”, el cual se encarga de una mercancía enviada de un

país a otro debe de salir de una determinada aduana en una predispuesta nación o también conocido como bloque económico y se debe de entrar a otro similar en el país receptor, el cual es importante mencionar que estas transacciones entre varios estados suelen presentar un importante grado de dificultad a nivel legal y fiscal, ya que verían ostensiblemente de un país a otro.

El proceso de exportación es el conjunto de etapas que se deben de superar para poder completar una operación comercial entre empresas e incluso, entre personas físicas. Las exportaciones funcionan mediante los siguientes aspectos según (Procomer CR, 2022, cap. 1-8):

- Acuerdo comercial: en esta etapa es necesario realizar todos aquellos trámites que son necesarios para que la mercancía llegue al cliente, con el cual hay que firmar el contrato.
- Contrato: condiciones de la transacción por una efectuada compra con la entrega, precio y demás peculiares independientemente de cada operación.
- Producción del pedido: una vez efectuado el acuerdo de manera concreto y cerrado, se están estipuladas todas las condiciones del pedido, se procede a producirlo en función del tipo de producto que sea y el volumen contratado, el cual, requeriría un mayor o menor tiempo de entrega.
- Transporte nacional: la mercancía se transportará hacia el puerto o aeropuerto del que vaya a partir, si por el contrario el transporte es de vía terrestre que se enviara al país receptor, sin importar el método de transporte internacional, hay que realizar los trámites de igual manera con excepciones del bien o servicio.

Adicionalmente, se tienen distintos agentes que se ven implicados en el proceso de exportación:

- Proveedor: es la empresa que vende sus productos al extranjero.
- Cliente: hace referencia al receptor de la mercadería.
- Bancos de ambas partes: son un agente fundamental para formalizar los pagos, créditos, entre otras operaciones o transacciones financieras relacionadas con el acuerdo comercial.
- Transportistas: es el agente que realiza el transporte de la mercadería.
- Aduanas: son los encargados de validar y solicitar toda la documentación necesaria para la exportación.

- Seguros: dependiendo de las operaciones y sus magnitudes, de suelen realizar seguros que garanticen el cobro de la mercadería o los daños, este último si la mercadería recibe algún tipo de daño y dependiendo del seguro.
- Agente aduanal: en Costa Rica es indispensable contar con un agente aduanal.

¿Qué se necesita para exportar?

Para poder exportar se debe contar con los siguientes requisitos según (Procomer CR, 2022, cap. 1-8):

- Factura comercial: es un documento mercantil que establece las condiciones de la venta al comprador.
- Manifiesto de carga: es el contrato con el transportista y ampara el transporte de mercancías ante las distintas autoridades.
- Conocimiento de embarque (Bill of Lading -BL-, en inglés): es el recibo dado por el transportista a su agente por las mercancías que van a embarcarse o han sido embarcadas en el buque. Este documento adopta diferentes denominaciones ya que depende del medio de transporte que se utilice, por ejemplo: si es aéreo se le denomina Guía Aérea o Carta de Porte si es terrestre.
- Declaración Única Aduanera (DUA) de exportación: es un documento que tiene como objeto presentar las descripciones, pesos, valores, clasificaciones arancelarias, entre otros de los productos a exportar. Puede ser elaborado por una agencia aduanal o el exportador mediante el sistema VUCE 2.0.
- Permisos de exportación, en caso de ser requerido: en Costa Rica se les conoce como notas técnicas y corresponden a los permisos que deben tramitarse en determinadas dependencias del Estado y que son necesarias para llevar a cabo la exportación de algunos productos dependiendo de su naturaleza y uso, entre estas instituciones se encuentran, el Ministerio de Salud, Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Ministerio de Seguridad Pública Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE), entre otros.

Esta documentación puede facilitar el trámite a la hora de exportación y la inspección a su llegada al mercado destinado, así como la aplicación de las preferencias arancelarias en el marco

de un Tratado de Libre Comercio (TLC) o Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Adicionalmente, se cuentan con los siguientes aspectos:

- Póliza de seguro: este aspecto ofrece cobertura contra daños físicos o pérdidas de los bienes durante el transporte, bien sea terrestre, marítimo o aéreo, también depende del término de la negociación establecido con el comprador.
- Carta de instrucciones al agente aduanal: es el documento en el que se brindan las instrucciones en forma clara y precisa (manejo y consignación de la mercancía, etc.) al agente aduanero para realizar el despacho.
- Carta de instrucciones al transportista: es la carta que brinda detalles a la empresa transportista con la finalidad de programar el transporte principal y actualizar la precotización, también se deberá anotar el régimen aduanero al que se destinarán las mercancías, manejos especiales y seguros.
- Certificados adicionales (calidad o cantidad, entre otros): por ejemplo, para poder certificar que el producto exportado es orgánico.
- Lista de empaque: en este apartado es un complemento útil para la factura comercial, ya que suministra los detalles físicos de la carga, tales como: descripción, cantidad de productos, cantidad de cajas, peso y tamaño.
- Certificado de origen: es un requisito para exportar bajo las condiciones de algún TLC o SGP, el cual, corresponde a un documento mediante el cual se certifica que la mercancía exportada es originaria de Costa Rica, siempre y cuando se cumplan con las reglas negociadas entre los países signatarios del acuerdo comercial.

K-Global

Procomer

Primeramente, Procomer significa “promotora de comercio exterior”, es sabido que es una entidad pública de carácter no estatal y es el encargado de promocionar las exportaciones costarricenses dirigido directamente a las Pymes. Procomer fue creada en el año 1996, se realizó mediante la Ley de la República n°7638, para poder asumir las funciones y labores que realizaban la corporación de zonas francas de exportación hasta ese momento.

Procomer ha aportado mucha ayuda y soporte a las Pymes costarricenses, además en el año 2021 las exportaciones realizadas en el país de Costa Rica aumentaron en un 24 por ciento, comparándolo con el año del 2020, y eso fue una noticia muy buena, ya que fue el mayor porcentaje registrado en los últimos quince años en el país.

Hay que recalcar que algunos de los objetivos primordiales de Procomer tratan sobre hacer un esfuerzo para que los tramites de exportación e importación se manejen con más rapidez, darle un apoyo económico al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), analizar detalladamente las estadísticas que refleja el comercio exterior en el país, promover el comercio exterior y crear programas que se adapten a las exportaciones e inversiones, entre otras.

Adicionalmente, la misión que tiene la empresa Procomer es poder facilitar y promover la inversión y el comercio exterior, continuamente con respecto a la visión que tienen trata sobre generar desarrollo económico a través de las exportaciones y la inversión. Además, se cumple con valores corporativos como la creatividad que se busca distintas maneras de lograr los objetivos de manera más eficiente y eficaz, el talento colectivo de escuchar ideas y trabajar en equipo y el propósito para desarrollar las cosas.

¿Qué es K-Global?

Las pequeñas y medianas empresas mediante un giro de negocio innovador basado en una idea como Startups se tiene la nueva plataforma de apoyo para poder contar con financiamiento nacional e internacional e impulsar el desarrollo de las mismas, la cual se trata de K-Global creada por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica mediante el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD).

K-Global es una plataforma de capital de riesgo facilitador de la construcción de expedientes y documentos de organizaciones para inversionistas e inversión propia a nivel Pre-Duediligence que le ayudan a Startups y Pymes a lograr estar de manera visible al sistema financiero de forma tanto local como internacional.

K-Global es el programa diseñado por Procomer con el objetivo de brindarle ayuda y potenciar el desarrollo de las exportaciones a las micro, pequeñas y medianas empresas costarricenses para que se logre crear oportunidades de inversión directa, las Pymes llenarán un expediente de inversión o de crédito, el expediente anteriormente mencionado es muy importante

que lo llenen, ya que con este documento van a poder comenzar la búsqueda para el financiamiento que van a llevar con las entidades financieras como lo son los fondos Inversionistas nacionales o internacionales o bien ya sea los bancos que Procomer tiene en su página web.

Las Pymes pueden tener un gran aprovechamiento de la plataforma K-Global de Procomer si tienen a su disposición el diagnóstico único exportador de Procomer (se debe contar con una planilla menor a cien empleados), es constituida por alguna persona física o jurídica, cuenta con el registro sanitario del Ministerio de Salud, está inscrita en el Ministerio de Hacienda y en la Caja Costarricense del Seguro Social y si cuenta con tener la iniciativa empresarial de alto impacto con potencial para crear propiedad intelectual.

¿Qué se requiere para ser usuario de K-Global?

Con la intención de ayudar y potenciar el desarrollo general del sector exportador mediante la plataforma, donde adicionalmente, para poder ser usuario del programa K-Global de Procomer se requiere cumplir con 5 etapas incluido completar un expediente para optar por la búsqueda de financiamiento, las etapas son:

Etapas 1.

Primeramente, es necesario llenar el expediente de inversión o de crédito, después de completar y enviar el expediente comienza la primera etapa que es denominada "convocatoria". Depende por lo que se quiera optar se debe llenar todos los documentos correspondientes que pone a disposición la plataforma K-Global para poderse unir y optar por sus beneficios mediante las dos siguientes opciones:

- **Crédito.** Cuando la empresa ya completó y presentó el formulario, se hace un análisis de la información y seguido a eso se procede con la presentación del prospecto de cada Pyme por igual a las entidades financieras.
- **Inversión.** Cuando la empresa completa el formulario, se hace un análisis de la información obtenida y se procede a la presentación a los fondos nacionales o internacionales. En esta etapa se presenta la opción de inversión del programa de capital de riesgo institucional de sistema de banca para el desarrollo, los fondos de inversión pueden acceder el one pager y distintas informaciones para que puedan analizar las empresas que más les interesen y a las empresas se les presentará varios fondos

inversionistas que les puedan ayudar con las necesidades que tienen y las empresas tengan varias opciones para poder ponerse en contacto.

Etapas 2.

Esta etapa es nombrada preselección mensual permanente, aquí se realiza cortes todos los meses para poder asegurarse de que todos los expedientes estén completos, hay que especificar que los casos que están asignados al sistema de banca para el desarrollo se moverán a una siguiente fase los que consiguieron una calificación de riesgo amarillo o verde.

