UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ECONOMÍA

TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO DE "LICENCIATURA" EN "COMERCIO INTERNACIONAL"

ESTUDIO SOBRE LA ACCESIBILIDAD DE LAS PYMES DEL GAM AL PROGRAMA K-GLOBAL DE PROCOMER PARA EXPANDIR Y PROMOVER SU INTERNACIONALIZACIÓN EN EL SEGUNDO SEMESTRE DEL 2023.

William Fabián Mata Solano

Tutor: Alonso Navarro Álvarez

San José

SAN JOSÉ, ABRIL, 2024

Tabla de contenido

AGRADECIMIENTOS 6

DEDICATORIA 7

RESUMEN EJECUTIVO 8

CAPÍTULO I: PROBLEMA 10

Justificación 12

Objetivos 14

Objetivo general. 14

Objetivos específicos: 14

Antecedentes 14

Antecedentes Internacionales. 14

Antecedentes Nacionales. 22

Proyecciones 30

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO 32

Pequeña y Mediana Empresa (Pyme) 32

Requisitos para ser una Pyme. 33

Régimen Tributario Simplificado 34

Régimen Tributario Simplificado. 34

Características del Régimen Tributario Simplificado. 35

Ministerio de Hacienda 37

Documentos que se deben de presentar a Tributación. 38

K-Global 40

Programa K-Global. 42

Exportaciones 50

Exportaciones en Costa Rica. 51

Ventaja comparativa en la exportación de Costa Rica 52

Sectores estratégicos. 53

El Comercio internacional en Costa Rica 54

Especialización del comercio en Costa Rica. 54

Teoría sobre apertura económica 56

Bienestar nacional costarricense. 57

Importancia de las Pymes dentro de la producción nacional 57

Importancia de las exportaciones de Costa Rica. 58

Principales productos y servicios exportados por Pymes costarricenses. 60

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO 61

Enfoque 61

Enfoque (cualitativo). 61

Diseño (Cualitativo) 62

Fenomenología Empírica. 63

Población y Muestra 63

Población: 64

Muestra: 64

Unidades de Análisis (cualitativa) 67

Instrumento (cualitativo) 69

Proceso de recolección de datos 72

Fuentes de Información 73

Fuente Primaria. 73

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS 74

Unidad de Análisis 1: Efectividad del programa K-Global de Procomer. 75

Categoría 1: Métodos de financiamiento. 76

Análisis. 77

Categoría 2: Asesorías para ingresar al programa. 77

Análisis. 78

Categoría 3: Inversionistas. 79

Análisis. 80

Categoría 4: Mercados internacionales. 81

Análisis. 82

Categoría 5: Requisitos legales. 83

Análisis. 84

Categoría 6: Ingresos Insuficientes. 85

Análisis. 86

Unidad de Análisis 2: Desafíos que enfrentan las Pymes de la GAM. 86

Categoría 1: Mal manejo de los ingresos. 87

Análisis. 89

Categoría 2: Ayuda a las Pymes. 89

Análisis. 91

Categoría 3: Estructura del programa. 91

Análisis. 93

Categoría 4: Mejoras en las finanzas. 94

Análisis. 95

Unidad de Análisis 3: Importancia del Programa K-Global de Procomer en la GAM 96

Categoría 1: Beneficios del programa. 96

Análisis. 98

Categoría 2: Exportaciones exitosas. 98

Análisis. 99

Categoría 3: Diferencia de otros programas. 100

Análisis. 101

Categoría 4: Sectores del programa. 102

Análisis. 103

Interpretación de los Datos 104

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 107

Conclusiones 107

Recomendaciones 109

CAPÍTULO VI: PROPUESTA 111

Descripción 111

Objetivos 112

Objetivo general. 112

Objetivos específicos: 112

Propuesta 113

Bibliografía 115

APÉNDICES 124

ANEXOS 124

Cuestionario para la investigación. 124

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar, le agradezco a Dios porque siempre me dio fortaleza para seguir adelante; también, a mis papás que siempre me han apoyado y nunca me han dejado solo; a mi tutor por brindarme asesoramiento y estar presente siempre, cuando lo necesité.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mis padres que me han apoyado en todo el proceso universitario, me han dado las herramientas para seguir adelante y han sido muy importantes en mi vida.

RESUMEN EJECUTIVO

Actualmente, en Costa Rica se dificulta cada vez más poder competir para destacar en un mercado al que se quiera ingresar; por eso, muchas empresas se esfuerzan por ingresar a mercados extranjeros para poder generar ingresos a partir de sus productos; pero, muchas de estas empresas enfrentan problemas que no les permite desarrollarse, correctamente, para competir y darse a conocer.

En la presente investigación se plantea como objetivo general "poder analizar el programa K-Global de Procomer para aumentar la accesibilidad de las Pymes de la GAM y promover su internacionalización en el periodo establecido en estudio", con la finalidad de dar respuesta, de manera concreta, a la pregunta de investigación: ¿De qué forma se puede aumentar la accesibilidad de las Pymes de la GAM al programa K-Global de Procomer para que pueda expandirse y promover su internacionalización?

La presente investigación se apoya en el enfoque denominado cualitativo, razón por la cual, se consiguió reunir toda la información utilizada en la tesis, mediante las fuentes primarias y secundarias, que ayudaron a dar información útil y que dan credibilidad al estudio y a los objetivos de la investigación. Se creó un cuestionario con un total de 12 preguntas y se aplicó a una muestra de 8 personas, las cuales cuentan con amplio conocimiento y experiencia en el tema en estudio, los cuales aportaron mucha información valiosa para el desarrollo de este trabajo.

A partir de la información investigada, y de las entrevistas realizadas, se generan varias conclusiones; estas conclusiones parten de los problemas de las pequeñas y medianas empresas con el orden para trabajar o con los problemas económicos que presentan; también, se dan distintas opiniones acerca de la utilidad del programa K-Global de Procomer, el cual es considerado muy eficiente y útil para que las Pymes costarricenses, que se dedican a la exportación y que puedan crecer de la mano del programa y de los inversionistas.

Adicionalmente, se generan recomendaciones para las pequeñas y medianas empresas a la hora de querer ingresar al programa y de los conocimientos y deberes con los que deben disponer

para ser tomados en cuenta por el programa y para ser ayudados; además, también, se da recomendaciones al programa para que se fortalezca y cumpla con la meta de poder ayudar a más usuarios, pertenecientes a la Gran Área Metropolitana, potenciarlos económicamente y ayudarlos a crecer.

La investigación concluye dando una propuesta de crecimiento que le funcione al programa de K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica; recomienda cómo pueden conseguir más usuarios, pertenecientes a la Gran Área Metropolitana y que, las nuevas pymes, con la ayuda del programa, puedan generar exportaciones exitosas y se puedan dar a conocer en otras regiones del mundo.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

A partir de la adopción del modelo de desarrollo hacia afuera, se ha intensificado en la economía costarricense la actividad exportadora, como un medio para generar ingresos y buscar oportunidades en mercados extranjeros, donde se pueda competir y también sobresalir. Esta práctica ha contribuido a mejorar las distintas actividades productivas que se realizan en el país y, gracias a esto, han surgido nuevas pequeñas y medianas empresas (Pymes) desde cero, que buscan llevar su trabajo a los mercados exteriores para crecer y generar ganancias.

La presente investigación toma en cuenta la problemática para la ejecución del proyecto "K-Global de Procomer", y, principalmente, está enfocada hacia un sector emprendedor de la población costarricense, denominado pequeñas y medianas empresas que cuentan con poco conocimiento en temas de exportación, logística, actividades diarias de la Pyme, capital financiero y, casi sin apoyo; pero, con grandes expectativas de crecer y de exportar sus productos a países vecinos.

Adicionalmente a lo anterior, hay muchas Pymes costarricenses que están comenzando en este mundo de las exportaciones y cuentan con varios problemas como no tener contactos de relaciones internacionales y también de temas para poder invertir, económicamente. Aquí es donde toma relevancia el proyecto de la Promotora de Comercio Exterior y, con su plataforma innovadora creada en el año 2021, llamada "K-Global", busca facilitar el proceso y el trámite de las exportaciones e inversiones a las Pymes costarricenses, en este caso dentro del GAM.

Se debe resaltar que el programa K-Global de PROCOMER va dirigido a darle colaboración a varios sectores, en específico, como lo expresa 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).

Montes (2020), expresa lo siguiente sobre este tema: “Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones; son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional” (párr. 5).

Con base en lo que indica el autor Montes, se entiende que las exportaciones son las ventas o los envíos de distintos bienes o servicios, estos son producidos o comprados como un producto terminado en el país de origen en este caso en Costa Rica; y, estos son enviados a otro continente o a otro país extranjero. En Costa Rica, se necesita distintos requisitos para exportar, como los controles en frontera, en las aduanas, los distintos acuerdos que se deben respetar, el transporte adecuado, la facturación del producto o servicio exportado y el lugar de importación, la factura proforma, la factura de carga, factura comercial, documentos y permisos autorizados, póliza de seguro, entre otras.

De acuerdo con Procomer (2022), el programa K-Global de Procomer va a consistir en ayudar a Pymes exportadoras, y en su página web se define la siguiente misión:

> 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).

La pregunta de investigación pretende explorar cómo el programa K-Global de Procomer puede expandirse y llegar a un mayor número de usuarios pertenecientes a las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), ubicadas en la Gran Área Metropolitana (GAM). Por ese motivo, se formula la siguiente pregunta de investigación: ¿De qué forma se puede aumentar la accesibilidad de las Pymes de la GAM al programa K-Global de Procomer para que puedan expandirse y promover su internacionalización?

Justificación

En este apartado se expresa cuál es el motivo de realizar este trabajo; es un tema relacionado con el comercio internacional y Procomer es un tema importante, ya que la plataforma de K-Global ayuda a las pequeñas y medianas empresas costarricenses, a salir adelante y que logren crecer mediante el negocio de la exportación. El propósito es investigar de qué manera el programa K-Global de Procomer puede conseguir un aumento, en cuanto a su número de usuarios en la Gran Área Metropolitana.

A continuación, se menciona el objetivo principal de Procomer (2023) con el programa K-Global: "Con el objetivo de potenciar el desarrollo del sector exportador de Costa Rica, PROCOMER pone a disposición de emprendedores (startups) y pymes costarricenses K-Global, una plataforma que facilita la identificación y contacto con oportunidades de inversión directa" (párr. 2)

Este trabajo se ha realizado con fines informativos, profesionales y educativos, e, incluso, con el propósito de apoyar a las Pymes de Costa Rica y al programa K-Global de Procomer, siendo así la razón de interés del proyecto, muchas veces por falta de información las pymes costarricenses enfrentan problemas para poder crecer y lograr destacar en el mercado nacional como en el mercado internacional, en relación con el tema de las exportaciones. Lluesma (2018), considera que las pymes enfrentan una realidad compleja, en relación con su crecimiento empresarial:

> La realidad exportadora de las empresas muchas veces es más compleja de lo que puede parecer. Está claro que el crecimiento de las pymes muchas veces pasa por la internacionalización, pero las ganas de abarcar nuevos mercados y de progresar en ocasiones, se ven truncadas por el desconocimiento. (párr. 2)

Además, en el presente trabajo se tiene la finalidad adicional de investigar, informar y asesorar a una muestra de la población de las pequeñas y medianas empresas costarricenses de la GAM que tenga la intención de salir adelante en el negocio del financiamiento y la exportación. Además, es importante buscar formas para que el programa se logre expandir y consiga nuevas

Pymes de la GAM, que se animen a inscribirse en el programa K-Global de Procomer y que conozcan más sobre su utilidad, detalles y requisitos de inscripción para una mejor compresión y estudio del tema de manera educativa.

A nivel profesional, dicha investigación tiene la intención de poder ayudar, orientar y aclarar detalles a toda persona que esté a cargo de una Pyme, y que su principal actividad económica involucre la práctica de exportar productos o servicios nacionales a países extranjeros, o bien, que esté iniciando y quiera adentrarse a este mundo de la exportación; de tal manera que, se le brinde todo lo que necesita conocer y los requisitos del proceso para que pueda cumplir con una buena exportación, sin tener problemas.

Los puntos anteriores están relacionados con problemas que viven las Pymes para poder exportar o crecer; por eso Procomer creó la plataforma innovadora llamada K-Global para que las pequeñas y medianas empresas puedan salir a buscar oportunidades en el extranjero y logren crecer con base en lo que quieran exportar; el programa les brinda la asesoría relacionada con la parte financiera, guía, acompañamiento y toda la gestión relevante a las exportaciones, entre otras.

La finalidad de dicho proyecto es poder apoyar a las pequeñas y medianas empresas que quieran dedicarse a la exportación y no tienen suficiente conocimiento para encontrar solución a algunos de sus problemas; también, se busca ver de qué manera la plataforma de K-Global de Procomer podría invertir en publicidad atractiva para que siga creciendo y se dé a conocer entre más Pymes pertenecientes de la GAM y aumente el número de usuarios y beneficiarios de las Pymes exportadoras, que desean estar ante el ojo internacional del mercado.

Objetivos

Objetivo general.

Analizar el programa K-Global de Procomer para aumentar la accesibilidad de las Pymes del GAM y promover su internacionalización.

Objetivos específicos:

Demostrar la efectividad del programa K-Global de Procomer, en términos de accesibilidad a las Pymes de la GAM.

Examinar el programa K-Global de Procomer para identificar los desafíos que enfrentan las Pymes de la GAM.

Analizar la importancia a nivel nacional que posee el Programa K-Global de Procomer para que las pymes lo utilicen.

Proponer recomendaciones y mejoras para fortalecer el programa K-Global para que alcance el máximo impacto en la promoción e internacionalización de las Pymes de la GAM.

Antecedentes

En el presente estudio, se prestará especial atención a los antecedentes, tanto a nivel nacional como internacional, con el fin de enriquecer la investigación sobre el tema en cuestión, que se centra en los acontecimientos en Costa Rica y más allá de sus fronteras. Este enfoque busca lograr una comprensión más profunda y respaldar la información recopilada, mediante el uso de fuentes confiables. El análisis de los antecedentes es crucial para contextualizar el tema en estudio y comprender su relevancia, tanto a nivel local como global.

Antecedentes Internacionales.

La primera tesis internacional de Sugashima (2022), con el tema: “Contribución de las estrategias de promoción en la fidelización de clientes de las empresas exportadoras de café

especial peruano en estados unidos: periodo 2015 - 2020". Realizada para la Universidad Católica de Lima y optar por el grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales.

De esta investigación, se desprende el siguiente objetivo general: "Analizar la contribución de las estrategias de promoción en la fidelización de clientes de las empresas exportadoras de café especial peruano a Estados Unidos: periodo 2015 – 2020", y los siguientes objetivos específicos: 1- Identificar los instrumentos de promoción más utilizados por las empresas exportadoras de café especial peruano a Estados Unidos: periodo 2015-2020. 2- Determinar la contribución de las estrategias de promoción en la fidelización de clientes de las empresas exportadoras de café especial peruano a Estados Unidos: periodo 2015 – 2020. 3- Identificar la eficacia de las estrategias de promoción de las empresas exportadoras de café especial peruano a Estados Unidos: periodo 2015 – 2020.

Emplea la metodología cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: información de datos no numéricos, encuestas y entrevistas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Esta investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que, se tiene como principal instrumento de la promoción, la participación en ferias nacionales e internacionales, a fin de hacer vínculos con exportadores, cooperativas y potenciales clientes. Asimismo, la publicidad asentada en medios de comunicación masiva y ruedas de negocio fueron unos de los instrumentos más utilizados. Al final de la investigación, se recomienda que es importante optimizar el uso de las estrategias de promoción, participando continuamente en ferias y eventos internacionales contribuyan a tener una gran representación del café.

Cabe recalcar la importancia del antecedente internacional es para comprender que las Pymes necesitan crear vínculos con otros negocios internacionales para que puedan crecer internacionalmente y conseguir nuevos consumidores.

La segunda tesis internacional de Odriozola (2020), con el tema: "La gestión abierta en las pymes: Retos, tendencias y oportunidades para competir en el mercado"; realizada para la Universitat Internacional de Catalunya y optar por el grado académico de doctorado en Economía y Derecho. Menciona el siguiente objetivo general: Analizar cómo las prácticas de innovación abierta en las pequeñas y medianas empresas (pymes) el rendimiento de dicha tipología de empresas y los siguientes objetivos específicos: "1- Identificar Cuáles son los principales artículos,

instituciones y autores que han publicado sobre Innovación abierta en pymes. 2- Determinar qué temas son de interés para la comunidad científica en el estudio de la innovación abierta en pymes. 3- Investigar el impacto que tiene la adopción de prácticas de innovación abierta en el modelo de negocio de las pymes. 4- Analizar y caracterizar el desempeño de las pymes en función de (i) las prácticas de innovación abierta utilizadas, (ii) la estrategia de innovación, (iii) el desempeño en innovación, y (iv) las propias características de la empresa".

La metodología es cualitativa, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: entrevistas y artículos, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Esta investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que, combinando los resultados obtenidos en los tres estudios, considera que las pymes no mantienen una única fórmula eficaz, si no varias estrategias que pueden conducir al éxito. Es decir, si bien se pueden generalizar ciertos resultados es relevante reconocer que cada estrategia debe entenderse en su contexto específico. Para lo anterior se recomienda que está tesis contribuye tanto al debate académico como el profesional sobre como las pymes pueden, mediante la inclusión de prácticas de innovación mejorar su posicionamiento en el mercado.

La importancia de esta investigación internacional reside en entender que las Pymes, al utilizar buenas prácticas de innovación, van a poder mejorar su posicionamiento dentro del mercado y logran sobresalir de la competencia.

La tercera tesis internacional 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 para optar por el grado académico de Licenciatura 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 es cuantitativa y utiliza los siguientes instrumentos: entrevista, usa cantidades exactas numéricas, revisión documental virtual y físico, tablas y figuras, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Esta investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio, 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 de otras empresas proveedoras. Se recomienda que, 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.

Es de suma importancia destacar el valor fundamental que tiene el antecedente internacional, el cual comprende el funcionamiento de las exportaciones de las Pymes, en su totalidad, particularmente, en el ámbito de la industria de la vestimenta. Al contar con este conocimiento, es posible realizar un análisis exhaustivo del desempeño de las Pymes y las oportunidades que se presentan en el mercado internacional. Esto implica evaluar factores como las tendencias de consumo, los requisitos normativos y las estrategias de marketing aplicadas por otras empresas en el ámbito global.

La cuarta tesis internacional de Cuentas y Marriaga (2018), con el tema: “factores que determinan la competitividad de las pymes exportadoras colombianas”; realizada para la Universidad de la Costa y optar por el grado académico de Administradora de empresas Profesional en Finanza y Relaciones Internacionales.

Esta investigación propone el siguiente objetivo general: “Analizar los factores claves que determinan la competitividad de las PYMES exportadoras colombianas”, y los siguientes objetivos específicos: 1- Identificar los factores macroeconómicos que inciden en el éxito competitivo de las PYMES exportadoras colombianas. 2- Establecer los factores sectoriales que influyen en la

competitividad de las PYMES exportadoras colombianas. 3- Describir los factores microeconómicos que determinan la competitividad de las PYMES exportadoras colombianas.

La metodología es cualitativa y mediante el uso de los siguientes instrumentos: artículos y documentos, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Esta investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio; los resultados obtenidos indican que los factores que inciden en la competitividad de las pymes exportadoras colombianas, son en mayor medida los factores microeconómicos, seguidos de los factores macroeconómicos y por último el factor que evidencio menos participación, el sectorial. Para lo anterior se recomienda que uno de las principales limitantes para realizar la presente investigación fue la poca disponibilidad de información, ya que no existen muchos estudios acerca de este tema, por lo cual es imperioso realizar investigaciones que permitan examinar los casos de pymes exportadoras competitivas en Colombia.

Cabe recalcar la importancia de la tesis anterior; se puede analizar que las principales problemáticas de las Pymes, son temas macro y microeconómicos y esto interfiere en el mercado.

La quinta tesis internacional de Valero (2019), con el tema: "Influencia de la competitividad y el capital tecnológico, en la internacionalización de las empresas exportadoras de Bucaramanga y su Área Metropolitana-Colombia", realizada para la Universidad Politécnica de Valencia y optar por el grado académico de Doctorado en Administración y Dirección de Empresas.