Etapas 3.

Es nombrada pre-due diligence, se dividirá en dos, la primera sería el crédito y la segunda la inversión. Los requisitos principales que se evalúan son:

- **1.Crédito:** las referencias crediticias, la necesidad financiera de la empresa, que usos le darían al dinero solicitado, personas jurídicas, el documento de identificación del representante legal, teléfono al cual se le pueda contactar, historial de deudas que hay adquirido, los estados financieros de la empresa en los últimos 3 años y la representación general de la empresa entre otras.
- **2.Inversión:** la necesidad financiera, el modelo de negocio, cuánto porcentaje de la empresa están dispuestos a ceder a los inversionistas, el flujo de caja en los últimos dos años y el que se tenga proyectado para los siguientes tres años, las proyecciones financieras que tengan, el VAN, el TIR, los acuerdos que tengan con accionistas, los resultados financieros históricos y el teléfono de contacto entre otras. Al hacer entrega de los datos solicitados se los reportaran a Procomer y el equipo de trabajo hará una entrevista al equipo que esté solicitando la ayuda económica, se hará un análisis de riesgo y se les dará unas recomendaciones de inversión.

Etapas 4.

Se continua con dicha etapa nombrada "requisitos solo para acceder a fondos de sistema de banca para el desarrollo" y los requisitos principales que piden en dicha etapa son: Tener registro con hacienda, tickets promedio de \$50K hasta \$150K, tener capacidad para poder recibir la inversión, poseer persona jurídica, no tener conflictos de interés, cumplir con los términos establecidos por el programa K-Global y la ley 8634, Pymes con modelos de negocios que sean escalables y enlazarse con un co-inversionista.

Etapas 5.

Esta etapa es la final, cuyo título es métodos de evaluación, los cuales se dividen para una mejor explicación en los resultados de valoración Pre-Money y como se desarrollan a continuación:

1 Balanced scorecard: Mediante la utilización de las respectivas transacciones comparables ya sea de carácter que esté aumentando o disminuyendo el valor que esté de acuerdo con el nivel de consolidación y progreso y que corresponda a cada proyecto mediante un nivel de medición de potencial, el cual, se basa en factores internos y externos de acuerdo con su importancia relativa.

2 Comparable Ponderada: Mediante la valorización monetaria de las características de cada empresa extraída de los documentos y cuestionarios con respecto a la importancia relativa y la realización de sus respectivas comparaciones con lo que es la totalidad de los datos de los proyectos.

3 Flujo de caja descontado: Tomando en cuenta de la generación de 3 escenarios posibles a un plazo de 5 años mediante la probabilidad de los parámetros de, tasa libre de riesgo, retorno esperado del mercado y la beta del proyecto, siendo así, como esperanza ponderada de cada uno de los escenarios asociados al proyecto será el flujo de caja.

4 Venture Capital: Gracias a los parámetros de, Dilución y ROI (retorno de inversión) y la metodología de Venture-Capital se calcula de manera actual de acuerdo con la proyección del valor de ventas futuras la valorización, además de las expectativas con respecto a la rentabilidad para el factor de inversión, teniendo así, proyecciones de rondas de inversiones futuras.

5 Venture Capital Comparables: En cuanto concierne a la industria y el respectivo nivel de desarrollo bajo el método Venture Capital Comparables se calcula el valor esperado con base a exits de las compañías comparables.

6 Venture Capital Cash Flow: Por medio a la metodología de Venture Capital Cash Flow estima el valor de exit esperado de las compañías mediante un horizonte temporal determinado, donde seguidamente luego de un plazo de cinco años mediante el producto de las utilidades proyectadas hacia el correspondiente fin del horizonte y un multiplicador dependiente de la industria (precio-ganancias).

Beneficios y ofertas que ofrece K-Global

Mediante el objetivo de la plataforma, de capital de riesgo promete facilitar y ayudar como beneficio a las Pymes costarricenses en la construcción y desarrollo de los expedientes de dichas empresas para una inversión a nivel tanto nacional como internacional. Impulsando ideas innovadoras a las organizaciones dedicadas a las exportaciones de estar visibles en temas de inversiones de terceras personas y el desarrollo personal de cada empresa al poder impulsar un sistema financiero de forma local propio del empresario.

Además de las Pymes reconocidas en el ámbito industrial y empresarial, el programa K-Global cubre a toda aquella empresa o negocio dedicado a las actividades poco reconocidas a nivel nacional como a nivel internacional como lo son el sector agrícola, pesca, empresas dedicadas a la economía biotecnológica, manufactura avanzada y sostenible y agrícolas sostenibles, donde se ven beneficiados y apoyados mediante inversionistas extranjeros y nacionales además de facilidad de exportar sus productos a tierras internacionales ayudándose a su propio desarrollo.

CAPÍTULO III.

MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

Enfoque (cualitativo)

Para Hernández et al (2018), la investigación cualitativa estudia:

(...) fenómenos de manera sistémica. Sin embargo, en lugar de comenzar con una teoría y luego “voltar” al mundo empírico para confirmar si esta es apoyada por los datos y los resultados, el investigador comienza el proceso examinando los hechos en sí y revisando los estudios previos, ambas acciones de manera simultánea, a fin de generar una teoría que sea consistente con lo que está observando que ocurre. (p. 7)

A lo citado Hernández et al (2018) agregan: “(...) se plantea un problema de investigación (...). Va enfocándose paulatinamente. La ruta se va descubriendo o construyendo de acuerdo al contexto y los eventos que ocurren conforme se desarrolla el estudio.” (p. 7)

De igual forma los autores Hernández *et. al* (2018) sostienen que:

Las investigaciones cualitativas suelen producir preguntas antes, durante o después de la recolección y análisis de los datos. La acción indagatoria se mueve de manera dinámica entre los hechos y su interpretación, y resulta un proceso más bien “circular” en el que la secuencia no siempre es la misma, puede variar en cada estudio. (pp. 7-8)

Mediante los objetivos del proyecto se logra comprender lo que sería un enfoque cualitativo mediante una entrevista para ir desarrollando y descubriendo el contexto conforme el tema en estudio, además de eso la producción de preguntas mediante y después de una exhaustiva recolección de los datos con ayuda de los instrumentos de la investigación donde mediante se vayan dando hallazgos se pueda ir variando con el estudio del programa K-global de Procomer como facilitador de las exportaciones a las Pymes costarricenses en 1 semestre 2022.

Diseño Cualitativo

Investigación acción de visión técnico-científica, es decir, decisiones en espiral, ciclos repetidos de análisis: planificación, identificación de hechos, análisis, implementación y evaluación, con el título, Estudio del programa K-Global de Procomer como facilitador de las exportaciones a las Pymes costarricenses en 1 semestre 2022, que tiene relación ya que las Pymes deben de llenar documentos para Procomer para poder ingresar y competir para ser tomados en cuenta para el programa K-Global y siempre se deben de realizar los mismos procedimientos para evaluar la situaciones de las Pymes y conseguir sus beneficios y ayudas para poder crecer empresarialmente mediante una planificación e investigación de todo lo relacionado con el tema como también ayuda de análisis, interpretación e identificación de los hechos mediante el instrumento de entrevista a la población relacionada con el tema.

Población y Muestra

Población se refiere a todos los casos que concuerdan con determinadas características. Las poblaciones deben situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar, tiempo y accesibilidad, para esto se debe delimitar la unidad a estudiar. Conjunto finito o infinito con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación, queda delimitada por el problema y por los objetivos del estudio.

- ✓ Unidad de muestreo: determinar el tipo de estudio a elegir para determinar la población de estudio.

Muestra es un subgrupo de la población o universo que interesa al investigador, y será de quienes se obtendrá la información y deberá ser una muestra probabilística o no probabilística, representativa de la población, dependiendo del enfoque y diseño de la investigación.

MUESTRA CUALITATIVA

El tamaño de la muestra o números de casos o unidades de muestreo se define a partir de: naturaleza del fenómeno, capacidad operativa de recolección y análisis, entendimiento del fenómeno, saturación de categorías.

La muestra se determina durante o después de los primeros ajustes de la investigación, es tentativa y se puede ajustar en cualquier momento, no es probabilística, no busca generalizar resultados sino profundizar en el fenómeno que se estudia. No es necesario que sea representativa de la población. En ocasiones, una misma investigación cualitativa requiere de muestreo mixto o combinación de muestreos (si el diseño así lo requiere).

TIPOS:

- ✓ Voluntarios (ciencias sociales y médicas)
- ✓ Expertos (exploratorias para generar hipótesis)
- ✓ Casos-tipo (riqueza, profundidad y calidad de la información, no la cantidad ni la estandarización)
- ✓ Por cuotas (estudios de opinión y mercadotecnia)
- ✓ Diversas o de máxima variación. (mostrar distintas perspectivas y representar la complejidad del fenómeno estudiado, o bien documentar la diversidad de casos para localizar diferencias y coincidencias, patrones, particularidades)
- ✓ Homogéneas (las unidades tienen un mismo perfil o características o comparten rasgos similares. Su propósito es centrarse en el tema por investigar o resaltar situaciones, procesos o episodios en un grupo social).
- ✓ En cadena o por redes (participantes clave y conocidos o quienes pueden aportar datos relevantes)
- ✓ De casos extremos (evaluar características, grupos o situaciones alejadas de la normalidad o de prototipos).
- ✓ Por oportunidad (casos que se presentan de manera fortuita)
- ✓ Teóricas o conceptuales (cuando el investigador necesita entender un concepto o teoría puede muestrear casos que le sirvan para este fin)
- ✓ Confirmativas (la intención es sumar nuevos casos cuando en los ya analizados se presenta alguna controversia o resultados diferentes)
- ✓ De casos importantes o críticos (casos del ambiente que no deben quedar por fuera)
- ✓ Por conveniencia (casos disponibles a los que se tiene acceso).
- ✓ Es una técnica de muestreo no aleatoria y no probabilístico, para crear muestras de facilidad de acceso que le resulta más sencillo al investigador examinar.