Se propone el siguiente objetivo general: "Determinar la influencia de los factores de competitividad y el capital tecnológico en el proceso de internacionalización, y aplicarlo en las empresas exportadoras de Bucaramanga y su Área Metropolitana", y los siguientes objetivos específicos: 1- Plantear un modelo teórico que identifique la relación entre las variables de competitividad y capital tecnológico con la internacionalización de las empresas. 2- Realizar un diagnóstico sobre el proceso de internacionalización de las empresas exportadoras de Bucaramanga y su Área Metropolitana. 3- Validar el modelo teórico mediante el análisis estadístico inferencial de resultados obtenidos del sector objeto de estudio, considerando una muestra de empresas exportadoras en Bucaramanga y su Área metropolitana. 4- Presentar la discusión de resultados, las conclusiones y evolución la comunidad empresarial, social y académica-científica.

La metodología es cuantitativa y mediante el uso de los siguientes instrumentos: encuesta Personal, en línea (internet) y fuentes secundarias, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Esta investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio, a partir del análisis de la competitividad en sus dimensiones innovación, productividad y estructura; se concluye que estas áreas, hoy son fundamentales para el logro de objetivos; es decir que, las empresas exportadoras deben evaluar permanentemente cómo ingresar al mercado internacional de manera diferenciada, la cual se logra con la innovación; evaluar y trabajar de forma productiva, es decir, la optimización de la producción con los insumos requeridos para ello y la estructura desde lo financiero, lo administrativo.

Cabe recalcar que la tesis anterior hace un buen aporte y afirma que las Pymes deben de llevar un control de todos los problemas, oportunidades y fortalezas que tienen para poder trabajar sobre esos temas y poder mejorar.

La sexta 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", realizada para la Universidad Señor de Sipán y optar por el grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales.

Esta investigación plantea 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 de esta investigación es cuantitativa y utiliza 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 investigación: determinó que la Asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias no solo presenta una buena

producción de café, en cantidad y calidad satisfactoria, 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. Finalmente, la investigación recomienda que la directiva de la Asociación de Productores Cafetaleros Alto Pirias realice capacitaciones a sus asociados con instituciones de apoyo al comercio y agricultura.

Con la teoría del antecedente internacional consultado, se puede comprender, a nivel internacional, cómo funcionan las exportaciones (en el caso de Perú) y en un campo como es el comercio del café y dirigido a un país de primer mundo como Estados Unidos.

La séptima 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", realizada para la Universidad Católica del Ecuador y optar por el grado académico de Ingeniero en Comercio Exterior.

Propone el siguiente objetivo general: "Analizar cuáles son los factores que influyen en la internacionalización de las pymes que utilizan la herramienta exporta fácil"; y plantea 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 es cualitativa y utiliza los siguientes instrumentos: documentación bibliográfica virtual y física y entrevista; se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

La investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica 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.

La octava 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”, realizada para la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa y optar por el grado académico de Bachillerato en Contaduría Pública.

Esta investigación propone 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 plantea 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 es 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.

La investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio, 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 presentará información financiera que mostrará una sostenibilidad financiera favorable, según los indicadores de Bowman. Al final, la investigación recomienda a las entidades considerar los indicadores financieros como una forma sencilla y práctica de evaluar su sostenibilidad financiera a corto y a 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, cómo funcionan las Pymes en relación con la sostenibilidad financiera (en el caso de Perú y otros países mencionados).

Antecedentes Nacionales.

La primera tesis nacional consultada es 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 optar por el grado académico de Licenciatura en Comercio y Negocios Internacionales con énfasis en Mercadeo Internacional.

Esta investigación plantea 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"; propone 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.

La metodología es cualitativa y utiliza los siguientes instrumentos: referencias bibliográficas digitales y físicas, figuras y tablas, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

La investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio; 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 aportadas por Procomer, CINDE, Solarium y el gobierno local. Esta investigación recomienda que haya involucramiento de los gobiernos locales: El papel de la municipalidad en cuanto al desarrollo y competitividad local ha sido muy poca.

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 segunda tesis nacional consultada es la de Miranda y Saborío (2019), con el tema "Estudio de la efectividad de las estrategias de inserción para la exportación hacia Estados Unidos de plantas, flores y follajes utilizadas por la empresa follajes telón sociedad anónima en el marco del tratado de libre comercio entre República Dominicana - Centroamérica y estados unidos (dr-cafta) durante el periodo 2014 - 2017"; realizada para la Universidad Técnica Nacional y optar por el grado académico de licenciatura en administración del comercio exterior.

Esta investigación propone el siguiente objetivo general: "Estudiar la efectividad de las estrategias de inserción utilizadas por la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre 17 Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017", y plantea los siguientes objetivos específicos: 1- Identificar los tipos de especies de plantas, flores y follajes consideradas por la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima para exportar hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017. 2- Determinar la duración del proceso logístico por el cual debe transcurrir la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima para exportar hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017. 3- Analizar las estrategias de comercialización utilizadas por la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima para exportar hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017. 4- Definir los efectos económicos que acarrean las estrategias de inserción utilizadas por la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima hacia Estados Unidos en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos (DR - CAFTA) durante el periodo 2014 – 2017.

La metodología que se emplea es la mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: encuestas, entrevistas, cuestionarios, notas de campo y análisis de documentos, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

La investigación concluye que la efectividad de las estrategias de inserción para la exportación de plantas, flores y follajes utilizadas, ha sido positivamente alta para la compañía; esto con respecto al nivel competitivo en el sector nacional. Al final, recomienda que la empresa Follajes Telón Sociedad Anónima, aproveche las herramientas brindadas por instituciones encargadas de

promover el comercio del país; esto en relación con la duración del proceso logístico, por el cual debe transitar la empresa para exportar hacia Estados Unidos; también, recomienda bridar capacitaciones, charlas y nuevas técnicas al personal, para mejorar el proceso de exportación de plantas, flores y follajes.

Este antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo, ya que se habla y se enfoca en las Pymes y cómo mejorar su nivel competitivo para sobresalir en mercado internacional.

La tercera tesis nacional consultada es 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"; realizada para la Universidad Latina y optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios Énfasis en Comercio Internacional.

Esta investigación plantea el siguiente objetivo general: "Indagar sobre los recursos y herramientas que disponen las PyMEs costarricenses del sector alimenticio, a fin de lograr internacionalizarse", y propone 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 es mixta, la cual, mediante el uso de los siguientes instrumentos: Entrevistas, libros, documentos y páginas web, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

La investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que existen elementos que van a influir en el proceso de internacionalización de una PyME; a partir de los hallazgos obtenidos, se logra identificar la desventaja de ser extranjero, o bien, llamada: Liability of Foreignness pues al incursionar en estos mercados no se cuenta con experiencia o conocimiento basto del mercado, lo cual aumenta el riesgo de un error en la toma de decisiones, pérdidas o fracasos a corto o a largo plazo. Finalmente, la investigación recomienda que existen otros aspectos que influyen en el proceso de internacionalización; estos permiten conocer con antelación los posibles retos a los que se enfrentarán, regulaciones que puedan encarecer la internacionalización, requisitos sanitarios o requisitos en el embalaje y empaque del producto.

Tener un plan de acción ante estas variables es posible, a través de estos estudios de mercado, lo que puede evitar pérdidas o fracasos de las compañías.

La investigación nacional consultada es de gran importancia para este trabajo, ya que se habla y se enfoca en las Pymes y en su proceso de internacionalización; además, aborda los pasos y requerimientos que las pymes deben seguir para ir por un camino exitoso.

La cuarta tesis nacional consultada es 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." Realizada para la Universidad Nacional y optar por el grado académico de licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en Política Comercial.

Esta investigación plantea 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)". Propone 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 es mixta, y hace uso de los siguientes instrumentos: entrevistas y datos estadísticos, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

La investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que uno de los principales objetivos del análisis, es generar información confiable y útil para la DEN, gracias a la herramienta de diagnóstico diseñada por este departamento, se logran obtener datos

que permiten validar de forma efectiva la oferta nacional de bienes y servicios para encadenamientos. Finalmente, la investigación considera que la herramienta de diagnóstico es el instrumento que se utilizó en este análisis, para obtener todos los datos y la información correspondiente que se presentó durante el desarrollo de este proyecto.

La investigación nacional anterior consultada, es de gran importancia para este trabajo, ya que explica ciertos temas y problemas que se generan a la hora de realizar exportación e indica los pasos que se deben cumplir para que las Pymes exporten correctamente.

La quinta tesis nacional consultada es de Chaverri (2018), con el tema: "Guía para promover la Innovación en la Pymes en Costa Rica"; realizada para la Universidad para la cooperación internacional y optar por el grado académico Maestría en Administración de Empresas con Énfasis en Desarrollo Sostenible.

Esta investigación plantea el siguiente objetivo general: "Proponer un Modelo de Innovación para Pymes validado en el emprendimiento Women's Robotics S.A WR S.A" y plante los siguientes objetivos específicos: 1- Revisar al menos cinco metodologías para generar innovación, analizando teóricamente sus bondades y deficiencias para la creación de un modelo a medida de la realidad costarricense. 2- Realizar una propuesta de Modelo de Innovación para Pymes, que pueda ser aplicado para generar procesos de innovación sostenible. 3- Analizar la validación del Modelo en el Emprendimiento WR con la finalidad de verificar su efectividad.

La metodología es cualitativa y utiliza los siguientes instrumentos: Entrevistas y documentos 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 las empresas están continuamente bajo presión para mantener y aumentar su competitividad. Esto resulta cada vez más complejo a medida que los negocios se hacen más internacionales y globales. La tecnología ayuda a aumentar la competitividad, pero, asimismo, es la causa de una mayor competencia y de la aparición de nuevos tipos de competidores y que la única solución es innovar e innovar; las empresas tienen que aceptar el desafío e innovar con frecuencia, eficacia y confianza. Al finalizar, el investigador recomienda que es necesario estar atento a lo que sucede a nuestro alrededor, saber qué está ocurriendo en materia de tecnología, economía, política en nuestro país u otros países, comparar la información y hacerse preguntas.

La tesis nacional consultada es de gran importancia para este trabajo, ya que confirma que las pymes costarricenses deben de innovarse y pensar de qué manera pueden mejorar la calidad y cantidad de su producción para no quedarse estancados y seguir adaptándose a la evolución del mercado.

La sexta tesis nacional consultada es 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"; realizada para la Universidad Nacional de Costa Rica y optar por el grado académico de Licenciatura en Relaciones Internacionales con énfasis en Política Comercial.

Esta investigación propone 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 plantea 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 es cuantitativa y utiliza los siguientes instrumentos: referencias bibliográficas digitales y físicas, figuras, tablas, gráficos y entrevistas; con ello, 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, con el desarrollo de la práctica que utilizó en su trabajo de investigación, se pudo visualizar el éxito que tendría la herramienta para tener una base de datos sólida sobre la oferta nacional de suplidores, verificar si las PYMES están adecuadas para generar un encadenamiento y comprobar que puntos de mejorar debe realizar. Al finalizar, el investigador recomienda que 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 las empresas puedan exportar sus productos.

La tesis nacional consultada es de gran importancia para el trabajo, ya que se habla y se enfoca en las exportaciones de las Pymes; adicionalmente, se habla de las inversiones y plataformas como PROCOMER que son temas en investigación.

La séptima tesis nacional consultada es 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"; realizada para la Universidad Latina de Costa Rica y optar por el grado académico de Licenciatura en Administración de Negocios Énfasis en Comercio Internacional Comercial.

Esta investigación plantea el siguiente objetivo general: "Indagar sobre los recursos y herramientas que disponen las PyMEs costarricenses del sector alimenticio, a fin de lograr internacionalizarse"; y propone 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, procura encontrar respuesta al problema de investigación.

La investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio; el autor indica que, cuando se habla de recursos, se debe de entender que son las herramientas y servicios con los que cuentan

las PyMEs, los que les permiten 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. Al final de la investigación, recomienda acudir a las instituciones gubernamentales como PROCOMER, para recibir 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 y que se haya minimizando el riesgo que existe a la hora de internacionalizar operaciones.

Este antecedente nacional es de gran importancia para el trabajo, ya que, se enfoca en la internacionalización de las Pymes, y habla sobre la plataforma como Procomer que son temas en investigación.

La octava tesis nacional consultada es de Retana (2019), con el tema: "Apoyos recibidos del Sistema de Banca para el Desarrollo y su percepción por parte de las PYMES de Costa Rica, durante el año 2019. Realizada para la Universidad Nacional de Costa Rica y para optar por el grado de Bachillerato en Administración de Negocios.

Esta investigación plantea el siguiente objetivo general: "Determinar el nivel de percepción de los administradores de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en relación con el apoyo recibido por el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)" y propone los siguientes objetivos específicos: 1- Asociar las diferentes ayudas que brinda el Sistema de Banca para el Desarrollo a las PYMES con el fin de dar a conocer alternativas de surgimiento que tienen estas empresas 2- Indagar sobre los requisitos que deben cumplir las PYMES para solicitar los recursos del SBD. 3- Utilizar la información de las PYMES para conocer la percepción que tienen en relación con las ayudas que el SBD les ha brindado. 4- Analizar la información recopilada para determinar el grado de satisfacción de las PYMES sobre los apoyos recibidos por el SBD.

La metodología es cualitativa, y utiliza los siguientes instrumentos: entrevista mediante la herramienta de entrevista por Zoom o por vía telefónica, con los cuales procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Esta investigación concluye dando respuesta al objeto de estudio, cuando el autor indica que se logró determinar resultados que, además de los diferentes financiamientos y capacitaciones, el SBD crea constantemente programas enfocados en diferentes PYMES para abarcar las necesidades que estas pueden presentar. Al finalizar, 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, en relación con 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.

La tesis nacional consultada es de gran importancia para el trabajo, ya que se habla y se enfoca en Procomer, y todo vinculado con las exportaciones en el campo agrícola y de los programas y capacitaciones que ayudan al financiamiento de las Pymes para que puedan salir adelante y generar ingresos.

Proyecciones

- Se llevará a cabo una recopilación exhaustiva de información sobre el programa K-Global de PROCOMER, incluyendo sus objetivos, alcance geográfico, recursos disponibles y las pymes que han participado en el programa hasta la fecha. También, se recopilará datos relevantes sobre las características y necesidades específicas de las pymes de la GAM, así como su participación en el programa, analizando el número de empresas que han accedido a los servicios ofrecidos.

- Se realizará un análisis detallado del programa K-Global de PROCOMER, examinando sus componentes, servicios y recursos disponibles para las pymes de la GAM. Se evaluará cómo se estructura el programa, los requisitos de participación, las herramientas y apoyos brindados a las empresas, así como los canales de comunicación y seguimiento establecidos, incluso, las entrevistas y encuestas a una muestra representativa para comprender su perspectiva.

- Se estudiará, íntegramente, el programa K-Global de la Promotora de Comercio Exterior para analizar la importancia que maneja a nivel nacional, con el propósito de que las pequeñas y medianas empresas que se quieren dedicar a temas de exportación de sus productos, utilicen

esta plataforma para impulsarse comercialmente, crecer y competir dentro de los mercados extranjeros a los que se quieran adscribir.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Pequeña y Mediana Empresa (Pyme)

Esta sección proporciona una serie de conceptos teóricos que se centran en el campo de la gestión de proyectos y cómo se relaciona con las Pequeña y Mediana Empresa (de ahora en adelante se seguirá citando como Pymes). La gestión de proyecto se basa en un conjunto de prácticas, metodologías y herramientas que facilitan la planificación, ejecución y control efectivo de las actividades y recursos involucrados, a la hora de trabajar en un proyecto, al aplicar estos conceptos en el contexto de las Pymes, se busca comprender y determinar cómo estos métodos se adaptan y pueden usarse en organizaciones de un menor tamaño.

Las empresas se catalogan utilizando la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU); esta ayuda a distinguir entre las empresas comerciales, de servicios y también las industriales, con lo cual se logra mejorar el tema de las Pymes en Costa Rica y, en general; es importante considerar el alcance que tienen, es necesario entender claramente y comprender lo que significa una Pyme en nuestro país, según Westreicher (2020), quien define a la Pyme de la siguiente forma:

> El acrónimo utilizado a la hora de hablar de pequeñas y medianas empresas. Estas, generalmente, suelen contar con un bajo número de trabajadores y de un volumen de negocio e ingresos moderados en comparación con grandes corporaciones industriales o mercantiles. (párr. 7)

Algunas características que permiten determinar el tamaño de una empresa y establecer si es o no una Pyme; se utiliza una fórmula para clasificarlas, según la actividad empresarial que depende y realiza la organización. Esta fórmula considera el personal promedio contratado durante un período fiscal, el valor de los activos, el valor de las ventas anuales netas y el valor total de los activos. Yancy (2019), considera que dependiendo del resultado que dé la fórmula, las empresas se clasifican en distintos tipos, como los siguientes:

- Microempresa, en el caso de que el resultado sea igual o inferior a diez empleados.

• Pequeña empresa, si el resultado es superior a 0 pero inferior a 35 empleados.
• Una empresa mediana, si el resultado es más de 35 pero menos de 100. (párr. 11).

Requisitos para ser una Pyme.

Ministerio de Economía Industria y Comercio (2023), explica que las PYMES deben obtener la condición o certificación PYME del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), por medio del Sistema de Información Empresarial Costarricense (SEICO).

Algunos de los requisitos para obtener el estatus de Pyme son los siguientes:

- Clasificar el negocio como micro, pequeño o mediano.
- Mantenerse en el mercado.
- Conseguir un seguro o póliza de riesgo en el INS o en otra aperadora.
- Obtener una patente municipal.
- Inscribirse en Tributación Directa como contribuyente.
- Se debe registrar la marca en el Registro de la Propiedad Industrial del Registro Nacional.
- Debe ser un grupo de producción oficial.
- Se le solicita que se clasifique de acuerdo con las partidas del CIIU, indicadas en el Transitorio II del Decreto 37121-MEIC.
- Presentar la declaración final del impuesto sobre la renta, formulario D101 o D105, de acuerdo con el artículo 3 de la Ley No. 8262.

Es fundamental destacar que, además de los conceptos teóricos de gestión de proyectos y su conexión con las Pymes, existen otros elementos cruciales que son esenciales para el éxito de estas empresas; una de ellas, es la gestión financiera efectiva, que trabaja acerca del manejo adecuado de los recursos económicos, la planificación de los presupuestos que se manejen, la gestión de flujos de efectivo y, también, la búsqueda de fuentes de financiamiento adecuadas. Las pequeñas y medianas empresas pueden mantener su estabilidad económica, invertir en el progreso y aprovechar oportunidades estratégicas, gracias a una gestión financiera que sea eficiente.

Régimen Tributario Simplificado

En esta sección, además de abordar los conceptos teóricos relacionados con la gestión del proyecto, es relevante explorar el significado y la importancia del régimen tributario para las Pymes; el régimen tributario se refiere al conjunto de normas y leyes fiscales que determinan las obligaciones y beneficios a los que están sujetas las empresas, en el contexto de las Pymes, comprender el régimen tributario es sumamente importante para lograr garantizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y evitar posibles sanciones o inconvenientes legales a futuro.

Régimen Tributario Simplificado.

El régimen tributario simplificado es de gran ayuda y de suma importancia para las Pymes costarricenses; por eso Factun (2022), expresa que el régimen tributario simplificado es un sistema tributario simplificado diseñado para facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales de pequeños contribuyentes o microempresas; este sistema está dirigido a contribuyentes, cuyos ingresos brutos anuales, están por debajo de un límite determinado, según las leyes fiscales de cada nación. Los contribuyentes bajo el régimen tributario simplificado no están obligados a llevar una contabilidad formal ni a cumplir con ciertas obligaciones tributarias más complejas, que se exigen a los contribuyentes del régimen tributario general. En cambio, se les permite pagar impuestos más fácilmente y con menos requisitos administrativos.