Población y Muestra

Tabla No 1

TÍTULO DE LA TABLA

# Entrevistado	Puesto	Razón
No 1	Unidad de Financiamiento Incubación Temprana	Encargada del equipo K-Global
No 2	Logística en negocios internacionales	Encargado de Pyme
No 3	Asistente de gerencia	Representante legal
No 4	Coordinador del financiamiento, crédito e inversión	Miembro del equipo K-Global
No 5	Trabajador del área de exportaciones de una Pyme	Trabajador de Pyme

Fuente: Elaboración propia, 2022

Unidades de Análisis (cualitativa)

Las unidades de análisis generan las categorías pertinentes para el planteamiento del problema y explicar el fenómeno en estudio, pero también puede surgir paulatinamente y deben ser relevantes:

1. El investigador revisa todo el material (conjunto de datos).
2. Se identifica un tipo de segmento para ser caracterizado como unidad constante).
3. Codificar para determinar pertinencia: codificación abierta (comparar unidades de análisis para determinar categorías relevantes para el planteamiento del problema).
4. El investigador puede mantener o cambiar la unidad.
5. UNIDAD – CATEGORÍA – CODIFICACIÓN (todas relacionadas unas con otras).
6. Categorías de análisis: técnicas para generarlas:
 - a. AGRUPAMIENTO: anotar temáticas vinculados al planteamiento, señalar cuáles son comunes (se repiten una y otra vez) y por último se agrupan.
 - b. TÉCNICAS DE ESCRUTINIO:
 - i. REPETICIONES: la más fácil para identificar categorías

- ii. CONCEPTOS LOCALES o usados frecuentemente en el contexto del estudio (expresiones reveladoras propias del ambiente al que pertenece el colaborador).
- iii. METÁFORAS Y ANALOGÍAS (ayuda a localizar categorías con significado).
- iv. TRANSICIONES: cambios que ocurren de manera natural en conversaciones e interacciones).
- v. SIMILITUDES Y DIFERENCIAS (del lenguaje verbal y no verbal).
- vi. CONECTORES LINGÜÍSTICOS Y ADVERBIOS, PRONOMBRES O SIMILARES (grupos de palabras y términos que las conectan).
- vii. DATOS PERDIDOS O NO REVELADOS (preguntarse qué falta o perdido).
- viii. MATERIAL VINCULADO A LA TEORÍA (se examina el ambiente o contexto, las perspectivas de los participantes y sus percepciones y lo que piensan de otras personas, entre otros. Relación entre las categorías y las preguntas de investigación y también buscar nuevas perspectivas).

CUADRO DE UNIDADES EN FORMATO HORIZONTAL

OBJETIVO	UNIDAD	Categorías	DEF. CONCEPTUAL	INSTRUMENTALIZACIÓN
Conocer el funcionamiento del programa de exportaciones K-Global de Procomer.	Funcionamiento	Conocimiento del uso de la plataforma Incentivar mediante los beneficios de la plataforma Dar a conocer más la plataforma a nivel empresarial Países con mayor influencia a la hora de exportar	“Funcionamiento es la acción y efecto de funcionar”. (Pérez, 2022).	De la pregunta 1 a la 4
Examinar la situación logística de las pymes dedicadas a la exportación actualmente en Costa Rica.	Logística	Conocimiento básico y principal Financiamiento bancario Financiamiento por inversión	“Logística es el conjunto de los medios y métodos que permiten llevar a cabo la organización de una empresa o de un	De la pregunta 5 a la 9

Definir cuál podría ser la mejor opción para la problemática de las Pymes exportadoras en Costa Rica	Problemática	Oportunidades a la hora de exportación Remuneración económica Colaboración con las Pymes Inversión Financiación	servicio”. (Gardey, 2022). “Conjunto de las complicaciones que forman parte de un cierto asunto”. (Gardey, 2019)	De la pregunta 10 a la 13
--	---------------------	--	--	----------------------------------

Instrumento (cualitativo)

Confiabilidad es la aplicación repetida al mismo individuo, produce resultados iguales.

Validez es la medición con exactitud de la variable.

- ✓ **Validez de contenido** (se mide la amplitud del contenido de la variable a medir).
- ✓ **Validez de criterio** (comparar resultados con otro criterio externo que busca medir lo mismo)
- ✓ **Validez de constructo** (que tan bien un instrumento representa y mide un concepto teórico)

Factores que pueden afectar la confiabilidad y la validez: la improvisación y aplicar instrumentos desarrollados en el extranjero que no han sido validados en el contexto

Objetividad es el grado en que el instrumento es o no permeable a la influencia de los sesgos y tendencias de los investigadores que lo administran, califican e interpretan. La objetividad se refuerza mediante la estandarización en la aplicación del instrumento, mismas instrucciones y mismas condiciones.

INSTRUMENTOS CUALITATIVOS

ENTREVISTAS. Es más íntima, flexible y abierta que la cuantitativa, se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona y otra (entrevistador-entrevistado). Hay:

- **Estructuradas** (siguiendo una guía de preguntas específicas)
- **Semiestructuradas** (guía de asuntos o preguntas, pero hay libertad de agregar preguntas adicionales)
- **No estructuradas o abiertas** (guía general de contenido y el entrevistador tiene la libertad de ser flexible en la administración)

▪ **ELEMENTOS PARA COMPRENDER LA ENTREVISTA CUALITATIVA.**

1. **MUNDO DE LA VIDA** (es la vida de la persona y su relación con la propia vida)
2. **SIGNIFICADO** (descubrir e interpretar el significado de los temas centrales del mundo del entrevistado)
3. **CUALIDAD** (conocer lo expresado en un lenguaje común y corriente y no busca cuantificar)
4. **DESCRIPCIÓN** (descripciones relevantes de la vida de las personas)
5. **ESPECIFICIDAD** (situaciones específicas y no opiniones generales)

6. **INGENUIDAD PROPOSITIVA** (el entrevistador mantiene apertura plena a cualquier fenómeno inesperado o nuevo, en vez de anteponer ideas y conceptos preconcebidos)
7. **FOCALIZACIÓN** (centrarse en determinados temas, no está estrictamente estructurada con preguntas estandarizadas, pero tampoco totalmente desestructurada)
8. **AMBIGÜEDAD** (las expresiones de las personas a veces pueden ser ambiguas, reflejando así las contradicciones con las que vive una persona en su mundo)
9. **CAMBIO** (el proceso de ser entrevistado puede producir introspección por lo que en el proceso se puede cambiar descripciones o significados de cierto tema)
10. **SENSIBILIDAD** (diferentes entrevistadores propician diferentes respuestas sobre determinados temas, dependiendo de su sensibilidad)
11. **SITUACIÓN INTERPERSONAL** (el conocimiento se producirá a partir de la interacción personal durante la entrevista)
12. **EXPERIENCIA POSITIVA** (se pueden obtener visiones nuevas)

▪ **PLANEACIÓN DE UNA ENTREVISTA**

1. **SELECCIÓN DEL TEMA** (clarificación conceptual y análisis teórico del tema que se investigará)
2. **DISEÑO** (uno de los siete)
3. **ENTREVISTA** (una guía y actitud reflexiva ante el conocimiento)
4. **TRANSCRIPCIÓN** (el material obtenido implica convertirlo en material escrito)
5. **ANÁLISIS** (se requiere decidir sobre la base de las preguntas y de los objetivos del estudio, cuál paradigma interpretativo será el más adecuado)
6. **VERIFICACIÓN** (confiabilidad y validez, consistencia de los resultados)

7. **PREPARACIÓN DEL INFORME** (consistencia en los criterios científicos y éticos de la investigación. Requiere una redacción que facilite su lectura)

Proceso de recolección de datos

En dicho apartado de la investigación en curso, se presentará y detallará todo el proceso en cuestión, relacionado con la recolección de datos de carácter cualitativo que se enfoca en la presente tesina “Estudio del programa K-Global de Procomer como facilitador de las exportaciones a las Pymes costarricenses en 1 semestre 2022” tomando en cuenta las fuentes primarias, secundarias y la entrevista como instrumento de recolección de datos.

Principalmente, para poder recolectar los datos se necesitó buscar, obtener y entender el tema propuesto para poder desarrollar la investigación mediante las maneras de recolección de información como lo son las fuentes primarias y secundarias como libros, documentos oficiales de institución pública de carácter no estatal e investigación de las mismas, normas técnicas, directorios y libros o artículos que interpretan otros trabajos o investigaciones como lo son tesis y trabajos internacionales y nacionales.

Seguidamente, con respecto al proceso de recolección de datos después de obtener toda la parte informativa y explicativa de la investigación, el proceso continuaría con los respectivos objetivos del trabajo tanto general como los específicos los cuales generan el problema de la investigación de los cuales producen unidades indagatorias convirtiéndose así en preguntas, donde dichas interrogantes se presentarán a la muestra seleccionada.

Adicionalmente, las preguntas mencionadas serán realizadas y codificadas para la muestra de la investigación con las cuales se obtendrían los resultados de encuestar a diez personas trabajadoras de parte de la institución pública Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica (Procomer), y cinco personas dueñas y trabajadores de Pymes relacionadas y dedicadas a la exportación de productos.

Finalmente, gracias a la entrevista realizada a la muestra seleccionada se generará un análisis de datos concretos, con el fin de poder exponer y presentar conclusiones y recomendaciones con respecto a la investigación, siendo así, la parte final del proceso de recolección de datos propuesto de carácter cualitativo para poder llegar a obtener de parte de

personas expertas o con conocimiento acerca del tema en estudio y tener datos finales relacionados con la vida real que cursa cada Pyme o persona relacionada al negocio de la exportación.

Fuentes de Información

Fuente Primaria

En este apartado de la investigación se detallarán los instrumentos como fuentes primarias utilizadas en la presente tesis con fines investigativos, indagatorios, informativos y explicativos como lo son los siguientes ejemplos: libros, documentos oficiales de institución pública de carácter no estatal, investigación de instituciones públicas, normas técnicas y más los entrevistados.