Adicionalmente, las Pymes valoran mucho el Régimen Tributario Simplificado debido a sus ventajas y simplificaciones fiscales. Las pequeñas y medianas empresas pueden evitar la carga administrativa y los gastos relacionados con el cumplimiento de las obligaciones tributarias, gracias a este régimen. En lugar de aplicar las complicadas estructuras impositivas utilizadas por las empresas más grandes, las Pymes pueden optar por pagar impuestos basados en una tarifa fija, generalmente, determinada por su facturación o ingresos brutos, al acogerse a este régimen; esto ayuda a facilitar el cálculo y el pago de los impuestos, lo que ahorra tiempo y recursos a las empresas pequeñas y medianas.

Características del Régimen Tributario Simplificado.

Este régimen tributario simpleficado es muy importante y según Ministerio de hacienda (2023), aclara que las características principales del régimen tributario simplificado pueden variar según la legislación de cada nación. Hay algunas características que son comunes como el pago de impuestos, utilizando una tabla progresiva simplificada o un porcentaje fijo sobre los ingresos brutos; la reducción o exención de impuestos específicos, como el Impuesto sobre la Renta o el Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA); la emisión de facturas o comprobantes de venta se simplifica, menos requisitos administrativos y contables, limitaciones para deducir gastos o gastos, menos necesidad de presentar declaraciones fiscales y pagar impuestos.

Funcionamiento del Régimen de Tributación Simplificado para las Pymes.

En Costa Rica, el Régimen de Tributación Simplificado para las Pymes está respaldado por la Ley del Impuesto sobre las Ventas (Ley No. 6826), que establece las disposiciones relacionadas con los temas de la tributación para pequeñas y medianas empresas. Según el informe de Factun (2022), el Régimen de Tributación Simplificado para las Pymes se caracteriza por contar con una serie de elementos que buscan facilitar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y simplificar los procesos. Algunas características de este régimen que se resaltan, son las siguientes:

- La microempresa, la pequeña empresa y la mediana empresa son las tres categorías de contribuyentes en las que se divide el RTS según los ingresos brutos anuales del contribuyente, cada grupo tiene restricciones de ingresos para acceder al sistema, aquellos contribuyentes cuyos ingresos brutos anuales están dentro de un rango determinado están incluidos. La pequeña empresa se refiere a los contribuyentes cuyos ingresos brutos anuales superan el límite establecido para la microempresa, pero aún están por debajo de otro límite predeterminado.

- Pago de impuestos: Los contribuyentes del RTS deben pagar el impuesto de ventas en función de un porcentaje fijo aplicado a los ingresos brutos. Los porcentajes se establecen en la legislación fiscal y varían según la categoría de contribuyente, en las microempresas

el impuesto de ventas a pagar y determinar aplicando un porcentaje específico sobre los ingresos brutos. Las microempresas pueden tener una carga tributaria más liviana, ya que este porcentaje puede ser menor en comparación con otras categorías.

- Contabilización: Los contribuyentes del RTS no deben emitir facturas electrónicas, pero deben emitir tiquetes de máquina registradora o tiquetes electrónicos, esto según corresponda, los tiquetes deben contener todos los detalles que son requeridos por las leyes fiscales del país como lo son el nombre y el número del contribuyente, la descripción de los bienes o servicios vendidos, el monto total de la transacción y el impuesto de ventas aplicado.

- Registro y declaración: Los contribuyentes del RTS deben registrarse en el sistema ante la Administración Tributaria y presentar declaraciones de impuestos periódicas, la normativa fiscal establece la frecuencia de presentación de las declaraciones, esto varía según la categoría de contribuyente, ya que las pequeñas y medianas empresas pueden tener un sistema de declaración mensual, mientras que las microempresas pueden tener uno trimestral.

- Deducciones y gastos: Los contribuyentes RTS no pueden deducir gastos de la misma manera que lo harían las empresas bajo otros regímenes fiscales. Por lo tanto, al calcular su base, no podrán restar gastos o costos específicos relacionados con sus actividades comerciales. Las categorías de contribuyentes determinan los límites máximos de deducción permitidos, sin embargo, es importante tener en cuenta que las categorías de contribuyentes en el RTS establecen los límites máximos permitidos de deducción. Estos límites establecen la cantidad de ingresos brutos que pueden ser deducibles de impuestos.

Es importante resaltar que las autoridades fiscales de Costa Rica pueden modificar y actualizar el RTS y es importante todas las características anteriormente mencionadas, ya que, las pequeñas y medianas empresas pueden operar de manera más ágil y eficiente, gracias a la reducción de los requisitos contables y documentales, la tarifa fija basada en la facturación o los ingresos brutos y la exención de algunos impuestos.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) pueden concentrarse en su actividad principal, expandirse y ser más competitivas al simplificar el proceso de cumplimiento tributario. Las características del régimen simplificado, también, facilitan la entrada al mercado y fomentan la formalización de las Pymes al eliminar obstáculos y costos excesivos; esto es, particularmente, ventajoso para los emprendedores y pequeños negocios con recursos limitados.

Ministerio de Hacienda

En esta sección, se abordan conceptos teóricos relacionados con el marco de la gestión del proyecto, también, se analiza el significado y la importancia del Ministerio de Hacienda en este contexto. El Ministerio de Hacienda juega un papel importante en la gestión del proyecto, la aprobación y asignación de presupuestos para proyectos Pymes; la supervisión de los recursos financieros utilizados durante su ejecución y el seguimiento del cumplimiento de las obligaciones fiscales y normativas, relacionadas con el proyecto; estos son algunos de los muchos aspectos en los que participa el Ministerio de Hacienda.

Se destacan varios aspectos relevantes en el ámbito financiero; se proporciona una visión detallada de las tendencias y acontecimientos en el mercado de valores, y se ha experimentado un crecimiento constante, impulsado por la participación activa de los inversores y la adopción de tecnología. La diversificación de instrumentos financieros y los esfuerzos en educación financiera y protección del inversionista, son aspectos destacados que promueven un mercado más robusto y confiable. La Bolsa Nacional de Valores (2019), expresa el siguiente concepto sobre la labor del el Ministerio de Hacienda:

> Institución responsable de la recaudación de impuestos, rectoría de la Administración Financiera, asignación de los recursos financieros a las entidades públicas y la administración de la deuda pública, implementando política fiscal, para contribuir a la estabilidad y crecimiento económico y social. (párr. 6).

El Ministerio de Hacienda es esencial para el crecimiento económico y financiero de una nación, la recaudación de impuestos, la elaboración y ejecución del presupuesto nacional, la formulación de políticas económicas y la gestión y supervisión de las finanzas públicas, son parte de su importancia. El Ministerio de Hacienda tiene como objetivo poder mantener la estabilidad fiscal, fomentar la justicia y la eficiencia en la distribución de recursos y lograr asegurar el cumplimiento de las obligaciones tributarias.

Además, el Ministerio de Hacienda juega un papel importante en la lucha contra la evasión fiscal y el fraude, ya que, contribuye a la generación de ingresos necesarios para financiar los servicios públicos esenciales, como la educación, la salud y la infraestructura. Además, este departamento es esencial para garantizar la estabilidad financiera, a largo plazo, mediante la vigilancia y regulación de la deuda pública. En resumen, el Ministerio de Hacienda juega un papel crucial en la gestión financiera del Estado para promover el crecimiento económico y el bienestar social del país.

Documentos que se deben de presentar a Tributación.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica (MEIC), ha destacado la importancia de que las pequeñas y medianas empresas (Pymes) del país, cumplan con ciertos requisitos y presenten documentación ante el Ministerio de Hacienda. Estos documentos son fundamentales para garantizar la transparencia y el cumplimiento de las responsabilidades fiscales, por parte de las Pymes. Entre los documentos principales que deben presentarse, se encuentran los siguientes:

- Para ser consideradas contribuyentes del régimen simplificado, las pequeñas y medianas empresas (Pymes), deben solicitar la inscripción en el Registro Tributario Simplificado (RTS) y completar el formulario correspondiente. Este procedimiento permite obtener el número de identificación tributaria necesario. Con esto, las Pymes podrán cumplir con sus obligaciones fiscales, de manera simplificada y acorde a su tamaño y capacidad operativa. Esta medida busca facilitar el cumplimiento tributario de las Pymes, promoviendo su desarrollo y contribuyendo a la formalización y transparencia en el ámbito empresarial.

- Declaraciones de impuestos: Los contribuyentes de RTS deben presentar declaraciones de impuestos sobre ventas y servicios a intervalos regulares. La periodicidad de las declaraciones varía, según la categoría de contribuyente. Es importante tener en cuenta que las declaraciones de impuestos sobre ventas y servicios son necesarias para informar a las autoridades fiscales sobre los ingresos generados por la venta de bienes o servicios. Estas declaraciones permiten cumplir con las regulaciones establecidas en la legislación fiscal y calcular el impuesto correspondiente.

- Registro de Compras y Ventas: Las pequeñas empresas deben registrar todas las compras y ventas, incluidos los tiquetes registrados en la máquina o los tiquetes electrónicos. Estos documentos deben conservarse para presentarlos a la Administración Tributaria cuando sea necesario Esto implica mantener un registro de los proveedores, fechas, descripción de los bienes adquiridos y montos.

- Control de inventario: Las pequeñas y medianas empresas deben controlar su inventario de bienes, porque pueden ser requeridos por la Administración Tributaria para una auditoría o verificación, las pequeñas y medianas empresas deben, por lo tanto, asegurarse de mantener un control riguroso de su inventario y contar con documentación que demuestre la existencia y el valor de los bienes.

- Otros documentos y registros contables, aunque las PYMES del RTS no están obligadas a llevar una contabilidad formal, es recomendable mantener registros contables básicos que respalden los ingresos y gastos de la empresa, como libros de ventas y gastos, recibos de pagos y facturas de compras. Las PYMES RTS pueden obtener muchos beneficios manteniendo estos registros contables fundamentales, ya que les permite tener un control más preciso de las transacciones financieras y facilita la identificación de ingresos y gastos relacionados con su actividad comercial.

Estos documentos, como declaraciones de impuestos, estados financieros, libros contables y comprobantes de pago, proporcionan información precisa y verificable sobre los ingresos, gastos

y transacciones que realizan las pequeñas y medianas empresas; las empresas pequeñas y medianas demuestran su compromiso con la ley y ayudan a mantener la integridad del sistema fiscal al presentar estos documentos de manera adecuada y oportuna. Además, estos documentos son utilizados por las autoridades fiscales para verificar la precisión de la información proporcionada, garantizar el cumplimiento de las obligaciones tributarias e identificar posibles irregularidades.

Los documentos que las empresas pequeñas y medianas de Costa Rica deben presentar a la Administración Tributaria, son esenciales para mantener la transparencia, la legalidad y la confiabilidad en sus operaciones comerciales; esto se hace con el fin de que el sistema tributario funcione correctamente, adicionalmente las pequeñas y medianas empresas también pueden usar los documentos presentados a la Administración Tributaria, como herramientas de gestión interna, ya que, brindan una visión clara de la situación financiera y fiscal.

K-Global

En esta sección se detallan algunos conceptos teóricos enfocados en el marco de la gestión del proyecto al significado de K-Global de Procomer, la estrategia de internacionalización promovida por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, se conoce como "K-Global". Procomer, se enfoca en fomentar y facilitar el comercio exterior en Costa Rica, y su enfoque en K-Global tiene como objetivo impulsar la expansión de las empresas costarricenses a nivel internacional.

PROCOMER.

Como organización que fomenta el comercio internacional en Costa Rica, Procomer juega un papel muy importante. Las empresas reciben ayuda y asesoramiento de Procomer para acceder a nuevos mercados y aprovechar oportunidades comerciales globales. Además, Procomer ofrece servicios de información y análisis de mercado. Esto implica recopilar y analizar datos sobre tendencias comerciales, demanda de productos, regulaciones comerciales y oportunidades comerciales en varios países y áreas. El ITC (2018), indica que Procomer cumple una función importante en el desarrollo comercial y económico del país: “La Promotora del Comercio Exterior

de Costa Rica (PROCOMER) es una entidad pública de carácter no estatal, que tiene a su cargo la promoción de las exportaciones costarricenses". (párr. 12).

Además, ITC (2018), menciona que la creación de Procomer se llevó a cabo en 1996 por medio de la ley de la república número 7638, con el objetivo de asumir las responsabilidades que había llevado a cabo la Corporación de Zonas Francas de Exportación hasta ese momento. Procomer ha brindado una gran ayuda y apoyo a las pequeñas y medianas empresas costarricenses. Además, las exportaciones de Costa Rica aumentaron en un 24 por ciento en 2021 en comparación con 2020, lo que fue una buena noticia porque fue el mayor aumento registrado en los últimos quince años.

Es importante destacar que algunos de los principales objetivos de Procomer incluyen acelerar los procesos de importación y exportación, brindar apoyo económico al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), examinar minuciosamente las estadísticas que muestran el comercio exterior en el país, fomentar el comercio exterior y desarrollar programas adaptados a las exportaciones e inversiones, entre otros; además, Procomer tiene como objetivo facilitar y fomentar la inversión y el comercio internacional, manteniendo su visión de fomentar el desarrollo económico a través de las exportaciones y la inversión.

Hay que resaltar que Procomer tiene como objetivo facilitar y fomentar la inversión y el comercio internacional, busca ayudar al desarrollo económico a través de las exportaciones y de la inversión; además, se cumple con valores corporativos como la creatividad, que es la búsqueda de diversas formas de lograr los objetivos de manera más eficiente y eficaz; el talento colectivo, que es la capacidad de escuchar ideas y trabajar en equipo; y el deseo de crear cosas.

Procomer ayuda y aconseja a las Pymes sobre el comercio internacional; les busca oportunidades de mercado, brinda capacitación y fomenta la participación en ferias y misiones comerciales. PROCOMER tiene la responsabilidad de difundir la reputación de Costa Rica en el extranjero, enfatizando sus ventajas competitivas y la alta calidad de sus bienes y servicios. Esto mejora la presencia y el reconocimiento de las empresas costarricenses en los mercados internacionales.

En síntesis, PROCOMER, también, juega un papel destacado en la atracción de inversiones extranjeras directas al colaborar con la identificación de oportunidades, en la difusión de las ventajas de Costa Rica como destino de inversión e impulsa el desarrollo económico de Costa Rica; además, Procomer busca aumentar la variedad de exportaciones y expandir el alcance internacional de las empresas del país, mejorando así su posición competitiva en el mundo.

Programa K-Global.

El programa llamado K-Global creado por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, nace como una iniciativa completa y personalizada que ayuda a las empresas costarricenses a lograr internacionalizarse. El programa tiene como objetivo fortalecer la competitividad de las empresas en los mercados internacionales y contribuir al crecimiento económico sostenible del país, a través de servicios de asesoramiento, capacitación, promoción y apoyo en la adopción de tecnologías. Procomer (2021) define lo que es el programa de K-global como:

> K-Global es una plataforma de capital de riesgo que facilita la construcción de expedientes de empresas para inversión a nivel de Pre-Duediligence (Pre – Debida Diligencia), que le va a permitir a Startups y pymes innovadoras estar visibles para los inversionistas y el sistema financiero local e internacional de forma permanente. (párr. 14).

Adicionalmente, Procomer (2021) explica que K-Global, es una plataforma creada por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica a través del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), que brinda apoyo a las pequeñas y medianas empresas para obtener financiamiento nacional e internacional y fomentar su desarrollo; además es un programa creado para ayudar y fomentar el desarrollo de las exportaciones a las micro, pequeñas y medianas empresas costarricenses, con el objetivo de generar oportunidades de inversión directa. Las Pymes deben completar un expediente de inversión o de crédito, el cual es crucial para ellos, ya que, con este documento, podrán comenzar a buscar financiamiento que les permita llevar a cabo sus negocios.

Las Pymes pueden beneficiarse significativamente de la plataforma K-Global de Procomer, si poseen el diagnóstico único exportador de la Promotora (se requiere una planilla de trabajo menor a cien empleados), son constituidas por personas físicas o jurídicas, tienen un registro sanitario del Ministerio de Salud, están registradas en el Ministerio de Hacienda y en la Caja Costarricense del Seguro Social y tienen una iniciativa empresarial.

El programa K-Global es crucial para las pequeñas y medianas empresas. Las Pymes obtienen acceso a una plataforma completa de comercio electrónico y servicios de marketing digital, a través de este programa, lo que les permite expandir su alcance y llegar a nuevos mercados del mundo. Las pymes costarricenses que utilizan la plataforma de K-Global buscan poder promover sus bienes y servicios, de una manera que sea efectiva, además de aumentar su visibilidad en nuevos mercados y conseguir aumentar sus ventas.

Requisitos para formar parte del programa K-Global.

Es esencial que las empresas que deseen unirse al programa K-Global, tengan una vocación clara hacia la internacionalización; las Pymes deben tener una gestión empresarial efectiva y una estructura organizativa sólida, con visión de expandir sus operaciones a nivel internacional y estar comprometidas con el crecimiento y el desarrollo en los mercados internacionales. Procomer (2022), considera algunos requisitos de las pymes para formar parte de este programa:

- Tener una actividad comercial dentro de los sectores estratégicos de PROCOMER. Estos sectores estratégicos van a cubrir distintas áreas importantes de la economía costarricense; algunos ejemplos de esto, son la agroindustria, los alimentos procesados, los dispositivos médicos, las tecnologías de la información y la comunicación, los servicios empresariales, la manufactura avanzada y la sostenibilidad ambiental.

- Contar con el diagnóstico exportador único de PROCOMER. Este diagnóstico es un análisis personalizado y detallado que la Promotora de Comercio Internacional de Costa Rica realiza a las empresas que quieren unirse al programa

K-Global. El objetivo de este diagnóstico es evaluar la capacidad exportadora de la empresa, descubrir sus fortalezas y debilidades, y determinar las áreas de oportunidad para su expansión internacional.

- Se necesita estar registrado en el Ministerio de Hacienda, las empresas deben registrarse en el Ministerio de Hacienda para poder cumplir con las obligaciones fiscales y tributarias como lo son pago de impuestos, la emisión de facturas y otros trámites fiscales que son establecidas por las leyes y regulaciones del país. Es importante destacar que el registro en el Ministerio de Hacienda es un requisito sumamente importante y ofrece ciertos beneficios a las empresas.

- Estar registrado en la Caja Costarricense del Seguro Social, es otro requisito fundamental para formar parte del programa K-Global de Procomer. El registro de una empresa en la CCSS le va permitir cumplir con sus obligaciones relacionadas con la seguridad social, algunos ejemplos de esto es asegurar la afiliación de los empleados, pagar las contribuciones correspondientes y cumplir con las leyes laborales locales.

- Está constituido con persona física o jurídica. Como resultado de esta condición, la empresa debe haber completado los procedimientos legales y administrativos necesarios para establecerse y funcionar legalmente dentro del marco legal del país. En el caso de personas físicas, se refiere a empresarios individuales que han registrado su empresa bajo su nombre personal, por otro lado, las empresas que se han constituido como entidades legales independientes se denominan personas jurídicas y estas empresas pueden ser sociedades anónimas.

- Está registrado en el Registro de Salud del Ministerio de Salud. Las empresas que operan en industrias como la salud, la alimentación, la fabricación de medicamentos y otras que requieren un control y regulación especial en términos de salud pública deben tener este registro. Este es un sistema creado para vigilar y controlar la calidad, la seguridad y el cumplimiento de las regulaciones sanitarias

del país. La empresa se registra en este sistema para garantizar que protege la salud pública y el bienestar de los consumidores.

- Posee una iniciativa empresarial que tiene el potencial de generar propiedad intelectual. La propiedad intelectual se refiere a los derechos legales y exclusivos sobre creaciones de la mente, como invenciones, marcas registradas, diseños industriales, derechos de autor y conocimientos comerciales. El hecho de que la empresa tenga el potencial de generar propiedad intelectual es un indicador de su capacidad para desarrollar ideas innovadoras, productos originales y soluciones creativas.

Adicionalmente, las pymes deben completar cinco etapas para registrarse perfectamente, y llenar un expediente que permita optar por la búsqueda del financiamiento que se necesita para que las pequeñas y medianas empresas puedan crecer y salir adelante a la hora de internacionalizarse y entrar a mercados extranjeros; adicionalmente, Procomer (2022), explica todas las etapas que las pymes deben cumplir para hacer ingreso al programa K-Global de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. Etapas que deben cumplir las pymes:

Etapa 1. Primero, debe llenarse el formulario de inversión o crédito. Una vez completado y enviado el formulario, comienza la etapa inicial conocida como "convocatoria". Para unirse a la plataforma K-Global y acceder a sus beneficios, se deben completar todos los documentos necesarios, la solicitud de inversión o crédito requiere la presentación de una serie de documentos y requisitos durante el proceso de convocatoria. Los estados financieros, el plan de negocios, las proyecciones financieras y la información sobre la empresa y su estructura pueden ser parte de estos documentos, dependiendo de la opción seleccionada:

Crédito. Se realiza un análisis de la información después de que la empresa haya completado y entregado el formulario, y luego se presenta el prospecto para cada pequeña empresa, al igual que para las entidades financieras. Posteriormente, se crea un prospecto detallado para cada pequeña empresa. Este prospecto incluye información relevante sobre la empresa, su

actividad comercial, su historial financiero, sus planes de crecimiento y cualquier otro dato importante que pueda respaldar la solicitud de crédito.

Inversión. Cuando la empresa completa el formulario, la información recopilada se analiza y se presenta a fondos nacionales o internacionales. En este momento, se presenta la posibilidad de invertir en el programa de capital de riesgo institucional del Sistema de Banca para el Desarrollo. Los fondos de inversión tienen la oportunidad de acceder al one page y a diversas informaciones para analizar las empresas que más les interesen. Además, se les presentarán varios fondos inversionistas que pueden ayudar con sus necesidades y brindarles varias opciones de contacto.

Etapa 2. Esta etapa, conocida como "preselección mensual" permanente, es donde se realizan cortes todos los meses para asegurarse de que todos los expedientes estén completados. Se especifica que los casos que se asignaron al Sistema de Banca para el Desarrollo y recibieron una calificación de riesgo amarillo o verde, serán enviados a una siguiente fase debido a que han sido identificados como proyectos que tienen un nivel de riesgo aceptable y tienen la posibilidad de recibir financiamiento.

Etapa 3. La siguiente etapa del proceso de ingreso a la plataforma K-Global se conoce como "pre-due diligence" y este se divide en dos categorías: crédito e inversión. En esta tercera etapa, se realizan varias evaluaciones muy exhaustivas de los documentos que son presentados por las pequeñas y medianas empresas, que están aplicando para entrar al programa, enfocándose en los requisitos fundamentales que deben de cumplirse. Los siguientes son algunos de los principales requisitos que se evalúan:

Crédito*:* incluye referencias de crédito, necesidades financieras de la empresa, personas jurídicas, documento de identificación del representante legal, teléfono al cual se puede comunicar, historial de deudas adquiridas, estados financieros de los últimos tres años de la Pyme, esto para poder medir la capacidad de pago con la que cuenta la pequeña o mediana empresa a la cual se le está haciendo el estudio a profundidad; además, debe añadir la representación general de la Pyme costarricense.

Inversión: necesidades financieras, modelo de negocio, porcentaje de empresa dispuesto a ceder a inversionistas, Las proyecciones financieras que tienen, el VAN, el TIR, los acuerdos con accionistas, los resultados financieros históricos, el teléfono de contacto y el flujo de caja en los últimos dos años y el futuro. Al entregar los datos solicitados a Procomer, el equipo de trabajo entrevistará al equipo que solicite ayuda financiera, realizará un análisis de riesgos y ofrecerá recomendaciones de inversión.

Etapa 4. La siguiente etapa se conoce como "requisitos solo para acceder a fondos del sistema de banca para el desarrollo". En esta etapa, los requisitos principales son: estar registrado en hacienda, tener un ticket promedio de $50,000 a $150,000, tener capacidad para recibir la inversión, tener una 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 escalables.

Etapa 5. La última etapa de este proceso, llamada "métodos de evaluación", es fundamental para mejorar los resultados de valoración Pre-Money. A continuación, se presentan algunos de los diferentes sistemas que existen y utilizan en el programa K-Global para que se logre determinar lo que vendría siendo el valor de una empresa antes de que llegue su momento de recibir las inversiones que esperan y necesitan de una manera mucho más precisa:

- Balanced scorecard: ofrece una visión integral de la empresa y evalúa su desempeño desde una variedad de ángulos. Este método determina el valor de una empresa tomando en cuenta aspectos financieros y no financieros, utiliza transacciones comparables que aumentan o disminuyen el valor, según el nivel de consolidación y progreso. Corresponde a cada proyecto mediante un nivel de potencial de medición, que se basa en factores internos y externos, según su importancia relativa.

- Comparable Ponderada: mediante la valoración monetaria de las características de cada empresa de los documentos y cuestionarios con respecto a su importancia relativa y en realización con la totalidad de los datos del proyecto. Además, es una valoración más precisa y ajustada a los datos específicos del proyecto que se obtienen al ponderar

adecuadamente todos los datos necesarios del estudio y realizar distintas comparaciones exhaustivas.

- Flujo de caja descontado: utilizando la probabilidad de los parámetros de la tasa libre de riesgo, el retorno esperado del mercado y la beta del proyecto para generar tres escenarios posibles en un plazo de cinco años, la esperanza ponderada de cada uno de los escenarios asociados con el proyecto, será el flujo de caja y representa el valor actual previsto de las ganancias netas generadas por el proyecto. Este método brinda una estimación más precisa del valor del proyecto, al tomar en cuenta la incertidumbre y la variabilidad del mercado.

- Venture Capital: La metodología de Venture-Capital se calcula actualmente utilizando la proyección del valor de ventas futuras de valorización, así como las expectativas de rentabilidad para el factor de inversión. Esto da como resultado proyecciones de rondas de inversiones futuras. Este enfoque se basa en el potencial de crecimiento y las oportunidades de rentabilidad para los inversores de la empresa. Antes de realizar inversiones, la estrategia de un análisis y evaluación exhaustivos de la empresa y su potencial de crecimiento.

- Venture Capital Comparables: Este método calcula el valor esperado de las empresas comparables en función de la industria y el nivel de desarrollo. Este enfoque se basa en el análisis de valoraciones en momentos de desarrollo similares y considera elementos relevantes para calcular una valoración aproximada. Para obtener una valoración más precisa, sin embargo, se debe realizar un análisis cuidadoso y considerar las diferencias específicas que existan.

- La metodología de Venture Capital Cash Flow: calcula el valor de salida previsto de una empresa, en un período de tiempo específico. Después de cinco años, se utiliza el producto de las ganancias proyectadas hacia el final del período y un multiplicador dependiente de la industria (precio-ganancias). Es importante considerar las suposiciones

subyacentes y los factores externos que pueden llegar a afectar el valor de salida de la empresa.

Principales beneficios del programa K-Global.

Procomer (2022), explica los beneficios que ofrece el programa K-Global, la plataforma de capital de riesgo tiene como objetivo facilitar y ayudar a las Pymes costarricenses en la construcción y desarrollo de sus expedientes para una inversión a nivel nacional e internacional, al permitir que las empresas exportadoras estén visibles en cuanto a las inversiones de terceras partes y el desarrollo personal de cada empresa; se fomenta la creación de un sistema financiero local propio de los empresarios.

El programa K-Global cubre a todas las empresas o negocios que se dedican a actividades poco reconocidas a nivel nacional como a nivel internacional; esto corresponde a sectores como el agrícola, la pesca, las empresas dedicadas a la economía biotecnológica, la manufactura avanzada y sostenible, las empresas agrícolas sostenibles, donde se ven beneficiados y apoyados por inversionistas extranjeros y nacionales, además de las empresas tradicionalmente reconocidas en el ámbito industrial.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) pueden percibir una amplia gama de beneficios ofrecidos por K-Global. En primer lugar, el programa proporciona acceso a una plataforma de comercio electrónico completa, que ayuda a las Pymes a expandir su alcance y a acceder a nuevos mercados a nivel mundial; esto les permite aumentar las ventas y mejorar su presencia en Internet. Además, el programa K-Global proporciona herramientas y servicios de marketing digital que permiten a las Pymes promocionar sus productos y servicios de manera efectiva, alcanzando un público más amplio y mejorando su visibilidad en línea.

Además, la plataforma K-Global ofrece soluciones integradas para el manejo de inventario, la gestión de pedidos y la entrega de productos, lo que facilita la logística y el envío, al reducir la carga logística; las PYMES pueden concentrarse en su negocio principal. Adicionalmente, K-Global brinda asesoramiento y asistencia técnica a las pequeñas y medianas empresas en áreas

como la internacionalización, la gestión de exportaciones y la adaptación a las regulaciones y requisitos de diversos mercados. En resumen, K-Global brinda a las pequeñas y medianas empresas una plataforma completa, recursos de marketing, soluciones logísticas y asesoramiento especializado, con el fin de fomentar su expansión, ampliar su alcance y mejorar su competitividad en el mercado global.

Exportaciones

Las exportaciones mejoran el crecimiento económico, la innovación, la balanza comercial y la posición competitiva de un país en el mundo. Las empresas buscan oportunidades en el mercado global para expandir su presencia y aumentar sus ganancias, y los gobiernos suelen implementar políticas y acuerdos comerciales para promover y facilitar las exportaciones; las exportaciones permiten extenderse a nuevos mercados para vender productos y aprovechar las ventajas comparativas y competitivas que existen en el sector.

Las exportaciones son muy importantes en la economía de Costa Rica; Adex (2023) indica que las exportaciones son bienes y servicios producidos en un país y que son vendidos a compradores de otros países; las exportaciones son una parte importante del comercio internacional y juegan un papel importante en la economía de una nación. Los países pueden aprovechar sus recursos y habilidades para generar ingresos, fomentar el crecimiento económico y mejorar su posición competitiva en el escenario global, por medio de estas estrategias.

Las exportaciones van de la mano con la demanda agregada, donde el papel que desempeñan las exportaciones en la producción a nivel nacional es esencial, ya que, dicho país puede generar producción a nivel nacional y comerciar y venderla en su propio territorio, pero también puede realizar compras con compradores fuera de sus fronteras territoriales. La fórmula para realizar la demanda agregada es la siguiente: $DA = C + I\ G + (X - M)$

Donde:

- C es el consumo.
- I la inversión.

- G el gasto público.
- X las exportaciones.
- M las importaciones.

El comercio ilegal, como el tráfico de drogas y armas, claramente no puede nunca clasificarse como una "exportación", porque esta actividad está fuera de los marcos legales. También, se registran las exportaciones de bienes intangibles, como los bancos, que no se consideran ni exportaciones ni importaciones. Estos ejemplos resaltan la importancia de examinar detenidamente las diversas formas de comercio y los marcos legales correspondientes a cada una de ellas.

Exportaciones en Costa Rica.

Actualmente, un ente físico y órgano gubernamental, este último principalmente encargado del trámite de "aduana", el cual se encarga de enviar mercancías de un país a otro. Estas mercancías deben salir de una determinada aduana en un país predeterminado o bloque económico y entrar en otro similar en el país receptor. Es importante mencionar que estas transacciones entre varios estados, suelen presentar un importante grado de dificultad. 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; por eso Procomer (2022), explica que las exportaciones funcionan con los siguientes aspectos:

- Acuerdo comercial: con el fin de garantizar que la mercancía llegue de manera exitosa al cliente final, se llevan a cabo una serie de trámites necesarios. La firma del contrato entre las partes involucradas, que establece los términos y condiciones del intercambio comercial, es un componente crucial en esta fase. Este acuerdo comercial no solo establece el compromiso entre las partes, sino que también establece sus obligaciones y derechos, los contratos suelen incluir una descripción detallada de los bienes o servicios a entregar, las condiciones de pago, los plazos de entrega, entre otros elementos.

- El contrato: establece las condiciones específicas de la transacción, que abarcan temas como la compra, la entrega, el precio y otros detalles específicos que son relevantes para

cada transacción. Es esencial para establecer las condiciones específicas de la transacción comercial, establece las bases para una relación comercial exitosa y satisfactoria al definir claramente y detalladamente las expectativas, los derechos y las responsabilidades de las partes involucradas.

- Producción de pedido: Después de llegar a un acuerdo claro y cerrado en el que se han especificado todas las condiciones del pedido, comienza la etapa de elaboración. Se inicia el proceso de la fabricación de los bienes, en esta etapa teniendo en cuenta el tipo de producto y el volumen contratado. Es importante tener en cuenta que el tiempo necesario para completar esta fase puede variar dependiendo de la cantidad que haya sido solicitada anteriormente.

- Transporte nacional: Después de terminar la etapa de producción del pedido, la mercancía debe ser transportada a nivel nacional. En este punto, se deben tener en cuenta varias opciones, dependiendo de si el envío partirá de un puerto o aeropuerto específico o si se trata de un transporte terrestre que llegará directamente al país receptor. Es importante destacar que, independientemente del método de envío internacional que se elija, es necesario cumplir con los procedimientos y requisitos establecidos, aunque puede haber excepciones dependiendo del tipo de bien o servicio involucrado.

Ventaja comparativa en la exportación de Costa Rica

La ventaja comparativa de exportación de Costa Rica se basa en distintos sectores como son sus grandes recursos naturales, la industria del turismo, la mano de obra calificada, la estabilidad política y económica y los acuerdos comerciales internacionales o tratados de libre comercio que se tienen, estos puntos son muy importantes para el país, porque de ahí provienen sus principales fuentes de ingresos.

A través de la diversificación de sus exportaciones y el aprovechamiento de sus fortalezas competitivas, Costa Rica se posiciona como un actor muy relevante dentro del comercio internacional y esto le permite un gran crecimiento económico sostenible. Estos factores al ser

combinados definen la ventaja de exportación de Costa Rica y con esto sus puntos fuertes para poder crecer y trabajar.

Sectores estratégicos.

- Biodiversidad y recursos naturales: Primeramente, la biodiversidad de Costa Rica y sus recursos naturales, le permiten exportar una amplia gama de productos agrícolas, como café, banano, piña y flores, así como productos relacionados con la biotecnología y la medicina natural; estos productos son bien recibidos en otros países que les interesan tener productos agrícolas y naturales.

- Turismo: El país es conocido por su gran belleza natural y también por sus variadas actividades turísticas, lo que le permite exportar servicios turísticos como es el ecoturismo, el turismo de aventura y la hospitalidad; esto es un punto fuerte, ya que, muchos extranjeros les llama la atención conocer lugares y hacer actividades y eso genera una gran oportunidad para generar ingresos dentro del país.

- Educación y tecnología: El país de Costa Rica puede exportar servicios de tecnología de la información, servicios financieros y servicios de investigación y desarrollo, debido a su alto nivel educativo y mano de obra calificada en áreas como la tecnología y los servicios financieros. Estos servicios son muy bien pagados y son muy buscados; es un plus comercial que Costa Rica cuente con estas fortalezas.
- Estabilidad política y económica: La estabilidad política y económica de Costa Rica atrae a los inversores extranjeros, lo que podría impulsar la exportación de bienes y servicios fabricados en el país, esto es un punto muy positivo para Costa Rica ya que muchos inversores buscan estos puntos para poder escoger un país e invertir.

- Tratados de libre comercio: Costa Rica cuenta con acuerdos de libre comercio con varias naciones y regiones, como Estados Unidos, la Unión Europea y varios países de América Latina. Esto facilita la exportación de productos costarricenses a estos mercados, esto potencia las exportaciones y las mejoras ya que cuenta con sus propias normas.

El Comercio internacional en Costa Rica

La economía de Costa Rica se basa en el comercio y en la especialización; el crecimiento económico y el desarrollo de Costa Rica están impulsados por la participación activa que hay en el comercio internacional, además la especialización productiva en sectores clave, los Tratados de Libre Comercio (TLC), las zonas francas y el turismo, son de los puntos más fuertes que ofrece el país y son pilares para la economía; además, el país ha aprovechado sus ventajas comparativas para desarrollar una economía orientada hacia la exportación. PROCOMER (2024) explica la importancia de la exportación en Costa Rica:

> El sector exportador continúa siendo un importante motor de desarrollo económico para Costa Rica. Actualmente, la diversificación de nuestro modelo exportador de bienes y servicios permite que este sector represente un 40,5% del Producto Interno Bruto del país, lleva más de 2.500 productos costarricenses a más de 150 destinos y emplea a más de 690 mil personas. (párr. 33).

A lo largo de las últimas décadas, la economía de Costa Rica ha sido impulsada, principalmente, por el comercio internacional. El comercio internacional de Costa Rica antes dependía de las exportaciones agrícolas; hoy se centra en la exportación de bienes y servicios de alto valor agregado; la evolución ha sido impulsada por la apertura económica, la diversificación de las exportaciones, los acuerdos comerciales y la inversión extranjera directa.

Especialización del comercio en Costa Rica.

El enfoque que Costa Rica ha adoptado para producir y exportar bienes y servicios con ventajas comparativas o competitivas, se conoce como especialización del comercio internacional; este método implica enfocar los recursos y la producción en áreas específicas donde Costa Rica tiene la capacidad para poder producir de manera eficiente y competitiva, en comparación con

otras naciones. Algunos de los puntos fuertes que destaca Procomer y que tiene el país en cuanto a su especialización, son los siguientes:

- Especialización Productiva: La economía de Costa Rica se ha especializado en algunos sectores productivos; se destacan dentro de la industria agrícola, en la producción de productos como café, piña, banano y flores. Se especializa en la fabricación de dispositivos médicos, electrónicos y textiles en el sector manufacturero; además, esta especialización ha ayudado a Costa Rica a ser más competitiva en los mercados globales.

- Electrónica: La producción de circuitos integrados, semiconductores y dispositivos electrónicos de consumo, ha atraído inversiones extranjeras a este sector de Costa Rica. Aprovechando su ubicación estratégica y su fuerza laboral calificada, empresas multinacionales han establecido operaciones en el país; esto se ha visto como una gran oportunidad de crecimiento para el país.

- Servicios de Tecnología y Software: Costa Rica se ha convertido en un centro de referencia en América Latina para los servicios de tecnología y software. Para los clientes internacionales, las empresas costarricenses pueden ofrecer una amplia gama de servicios, como desarrollo de software, diseño web, soporte técnico y servicios de centro de datos; esta especialización es una de las más novedosas que hay en el país.

- Dispositivos Médicos: Uno de los principales motores de la economía costarricense desde hace varios años, es la industria de dispositivos médicos; cuenta con productos que van desde equipos de diagnóstico hasta dispositivos quirúrgicos de alta tecnología; el país es uno de los mayores exportadores de dispositivos médicos en América Latina y es una de las principales fuentes de ingresos que hay en el país.

Teoría sobre apertura económica

Esta teoría se basa en la idea de que la reducción de barreras comerciales, como aranceles y restricciones a la inversión extranjera, puede tener un impacto múltiple en el funcionamiento de un país; sin embargo, la apertura económica, también, plantea críticas y desafíos, como la posibilidad de aumentar la desigualdad económica, afectar negativamente a las áreas vulnerables de la economía y aumentar la dependencia externa. La aplicación de la teoría de la apertura económica requiere la implementación de políticas complementarias para reducir los efectos adversos. La Bolsa de valores (2024), explica qué es la apertura económica en Costa Rica:

> Es un proceso dinámico de modernización para lograr una mayor eficiencia en la producción que a su vez permita producir y exportar a menor costo, ser competitivos en los mercados internacionales, hacer más rica la economía y así generar más empleos. (párr. 9).

Algunos de los principales puntos de la teoría sobre la apertura económica son los siguientes:

- Ventajas comparativas: Según la teoría, las naciones pueden obtener ciertos beneficios al especializarse en la producción de bienes y servicios ,en los que tienen una ventaja comparativa, y luego, comerciar con otros países por los bienes en los que tienen una ventaja comparativa menos, además la apertura económica facilita el comercio al eliminar obstáculos.
- Crecimiento económico: Se sostiene que la apertura económica puede impulsar y también ayudar al crecimiento económico al promover ciertos temas como la eficiencia, la innovación y la competencia, las empresas pueden aumentar su producción y generar más empleo al tener acceso a mercados más grandes y diversos para poder trabajar y poder expandirse.
- Inversión extranjera: La apertura económica de un país puede ayudar en atraer distintas inversiones extranjeras directas, esto, gracias a poder disminuir las barreras comerciales; además, podría generar una mayor inversión en temas como la infraestructura, tecnología y capital humano, lo que a su vez podría impulsar el crecimiento y el desarrollo económico.