Fuente Secundaria

En dicha parte de la presente tesina, a se presentarán y detallarán los instrumentos como fuentes secundarias utilizadas con fines investigativos, explicativos, indagatorios, informativos y revisión documental de carácter adicional como lo son en los siguientes ejemplos: directorios y libros o artículos que interpretan otros trabajos o investigaciones como lo son tesis y trabajos internacionales y nacionales.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En el presente capítulo se presenta el análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas con la muestra de investigación. Primero, se presenta una tabla con 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.

Una segunda parte se encarga de describir y analizar 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.

Unidades y Categorías de Análisis

Unidad	Categorías
<i>Funcionamiento del programa de exportaciones K-Global</i>	1. Conocimiento del uso de la plataforma 2. Incentivar mediante los beneficios de la plataforma 3. Dar a conocer más la plataforma a nivel empresarial 4. Países con mayor influencia a la hora de exportar
<i>Situación logística de las pymes dedicadas a la exportación</i>	1. Conocimiento básico y principal 2. Financiamiento bancario 3. Financiamiento por inversión 4. Oportunidades a la hora de exportación 5. Remuneración económica

<i>Mejor opción para la problemática de las Pymes exportadoras</i>	1. Colaboración con las Pymes 2. Inversión 3. Financiación
--	--

Nota : Mata , 2022

Unidad de Análisis 1: Funcionamiento del programa de exportaciones K-Global

En esta primera unidad se hace referencia a las situaciones que se buscan mejorar en las Pymes costarricenses a la hora de unirse al programa K-Global de Procomer para que logren cumplir sus metas planteadas. Para explorar esta área se delimitó teóricamente la definición.

En el caso de Funcionamiento Pérez (2022), analiza que hace referencia a ejecutar las funciones que le son propias a algo o alguien o a aquello que marcha o resulta bien.

En esta primera unidad se clasificaron en 4 categorías según las respuestas de los entrevistados.

1. Conocimiento del uso de la plataforma
2. Incentivar mediante los beneficios de la plataforma
3. Dar a conocer más la plataforma a nivel empresarial
4. Países con mayor influencia a la hora de exportar

A continuación, cada categoría será descrita con las frases expresadas por los entrevistados del equipo de K-global y Pymes relacionadas al programa, de esta manera serán ejemplificadas. El análisis se realiza confrontando, a la luz de la teoría, dichas expresiones.

Categoría 1: Conocimiento del uso de la plataforma

Descripción.

Según lo indicado por los trabajadores de K-global y trabajadores de Pymes en las entrevistas, se conformó la categoría uno de la primera unidad, la cual hace referencia al

conocimiento que tienen las personas acerca del programa K-global. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *“Bastante, yo soy encargada de manejar la plataforma junto a mi compañero, entonces es diario el contacto que tenemos con esta, además que la información que entra a la plataforma es administrada por mí y revisamos casi que todos los días información nueva de las empresas que llegan y se registran en la plataforma, entonces es un uso constante y diario de dicha plataforma y tenemos conocimiento acerca del funcionamiento, el proceso que realizan las empresas a través de esta y como nos llega la información aquí en Procomer”* (Entrevistado 1).
- ✓ *“Mi conocimiento es básico, soy parte de una pequeña empresa dedicada netamente a la importación y exportación de venta de productos, tengo entendido que la plataforma se basa en la ayuda a las empresas a la hora de exportar, el cual no es mi campo principal como actividad económica”* (Entrevistado 2).
- ✓ *“Conozco apenas lo básico del tema, que es una plataforma para que pymes y emprendedores puedan encontrar oportunidades, principalmente de financiamiento”* (Entrevistado 3).
- ✓ *“Básicamente es un programa que busca crear una red de empresas costarricenses para la inversión en las mismas, creando un ambiente seguro tanto para las empresas y el sujeto o compañía inversora, también busca que estas empresas logren exportar sus productos”* (Entrevistado 4).
- ✓ *“La verdad no tenía mucho conocimiento al respecto, pero tengo entendido que el funcionamiento del programa está creado para potenciar y colaborar con el desarrollo del sector exportador de Costa Rica especialmente en las Pymes”* (Entrevistado 5).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores de Pymes y de K-global. De lo anterior se puede notar que todos tienen un conocimiento acerca de las funciones principales y básicas de las que se encarga el programa K-global para beneficiar en temas de financiamiento.

Máxima (2020) explica que el conocimiento es el proceso mediante el cual la realidad es reflejada y reproducida en el pensamiento humano. Es producto de distinto tipo de experiencias, razonamientos y aprendizajes.

Con base en lo expuesto se puede ver que hay conocimientos básicos de la plataforma, pero sería una oportunidad que el programa se anunciara más y así que más personas lo pudieran conocer cuando estén buscando temas de financiamiento

Categoría 2: Incentivar mediante los beneficios de la plataforma

Descripción.

En esta categoría se ejemplifica la manera para poder incentivar a las pymes a usar el programa de K-Global. Lo que dijeron en las entrevistas fue lo siguiente:

- ✓ *“Utilizar la plataforma es algo que estamos trabajando, ya que personalmente esta plataforma es muy buena para que la empresa crezca, además estamos trabajando en incentivar y dar a conocer más la plataforma a nivel empresarial, porque es un beneficio hacía las empresas, a Procomer como tal lo ayuda a alcanzar las metas y nuestro objetivo de poder ayudar a las empresas a crecer en el mercado nacional como internacional y el acceso al financiamiento que requieren estas empresas es una parte importante para que logren llegar a ese objetivo, entonces que nosotros demos a conocer lo que sabemos de la plataforma, cómo funcionan los procesos que tiene que realizar la empresa es importante para que la empresa crezca y acceda a ese financiamiento y que de esta manera logre exportar y nosotros como institución cumplir con este principal objetivo, entonces para nosotros si es realmente importante y lo estamos trabajando diariamente en dar a conocer nuestra plataforma” (Entrevistado 1).*
- ✓ *“Con el conocimiento que tengo de la plataforma, a nivel personal siento que sería una opción viable para la empresa si se le desea vender los productos al exterior, el cual en ese caso sería de total interés ya que la plataforma cuenta con diferentes*

formas de financiamiento y ayudas para cumplir con la exportación” (Entrevistado 2).

- ✓ *“Ya que me encuentro en estado de empleado y no de empleador encargado de una pyme, en ese caso si tuviera una pyme o un emprendimiento me interesaría mucho poder conocer y utilizar los beneficios de la plataforma para darle exposición a mi trabajo y explotar al máximo la actividad económica de la misma” (Entrevistado 3).*
- ✓ *“Realmente es un programa que puede ayudar a empresarios que no tienen un conocimiento amplio en la forma que pueda recibir inversión y además ayudar a que estas empresas exporten de forma más simplificada, en lugar de realizar un procedimiento por aparte y con menos contactos que dificulte este proceso, por lo tanto, pienso que es una oportunidad que usaría para que mi marca y empresa crezca” (Entrevistado 4).*
- ✓ *“Creo que, si lo pudiera llegar a utilizar en algún momento, si tengo el asesoramiento adecuado, siento que sería de mucho interés ya que se ve como si fuera una buena opción y viable para pedir ayuda y empezar desde cero” (Entrevistado 5)*

Análisis.

El financiamiento de la Pyme es una herramienta importante que se brinda, solo se necesita de una asesoría adecuada. Según Sánchez (2018) La asesoría es la labor de un profesional o una empresa destinada a la realización de distintas funciones de asesoramiento, control y supervisión de la actividad económica de una persona física o jurídica que contrata sus servicios en el ámbito económico y jurídico.

Con base en lo expuesto por los entrevistados se puede apreciar que hay un interés en usar dicha plataforma porque les brinda una ayuda financiera a las Pymes que están empezando.

Categoría 3: Dar a conocer más la plataforma a nivel empresarial

Descripción

En esta categoría se ejemplifica de qué manera la plataforma de K-global puede darse a conocer a un mayor número de personas. Lo que respondieron las muestras en la entrevista fue lo siguiente:

- ✓ *“La parte de la promoción de la plataforma, porque a pesar de que lo trabajamos y buscamos constantemente que las empresas sepan de la plataforma, cuesta mucho llegar a las empresas, entonces hay que buscar un medio que nos permita esa promoción de una manera más eficiente y eso sería lo que tendríamos que trabajar más, a pesar de que hemos llegado a varias empresas y de parte de Procomer nos ayudan las promotoras regionales a promocionar nuestra plataforma si hay mucho trabajo en esta parte de llegar a los pequeños empresarios a que lo conozcan, también dentro del programa K-global tenemos varios procesos para dar acceso a financiamiento entonces dar a conocer estos procesos ya que se manejan 2, uno es más conocido que otro, entonces el que es menos conocido y el que más miedo le tienen las empresas de acceder creo que es el que tenemos que darlo más a conocer porque es el que brinda más beneficios a las empresas pero si tenemos que trabajar en esa parte de promoción y lo trabajamos con nuestro departamento de mercadeo pero hay que ver de qué manera se puede ampliar más nuestro alcance”* (Entrevistado 1).
- ✓ *“Podría mejorarse el aspecto de darse a conocer entre las pequeñas empresas más a detalle ya que mi conocimiento es netamente indagando en internet, el cual si no fuera por ello mi conocimiento sería totalmente nulo, además de que no expresa claramente desde mi punto de vista el alcance que se puede tener o al que desean llegar”* (Entrevistado 2).

- ✓ *“Con el conocimiento básico que poseo, pienso que podría mejorar en temas de marketing para darlo más a conocer entre los emprendedores y Pymes que necesitan ayuda con su financiamiento” (Entrevistado 3).*
- ✓ *“Realmente pienso que en general su metodología es excelente, mientras se mantenga en una constante actualización del programa para así satisfacer las exigencias mercados de exportación que es bastante cambiante y más con las situaciones económicas inestables de los países post pandemia” (Entrevistado 4).*
- ✓ *“La mejor manera de mejorarlo sería darlo a conocer más, tal vez utilizando estrategias de publicidad, tendrían un mayor alcance. Y solo por eso, también porque al parecer son una excelente opción y por falta de publicidad muchas personas y me incluyo tenemos un conocimiento totalmente nulo o poco” (Entrevistado 5).*

Análisis.

Los trabajadores del equipo de K-Global no se especializan en dar promoción a la plataforma, ya que desempeñan otras áreas, eso ya es tema del equipo publicitario de Procomer. Según Arias (2022), la promoción es la acción de promocionar una cosa, persona, servicio, etc. Tiene como objetivo promover y divulgar productos, bienes o ideas, para dar a conocer y persuadir al público de realizar un acto de consumo.

Se puede notar que por la falta de publicidad se logra alcanzar a notar que se le debe mejorar mucho ese aspecto y así, darse a conocer de una manera mayor e incluso masiva, siendo así el punto de interés por la mayoría de las pymes costarricenses.

Categoría 4: Países con mayor influencia a la hora de exportar

Descripción

En esta categoría se puede reflejar cual es país principal al que se decide exportar. Los entrevistados mencionaron:

- ✓ *“Estados Unidos es el mercado principal al que nuestras empresas exportan y también al mercado europeo, estos son los principales mercados al que las empresas que están en K-global están participando y como tercero es algunos casos se exporta a Centroamérica”* (Entrevistado 1).
- ✓ *“Con relación a la pregunta mi conocimiento es nulo, pero he escuchado que se comercializa normalmente a Estados Unidos”* (Entrevistado 2).
- ✓ *“Muy sinceramente no tengo el conocimiento, pero analizando la situación y logística de comercio en Costa Rica, el comercio se basa en una relación prácticamente la mayoría, relacionada con Estados Unidos y algún país europeo, creería que es ahí donde tiene mayor influencia y participación”* (Entrevistado 3).
- ✓ *“En este caso serían todos los países con los que Costa Rica tenga el tratado de libre comercio y algunos de estos serían con los países centroamericanos, Canadá, CARICOM, Chile, China, Estados Unidos, México, República Dominicana, Perú y la Unión Europea”* (Entrevistado 4).
- ✓ *“Yo he escuchado que Estados Unidos mayormente, pero mi conocimiento con respecto a la pregunta es casi nulo”* (Entrevistado 5).

Análisis

Esta categoría de análisis se refleja que la mayoría de personas buscan exportar hacia el mismo mercado. Según Páez (2020) exportar es el envío de bienes y servicios al exterior para la venta.

Se debe de tomar en cuenta que normalmente por el pasar de los tiempos el mercado “tico” se relaciona con el mercado “gringo” o como se conoce como el mercado norteamericano, siendo así una de las bases principales del comercio entre países y empresas donde venden y compran productos unos a los otros, por lo cual se podría concluir es que es lo más normal a la hora de responder por los encuestados.

Unidad de análisis 2: Situación logística de las pymes dedicadas a la exportación

La segunda unidad de análisis está dedicada a identificar las principales situaciones económicas y logísticas que necesitan abarcar las Pymes a la hora de exportar.

Para efectos de conceptualización de logística se utilizó a Gardey (2022) quien define la logística como el conjunto de los medios y métodos que permiten llevar a cabo la organización de una empresa o de un servicio. En esta unidad se estudiaron los medios financieros que se necesitan para cumplir con la logística económica.

Después de la debida tabulación de resultados, se logró conformar cinco categorías de análisis con las cuales se alcanza el segundo objetivo. Las categorías son:

1. Conocimiento básico y principal
2. Financiamiento bancario
3. Financiamiento por inversión
4. Oportunidades a la hora de exportación
5. Remuneración económica

Categoría 1: Conocimiento básico y principal

Descripción

En esta categoría se ve reflejada el conocimiento logístico de los entrevistados. Lo que se mencionó es:

- ✓ *“En lo personal, yo conozco muy poco porque no es un tema que se toque en la plataforma como tal en la que trabajo yo, entonces es muy poco lo que tengo de conocimiento de esto, pero lo que sabemos de temas de logística es la necesidad de financiamiento para cumplir con esos gastos operativos que tiene una empresa a la hora de exportar un producto, pero como tal decir que la empresa debe de hacer esto y lo otro y ese costo no te lo podría decir porque no es algo que trabajemos nosotros desde la plataforma y tampoco desde la unidad de acceso de financiamiento”* (Entrevistado 1).

- ✓ *“A nivel personal conozco lo básico como lo son los montos de los costos a la hora de exportar dependiendo del producto, los permisos y licencias que se requieren, contactar con un agente aduanal o incluso que la persona o empresa en otro país se encargue de ello, pero básicamente se la logística a la hora de exportar de manera general sin muchas especificaciones ya que todos los contratos de comercio son diferentes a peticiones de la relación cliente-proveedor”* (Entrevistado 2).
- ✓ *“Normalmente, la logística básica se basa de tener un producto, venderlo por alguna plataforma a un comprador, preparar el producto para el envío, y contactar alguna empresa que realice el envío fuera del país para que llegue al destinatario, tomando en cuenta que también podría ser un servicio”* (Entrevistado 3).
- ✓ *“Básicamente las Pymes realizan la logística determinándose por el tipo de productos que se exporta ya sea de cadena fría, frágil, etc. Para determinar la ruta donde se envía ya sea marítima o área y cual es más eficiente conservando el producto, el tipo de embalaje, como se transporte este al momento de llegar al destino”* (Entrevistado 4).
- ✓ *“Sinceramente no conozco mucho al respecto, pero tengo entendido que se necesitan permisos para sacar productos del país e intermediario o tercero para el transporte y entrega de estos”* (Entrevistado 5).

Análisis.

Las Pymes deben de trabajar ellos mismas la mayor parte de la logística empresarial, ya que en el programa no es algo que les ayuden. Según Nuño (2017), la logística empresarial supone la ejecución, planificación y control de todas las actividades relacionadas con la obtención, almacenamiento y traslado de materiales, ya sea desde las materias primas necesarias en las primeras etapas del proceso de producción hasta los productos terminados que van directos al cliente final.

Tomando en cuenta las respuestas de las personas encuestadas, se puede notar para concluir que se maneja un conocimiento normalmente básico en el cual se logra reconocer un poco de la logística y sentido de la plataforma en estudio, siendo así un factor importante por resaltar ya que al parecer no se han dado a conocer tanto como al parecer lo son.

Categoría 2: Financiamiento bancario

Descripción

En esta categoría se habla acerca del financiamiento bancario y sus beneficios. Los entrevistados mencionaron:

- ✓ *“Normalmente y lo que más se practica es con un ente bancario para que el crédito sea totalmente legal y transparente donde se vea reflejado un ente totalmente constituido que este respaldando la inversión o en este caso el crédito para que una pyme pueda seguir cumpliendo con sus actividades”* (Entrevistado 2).
- ✓ *“La mejor fuente de financiamiento a mi parecer son los bancos, con sus condiciones mejoradas de préstamos para Pymes y ayudar a crecer a las mismas, tomando en cuenta que se cumpla con los requisitos para el préstamo”* (Entrevistado 3).

Análisis.

Dentro del programa existe el financiamiento por medio de los bancos estos traen respaldo de inversión, lo cual hace seguro el crédito para las Pymes. Según Oca (2021), el crédito es una operación de financiación donde una persona llamada ‘acreedor’ (normalmente una entidad financiera), presta una cierta cifra monetaria a otro, llamado ‘deudor’, quien, a partir de ese momento, garantiza al acreedor que retornará esta cantidad solicitada en el tiempo previamente estipulado más una cantidad adicional, llamada ‘intereses’.

El financiamiento bancario es el más buscado y normalmente practicado entre los costarricenses, ya que es lo más normal que hacen las pymes e incluso las personas, siendo así una opción fuera de la principal como posibilidad de pensar en optar por obtener financiación para poder realizar la productividad que se encargue la pyme.

Categoría 3: Financiamiento por inversión

Descripción.

Como tercera categoría surgen las diferentes opiniones acerca de la financiación para las pymes, las cuales son fuentes necesarias y estrictamente requeridas para que una pyme pueda realizar sus funciones y con ello poder cumplir con los objetivos propuestos por las mismas, ya sea de manera de capital o crédito de terceros, con lo cual anteriormente mencionado, se destacan las siguientes respuestas:

- ✓ *“La inversión, nosotros trabajamos 2 vías una es la de crédito y la otra es la de inversión, la de crédito es un poco más complicada, nosotros decimos que el banco le presta a la empresa cuando no lo necesita y para una pyme es complicado cumplir con los requisitos que solicita un banco, entonces creo que la mejor opción y que usualmente recomendamos y es la que dije anteriormente que debemos de trabajar más en incentivar para que las empresas conozcan es la inversión y en temas de inversión manejamos 2 caminos que es la inversión institucional que es con fondos de sistema de banca para el desarrollo y la inversión privada, la mejor opción para una pyme es la inversión institucional con fondos de sistema de banca para el desarrollo porque es una inversión que no le va a pedir a la empresa participación ni acciones sino lo que se va hacer es que se le va invertir y la empresa tiene un periodo de 5 años para que crezca y al finalizar esos 5 años tiene que devolver la inversión recibida y si no se le puede llegar a convertir en un crédito con una tasa de acuerdo de lo que maneje el Sistema de Banca para el Desarrollo, y es una banca más baja de la que ofrece un banco, entonces diría que la parte de inversión es la parte más recomendada para las pymes pero las personas y las pymes tienen una idea de que la inversión es que va a venir una*

persona y va a invertir y al final va a sacar a los dueños de la pyme y eso es totalmente erróneo” (Entrevistado 1).