Bienestar nacional costarricense.

El estado general de satisfacción y prosperidad de la población costarricense en términos económicos, sociales, políticos y ambientales se conoce como bienestar nacional en Costa Rica; esto trata de un concepto amplio y que abarca múltiples aspectos de la vida de las personas y su calidad de vida en el país; se compone de temas como los indicadores económicos, indicadores sociales, indicadores de calidad de vida, indicadores políticos y la sostenibilidad ambiental. Para BBVA el bienestar social se define como:

> El bienestar social es un concepto relativamente novedoso que se basa en las actividades necesarias para vivir de manera feliz y tranquila. La forma en que se mide es crucial para orientar el rumbo de las políticas gubernamentales hacia acciones que contribuyan a aumentar la calidad de vida. (párr. 5).

El bienestar nacional de Costa Rica se refiere al conjunto de distintas condiciones que permiten a la población, poder vivir una vida de forma digna y satisfactoria; e, implica, poder contar con oportunidades de desarrollo personal y colectivo, en un entorno económico, social, político y ambientalmente favorable; las políticas públicas y el desarrollo sostenible del país dependen de su evaluación y de su promoción. BBVA considera que los factores que influyen en el bienestar social, son los siguientes:

> Por lo tanto, para definir el bienestar social hay que tener en cuenta dos tipos de factores. Los primeros, aquellos de índole personal que aluden directamente a temas como la salud, física o mental, o a la felicidad. Por otra parte, también queda determinado por otros elementos socioeconómicos mundiales. Por ejemplo, el Producto Interior Bruto, la corrupción, la libertad, la igualdad o la falta de oportunidades sociales. (Párr. 16).

Importancia de las Pymes dentro de la producción nacional

Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica establece que las pequeñas y medianas empresas (Pymes) son principales en la economía de Costa Rica; pero, también, son importantes impulsores del crecimiento y el desarrollo; estas empresas representan

aproximadamente un 80% de las empresas que están registradas en el país, según el Ministerio de Economía, Industria y Comercio; este porcentaje elevado destaca su relevancia en el ámbito empresarial costarricense.

Adicionalmente, el impacto de las pequeñas y medianas empresas en el mercado laboral, es una de sus contribuciones más importantes; se cree que aproximadamente el 60% del empleo formal en Costa Rica, proviene de estas empresas y esta información destaca su habilidad para atraer trabajadores, así como su contribución a la disminución del desempleo y a la creación de oportunidades económicas para una gran parte de la población.

Las Pymes también juegan un papel importante en la producción nacional, a pesar de que las estadísticas precisas pueden variar según el sector y el año; es evidente que estas compañías contribuyen de manera significativa a la producción nacional en varios campos. Por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas que suelen representar una parte considerable de la producción nacional total, en sectores como el comercio, la industria manufacturera, el turismo y los servicios; esta presencia anima la economía y promueve la competencia, lo que promueve la eficiencia y la innovación. La Cámara de Comercio de Costa Rica explica la importancia de las Pymes en el mundo:

> Según datos del Banco Mundial, las PYMES en el mundo representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales y están generando oportunidades económicas importantes en sectores de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y la tecnología móvil. (párr. 10).

Importancia de las exportaciones de Costa Rica.

Las exportaciones tienen un papel importante en la economía de Costa Rica y son un componente esencial en el crecimiento y desarrollo económico del país, al impulsar el crecimiento, la diversificación y la competitividad. Costa Rica puede seguir fortaleciendo su posición en los mercados internacionales y aprovechar las oportunidades de crecimiento, a largo plazo al

aprovechar las oportunidades de crecimiento con las que cuenta a largo plazo. Algunas razones de la importancia de las exportaciones en el país, son las siguientes:

- La diversificación de la economía de Costa Rica: Se logra a través de las exportaciones, las cuales le permiten expandir su mercado a nivel internacional y diversificar su base económica, al exportar una amplia gama de bienes y servicios, el país disminuye su dependencia de sectores específicos y va a mejorar su resistencia a las variaciones en la economía interna.
- Generación de ingresos y empleo: Las exportaciones son una fuente importante de ingresos para el país, ya que producen divisas extranjeras que pueden utilizarse para poder financiar las importaciones, además de pagar deudas externas y lograr financiar programas de desarrollo, adicionalmente, las empresas exportadoras suelen requerir una mano de obra calificada, lo que contribuye a la creación de empleo y al desarrollo del capital humano en el país.
- Fomento del crecimiento económico: Las exportaciones ayudan a que crezca la economía al fomentar la producción, la inversión y la innovación, las empresas costarricenses se ven obligadas a mejorar la eficiencia y la calidad para competir en los distintos mercados internacionales, lo que puede resultar en una mayor productividad y competitividad a nivel nacional.
- Atracción de inversión extranjera: Un sector exportador sólido y dinámico puede atraer inversiones extranjeras directas al país, las empresas extranjeras pueden establecerse en Costa Rica para poder aprovechar su acceso a los mercados internacionales y también sus ventajas competitivas, lo que puede fomentar la creación de empleo, la transferencia de tecnología y el desarrollo de la cadena de valor local.

Procomer (2024), establece que: “el año 2023 cerró con un robusto crecimiento de 15,5% en las exportaciones de bienes de Costa Rica; es decir, $2.452 millones más que en el 2022, alcanzando la cifra de $18.244 millones” (Párr. 15).

Principales productos y servicios exportados por Pymes costarricenses.

Las pequeñas y medianas empresas de Costa Rica exportan una amplia gama de bienes y servicios; algunos de los productos y servicios que las Pymes de Costa Rica exportan son productos agrícolas, productos alimenticios procesados, dispositivos médicos y productos farmacéuticos, servicios de tecnología y software y turismo sostenible

COMEX (2024) expresa lo siguiente sobre este tema: "Los principales productos exportados en el 2023, fueron dispositivos médicos ($7.624 millones), banano ($1.179 millones), piña ($1.147 millones), jarabes y concentrados para bebidas gaseosas ($645 millones), y café oro ($346 millones)" (Párr. 26).

Los productos y servicios ofrecidos por las Pymes costarricenses son fundamentales para poder adaptarse a las demandas cambiantes que hay en el mercado internacional, porque, además de reducir los riesgos asociados como el de depender demasiado de un solo producto o de un solo mercado, estas empresas pueden aprovechar nuevas oportunidades de crecimiento y lograr reducir su vulnerabilidad ante fluctuaciones económicas o cambios en las regulaciones comerciales al ampliar su gama de productos o servicios.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque

El enfoque determina la dirección y el énfasis que se le dará al estudio; es la perspectiva desde la que se examina el tema de investigación, los elementos principales que se investigarán, los objetivos y las técnicas de recopilación y análisis se describen en el enfoque. Además, el método establece los límites del estudio y especifica qué aspectos se incluirán y cuáles se excluirán. Es esencial tener un enfoque claro y bien definido para garantizar que los resultados de la investigación sean cohesivos, relevantes y efectivos,

> Según lo que expresa Bastis Consultores (2021) un enfoque de la investigación es:
> Un plan y un procedimiento que consta de los pasos de las hipótesis generales a los métodos detallados de recogida, análisis e interpretación de datos. El enfoque de la investigación se divide esencialmente en dos categorías: el enfoque de la recogida de datos y el enfoque del análisis o razonamiento de los datos. (párr. 3).

Enfoque (cualitativo).

Esta investigación se fundamenta en el enfoque de tipo cualitativo, ya que, este se basa en interpretación de datos que no son numéricos; se utilizaran cuestionarios de preguntas para que las personas con conocimiento sobre el tema ayuden a comprender mejor el estudio y los beneficios que aporta el Programa K-globa de Procomer y qué cosas se deben mejorar en el programa para que siga creciendo y ayudando a más Pymes costarricenses que quieran exportar.

Hernández *et.al* (2018), consideran que la investigación cualitativa estudia lo siguiente:

> (…) fenómenos de manera sistémica. Sin embargo, en lugar de comenzar con una teoría y luego “voltear” 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).

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), afirman algunas virtudes de la investigación cualitativa:

> 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)

Se debe comprender que el enfoque cualitativo es una herramienta que permite ir desarrollando y descubriendo mucho más del contexto en que se mueve el tema de la investigación; además, mediante una entrevista y un cuestionario con algunas preguntas enfocadas sobre el tema de estudio, se podrá hacer una exhaustiva recolección de los datos, que permita obtener algunos hallazgos importantes, según los objetivos de esta investigación.

Diseño (Cualitativo)

El diseño de investigación es de tipo cualitativo, para poder recopilar y entender los datos de los encuestados se escoge este diseño, con el propósito de poder conseguir información valiosa acerca del programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, cuya finalidad es analizar la situación que experimentan las pequeñas y medianas empresas en Costa Rica, con base en el funcionamiento de la plataforma de K-Global. Jain (2023), explica lo siguiente al respecto:

> El diseño de investigación cualitativa se define como un tipo de metodología de investigación que se centra en explorar y comprender fenómenos complejos y los significados que les atribuyen individuos o grupos. Se utiliza habitualmente en ciencias sociales, psicología, antropología y otros campos en los que interesan las experiencias e interpretaciones subjetivas. (Párr. 17).

Por medio de la consulta a la población de la muestra, población claramente involucrada con el proyecto de K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, se podrá conseguir información necesaria para explicar ampliamente los objetivos del presente trabajo de investigación, esto, para obtener las respuestas necesarias y poder determinar el beneficio que tendrían las pequeñas y medianas empresas costarricenses, al suscribirse al programa K-Global de la Procomer, con el fin de mejorar el proceso de exportación de sus productos.

Fenomenología Empírica.

Su propósito es explorar, describir y comprender las experiencias de las personas respecto a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales vivencias. Se obtiene la perspectiva de los participantes. Se explora, describe y comprende lo que los individuos tienen en común, de acuerdo con sus experiencias ante determinado fenómeno: sentimientos, emociones, etcétera.

En la presente investigación se escoge el uso del diseño de investigación fenomenológica empírica, ya que, los datos recolectados corresponden a las vivencias y experiencias de las muestras que informan acerca del programa K-Global de Procomer y destacan los puntos fuertes y mejorables que presenta el programa; gracias a la información proporcionada por la muestra de la investigación, se podrá ofrecer una propuesta que permita mejorar algunos puntos del programa K-Global de Procomer para que siga creciendo.

Población y Muestra

La población que se escoge en una investigación es muy importante para poder desarrollar las encuestas o entrevistas que se van a aplicar, con el propósito de conseguir información para la

investigación. Es importante que la muestra tenga amplios conocimientos del tema para que puedan brindar la mayor cantidad de información asertiva, que ayude a mejorar y a desarrollar la investigación,

Población: corresponde a todos los casos que concuerdan con determinadas características; la población debe situarse de manera concreta por sus características de contenido, lugar, tiempo y accesibilidad; se debe delimitar la unidad de estudio para lograr este objetivo.

En la presente investigación, se va a utilizar una población conformada por trabajadores del equipo de K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica; son personas trabajadoras de pequeñas y medianas empresas que han usado o utilicen el programa para trabajar y exportar; también hay inversionistas que aportan a la investigación desde su punto de vista al ayudar a financiar a las pymes costarricenses, que están en el programa, actualmente.

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

La muestra al igual que la población que se escoge, es muy importante, porque son las fuentes que facilitan la información para validar la investigación, analizar los problemas reales y las situaciones que subyacen en el contexto social, los cuales permiten desarrollar el tema de estudio, y se puede sistematizar las conclusiones y recomendaciones del proceso de investigación, con base en información suministrada por la muestra previamente elegida.

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).

La muestra que se utiliza en esta investigación gira en torno a trabajadores de pequeñas y medianas empresas costarricenses que utilicen o hayan utilizado el programa de K-Global de Procomer para trabajar y exportar sus productos al exterior; la muestra se compone de trabajadores del equipo de K-Global, sus experiencias y sus opiniones sobre el programa, y la opinión de inversionistas que trabajan en el programa y tienen experiencia sobre el funcionamiento del mismo, según seas las necesidades y los problemas de las Pymes.

MUESTRA CUALITATIVA.

El tamaño de la muestra o números de casos o unidades de muestreo, se define a partir de la naturaleza del fenómeno, la capacidad operativa de recolección y análisis de datos, entendimiento del fenómeno, saturación de categorías. Por esa razón, para el presente trabajo de investigación se utilizó la muestra de tipo cualitativa, con el fin de poder realizar entrevistas, encuestas y conocer más acerca del tema en estudio.

Delighted (2023), explica lo siguiente sobre la investigación cualitativa:

> "La investigación cualitativa suele implicar el estudio del lenguaje: las palabras, su significado, los conceptos y las opiniones. Analiza el por qué: lo que piensa un público y por qué tiene una determinada opinión. Estos datos pueden obtenerse a partir de textos, imágenes, clips de audio o vídeo, etc." (párr. 47).

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). Se mencionan algunos tipos de muestras:

- ✓ 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 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).

Hernández (2020), agrega al respecto: "Muestreo por conveniencia: La muestra se elige de acuerdo con la conveniencia de investigador, le permite elegir de manera arbitraria cuántos participantes puede haber en el estudio." (párr. 16).

# Entrevistado	Puesto	Razón
No 1	Unidad de Financiamiento Incubación Temprana	Encargada del equipo K-Global
No 2	Coordinador del financiamiento, crédito e inversión	Miembro del equipo K-Global
No 3	Encargada de verificar documentos para ingreso	Trabajadora del equipo K-Global
No 4	Inversionista del programa	Inversionista en el programa K-Global
No 5	Gestor de información K-Global	Miembro del equipo K-Global
No 6	Gerente de Pyme exportadora	Beneficiario el programa K-global
No 7	Director de proyectos	Miembro del equipo K-Global
No 8	Ex trabajadora del programa K-Global	Ex miembro del equipo K-Global
No 9	Gerente de Pyme	Usuario del programa K-global

Nota: Mata, 2023.

Unidades de Análisis (cualitativa)

La presente investigación se apoya en el enfoque cualitativo, con el cual se pretende dar profundidad, contexto y comprensión a las entrevistas, encuestas y datos que proporcionen las muestras de la investigación para conseguir más información que enriquezca el proyecto y le dé más credibilidad al trabajo meramente investigativo, enfocado en el programa de K-Global de Procomer.

Como menciona Ortega (2023), la "una unidad de análisis es lo que se quiere comentar después de la investigación, probablemente lo que se consideraría el énfasis principal de la investigación." (párr. 5). Es importante el proceso de las unidades de análisis para dividir la información y poder analizar, más ordenadamente, los datos que dan los entrevistados en el tema.

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

1. El investigador revisa todo el material (conjunto de datos)
2. Se identifica algún 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. Conceptos 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 con 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
Demostrar la efectividad del programa K-Global de Procomer en términos de accesibilidad a las Pymes del GAM.	Efectividad del programa	Métodos de financiamiento. Asesorías para ingresar al programa. Inversionistas. Mercados internacionales. Requisitos legales. Ingresos suficientes.	Para Bembibre (2021): “Cuando se habla de efectividad, se está haciendo referencia a la capacidad o habilidad que puede demostrar una persona, un animal, una máquina, un dispositivo o cualquier elemento para obtener determinado resultado a partir de una acción.” (párr. 5)	De la pregunta 1 a la 4 El método de instrumentalización fue encuestas.

Examinar el programa K-Global de PROCOMER para identificar los desafíos que enfrentan las Pymes del GAM.	Identificar los desafíos	Mal manejo de los ingresos. Ayuda a las Pymes. Estructura del programa. Mejoras en las finanzas.	Para Navarro (2019): "En un sentido general, un programa es aquello que se planifica con la intención de ejecutarlo con posterioridad. Se utiliza el término en todas aquellas actividades en las que se requiera de una organización previa." (párr. 5)	De la pregunta 5 a la pregunta 8 El método de instrumentalización fue encuestas.
Analizar la importancia a nivel nacional que posee el Programa K-Global de Procomer para que las pymes lo utilicen.	Importancia a nivel nacional	Beneficios del programa. Exportaciones exitosas. Diferencia de otros programas. Sectores del programa.	Para Ucha (2022): "El término importancia refiere a la trascendencia y al valor que algo o alguien ostentan per se o por las circunstancias que lo rodean." (párr. 5)	De la pregunta 9 a la pregunta 12 El método de instrumentalización fue encuestas.

Fuente: Mata, 2023.

Instrumento (cualitativo)

El instrumento es necesario y muy importante para poder conseguir los datos y la información que proporcionen los entrevistados para apoyar al proyecto de investigación de tipo cualitativo; además, se resalta que existen distintos tipos de instrumentos de investigación, entre los que destacan son las encuestas, entrevistas, llamadas, videos, grupos focales, análisis de documentos, entre otras.

> "Una técnica o instrumento de recolección de datos consiste en una herramienta que utiliza el investigador para obtener información que le permita desarrollar su proyecto investigativo. Su principal función es la extraer o construir datos de primera mano de la población o los fenómenos que se desean conocer. A su vez, deben ser sistemáticos y organizados, característica esencial estrechamente vinculada con la utilidad y fiabilidad de la información recolectada para su posterior análisis."

Esta investigación utilizará el instrumento denominado encuesta para recolectar información, con el propósito de reunir información valiosa, muchos datos y experiencias de las personas encuestadas que poseen amplios conocimientos sobre el tema de estudio. Los encuestados son trabajadores del programa K-Global, inversionistas y personas de Pymes que trabajan con el programa.

Confiabilidad – aplicación repetida al mismo individuo, produce resultados iguales.

Validez - 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 una estrategia y un método. Como estrategia 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)

- o **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 os 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 el apartado correspondiente a la recolección de datos, se presenta y detalla todo el proceso en cuestión, relacionado con la recolección de datos de carácter cualitativo que se enfoca en la presente tesis titulada como "Estudio sobre la accesibilidad de las pymes del GAM al programa K-Global de Procomer para expandir y promover su internacionalización en el segundo semestre del 2023".

Se hizo el esfuerzo de recolectar los datos, con el fin de buscar, obtener y entender el tema propuesto para poder desarrollar la investigación, con apoyo de la información obtenida de las fuentes primarias y secundarias como libros, documentos oficiales de la institución pública de carácter no estatal e investigación de dicha literatura; también, se consultaron documentos legales, páginas web y libros o artículos que interpretan otros trabajos o investigaciones como las tesis y trabajos nacionales e internacionales, insumos extraordinarios para fundamentar este proyecto de investigación.

Después de obtener toda la información y explicación de la investigación, el proceso de la recolección de datos continuaría con los objetivos del trabajo, tanto el general como los específicos. Estos objetivos generaron el problema de la investigación, los cuales producen las unidades indagatorias que se convertirían en preguntas; adicionalmente, dichas preguntas irán en las encuestas aplicadas a la muestra de la investigación, con las cuales se obtendrían los datos

fundamentales para el análisis del tema de trabajo, cuyo propósito es responder los objetivos y la pregunta original de esta investigación.

Finalmente, se producirá un informe del análisis de datos específicos a través de entrevistas con la muestra seleccionada para exponer y presentar conclusiones, recomendaciones y una propuesta sobre la investigación; este es el paso final del proceso de recolección de datos cualitativo que se propone para lograr extraer los datos relevantes de la vida real de personas expertas encuestadas, con conocimientos y experiencias en Pymes exportadoras y utilizando la plataforma K-Global de Procomer para trabajar.

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 son los siguientes ejemplos que mencionan Hernández y Mendoza (2018): libros, revistas científicas y de entretenimiento, periódicos, diarios, documentos oficiales de instituciones públicas, informes técnicos y de investigación de instituciones públicas o privadas, patentes, normas técnicas y los entrevistados.

Fuente Secundaria.

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

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

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
Efectividad del programa K-Global de Procomer.	Métodos de financiamiento. Asesorías para ingresar al programa. Inversionistas. Mercados internacionales. Requisitos legales. Ingresos suficientes.
Desafíos que enfrentan las Pymes de la GAM.	Mal manejo de los ingresos. Ayuda a las Pymes. Estructura del programa. Mejoras en las finanzas.

Importancia del Programa K-Global de Procomer en la GAM.	Beneficios del programa. Exportaciones exitosas. Diferencia de otros programas. Sectores del programa.