- ✓ *“De manera secundaria se podría buscar inversión de parte de inversionistas fuera de los bancos, podría ser un poco más riesgoso ya que dependiendo de la negociación se podría conseguir el objetivo, pero incurriendo a brindar cierta parte de las acciones de las pymes, esto último claro cabe aclarar que un caso hipotético donde la pyme no cuente con los requisitos solicitados por el banco” (Entrevistado 2).*
- ✓ *“Depende del tiempo de creación que lleva la pyme, si es de reciente creación pienso que es mejor optar por recibir capital de accionistas y a su vez adquirir socios que creen en el potencial de la empresa para poder crecer a largo plazo” (Entrevistado 4).*
- ✓ *“Mediante los inversionistas supongo, ya que siento que es una manera más fácil y dependiendo del inversionista, sin tantos requerimientos para la inyección de capital” (Entrevistado 5).*

Análisis.

Se puede analizar que varias muestras creen que lo mejor fuente de inversión para las Pymes nuevas será la inversión. Según Cardona (2022), una inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio de cualquier tipo.

Cabe recalcar que regularmente, en Costa Rica, lo primero que se llega a pensar a la hora de una manera o forma de financiación lo primero que llega a la mente del dueño de la pyme es un préstamo bancario para capital de pymes, siendo esta manera una forma más conocida de actuar entre los costarricenses, ya que cuesta mucho que inversionistas se involucren directa y monetariamente con alguna Pyme hoy día, pero eso no evita que sea una gran opción para optar como de financiamiento.

Categoría 4: Oportunidades a la hora de exportación

Descripción.

Dicha categoría hace alusión a toda oportunidad que ofrece o podría llegar a ofrecer la plataforma a las Pymes a la hora de estas realizar sus actividades ya sea de vender y enviar sus productos o servicios al exterior, siendo así los más destacados representados a continuación por las personas entrevistadas:

- ✓ *“K-global no le va a ayudar directamente a una empresa en la parte de logística para la exportación, le ayuda a tener ese acceso a dinero para poder pagar ese proceso, nosotros como tal no trabajamos como el proceso de logística que tiene la empresa, si no que nosotros le ayudamos a la empresa a adquirir el dinero que ocupa y si requiere un proceso de logística desarrollarlo ya sea temas de transporte, temas de permisos y documentos pero en la logística de la exportación ahí si no participamos”* (Entrevistado 1).
- ✓ *“A nivel personal no he tratado con el programa de K-Global de Procomer, pero a lo que logre comprender mediante su página web, creo que tendría mayor importancia la parte de la inversión ya que es lo que normalmente se busca entre las Pymes para poder seguir con su actividad económica, adicionalmente sería un buen plus la parte de ayuda a la hora de ejercer la acción de exportar como tal”* (Entrevistado 2).
- ✓ *“No conozco mucho la logística del programa, pero por lo que veo, sería de mayor importancia es que le puedan ayudar a la Pyme con todos los permisos y agentes aduaneros para poder exportar ya que una Pyme tiene pocas posibilidades de aliarse o ser atendida por empresas aduaneras y la obtención de los permisos para exportar, obviamente, los permisos dependen de la exportación, el lugar destinado y el producto o servicio”* (Entrevistado 3).

- ✓ *“Sin duda algún pienso que las mayores cosas que tienen importancia es la naturaleza del producto, si es de cadena fría, si es frágil y, por otro lado, que ruta debe ir determinado por el país hacia dónde va el producto”* (Entrevistado 4).
- ✓ *“Que las personas tengan el conocimiento necesario al utilizarlo para poder realizarlo y cumplir con lo que se requiera y evitar faltantes en documentación o cosas así por el estilo”* (Entrevistado 5).

Análisis.

Es importante que las Pymes tengan contactos para poder realizar la logística a la hora de exportar. Según Pérez (2021), el concepto de transporte es un medio de traslado de personas o mercancías de un lugar a otro, y está considerado como una actividad del sector terciario. El traslado permite el crecimiento económico y las posibilidades de desarrollo de una nación. Cada día se llevan a cabo en el mundo millones de desplazamientos de mercancías, el traslado facilita el intercambio comercial entre las regiones y los países, y las actividades económicas se ven favorecidas si los medios de transporte son buenos, rápidos, seguros y baratos.

Es de suma importancia tomar en cuenta que sin importar la logística designada hay que tener, para una buena y correcta exportación, factores como lo son el intermediario o mejor conocido como agente aduanal, cargos de exportación con el mismo anteriormente mencionado, permisos y demás factores, los cuales tomando en cuenta lo que se basa la pregunta no es de mayor importancia en la logística del programa a como lo son otros factores.

Categoría 5: Remuneración económica

Descripción.

En este apartado se destacan los beneficios que obtendrían los inversionistas al ser el participe financiero de y para una Pyme, de lo cual es demandada por la injerencia que tienen los inversionistas en el tema y la logística, siendo así las siguientes opciones brindadas por los entrevistados:

- ✓ *“El crecimiento y el conocimiento del sector en interés, la retribución en temas económicos que reciben, los inversionistas como tal lo que tienen son un fondo de inversión y ellos buscan colocar ese dinero para que en cierto tiempo tenga de nuevo el mismo dinero con una ganancia extra, ese es el fin de los inversionistas, hay inversionistas que están interesados en ayudar a que las empresas crezcan y no solo les brindan el dinero sino también les brinda esa inversión en conocimiento para el desarrollo de la empresa y el desarrollo del país y de paso el crecimiento de ellos, hay incluso inversionistas que lo que buscan es invertir en la empresa para que la empresa crezca y terminen el proceso de inversión, salen y en un futuro a largo plazo, que una empresa en la que ellos tengan participación se haga socia de esa empresa en la que invirtieron, entonces más que todo es como el crecimiento de ese ecosistema y el tema de las empresas, ese es como el principal interés de los inversionistas, que el sector donde ellos están invirtiendo se desarrolle con la ayuda de ellos e indirectamente están generando una ganancia con el dinero que se les retribuye” (Entrevistado 1).*
- ✓ *“A nivel de inversionista es una opción viable siempre y cuando la Pyme cumpla con lo deseado por el inversionista ya que los beneficios son altos como lo son la remuneración económica que se tiene después del tiempo establecido e incluso parte de las acciones como beneficio al aporte económico o crédito” (Entrevistado 2)*
- ✓ *“Cómo no tengo especialidad en esa área ni estudio, pienso que lo que más les llamarían la atención como beneficios son los dividendos de las ganancias de la empresa que financian al final de un período” (Entrevistado 3)*
- ✓ *“Van a tener la oportunidad de ser parte de la empresa, esto quiere decir que pueden intervenir en decisiones de la misma dependiendo del porcentaje que adquieren y con su conocimiento hacer que la Pyme se vuelva estable y más productiva, ya que al inversor le interesa que llegue a su máximo potencial para obtener las mayores ganancias posibles” (Entrevistado 4)*

- ✓ *“Tienen un respaldo a nivel internacional y varias empresas, por ende, les da credibilidad y al apoyar una Pyme ayuda al crecimiento del mercado nacional y de ese mismo modo se podría optar por obtener mayores dividendos o participación de la Pyme”* (Entrevistado 5)

Análisis.

Esta categoría presenta un tema muy interesante y es que se coincide que el mayor beneficio de los inversionistas va a hacer una retribución. Según Sánchez (2020), la retribución es la compensación que un individuo u organización recibe como contraprestación de un bien o servicio ofrecido. Puede ser realizada de múltiples maneras, tanto tangibles como intangibles.

Actualmente no es muy usual ver o escuchar sobre inversionistas inyectando capital de manera directa a las Pymes costarricenses, pero esto no significa que sea completamente nula la acción, siendo así detallada la manera que el principal y más buscado beneficio por los inversionistas es la duplicación de su dinero y la obtención de los dividendos después de un periodo establecido.

Unidad de análisis 3: Mejor opción para la problemática de las Pymes exportadoras

La tercera unidad de análisis está dedicada a identificar las principales situaciones económicas y logísticas que necesitan abarcar las Pymes a la hora de exportar.

Para efectos de conceptualización de logística se utilizó a Gardey (2022) quien define la logística como el conjunto de los medios y métodos que permiten llevar a cabo la organización de una empresa o de un servicio. En esta unidad se estudiaron los medios financieros que se necesitan para cumplir con la logística económica.

Después de la debida tabulación de resultados, se logró conformar tres categorías de análisis con las cuales se alcanza el tercer objetivo. Las categorías son:

1. Colaboración con las Pymes
2. Inversión
3. Financiación

Categoría 1: Colaboración con las Pymes

Descripción.

La categoría en estudio se basa en la óptima opción que puede colaborar el programa de Procomer a solucionar o disipar las problemáticas que incurren día con día y con normalidad las Pymes exportadoras en general, ya que se debe tomar en cuenta que hay problemáticas muy específicas, de este modo, siendo así las siguientes opciones brindadas por los entrevistados:

- ✓ *“Es una muy buena opción, es muy buena plataforma y programa porque le ayuda a las empresas a ir más preparadas en el proceso de financiamiento que necesiten, no solo como ayudarles a crear el expediente que tienen que presentarles al banco o al inversionista, si no es educarlo de toda la organización que debe de tener una empresa y organización adecuada, por ejemplo en temas de gobernanza que es importante que tenga la empresa para su buen funcionamiento, cómo desarrollar los estados financieros correctos porque los bancos los buscan de una manera y la importancia de tener todo un sistema a nivel organizacional y de gobernanza empresarial para su buen funcionamiento, además en temas de crédito les ayudamos a las empresas durante sus procesos para que completen su expediente, nosotros nos encargamos de aplicarle los filtro que usualmente aplicaría un banco que es el tema del CIC, que lo que analiza es que la empresa y los socios estén al día con el tema de la caja, hacienda y demás y la parte del spread bancario y lo que buscan los bancos a la hora de aplicar este spread es garantizar y analizar que la empresa tenga la capacidad de pago, entonces que nosotros desde K-global apliquemos esos 2 filtros le permite a la empresa que sabe que es apta para ir al banco, para saber si es sujeta de crédito o no lo es y recomendamos que las empresa vayan al banco para que no entre en lo que le llamamos “listas negras de los bancos” y tenga problemas en el futuro y también esta otra solución que es la inversión y toda esa asesoría que nosotros le damos a las empresas les permite ir creciendo a nivel de educación, financiamiento e ir viendo que cosas debe de mejorar y que cosas tiene buenas para irse consolidando como una empresa en un buen camino” (Entrevistado 1).*

- ✓ *“Siento que sería una muy buena opción tomando en cuenta que normalmente la problemática de las Pymes se basan en la forma de financiamiento para poder proseguir con sus actividades económicas, buscar y encontrar una fuente de financiamiento, siempre y cuando sea segura y de manera legal, resultaría una opción totalmente viable y manejable por las Pymes ya que muchas veces suele ser muy difícil encontrar financiamiento bancario ya que normalmente no se cumple con todos los requisitos establecidos”* (Entrevistado 2)

- ✓ *“Por lo que logro comprender y lo que me han explicado, es una solución confiable y respaldada de un método de exportación para muchas Pymes. Permitiendo que puedan darse a conocer en el extranjero”* (Entrevistado 3)

- ✓ *“El programa K-Global de Procomer puede solucionar la problemática de las Pymes ya que les da la oportunidad de encontrar ecosistemas de financiamiento más seguros y delegados por los mismos, también los asesora y delega la exportación de estas Pymes para seguir con su crecimiento empresarial”* (Entrevistado 4)

- ✓ *“Que tiene mucho por mejorar aún, sin embargo, es necesario que los inversionistas pongan de su parte para solucionar ciertos problemas y apoyar a las pequeñas empresas que quieren crecer y no tienen los recursos para lograrlo ya que esta última es la mayor problemática”* (Entrevistado 5)

Análisis.

Una fuente de financiamiento según lo que explica Gardey (2019) es el origen de un recurso económico que permite la cobertura de un gasto o de una inversión. Por lo general se trata de un banco o de otro tipo de institución financiera, lo cual es lo que necesita una Pyme para poder iniciarse.

De modo que el mejor aliado de las Pymes costarricenses dedicadas a la exportación puede ser el programa K-Global de Procomer, ya que deja a entender que puede sino solucionar, ayudar

y disminuir las problemáticas que transcurren las Pymes siendo así la principal fuente encargada de buscar financiamiento a las Pymes, la cual es la principal o más destacada problemática.

Categoría 2: Inversión

Descripción.

La categoría en estudio se basa en la opción con mayor importancia y relevancia desde el punto de vista de una Pyme cual sería la mejor opción de financiamiento dejando de lado lo expuesto por el programa investigado, si no, desde el punto de vista como Pyme, el cual las personas entrevistadas respondieron de la siguiente manera:

- ✓ *“De las opciones que manejamos la mejor es la inversión es lo mejor, el inversionista se va a quedar por un periodo y en ese periodo la empresa puede trabajar para retribuir la inversión pero también las ganancias, me explico si la empresa pide un crédito la empresa tiene que estar pagando cada mes una cuota, depende de la negociación que hicieron si es mensual, trimestral, cuatrimestral o anual tiene que pagar una cuota eso significa que de las ganancias que tiene la empresa se debe sacar para eliminar esa cuota, en cambio con inversión la empresa recibe el dinero y hasta que recibe el periodo de inversión se retribuye la inversión con la ganancia correspondiente, no debe de estar pagando cada 3 meses ni cada 6, esto le permite a la empresa que las ganancias queden como libres y volver a utilizarlo, ya sea en capital de trabajo o para pagar algún permiso o algo que deba hacer la empresa ya que tiene esa flexibilidad de cómo trabajar el dinero y no tener que limitarlo en otros procesos, la inversión no es así y por eso es la mejor opción ya que tienen flexibilidad de tiempos y demás”* (Entrevistado 1).
- ✓ *“Desde mi punto de vista la mejor opción para las Pymes de Costa Rica, tomando en cuenta la situación y requisitos para buscar y obtener financiamiento es la manera de un inversionista, el cual compre acciones de la empresa e inyecte capital con cual se invierte ese mismo capital mediante la compra y venta de un producto al cual el inversionista no se le devuelve el dinero de manera completa en un tiempo*

determinado, el mismo lo va obteniendo mientras se dan los dividendos y demás” (Entrevistado 2).

- ✓ *“Si es así de fácil como lo expresan en su página, la mejor opción para las Pymes exportadoras es Procomer mediante su programa para ayudar a las Pymes ya que podrían ayudarle con lo más difícil que es una financiación”* (Entrevistado 3).
- ✓ *“Sin duda alguna para crecer es buscar inversionistas, las Pymes aparte de ganar un capital extra, a su vez van a tener un socio involucrado en la proyección a largo plazo de la empresa, pero hacer esto implica dar porcentajes de la misma, por lo que se debe tener un conocimiento suficiente, por esto este programa puede ser una gran opción para buscar inversión”* (Entrevistado 4).
- ✓ *“Buscar nuevos accionistas y empresas de exportación que quieran invertir e inyectar capital”* (Entrevistado 5).

Análisis

La inversión es la mayor ayuda que se le puede brindar a una Pyme. Al inyectarle capital la ayudan de gran manera para que pueda cumplir varias labores con mayor facilidad y sin problemas económicos. Según la definición de Merino (2022), una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable.

En consecuencia, lo anteriormente mencionado viene de ser una ilusión desde el punto de vista como una Pyme mas no como el programa, con lo cual se podría llegar a concluir que, a la hora de buscar inyección de capital o ayuda financiera, la mejor opción a optar sería la de un socio accionista o un inversionista tomando en cuenta los requisitos y tiempos de pago que suelen ser lo más atractivo por el público encuestado.

Categoría 3: Financiación

Descripción

Con relación en el estudio de la categoría, se relaciona con las problemáticas que sufren las Pymes exportadoras, siendo así lo expuesto por las personas entrevistadas, las cuales respondieron de la siguiente manera:

- ✓ *“El no contar con los recursos económicos para hacerlo, la falta de gobernanza de la empresa, ya que hay muchas empresas muy desorganizadas con el manejo de sus finanzas, con el manejo de su organización como tal, de la distribución del trabajo que deban realizar sus empleados, esa parte influye mucho a la hora de exportar, el producto como tal, que no sea un producto competitivo, que busque un mercado en donde el producto no será bien aceptado, no tener ese análisis de mercado, no saber en cual mercado el producto será apto para ir, el tema de no tener la capacidad de producción que pide una exportación y eso se debe a la baja capacidad de producción que tiene la empresa y eso bien de no tener las instalaciones, maquinaria, los recursos humanos suficientes para producirlo y que la empresa no tiene acceso a invertir en eso ya que la empresa no tiene recursos económicos entonces es como una cadena y todo inicia por esa falta de capacidad de poder acceder al financiamiento y que se ve muy perjudicado esa capacidad de acceso al financiamiento por la poca organización que muchas empresas tienen, cuando una empresa llega a esa etapa de exportación ya está un poco más consciente de lo que conlleva exportar entonces son más organizadas y son las más pequeñas empresas que apenas vienen comenzando las que tienen una falta de organización a nivel interno” (Entrevistado 1).*
- ✓ *“Normalmente la principal problemática se basa en el ambiente económico, ya que no muchas cuentan con la posibilidad monetaria de desembolsar el dinero establecido para poder cumplir con la función de exportar ya que no se le brinda tan fácilmente un crédito a las Pymes por su poder de tasa de retorno o de recuperar el dinero y cumplir con los pagos, de carácter secundario pienso que*

serían dependiendo de los productos o servicios, los permisos y licencias para los mismos y la tercera pero no menos importante problemática, es la opción de competir a nivel internacional, ya que depende de la negociación, el trato o el convenio cliente-exportador, se requiere de una relación netamente con un agente aduanal para cumplir con regla lo establecido en la ley y términos requeridos por el cliente” (Entrevistado 2).

- ✓ *“Las principales problemáticas a la hora de exportar son la falta de conocimiento de un medio confiable para exportar sus productos, así como el canal para venderlos, tomando en cuenta la carencia de conocimiento ya que se entiende por Pyme que son pequeñas y muchas apenas están empezando en el mercado o que tienen una reciente incorporación al campo económico como lo son las exportaciones” (Entrevistado 3).*
- ✓ *“En mi opinión el mayor problema al momento de poder exportar para las Pymes es conseguir los contactos internacionales que quieran el producto y luego conllevar al mismo tiempo toda la logística mientras continua con el funcionamiento de la propia empresa” (Entrevistado 4).*
- ✓ *“Sinceramente creo que está disponible para empresas que tienen grandes cantidades de exportación nada más, siendo así el apoyo por parte de terceros una de las principales problemáticas ya que las Pymes no suelen contar con el apoyo necesario para crecer o incluso para poder cumplir con su actividad económica” (Entrevista 5).*

Análisis.

El no contar con recursos económicos en las Pymes que están comenzando es uno de los problemas más grandes a los que se enfrentan, el no contar con recursos económicos genera un gran desorden para poder salir adelante. Sarasola (2022) explica que los recursos económicos son los medios, elementos y factores que se necesitan, explotan y utilizan para el desarrollo de actividades económicas y la satisfacción de necesidades. Una característica fundamental de los

recursos económicos es su escasez, de modo que su extracción, obtención y utilización conlleva siempre un coste.

La reducción de las problemáticas sería de gran ayuda para las Pymes de Costa Rica, siendo así la necesidad de abarcar la principal, siendo así la conclusión de que la principal se basa en los problemas y dificultades que tienen las Pymes para la financiación.

Como última expectativa en la que concuerdan las personas encuestadas, se basan en los temas de la problemática que transcurren con el paso del tiempo siendo así muchas veces un impedimento para que tengan el poder de realizar sus actividades económicas dedicadas a la exportación, la cual se puede llegar a realizar el análisis de que la causal de ello es la financiación para que la Pyme opere con normalidad y fluidez.

Interpretación de los Datos

El escenario que presentan las Pymes, especialmente las dedicadas a la exportación, se puede apreciar y no es ningún misterio que la mayoría transcurren su día a día con la necesidad de crecer y poder seguir adelante y desarrollándose más en el campo tanto industrial como empresarial, y consigo la maximización de sus ganancias, incorporándose en nuevos terrenos con el paso de las temporadas comerciales que se presentan cada una con su respectivo campo comercial y económico.