Nota: Mata, 2023.

Unidad de Análisis 1: Efectividad del programa K-Global de Procomer.

En la primera unidad de análisis se hace referencia a los requisitos del programa K-Global y lo que se necesita para formar parte de este novedoso programa, creado por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, con el propósito de ayudar al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas costarricenses para que logren vivir de las exportaciones de los productos que ellos mismos crean y comercializan.

En el caso de efectividad, Navarro (2016), lo define así: un programa es aquello que se planifica con la intención de ejecutarlo con posterioridad. Se utiliza el término en todas aquellas actividades en las que se requiera de una organización previa.

Esta primera unidad consta de 6 categorías, según las respuestas de los entrevistados.

1. Métodos de financiamiento.
2. Asesorías para ingresar al programa.
3. Inversionistas.
4. Mercados internacionales.
5. Requisitos legales.
6. Ingresos insuficientes.

A continuación, cada categoría será descrita con las frases expresadas por los entrevistados del equipo de K-Global, las Pymes y los inversionistas. El análisis se realiza confrontando, a la luz de la teoría, dichas expresiones.

Categoría 1: Métodos de financiamiento.

Descripción.

Los trabajadores de la plataforma K-global, los trabajadores de las Pymes y un inversionista, respondieron las entrevistas; y con base en sus testimonios, se conformó la categoría número uno de la primera unidad, la cual hace referencia a las vías de financiación que cuenta el programa de K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas de la población consultada:

- ✓ *"Hablar con un asesor para entender bien la plataforma y poder optar por la mejor vía para la empresa dependiendo en sus necesidades" (*Entrevistado 1).

- ✓ *"Personalmente podemos recomendar que se amplíen las opciones de financiamiento para apoyar a las Pymes que apenas están iniciando y no tienen muy claro ciertas cosas que son necesarias para empezar en este programa"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"Como inversionista he escuchado varias opiniones de Pymes y lo que más suelen coincidir es que les gustaría que hubiera otras formas de financiamiento"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Nosotros como Pyme que pertenece al programa creemos que se debería de haber más formas de financiación para los proyectos y que no solo hayan 2 en el programa"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Muchas Pymes han preguntado si se puede ampliar los métodos de financiación, pero de momento se cuentan con 2 a crédito por medio de bancos o ser financiado por medio de un inversionista"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"Como empresa que utiliza el programa de K-Global pensamos que podría haber más formas para financiar a las empresas, no solo centrarse en las que maneja el programa hasta la fecha"* (Entrevistado 9.)

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del programa K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede notar que el programa cuenta con dos vías para la financiación, ya sea por medio de un inversionista o con crédito y las personas que han usado este programa comentan que les gustaría que añadieran otras vías para poder acceder a la ayuda con la inyección de capital.

Pérez y Gardey (2023), explican que la financiación es la acción y efecto de financiar (aportar dinero para una empresa o proyecto, sufragar los gastos de una obra o actividad). La financiación consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios.

Con base en lo expuesto se puede ver que sería una oportunidad, en este caso para el programa de K-Global, que buscaran ampliar sus métodos de financiación para que las pequeñas y medianas empresas, que quieran ingresar al programa, escojan cuál tipo de financiamiento se adapta mejor a sus necesidades; con esto, el programa podría obtener nuevos participantes dentro de la plataforma.

Categoría 2: Asesorías para ingresar al programa.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores de K-Global, trabajadores de Pymes y un inversionista, expresan sus opiniones sobre el proceso de ayuda que da el programa K-Global a las Pymes que pertenecen a este programa. Se conformó la categoría número dos de la primera unidad, la cual hace referencia al interés de ciertas Pymes por tener un asesor que les explique cuáles

papeles legales necesitan para poderse unir a la plataforma de K-Global, antes de hacer todos los trámites. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas de la población consultada:

- ✓ *"Lo que más proponen las Pymes es que se le añada al programa algún asesor que los oriente para que empiecen a conseguir todos los papeles necesarios para poderse incorporar al programa"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Las Pymes les gustaría que no pidieran tantos papeles para poder entrar, pero son necesarios para asegurarse que es una Pyme seria y poderles ayudar con la inyección de capital"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Ofrecer asesorías para poder conocer los beneficios así brindando un servicio personalizado"* (Entrevistado 7).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores de K-global, Pymes e inversionista. De lo anterior se puede resaltar que hay pequeñas y medianas empresas que quieren utilizar el programa, pero, tienen desconocimiento sobre el mismo y entran sin saber que se necesitan varios papeles para poder operar y unirse al programa; opinan que les gustaría que alguien les dé una asesoría o guía para realizar estos trámites y estar al día para formar parte de la plataforma.

Pérez y Merino (2022) explican que la asesoría es el trabajo y el despacho de un asesor, que es una persona dedicada a brindar recomendaciones, sugerencias y consejos en su ámbito de especialización. Empresas de todos los rubros contratan servicios de asesoría para optimizar su funcionamiento.

Con base en lo expuesto se puede notar que las Pymes les gustaría que haya alguien que los oriente o los asesore a la hora de tomar la decisión de querer ingresar y formar parte del programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, esto para que puedan

tener todos los papeles requeridos al día y ser tomados en cuenta para que el proyecto que tienen sea financiado.

Categoría 3: Inversionistas.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores de K-global, trabajadores de Pymes e inversionista en las entrevistas, se conformó la categoría número tres de la primera unidad, la cual hace referencia a la ayuda de los inversionistas que proporciona el programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica para apoyar a las pequeñas y medianas empresas que tienen acceso a la plataforma. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"K-global propone varios escenarios, por un lado, el crédito y por la otra inversión (ya sea institucional o privada) para los exportadores. En el proceso de inversión se le proporciona una valoración a la empresa y pasa por un criterio de un experto a nivel internacional"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"El programa nos ha proporcionado inversionistas para que se puedan llevar los proyectos de exportación acabo que se desean realizar"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"Se les da herramientas como los inversionistas y se estudia la situación de la Pyme para analizar por donde ayudarle a crecer"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Desde mi punto de vista el programa ha ayudado mucho a las Pymes que no sabían cómo salir adelante con temas financieros, ya que a los inversionistas nos asignan Pymes para poderles ayudar y eso es un gran punto"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Les ayuda a mejorar su competitividad gracias a la inversión de dinero que se le va a inyectar a la Pyme para que pueda crecer y fortalecerse para prepararse a la hora de la exportación"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Nos brindan la ayuda de inversionistas y también a estudiar a fondo que debemos mejorar para que nuestro producto sea competitivo"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Inversiones y posibilidades de explorar terrenos a nivel internacional y créditos"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Se proporcionan inversionistas para ayudarles a potenciar las áreas que necesiten"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"El programa se ha encargado de tener una buena planificación para poder guiar a las empresas, cuentan con inversionistas para apoyar los proyectos que queremos desarrollar, además el programa da seguimiento de cómo va la exportación y en que se necesita reforzar"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del programa K-global, las Pymes y los inversionistas resaltan que este beneficio que brinda la plataforma de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, es muy necesario y sumamente útil para que apoye a las Pymes en sus proyectos de inversión y exportación, cuyo propósito es inyectarles el capital necesario para que trabajen y se desarrollen.

Westreicher (2020), explica que el inversionista o inversor es aquella persona natural o jurídica que compromete parte o todo su capital a la adquisición de títulos financieros. Esto, con el objeto de obtener ganancias.

Es importante destacar que la inversión es muy funcional y necesaria para el programa K-Global de Procomer, ya que los inversionistas primero financian a la Pyme y, en el futuro, cuando ya está sólido el proyecto y cumplieron con el objetivo, se les devuelve lo que prestaron, con una

remuneración económica para potenciar a las pequeñas y medianas empresas que apoyaron y lograron hacerlas crecer.

Categoría 4: Mercados internacionales.

Descripción.

Con base en las afirmaciones de la población consultada, los trabajadores del programa de K-global, los trabajadores de Pymes y los inversionistas, se conformó la categoría número cuatro de la primera unidad, la cual hace referencia al tema de los mercados internacionales que se han accedido con ayuda del programa de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas ofrecidas por la población encuestada:

- ✓ *"Lograr ayudar a las pymes exportadoras o con potencial exportador a acceder al financiamiento dependiendo en sus necesidades y plan de inversión. De esta manera logran el crecimiento y lograr llegar a mercados internacionales"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"Varias Pymes que han utilizado el programa han logrado quedarse en mercados extranjeros y les ha ido muy bien exportando sus productos y mejorando sus ventas"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"Este programa ha sido muy útil para las Pymes que lo han utilizado ya que hay Pymes que tenían muchos problemas y no sabían por dónde empezar y al incorporarse al programa se les ha ayudado a resolver ciertos problemas y se les ha asesorado para que puedan hacer una exportación totalmente exitosa"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Las Pymes que han participado han recibido un impacto positivo ya que se les ha ayudado a crecer administrativa y financieramente y eso les ha servido para entrar a mercados extranjeros a competir"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Ha dado un impacto positivo en Pymes que quieran dedicarse a la exportación gracias a las opciones de financiamiento que se tienen para impulsar a estas mismas"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Ha generado un impacto muy bueno ya que ha ayudado facilitándonos un capital ya sea de inversión o de crédito a las Pymes que necesitábamos de dinero para poder crecer y mejorar los productos que manejamos"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Se ha tenido un incremento considerable en la participación de algunas empresas lo cual nos hace saber que posee un impacto importante ayudando al comercio"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Se busca ayudar a las Pymes para que crezcan y las Pymes que han usado el programa han logrado entrar en mercados exteriores"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"Nosotros llevamos usando el programa un año y hemos crecido exitosamente con ayuda de nuestro inversionista que creyó en nuestro proyecto y lo apoyó, las exportaciones hasta el momento han sido bien recibidas en el mercado estadounidense al que hemos entrado"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del programa de K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede resaltar que este programa es importante y positivo, ya que ayuda a las Pymes que se quieren dedicar a la exportación sus productos; ofreciéndoles financiación para que puedan crecer y, también, les ayudan a ingresar a mercados exteriores para que puedan competir y generar ingresos para su empresa y para Costa Rica.

Montes de Oca (2020), explica que las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional.

Con base en lo expuesto se puede notar que el programa es muy útil y funcional; además que, los trabajadores de la plataforma K-Global hacen un estudio para poder trabajar y explicarles a los inversionistas y a las Pymes a cuál mercado internacional es mejor ingresar para poder colocar sus productos y que las Pymes logren éxito y tengan ingresos, con base en la exportación de sus productos.

Categoría 5: Requisitos legales.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del programa de K-global, los trabajadores de las Pymes y los inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número cinco de la primera unidad, la cual hace referencia a los papeles necesarios para que las pequeñas y medianas empresas costarricenses puedan ingresar al programa. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"Algunas pequeñas o medianas empresas que se animan a entrar a la plataforma de K-Global no tienen la información preparada y eso los hace atrasarse ya que la deben de conseguir"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"Muchas Pymes que son nuevas no están bien informadas acerca de los requisitos que se piden para poder ser tomadas en cuenta en el programa y ahí es donde se genera una barrera que les impide crecer"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"La mayoría de casos en Pymes no solo a nivel del GAM sino a nivel nacional es que no cuentan con todos los permisos legales que son necesarios para poder operar en el país y tiene que comenzar con conseguirlos"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Uno de los problemas más comunes que tienen las Pymes para entrar al programa es el no tener los documentos que se requieren"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Muchas Pymes no tienen ni la mitad de los papeles que son necesarios para ser tomadas en cuenta para este programa, entonces no están bien informadas acerca de los papeles que son necesarios"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Nosotros cuando ingresamos no teníamos claro que se necesitaban ciertos permisos y los tuvimos que conseguir"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Muchas Pymes que quieren hacer ingreso no se cuentan con los permisos legales debidamente aprobados"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Varias Pymes no cuentan con la información que se necesita para el ingreso al programa"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"En nuestro caso nosotros teníamos el problema de que estábamos estancados y no recibíamos suficientes ingresos para poder seguir con el proyecto, entonces nos pusimos a buscar soluciones y encontramos el programa, contábamos con todos los permisos y nos aceptaron en el programa"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del programa de K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede resaltar que este programa exige varios documentos legales, que son necesarios para poder ingresar, operar y hacer las exportaciones, y se puede notar que muchas de las pequeñas y medianas empresas no solo de la GAM, sino de todo el país, les falta varios documentos.

Jiménez (2021), explica que los documentos legales son aquellos archivos que establecen derechos y obligaciones para las partes involucradas, y sirven para regular y gestionar situaciones de carácter legal, tanto personales como empresariales.

Con base en los argumentos de la población consultada, se puede afirmar que el programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, se toma muy en serio todo lo que tenga que ver con la tramitología legal para que no les falte ningún requisito y que las pymes puedan recibir algún capital de inversión o un crédito y puedan hacer sus exportaciones, totalmente exitosas.

Categoría 6: Ingresos Insuficientes.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del programa K-global, los trabajadores de Pymes y los inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número seis de la primera unidad, la cual hace referencia a los ingresos insuficientes que tienen las pequeñas y medianas empresas de la Gran Área Metropolitana, esto es un problema que experimentan diariamente. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"Muchas de las Pymes que quieren ingresar no facturan de la manera que deben hacerlo para ser sujetas de capital de riesgo"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"Un problema que es frecuente en pymes es que no tengan los ingresos suficientes para poder utilizar el capital de riesgo en cuanto a inversión o crédito se refiere"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Varias pequeñas y medianas empresas no tienen el capital necesario para optar en caso de que necesitan un crédito del banco para poder crecer económicamente"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Muchas veces estas Pymes se ven afectadas ya que no pueden trabajar porque depende de la actividad económica y al no tener ingresos no logran moverse"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Hay varias empresas que cuentan con ingresos muy bajos y eso les genera dificultades para optar por un crédito"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"Muchas empresas de esta área no tienen dinero para mantener los proyectos que tienen, además muchas no cuentan con asesorías para saber que hacer en caso de que experimenten algún tipo de problema económico o a la hora de trabaja"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del programa K-global, las Pymes y los inversionistas. De lo anterior, se puede resaltar que muchas de las Pymes no solo de la Gran Área Metropolitana, sino de todo el país, sufren de problemas económicos para trabajar y buscan salir adelante, generando dinero con los productos que crean y venden; pero, muchas buscan una ayuda en cuanto a la financiación.

Etecé (2021) explica que los problemas económicos son el conjunto de fenómenos producidos cuando los recursos no son suficientes para satisfacer las propias necesidades. Esto puede ocurrir tanto con los recursos de las naciones, organizaciones y personas.

Es evidente que lo que necesitan las pequeñas y medianas empresas, es capital para poder crecer y trabajar con normalidad; el programa de K-Global de Procomer busca eliminar este problema financiando a las Pymes, ya sea con un inversionista o que las Pymes obten por un crédito para construir un plan de la mano con la plataforma de Procomer, con el fin de poder abarcar mercados internacionales, exitosamente.

Unidad de Análisis 2: Desafíos que enfrentan las Pymes de la GAM.

Esta segunda unidad hace referencia a algunos de los desafíos y de los problemas que viven, a diario, las pequeñas y medianas empresas de la Gran Área Metropolitana de Costa Rica y,

también, se analizan detalladamente los problemas que exponen los entrevistados, con el fin de comprender mejor las situaciones empresariales que experimenta esta región geográfica.

En el caso de problema editorial equipo (2023), lo define como un asunto o cuestión que se debe solucionar o aclarar. Puede ser una contradicción o un conflicto entre lo que es y lo que debe ser, una dificultad o un inconveniente para la consecución de un fin

Se clasificaron en cuatro categorías en esta segunda unidad según las respuestas de los entrevistados.

1. Mal manejo de los ingresos.
2. Ayuda a las Pymes.
3. Estructura del programa.
4. Mejoras en las finanzas.

Cada categoría será descrita con las frases expresadas por los entrevistados escogidos del equipo de K-Global, las pequeñas y medianas empresas y los inversionistas. El análisis se realiza confrontando los argumentos de la población consultada, a la luz de la teoría.

Categoría 1: Mal manejo de los ingresos.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del equipo de K-global, los trabajadores de Pymes e inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número uno de la segunda unidad. Esta categoría hace referencia al mal manejo del dinero y del poco orden que tienen algunas pequeñas y medianas empresas de la Gran Área Metropolitana. Queda evidente en las siguientes respuestas:

- ✓ *"Malas prácticas financieras y orden en general"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"Muchas Pymes tienen mala administración del dinero que manejan y son muy desordenadas, además de no contar con todos los papeles necesarios para laborar"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"El problema con el que cuentan varias Pymes del país es que no tienen un buen uso del dinero o de los activos que poseen, además de tener cuentas desordenadas y de no saber de dónde pertenece cierto dinero o que les hace falta dinero"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Normalmente lo que más se repite es el no tener dinero o tener un mal manejo de este mismo"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Los principales desafíos que tienen son varios como el no contar con los recursos económicos, la falta de gobernanza de la empresa, ya que hay muchas empresas muy desorganizadas con el manejo de sus finanzas y con el manejo de su organización como tal, la distribución del trabajo que deban realizar sus empleados, esa parte influye mucho a la hora de exportar además de no saber a qué mercado desean ingresar con su producto"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"En el caso de esta Pyme teníamos problemas financieros no tanto de administrar los dineros sino en la falta de capital para poder dar un producto con más calidad y con una mejor presentación"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Se enfrentan a la falta de conocimiento tanto administrativa como financiera a la hora del manejo de los datos de la empresa, el efectivo y sus equivalentes al igual que los activos"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Un desafío común de las Pymes es el no tener ingresos suficientes y tener mucho desorden en la administración de labores"* (Entrevistado 8).

- ✓ *El programa busca aumentar las exportaciones de las empresas costarricenses y brindarles ayuda con el tema económico.* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del equipo de K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede resaltar que muchas de las Pymes son muy desordenadas para trabajar y tienen una mala gestión del dinero y de los activos que manejan en la empresa, esto es una problemática importante y que se debe de trabajar para que las pequeñas y medianas empresas puedan crecer.

Overflow emprende (2023), explica que una mala gestión del dinero puede llevar a la pérdida de patrimonio, incluyendo la venta de bienes a precios bajos, la ejecución hipotecaria, o, la pérdida de inversiones debido a malas decisiones financieras. Esto puede tener un impacto significativo en la seguridad financiera, a largo plazo

Con base en lo expuesto se puede notar que lo que necesitan las pequeñas y medianas empresas no solo de la GAM, sino de todo el país, es tener buena educación financiera y orden cuidadoso para trabajar e invertir el dinero en cosas necesarias para lograr mejorar la empresa y no mal gastar los pocos fondos que obtienen, porque su empresa se queda estancada.

Categoría 2: Ayuda a las Pymes.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del equipo de K-global, los trabajadores de Pymes y los inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número dos de la segunda unidad, la cual hace referencia a la ayuda que se les brinda a las pequeñas y medianas empresas costarricenses con el programa K-Global de Procomer. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"Lograr ayudar a las pymes acceder al financiamiento para llegar a mercados internacionales"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"El programa busca brindarle la máxima ayuda y asesoramiento a las Pymes que quieren abrirse un lugar en mercados internacionales a través de las exportaciones"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"Los principales objetivos de este programa se basan en poder ayudar a las Pymes costarricenses a poder salir adelante a pesar de las dificultades con los que cuentan y que se logre incursionar a mercados extranjeros exitosamente"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Siempre lo que va a buscar K-Global es que las Pymes logren crecer sólidamente con la ayuda de los recursos que se les brinda y que puedan generar exportaciones exitosas de los productos con los que trabajen"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Se busca que las Pymes puedan adaptarse a alguno de los 2 métodos de financiación que tenemos ya sea el de inversión o el de crédito que es con un banco para que pueda ingresar a mercados exteriores para generar ingresos"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Consideramos que este programa ayuda a distintas Pymes con un aspecto muy importante que es la financiación para los proyectos y eso se agradece mucho"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Colaborar a las Pymes nacionales a poder crecer y desarrollarse dentro del mercado"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"El objetivo principal es ayudar a las Pymes económicamente y que logren exportar exitosamente"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"El programa busca aumentar las exportaciones de las empresas costarricenses y brindarles ayuda con el tema económico"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del equipo de K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede resaltar que el programa K-Global de Procomer va a tener como objetivo asesorar y ayudar a las pequeñas y medianas empresas para que obtengan una inyección de capital y prepararlas para que logren generar una exportación exitosa, siguiendo un plan y que sepan qué deben de hacer.