El estudio logró identificar y analizar las situaciones anteriormente mencionadas para poder llegar a la pregunta planteada por parte de personas externas de la investigación siendo el público seleccionado mediante las entrevistas, lo primero que se investigó fue el conocimiento de manera general de la plataforma en estudio, la cual refleja en su mayoría un conocimiento básico y no profundo de la plataforma por distintas situaciones o circunstancias tanto externas como personales de las personas encuestadas tomando en cuenta el conocimiento de la página como tal y la logística.

Consiguientemente, para poder seguir con la investigación, el tema en esta parte del estudio se enfocó en la logística, conocimiento y demás temas relacionados con respecto netamente a las Pymes, específicamente en el ámbito dedicado de la exportación, la cual, se llegó a demostrar un conocimiento por parte de las personas entrevistadas de nivel intermedio, gracias a su participación en el campo empresarial y sus diferentes circunstancias personales.

El último tema incluido y tomado en cuenta para apoyar la investigación se toma en consideración la problemática que creen que tienen las Pymes exportadoras para poder realizar sus funciones con total normalidad, siendo el tema principal la financiación con lo que se logra notar en todas las entrevistas que las personas entrevistadas se inclinaron por esa problemática.

La conjugación de los tres temas anteriormente mencionados se genera y se logra comprender que la mayoría de las personas entrevistadas que tienen relación con respecto al tema en estudio y lo investigado relata de manera resumida que toda la entrevista que la falta de conocimiento, falta de práctica e incluso, la falta de información proporcionada provoca esa falta de conocimiento, así como la escasez de oportunidades o vías de buscar eliminar o disminuir las problemáticas que transcurren las Pymes, específicamente en temas de exportación como actividad económica.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este apartado se detallan las conclusiones y recomendaciones a las que se lograron llegar, las cuales se relacionan con los datos recolectados durante todo el desarrollo de la investigación realizada, tomando en cuenta los objetivos propuestos y el planteamiento del problema, es decir, ¿cuál será la manera de facilitar las exportaciones a las Pymes costarricenses el programa K-Global de Procomer 2022?

Conclusiones de la Investigación

En una de las conclusiones se detalla y se entiende el significado y lo que diferencia a una Pyme como tal de las grandes empresas.

Se determina que existen diferentes tipos de Pymes como una micro, mediana o pequeña empresa.

Se concluye que existe una serie de requisitos por cumplir con condiciones para acceder a ser llamadas como tales mediante lo que solicita el gobierno de Costa Rica a dichas empresas.

Cabe recalcar que por parte de Tributación, se le otorga beneficios a las Pymes por el régimen simplificado mediante distintos procedimientos y actividades económicas establecidas.

En materia de las exportaciones se logra comprender la logística y conocimiento general en estudio.

Se logra detallar que el funcionamiento requiere de diferentes pasos y procedimientos e intermediarios para lograr el fin económico a la hora de exportar.

Se evidencia que en el caso de Costa Rica, no se maneja de una manera diferente a lo usual de las exportaciones a nivel general.

Por otro lado, se determinaron los factores para exportar por partes de las Pymes costarricenses como lo son la aduana como intermediario, el acuerdo comercial, permisos de

exportación, contratos, producción del pedido, transportes y agentes relacionados como lo son las entidades bancarias, seguros, clientes, entre otros.

Mediante se fue investigando, se demostró mediante un estudio que el programa K-Global de Procomer a nivel nacional sería de gran ayuda, tomando en cuenta todos los requisitos, etapas y demás variantes que poseen.

Se logró concluir, que dependiendo de lo que se desea hacer por parte de las Pymes, el programa cuenta con diferentes funciones y propósitos en el ámbito de inversión y exportación, tomando en cuenta los beneficios y ofertas que presenta K-Global.

Respondiendo a la pregunta del planteamiento del problema se concluye que, el programa K-Global de Procomer facilita las exportaciones a las Pymes costarricenses a la hora de exportar de una manera financiera y no logística, esta última siendo una opción ofrecida por el programa de manera superficial y no detallada ya que mediante el estudio se logró comprender que sin importar que no estén familiarizados o especializados con la parte logística, ayudan y facilitan disminuyendo y eliminando en algunos casos la principal problemática a la hora de exportar como lo son el poder económico y financiamiento de las Pymes para poder cumplir con sus funciones y exportar ya sea su producto o servicio al extranjero.

Recomendaciones

Se recomienda a los gerentes y dueños de Pymes indagar más a fondo acerca de su actividad económica específicamente en el campo de la exportación a la hora de realizar la acción para que tomen en cuenta todos los requisitos y mandatos que se requiere.

Se aconseja a la plataforma K-Global detallar y colaborar con los procesos de obligación para cumplir de manera legal la venta y comercialización de productos nacionales al extranjero de una manera clara.

Se les sugiere a los encargados de la plataforma de K-Global de Procomer darse a conocer de una manera mayoritaria utilizando los diferentes tipos de publicidad y marketing a lo usual para abarcar mayor población y posibles usuarios.

De la misma manera se les recomienda a los empresarios a cargo de Pymes dedicadas a la exportación indagar entes secundarios para buscar ayuda a la hora de exportar (como lo podía ser la plataforma K-Global).

Referente al planteamiento del problema se le recomienda a la plataforma colaborar además del financiamiento con asesoramiento e intermediarios a la hora de exportar, ya que muchas Pymes poseen estas problemáticas, ya que puede ser beneficioso para ambas partes y de una manera colaborativa ayudando a crecer el comercio nacional y salir de las fronteras a la hora de exportar y ayuda a crecer la plataforma obteniendo mayor público.

Bibliografía

Arias, L. (2022). *Promoción: Definición, Características y Claves (2022) – Comunicare*. Comunicare. <https://www.comunicare.es/promocion-definicion-caracteristicas-y-claves-2022-comunicare/>

Cardona, C. (2022). *Descubre los conceptos de inversión que debes saber para multiplicar tu dinero*. Tributi. <https://www.tributi.com/mis-finanzas-personales/descubre-los-conceptos-de-inversion-que-debes-saber-para-multiplicar-tu-dinero#:~:text=Aunque%20es%20un%20t%C3%A9rmino%20amplio,y%20la%20postergaci%C3%B3n%20del%20consumo.>

Fernández, O. (2021). *PROCOMER y SBD lanzan plataforma para facilitar oportunidades de inversión en Pymes y Startups*. Procomer Costa Rica. <https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/procomer-y-sbd-lanzan-plataforma-para-facilitar-oportunidades-de-inversion-en-Pymes-y-startups/>

Galán, J. S. (2021). *Asesoría*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/asesoria.html>.

Gardey, A. (2022) *Definición de logística - Qué es, Significado y Concepto*. Definicion.de. <https://definicion.de/logistica/>.

Gardey, A. (2017). *Definición de fuente de financiamiento - Qué es, Significado y Concepto*. Definicion.de <https://definicion.de/fuente-de-financiamiento/>.

K-GLOBAL. (2022). *Sectores estratégicos Procomer*. Costa Rica <https://www.procomer.com/exportador/programas/k-global/>

K-Global. (2022). *Etapas del servicio*. K-global fondo de capital de Riesgo <https://www.procomer.com/wp-content/uploads/Descargable-kGlobal.pdf>.

López, J. F. (2022). *Inversión*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>.

Ludeña, J. A. (2021). *Proceso de exportación*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/proceso-de-exportacion.html>

Máxima, J. (2020). *¿Qué es el conocimiento?* Enciclopedia Humanidades. <https://humanidades.com/conocimiento/>.

Muñoz, F. (2021). *Objetivo de inversión: ¿qué es y cómo defines el mejor para ti?* Veletta. <https://veletta.mx/objetivo-de-inversion-que-es-y-como-te-afecta/>.

Nuño, P. (2017). *La logística empresarial. ¿Qué es la logística de una empresa?* Emprende Pyme. <https://www.emprendePyme.net/la-logistica-empresarial.html>

Oca, J. M. de. (2021). *Crédito*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

Páez, G. (2020). *Exportar*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/exportar.html>

Pérez, M. (2021). *Transporte. Concepto definición*. <https://conceptodefinicion.de/transporte/>

Porto, J. (2022). *Definición de funcionamiento - Qué es, Significado y Concepto*. Definicion.de. <https://definicion.de/funcionamiento/>

Procomer. (2022). *¿QUÉ ES PROCOMER?* Procomer Costa Rica. <https://www.procomer.com/sobre-nosotros/>

Procomer. (2021). *Consejos para exportadores de Costa Rica*. Procomer Costa Rica. <https://www.procomer.com/exportador/general/>

Sánchez, J. G. (2020). *Retribución*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/retribucion.html>

Sarasola, J. (2022). *Recursos económicos*. Gizapedia, <https://gizapedia.org/recursos-economicos-definicion-concepto>

APÉNDICES

ANEXOS

Cuestionario para la investigación

1. ¿Qué tanto conoce acerca del funcionamiento del programa K-Global de Procomer?
2. ¿Tomando en cuenta su conocimiento acerca del programa K-Global que tanto sería de su interés utilizarlo?
3. ¿En qué aspecto podría mejorar el programa K-Global según sus conocimientos del tema?
4. ¿Cuáles son los países que tienen mayor participación con las exportaciones del programa K-Global?
5. ¿Qué tanto conoce acerca de la logística en general de las Pymes a la hora de exportar?
6. Explique, ¿Cuál cree que es la mejor fuente de financiamiento para una Pyme?
7. ¿Cuáles opciones considera usted que tienen mayor importancia a la hora de exportar utilizando la logística del programa K-Global de Procomer?
8. ¿Cuáles son los beneficios para los inversionistas al ser partícipe de la financiación de una Pyme?
9. ¿Qué piensa usted con su conocimiento acerca del programa K-Global de Procomer para solucionar la problemática de las Pymes?
10. ¿Cuál cree que es la mejor opción para las Pymes exportadoras en Costa Rica al buscar financiamiento?
11. ¿Cuáles piensa que son las principales problemáticas de las Pymes a la hora de exportar?