Livetopics (2018), explica que asesorar es aquella persona que en base a la situación de una persona o familia y a una serie de datos, es capaz de realizar un análisis de necesidades y establecer sobre el papel esas necesidades

Con base en lo expuesto se puede notar que las intenciones del programa se basan en poder ayudar a las pequeñas y medianas empresas costarricenses que se dedican o se quieren dedicar a la exportación de los productos que manejan, la plataforma busca y estudia la mejor manera para poder ingresar a mercados extranjeros y que los productos de la Pyme costarricense destaquen y se puedan consolidar en el mercado al que se vaya a trabajar.

Categoría 3: Estructura del programa.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del equipo de K-global, los trabajadores de Pymes y los inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número tres de la segunda unidad, la cual hace referencia de cómo es que está estructurado el programa de K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica en temas de ingreso y filtros. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"Primero son reuniones 1 a 1 con las empresas y el administrador de la plataforma, esto para entender las necesidades y lograr asesorarlos de la mejor manera. Segundo, esperar que la empresa haga su tarea de completar el expediente y proceder con la valoración de la misma. Y tercero, conectarla con entidades financieras para lograr ser invertida"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"Se estructura buscando en que necesita asistencia la Pyme para poder ayudarle a crecer y cuando ya se tiene todo estudiado se realiza un plan diseñado para los problemas de la Pyme y se busca un inversionista"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"El programa está estructurado de una forma en la que las Pymes que estén interesadas en exportar y salir adelante ingresen para hablar acerca de los intereses que tienen y se les haga un estudio para valorar que tanto se les puede ayudar y de ahí tomar una decisión para seguir potenciando la Pyme para que esté apta a la hora de hacer la exportación"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"La estructura está compuesta por entrevistas de las Pymes con el programa, luego entrega de varios papeles necesarios, después se consigue a un inversionista para presentarle la idea de la Pyme y buscar el método de financiación que se va a utilizar para planear la exportación"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Primero se llama a las Pymes que quieren ingresar para hablar de los intereses que tienen y ver como se les puede ayudar, luego deben de llenar los papeles necesarios y nosotros debemos de buscar algún inversionista que quiera apoyar el proyecto y potenciar la Pyme para que quede lista para generar la exportación"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Primero uno saca una cita en la página y pone el nombre de su Pyme y a que se dedica, luego lo llaman a una reunión y hay que presentar papeles y llenar otros y después se llega a un acuerdo de que método de financiación se puede ajustar a sus necesidades y se empieza a trabajar en todos los procesos"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Mediante una reunión, entrega de documentos legales y una investigación sobre las necesidades de las Pyme y todo lo que enfrentan para poder presentar una solución a la problemática que experimentan y ver cual vía de financiación les favorece más"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Se debe de cumplir con requisitos para poder ser tomado en cuenta, además de estudios para abarcar los problemas que las Pymes quieren resolver y planear si va a utilizar inversión o crédito para financiarse y preparase para entrar en otros mercados"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"El programa está estructurado para ir avanzando por etapas y estudios, hasta llegar a la parte de admisiones y después ya se le comunica a la empresa para saber cómo se va a financiar el proyecto que tienen y generar la exportación"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del equipo de K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede resaltar que el programa K-Global de Procomer tiene un orden y también cuenta con varios filtros para poder darle ingreso a las pequeñas y medianas empresas exportadoras que quieren optar por una financiación y poder salir adelante con los proyectos que tengan en mente.

Upnify (2022) explica que un filtro es una forma rápida y fácil de buscar un subconjunto de datos en tu listado de Prospectos, Oportunidades, Ventas y Clientes, para trabajar con el mismo. Una base de datos filtrada muestra sólo las filas que cumplen el criterio que hayas especificado.

Con base en lo expuesto se puede notar que el programa está diseñado para que las pequeñas y medianas empresas costarricenses que quieren formar parte del programa, vayan pasando ciertos filtros de control para que el programa se asegure que las Pymes que hagan ingreso y se les ayude con la financiación sean empresas serias y que tengan productos con mucho potencial de destacar en otros mercados.

Categoría 4: Mejoras en las finanzas.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del equipo de K-global, los trabajadores de Pymes y los inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número tres de la segunda unidad, la cual hace referencia a las mejoras que experimentan los usuarios del programa al recibir la ayuda que se les otorga con la plataforma de Procomer. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"Las empresas consiguen mejorar sus prácticas financieras especialmente"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"Muchas Pymes han logrado mejorar su economía y su orden a la hora de trabajar"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"Las Pymes que han seguido al pie de la letra el plan que se les ha creado y les ha dejado una mejora en su planeamiento de estrategias y en la organización de sus ingresos"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Desde mi punto de vista como inversionista pues las mejoras son financieras ya que se les inyecta un capital de dinero para que puedan operar y potenciarse, ya luego de hacer la primera exportación y tener éxito ya saben que pasos seguir con lo estudiado para poder generar dinero en el mercado que desean ingresar"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"La mejoría que tiene son en los temas financieros y orden para trabajar"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Nosotros tuvimos una mejora en el área financiera ya que teníamos más capital para poder hacer mejoras y preparar mejores producto"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Mejoras financieras, estrategias y su método de trabajo como la percepción de la información financiera"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Este programa ayuda a las Pymes a mejorar su orden en el trabajo y operaciones además de darles el dinero necesario para que puedan acomodarse y generar una buena exportación"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"Hasta el momento hemos visto una mejoría en el tema de los ingresos, gracias a las exportaciones que hemos logrado hasta la fecha"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del equipo de K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede resaltar que, cuando el programa les brinda ayuda a las pequeñas y medianas empresas que lo utilizan, les deja buenas prácticas financieras y también los orienta con un plan de crecimiento para que puedan seguir trabajando y generando más ingresos para que no se vuelvan a estancar y sigan potenciando las exportaciones que generen.

Andújar (2021) explica que un plan de crecimiento es un documento que contiene, básicamente, los objetivos de tu empresa de cara al crecimiento y las estrategias a seguir. El plan puede modificarse a lo largo del tiempo teniendo en cuenta las circunstancias o las novedades que se produzcan en el mercado.

Con base en lo expuesto se puede notar que el principal problema de las empresas costarricenses son la falta de ingresos y también la mala administración de los ingresos que manejan las Pymes, el programa alienta a seguir creciendo con el plan que diseñan para que las exportaciones sean un éxito poniendo mucho esfuerzo de todas las partes tanto de la Pyme, del inversionista y del programa.

Unidad de Análisis 3: Importancia del Programa K-Global de Procomer en la GAM

Esta tercera unidad hace referencia a la importancia que tiene el programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica en las pequeñas y medianas empresas, gracias a los entrevistados se puede determinar la importancia que las Pymes del Gran Área Metropolitana que se quieren dedicar a la exportación tomen la decisión de unirse a la plataforma y crecer de la mano del programa.

En el caso de importancia el tintero (2023), lo define como el valor que se le otorga a un ente, por las cualidades que posee o bien, por jugar un papel de alto rango dentro de cierto tema. La importancia es una condición que puede ser heredada, como lo es en el caso de las riquezas y categoría social, en donde un individuo, por el simple hecho de tener dinero o estar emparentado con alguien influyente en la sociedad, puede adquirir algo de fama y hacerse alguien de prestigio, aunque hay sujetos que lo logran por propios méritos.

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

1. Beneficios del programa.
2. Exportaciones exitosas.
3. Diferencia de otros programas.
4. Sectores del programa.

A continuación, cada categoría será descrita con las frases expresadas por los entrevistados del equipo de K-Global, Pymes e inversionista. El análisis se realiza confrontando, a la luz de la teoría, dichas expresiones.

Categoría 1: Beneficios del programa.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del equipo de K-global, los trabajadores de las Pymes y los inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número

uno de la tercera unidad, la cual hace referencia a los beneficios que obtienen las Pymes al tomar la decisión de unirse a la plataforma de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"Uno de los beneficios que obtienen las empresas es acceder al financiamiento ya sea de una u otra manera"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"Al unirse al programa obtienen beneficios como tener un inversionista que apoye el proyecto y tener una asesoría de como trabajar a la hora de ingresar a mercados extranjeros para que se logren mantener y sobresalir"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"Las Pymes obtienen el beneficio de contar con un medio de financiación para poder tener una inyección de capital"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"El mayor beneficio que se les ofrece es tener una forma de inversión o financiación para trabajar"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Conseguir ayuda en temas económicos para generar crecimiento"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Se consigue el beneficio de que le den una mano en los temas de financiamiento y de tener un buen asesoramiento"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Accesibilidad a financiamiento y exploración de mercados internacionales"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Las Pymes obtienen el beneficio de poder ser potenciadas económicamente con opciones de financiación"* (Entrevistado 8).

- ✓ *Obtenemos beneficios para crecer como empresa en temas de dinero, administración y contactos.* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores de K-global, las Pymes y los inversionistas. De lo anterior se puede resaltar que este programa ayuda económicamente a las pequeñas y medianas empresas que quieren trabajar exportando sus productos y la ayuda que se les brinda es buena ya que se le otorga acceso al financiamiento para potenciar la empresa y de esta manera hacerla crecer y poder generar una buena exportación.

BBVA (2023) explica que el financiamiento es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas.

Con base en lo expuesto se puede notar que la plataforma K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica alienta a las empresas que quieren vivir y generar ingresos con la exportación a unirse al programa para darles una mano con el tema de la financiación y que puedan ingresar a mercados exteriores para competir y hacerse un lugar con los productos que manejan.

Categoría 2: Exportaciones exitosas.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del programa K-global, los trabajadores de Pymes y los inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número dos de la tercera unidad, la cual hace referencia a las exportaciones que se generan a base del uso de la plataforma de Procomer con la financiación y las perspectivas de los entrevistados. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"Contentas, toda etapa del proceso tiene su debido tiempo. Algunas les tocan a las empresas y otras a K-Global"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"Casi todas las Pymes han quedado muy satisfechas de como se ha trabajado para que puedan crecer y vivir de la exportación de sus productos"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"Las Pymes que lo han usado les ha funcionado y han logrado tener exportaciones exitosas entonces yo diría que deben de estar felices"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Con las Pymes que yo he trabajado todas han salido contentas ya que han logrado salir adelante con las ayudas que se les ha ofrecido en el programa"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Los que han utilizado el programa han quedado satisfechos y agradecidos porque han generado muchos ingresos con las exportaciones y no les ha ido nada mal"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Para nosotros es espectacular este programa ya que de estar limitados en ciertos aspectos económicos pasamos a tener más libertad financiera y que nos vaya muy bien exportando lo que hacemos con tanta dedicación"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"La mayoría de las Pymes que utilizan el programa se encuentran satisfechas con los resultados que han obtenido"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Las Pymes quedan felices después de usar el programa y varias lo recomiendan para que otras Pymes puedan crecer y cumplir sus metas"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"En lo personal como empresas nosotros estamos agradecidos con el apoyo que hemos recibido de parte del programa y que nuestro proyecto de exportación se haya realizado y veamos frutos de este mismo y del esfuerzo realizado"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del equipo de K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede resaltar que este programa es sumamente positivo y eficaz a la hora de

financiar y planear una exportación ya que se debe de hacer un estudio muy detallado de la empresa, del producto, del mercado al que se va a ingresar y se crea una planificación con bastante tiempo y orden para que salga exitoso.

Westreicher (2020) explica que la planificación es la estructuración de una serie de acciones que se llevan a cabo para cumplir determinados objetivos

Con base en lo expuesto se puede notar que tanto los trabajadores del programa y las pequeñas y medianas empresas que han usado la plataforma la recomiendan para que más Pymes que tienen problemas para crecer, no se quieran quedar estancadas y quieran salir adelante lo utilicen y puedan generar dinero con el negocio de la exportación a base de los productos que las mimas empresas manejan.

Categoría 3: Diferencia de otros programas.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del equipo de K-global, los trabajadores de las Pymes y los inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número tres de la tercera unidad, la cual hace referencia a los demás programas que existen y se dedican a la ayuda de pequeñas y medianas empresas exportadoras en el país de Costa Rica. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"No conozco otro programa similar como K-Global a nivel nacional"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"Hay otros programas que se dedican únicamente a ayudar Pymes, pero son mediante un concurso y se especializan en un solo sector, por ejemplo, se especializan a ayudar solo Pymes que se dedican a la agricultura, en cambio en K-Global se puede ayudar en distintos sectores específicos"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"Conozco pocos programas que se dediquen a esto, pero yo diría que este es uno de los mejores por todos los procesos y beneficios que pueden conseguir las Pymes al ingresar"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Conozco otros programas que ayudan a Pymes, pero este se especializa en distintas áreas y cuenta con varios inversionistas para distintos tipos de Pymes"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Se que existen otros programas de ayuda a Pymes, pero sinceramente desconozco como trabajan"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Si le soy sincero no conocemos otros programas en el país, este lo conocimos porque nos los recomendaron unas amistades que también lo utilizaron"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Se diferencia porque abarca todo el país en sus tantas áreas económicas además que van directo a la problemática de muchas de las empresas"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"Este programa abarca distintas áreas donde trabajan varias Pymes del país, en cambio los otros programas que conozco solo abarcan una en específico o muy pocas"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"Se diferencia porque hay programas que se dedican apoyar a otros sectores del comercio del país y este se centra en varios sectores para brindarles la ayuda y financiarlos"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del programa de K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede resaltar que existen otros programas que fomentan la ayudan de pequeñas y medianas empresas costarricenses, con el tema de las exportaciones de sus productos; pero, ningún programa de los que hay labora de la misma manera que el programa K-Global .

García, Díaz y Aguilar (2020) explica que los programas de fomento a las exportaciones son una herramienta que permite a los empresarios conocer oportunidades de mercado y financiación para la comercialización de sus productos en el extranjero.

Con base en lo expuesto se puede notar que el programa de K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica se diferencia de los demás programas que hay en el país que tengan que ver con ayuda a pequeñas y medianas empresas en temas de exportación y financiamiento ya que los demás programas trabajan de una forma distinta o se especializan en otras áreas de trabajo.

Categoría 4: Sectores del programa.

Descripción.

De acuerdo con lo que han indicado los trabajadores del equipo de K-global, los trabajadores de las Pymes y los inversionistas en las entrevistas, se conformó la categoría número cuatro de la tercera unidad, la cual hace referencia a las distintas áreas que abarca el programa de creado por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Lo anterior se evidencia en las siguientes respuestas:

- ✓ *"Diferentes sectores: Manufactura avanzada, servicios intensivos en conocimiento, agrícola funcional y agrícola sostenible"* (Entrevistado 1).

- ✓ *"El programa se dedica a brindarle la ayuda y asesoría a Pymes que estén en campos como la manufactura avanzada, los servicios intensivos, la agrícola funcional y agrícola sostenible"* (Entrevistado 2).

- ✓ *"El programa se dirige para las Pymes que se dedican a la agricultura funcional y sostenible, además de los que ofrecen ciertos servicios y también manufactura"* (Entrevistado 3).

- ✓ *"Se que abarca varias áreas de distintos servicios, agricultura entre otros"* (Entrevistado 4).

- ✓ *"Nuestro programa abarca cuatro ramas como lo son: la manufactura avanzada, los servicios intensivos, la agrícola funcional y la agrícola sostenible"* (Entrevistado 5).

- ✓ *"Se que se dedican a potenciar Pymes que trabajen el sector agrícola y varios servicios, lo bueno es que hay muchas Pymes en el país que trabajan estas áreas entonces podrían verse beneficiados al entrar a este programa"* (Entrevistado 6).

- ✓ *"Se dirige a las empresas dedicadas a la agricultura, empresas de servicios y manufactura"* (Entrevistado 7).

- ✓ *"El programa busca ayudar a Pymes que se dediquen a los servicios, a la agricultura funcional o sostenible y a la manufactura"* (Entrevistado 8).

- ✓ *"Según la información que nos dieron ellos, se especializan en los sectores de servicios intensivos, manufactura avanzada, agrícola funcional y sostenible"* (Entrevistado 9).

Análisis.

Desde la perspectiva de los trabajadores del equipo de K-global, las Pymes y los inversionistas, se puede resaltar que el programa se especializa en cuatro distintos sectores para abarcar el mayor número de pequeñas y medianas empresas posibles, cuyo propósito es ayudarlas con el financiamiento y que logren exportar sus productos que tienen pensado llevar a otros mercados.

IG Group (2023), explica que los sectores son divisiones dentro de una economía o de un mercado que resultan útiles para analizar el rendimiento o comparar empresas con otras con una producción y características similares

Con base en lo expuesto, se puede notar que el programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica se encarga de trabajar y brindarle apoyo a las pequeñas y medianas empresas de cuatro distintas áreas, entre esas destacan la agricultura y los servicios; estás áreas involucran a muchas Pymes no solo de la Gran Área Metropolitana, sino de todo el país.

Interpretación de los Datos

Con apoyo en las respuestas anteriores, la situaciones que presentan las pequeñas y medianas empresas, en este caso de la Gran Área Metropolitana, se dedican a la exportación; muchas de estas empresas viven, el día a día, con la necesidad de poder crecer, lograr salir adelante y seguir desarrollándose dentro de distintos campos, como, por ejemplo, el industrial, el empresarial, entre otros, y todos pretenden que sus ganancias aumenten, buscando clientes dentro de nuevos mercados, especialmente, a nivel internacional.

El estudio logró identificar y analizar las situaciones mencionadas, gracias a la población de personas seleccionadas mediante las entrevistas. Lo primero que se investigó fueron las recomendaciones de las Pymes; estas consideran importante implementarle al programa más opciones de financiamiento y no sólo que dependan de dos. Consideran que el programa puede evaluar otras alternativas para generar la financiación de proyectos y potenciar más a las Pymes, con nuevas alternativas de financiamiento.

Adicionalmente, el estudio logró demostrar la efectividad que tienen las Pymes al unirse al programa después pasar todos los filtros que exige la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica; todo esto con ayuda de los entrevistados y sus conocimientos. Muchas Pymes que han pasado por el programa han logrado salir adelante y adentrarse en mercados internacionales para expandir sus ganancias; sin embargo, hay Pymes que no tienen conocimiento del programa y les gustaría que, previamente, se les diera alguna asesoría y/o explicación de todos los papeles que son requisitos para optar por la ayuda del programa y así, también, puedan desarrollar sus emprendimientos comerciales.

Consecuentemente, se resalta la importancia que tiene el programa K-Global, al contar con distintos inversionistas, a los cuales las pequeñas y medianas empresas costarricenses, pueden contactar para presentarles los productos con los que apuestan al mercado; con esta iniciativa, las pymes podrían llevar a cabo su proyecto productivo y comercial, a nivel de mercado internacional, con apoyo de la plataforma de K-Global, la cual busca diseñar un plan específico de financiamiento a las pymes para que logren exportar sus productos, crezcan económicamente y beneficien el desarrollo del país.

Con las entrevistas brindadas se lograron identificar algunos de los desafíos del segundo tema que en la actualidad experimentan las pequeñas y medianas empresas de la Gran Área Metropolitana, estas problemáticas son muy importantes, ya que, la mayoría comparte estas similitudes y es necesario que se resuelvan para que las empresas empiecen a tener solidez para trabajar y lograr salir adelante y no quedarse estancadas.

Un tema que los entrevistados destacaron corresponde a los ingresos insuficientes que manejan las empresas; eso los trabajadores de K-Global lo ven como un problema, ya que, si cuentan con ingresos nulos o casi nulos, no pueden optar por un crédito bancario, y si el poco dinero que generan lo administran mal, no podrán ser elegidos para ingresar al programa hasta que empiecen a ordenar la administración de su proyecto de inversión, con lo cual percibirían el apoyo económico y logístico del Programa K-Global de Procomer.

El programa está diseñado para que las empresas entren cuando cumplan con todos los papeles que se necesitan al día; pero, es necesario ir pasando filtros y reuniones para que la plataforma vaya estudiando a la Pyme y determine si está apta y en plenas competencias para recibir financiamiento; además, el programa busca ayudar a las pequeñas y medianas empresas para que se potencien con capital monetario y, después, que puedan ingresar a un mercado internacional, al cual le pueda vender su producto trabajado.

Los entrevistaron dieron un dato interesante sobre las empresas más ordenadas y que administran de mejor forma sus finanzas y, que, luego de recibir apoyo del programa, empiecen a trabajar mejor. Además, les queda el plan que se utilizó con el programa de K-Global y empiezan

a implementarlo cada vez que vayan hacer una exportación y, de esta manera, logran tener éxito y siguen creciendo, día con día.

El último tema incluido y tomado en cuenta para apoyar la investigación, es acerca de la importancia que tiene la plataforma del programa K-Global de Procomer, ya que con las entrevistas queda en evidencia que este es un programa muy útil y funcional para las empresas que quieren avanzar mediante las exportaciones; pero, necesitan una mano con la financiación para apoyar los proyectos que tienen en mente.

Como principal beneficio que ofrece el programa, es la ayuda con la financiación, de una u otra forma, esto es gracias a los inversionistas; estos respaldan los proyectos que les llaman la atención y les ven futuro para que las exportaciones que se realicen destaquen, adicionalmente, este programa debería de tener más reconocimiento por las diferencias que tiene con otros programas de ayuda a Pymes, ya que este abarca distintas áreas donde trabajan muchas Pymes.

Este programa es muy completo porque abarca cuatro sectores como son la manufactura avanzada, servicios intensivos en conocimiento, agrícola funcional y agrícola sostenible; los demás programas solo se especializan en uno o dos sectores, por esto y por el orden con que trabajan y saben llevar a las Pymes por un buen camino, podrían tener más usuarios activos en la plataforma.

La conjugación de los tres temas mencionados, se genera y se logra comprender que lo investigado relata de manera resumida que las Pymes comparten problemas económicos y que el programa quiere luchar contra estas problemáticas para apoyar la exportación de productos costarricenses. Además, muchas empresas tienen desconocimiento sobre la tramitología legal que las pymes tienen que realizar para ser parte de la Plataforma de Procomer. Lo importante es que, cuando ingresan al Programa estas pequeñas y medianas empresas, pueden conseguir una exportación exitosa hacia otros países, y, como ha sucedido, podrían recibir reconocimiento internacional por el buen trabajo que hacen y por los productos de alta calidad que exportan.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Se concluye que la problemática principal que comparte la mayoría de las pequeñas y medianas empresas costarricenses no solo de la Gran Área Metropolitana, sino del país en general, es la mala organización que tienen con los ingresos; muchas empresas son desordenadas y no administran binen las finanzas ni el tema de control de libros de registros contables; entonces, genera que se estanquen y no puedan crecer, más, si no tienen un plan de cómo trabajar.

Se destaca la importancia que tiene el programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica; pues, el motivo principal de la creación del programa que no sólo ayuda a incrementar las exportaciones exitosas en Costa Rica, sino que busca brindarles ayuda a pequeñas y medianas empresas que desean salir adelante y tienen productos con mucho potencial para comerciar en mercados no solo nacionales sino internacionales;, el programa busca brindar la ayuda mediante la financiación ya sea por inversionista o por crédito.

Se concluye que para las Pymes, es sumamente necesario contar con todos los papales legales que exige el programa de K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, ya que se pudo analizar que ahí es donde fallan muchas Pymes que quieren ingresar al programa; con estos papales al día, la pequeña o mediana empresa podrá ser seleccionada y con esto podría obtener financiamiento y recibir una inyección de capital, sea por un crédito o con apoyo de un inversionista; y, con esto, podría llegar a exportar sus productos de manera exitosa.

Se concluye la importancia del programa K-Global de Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, porque cuenta con distintos inversionistas que puedan cubrir los gastos necesarios para los proyectos de las pequeñas y medianas empresas que están inscritas en el programa y desean superarse; esto es una gran ayuda para poder financiar Pymes y los inversionistas en un periodo mediano-largo de tiempo ven retribuido el dinero que utilizaron para financiar el proyecto expuesto por la empresa.

Se concluye que el programa apoya a cuatro sectores de trabajo en el país, y son los siguientes: manufactura avanzada, servicios intensivos en conocimiento, agrícola funcional y agrícola sostenible; estas áreas son importantes y tienen mucho potencial para innovar y de poder destacar en mercados internacionales, llevando productos útiles, novedosos y funcionales que las pequeñas y medianas empresas costarricenses fabrican y, esto es bueno, ya que ningún programa costarricense ayuda a empresas Pymes ni abarca tantos sectores.

Se concluye la importancia que tiene el programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, ya que se puede analizar que las empresas que lo han usado no solo les ha ido bien a la hora de exportar con el plan que se crea de la mano del inversionista y de los trabajadores de la plataforma, sino que han tenido resultados de éxito en las siguientes exportaciones y han conseguido mejorar los ingresos, ordenar la administración del negocio, el dinero que consiguen y, también, mejoran a la hora de trabajar y cumplir con las obligaciones necesarias.

El programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica es muy beneficioso a nivel nacional; pero, las pequeñas y medianas empresas deben de tener en cuenta todos los requisitos, pasos y variantes diferentes, dependiendo de los objetivos generales que se tengan en mente. El programa cumple múltiples funciones y propósitos, en el ámbito de la inversión y de la exportación; se consideran tanto las ventajas como las oportunidades que ofrece K-Global.

Respondiendo a la pregunta del planteamiento del problema, se concluye que la accesibilidad del programa K-Global de Procomer puede aumentar dentro de las empresas de la GAM si se comienza a implementar temas como: la publicidad, marketing, redes sociales y se toman en cuenta ciertos cambios que piden los usuarios como tener más opciones de financiamiento disponibles y que el programa ayude a orientar a los potenciales usuarios nuevos, que no conocen acerca del programa ni lo que se necesita para ingresar y trabajar con él. Con estos pasos según lo investigado, se podrá llegar a más público que ande buscando impulsar su proyecto, con el fin de exportar sus productos, en este caso de la mano del programa de Procomer.

Recomendaciones

El programa K-Global de Procomer le gustaría tener más usuarios en la Gran Área Metropolitana y se recomienda que para llegar a más usuarios de pequeñas y medianas empresas del sector, traten de hacerle más promoción a la plataforma ya sea por medio de anuncios de televisión, redes sociales, radio o periódicos; de esta forma más personas que tengan Pymes exportadoras que quieran salir adelante podrán descubrir el programa y buscar información para que se les pueda brindar la ayuda necesaria.

Es importante que el programa K-Global de Procomer que no solo se base en usar dos métodos de financiamiento como es el de crédito que se hace por medio de bancos y el de inversionistas, ya que muchas Pymes les gustaría que tuvieran a disposición otros métodos que se ajusten a las necesidades de la Pyme; por ejemplo, se pueden hacer inversiones a corto plazo, crowdfunding, inversiones en plazos fijos, entre otros.

A las Pymes que recién están empezando se les puede recomendar que investiguen con tiempo todos los papeles necesarios que deben de tener al día, como permiso sanitario de funcionamiento, licencia comercial, póliza de riesgos de trabajo, inscripción patronal, inscripción de registro único tributario, entre varios más, sin olvidar los papeles que se requieren para hacer exportaciones y algunos de estos son: la factura comercial, manifiesta de carga, conocimiento de embarque, DUA entre otros.

Al programa se le puede recomendar darles algún tipo de asesoramiento o inducción a las pequeñas y medianas empresas que quieren formar parte del programa; porque, generalmente, estos no cuentan con los papeles necesarios para poder formar parte de la plataforma de K-Global de Procomer. El asesoramiento puede enfocarse en orientarles dónde y cómo conseguir los papeles y permisos necesarios para que no pierdan el tiempo y que, desde el principio, sepan qué necesitan para obtener los beneficios que otorga el programa K-Global de Procomer a las Pymes, que están inscritas en él.

Conviene que el programa amplíe sus objetivos, brindando asistencia a mayor escala en asuntos aduaneros, legales y financieros, ya que muchas pequeñas empresas enfrentan dificultades adicionales además de las financieras, como la falta de asesoramiento e intermediarios para cumplir con la acción de exportar o de poner todos los requisitos al día; esto es beneficioso para ambas partes, refuerza el comercio y se puede salir a nuevos mercados internacionales.

El programa K-Global debe de seguir expandiendo las áreas que abarca actualmente; de momento tienen cuatro ramas las cuales son: manufactura avanzada, servicios intensivos en conocimiento, agrícola funcional y agrícola sostenible; si el programa tuviese más especialidades, podría atender a más pequeñas y medianas empresas interesadas en ingresar al programa, recibir financiación y generar más exportaciones desde Costa Rica, con productos innovadores en los mercados extranjeros.

Se les recomienda a las Pymes que, después de utilizar el programa K-Global, no pierdan el orden al trabajar y que no se descuiden o dejen de trabajar fuertemente, ya que el programa les ofrece la ayuda económica necesaria para que crezcan y exporten; pero, si no mantienen un orden de trabajo ni los objetivos claros, vuelven al mismo lugar donde empezaron y el programa no les ayuda ni económica ni logísticamente.

Adicionalmente, una recomendación valiosa para las pequeñas y medianas empresas que utilizan la plataforma, es que no pierdan comunicación con los contactos que obtengan a la hora de trabajar con el programa K-Global de Procomer, ya que este programa va a generar varios contactos como los inversionistas o personas que se interesen en los productos que maneje la pequeña empresa, con el fin de conocer más acerca del producto y poder generar una exportación exitosa a futuro.

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

El siguiente capítulo tiene como propósito presentar una propuesta vinculada con el tema de comercio internacional, actualmente regentado por la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica y su programa K-Global, con el fin de que pueda ampliar la gama de servicios a las Pymes y aumentar el número de usuarios del programa K-Global, con emprendedores de la GAM. Esta propuesta da algunas recomendaciones para que el programa pueda seguir creciendo y ayudando a más pequeñas y medianas empresas costarricenses que puedan exportar.

Descripción

Primeramente, hay que establecer el propósito del programa K-Global. Procomer (2023) indica que: "Con el objetivo de potenciar el desarrollo del sector exportador de Costa Rica, PROCOMER pone a disposición de emprendedores (startups) y pymes costarricenses K-Global, una plataforma que facilita la identificación y contacto con oportunidades de inversión directa." (párr. 9). Este programa va de la mano con las pequeñas y medianas empresas costarricenses que quieren encontrar oportunidades comerciales y de desarrollo económico.

En los últimos años se ha visto un crecimiento de pequeñas y medianas empresas en Costa Rica, ya que, cada vez más personas quieren tener su propio negocio o emprendimiento y buscan salir adelante por ellos mismos; sin embargo, muchas empresas cuentan con problemas para mantenerse y ahí es donde entra K-Global para buscar inyectarles capital económico a las empresas que forman parte del programa y quieren exportar.

El programa cada mes que pasa ayuda a más pequeñas y medianas empresas que buscan oportunidades en los mercados extranjeros, el programa le gustaría que más empresas que pertenezcan a la Gran Área Metropolitana ingresen y usen la plataforma, pero de momento no hay suficiente publicidad del programa para darlo a conocer nacionalmente para que más empresas se vean interesadas y se unan al programa. Según Santos (2023) la publicidad se define como:

> La publicidad es un conjunto de estrategias de comunicación diseñadas para compartir una solución comercial con un público de posibles consumidores. A través de recursos visuales, sonoros o textuales, la publicidad busca atraer y captar la atención de las audiencias y convencerlas de adquirir un producto o servicio. (párr. 36)

La propuesta de esta investigación pretende que el programa K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica logre conseguir más usuarios, que sean pertenecientes al Gran Área Metropolitana y ayudarles a las Pymes para que se sigan potenciando las exportaciones y las empresas sigan creciendo, por medio de las utilidades del comercio internacional exitoso.

Objetivos

Objetivo general.

Proponer recomendaciones para que el programa K-Global consiga más usuarios Pymes (pequeñas y medianas empresas) dentro de la Gran Área Metropolitana.

Objetivos específicos:

Indicar procedimientos publicitarios para darle más popularidad a nivel nacional al programa K-Global de Procomer.

Analizar cuál medio de publicidad es más eficaz para llamar la atención de nuevos usuarios de Pymes costarricenses dedicadas a la exportación.

Propuesta

Con el propósito de conseguir más usuarios de la Gran Área Metropolitana para el programa de ayuda a las Pymes, Procomer puede invertir en publicidad para que más personas conozcan este programa, ya sea haciendo algún anuncio en televisión, en la radio, en los periódicos, en redes sociales o incluso en vallas publicitarias, todo esto con el fin de que más personas dueños o pertenecientes a Pymes, sepan que hay un programa que les puede ayudar a impulsar su emprendimiento y puede a ayudarles a desarrollar su negocio.

En los anuncios que se hagan por televisión o por redes sociales, pueden mostrar un video corto pero conciso, comentado las virtudes del programa K-Global, qué es y qué función social debe cumplir la plataforma; con esto se puede llegar a más público y se podrá captar la atención, especialmente, si las personas que están viendo la publicidad están viviendo alguna problemática con la Pyme que manejan.

Con el uso de los anuncios, se puede hacer un enfoque principalmente en el público de la Gran Área Metropolitana para llamar la atención de los propietarios de Pymes que necesitan inyectar capital y tienen productos innovadores o con un alto grado de competitividad para poderlos ubicar en mercados extranjeros, que destaquen y logren seguir generando exportaciones y capital, a base de su negocio.

El precio de los anuncios va a variar dependiendo del tipo de anuncio y de su duración o tamaño; también, se puede contactar a alguna empresa de publicidad para que se encargue de todo el tema del marketing que necesita el programa para ser más conocido y poder llegar a más público, en este caso, el público meta son las pequeñas y medianas empresas de la GAM que trabajen en ciertos sectores específicos y que tengan productos con potencial para competir y ser exportados.

Es importante que trabajen el tema de las redes sociales; se puede proponer que se abra una página en redes como en TikTok, Facebook o Instagram para tener mayor alcance y, con esto, generar que más personas se enteran de que existe un programa que ayuda a potenciar a pequeñas

y medianas empresas exportadoras en Costa Rica y que hagan las gestiones correspondientes para hacer ingreso y formar parte del programa.

Adicionalmente al tema de los anuncios para impulsar la publicidad hacia el programa de K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, es importante que el programa consiga algún influenciador o figura pública que pueda aparecer en los anuncios, ya sea de televisión o redes sociales; esto permite llamar la atención de más personas e informar a la mayor cantidad de personas sobre la misión, visión y objetivos del programa de K-Global y hacia qué público está dirigido.

También, es importante que tengan un diseñador gráfico para los anuncios de redes sociales, esto para que sean llamativos a la vista de las personas que les aparecerá la información del programa K-Global de Procomer; con un buen diseño, se puede captar la atención de las personas, si la publicidad que se les presenta les parece visualmente atractiva; estas son recomendaciones importantes y que pueden marcar la diferencia a la hora de llegar a más personas que estén interesadas en los servicios del programa.

Si se siguen las recomendaciones anteriores, las pequeñas y medianas empresas que quieren ser apoyadas con una inyección de capital para poder cumplir sus metas, conocerán el programa de K-Global de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica y se verán interesadas en solicitar información acerca de la plataforma, y el programa K-Global conseguirá nuevos usuarios en la Gran Área Metropolitana, si el enfoque principal de la publicidad apunta a ese sector. Y con el crecimiento de nuevas más Pymes en el programa, se podría mejorar el índice de exportaciones exitosas desde Costa Rica, el programa K-Global será más reconocido a nivel nacional y en distintas partes del mundo por el buen trabajo socio comercial y por su compromiso de apoyar a empresas que desean desarrollarse en el mundo de la exportación.

Bibliografía

Álvarez, L (2018). 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 (Tesis de licenciatura de Negocios Internacionales). https://repositorio.uss.edu.pe › bitstream › handle

Andújar, J. (2021). Estrategia y gestión. *5 pasos para planificar (y realizar) tu crecimiento.* https://www.sage.com/es-es/blog/5-pasos-planificar-realizar-crecimiento/#:~:text=Un%20plan%20de%20crecimiento%20es,se%20produzcan%20en%20el%20mercado

Arroyo, G y Palomino, C. (2018). Análisis de una implementación de un área de confecciones en empresas pymes exportadoras de prendas de vestir de alpaca en el Perú (Tesis de licenciatura en Negocios Internacionales). https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623515/Palomino_MC.pdf?sequence=5&isAllowed=y

Barquero, T (2021). Apoyos recibidos del Sistema de Banca para el Desarrollo y su percepción por parte de las PYMES de Costa Rica, durante el año 2019. (Tesis de bachillerato en Administración de Negocios). http://13.87.204.143/xmlui/bitstream/handle/123456789/6675/ADM-1318.pdf?sequence=1

Bastis Consultores (2021). Metodología. Enfoque de la investigación. https://online-tesis.com/enfoque-de-la-investigacion/#:~:text=El%20enfoque%20de%20la%20investigaci%C3%B3n,an%C3%A1lisis%20e%20interpretaci%C3%B3n%20de%20datos.

BBVA. (2023). Personas. *Financiamiento.* https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html

Bembibre, C. (2010). Definición de Efectividad https://www.definicionabc.com/general/efectividad.php

BBVA. (2024). Social. ¿Qué es el bienestar social? Cuando economía y felicidad van de la mano. https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/que-es-el-bienestar-social-cuando-economia-y-felicidad-van-de-la-mano/

Bolsa de valores. (2024). Glosario. *Apertura Económica.* https://www.bolsadevalores.com.sv/index.php/centro-de-informacion/educacion-bursatil/glosario/apertura-economica#:~:text=Definition-,Apertura%20Econ%C3%B3mica%3A,y%20as%C3%AD%20generar%20m%C3%A1s%20empleos.

Bolsa Nacional de Valores. (2023). Inicio. *Ministerio de Hacienda.* https://www.bolsacr.com/bolsa-valores-cr/ministerio-de-hacienda#:~:text=Instituci%C3%B3n%20responsable%20de%20la%20recaudaci%C3%B3n,y%20crecimiento%20econ%C3%B3mico%20y%20social.

Cámara De Comercio De Costa Rica. (2022). Uncategorized. *La importancia de las PYMES en Costa Rica.* https://camara-comercio.com/la-importancia-de-las-pymes-en-costa-rica-2/

Castro, F (2018). 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. (Tesis de licenciatura de Administración de Negocios). https://repositorio.ulatina.ac.cr/bitstream/20.500.12411/829/1/TFG_Ulatina_Fernan_Castro_Vargas.pdf

Cerdas, H y Marín, M (2022). 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. (Tesis de licenciatura de Comercio y Negocios Internacionales). https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/22758/TESIS%20ZF%20SOLARIU

M%20DAILETH%20CERDAS%20Y%20MAR%c3%8dA%20JOS%c3%89%20MARIN%20OFICIAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chaverri, A (2018). Guía para promover la Innovación en la Pymes en Costa Rica. (Tesis de maestría en Administración de Empresas). https://www.ucipfg.com/biblioteca/files/original/7ba4da3741b2379a06681ab7977a94cd.pdf

Comex. (2024). Sala de Prensa. Exportaciones de bienes en costa rica crecen un 15,5% en el 2023 https://www.comex.go.cr/sala-de-prensa/comunicados/2024/enero/cp-2930-exportaciones-de-bienes-en-costa-rica-crecen-un-15-5-en-el-2023/#:~:text=Los%20principales%20productos%20exportados%20en,caf%C3%A9%20oro%20(%24346%20millones).

Cuentas, D y Marriaga, L. (2018). Factores que determinan la competitividad de las pymes exportadoras colombianas (Trabajo de grado de Profesional en Finanza y Relaciones Internacionales). https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/36/1043019242%20-%201143148180.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Santos, D. (2023). Marketing. *Qué es la publicidad: tipos, características y ejemplos*. https://blog.hubspot.es/marketing/definicion-publicidad#que-es

Dirección de Recaudación Dirección General de Tributación. (2022). Manuales. *Manual de usuario para presentar la Declaración de inscripción en el Registro Único Tributario por medio del Portal de la administración Tributaria Virtual.* https://www.hacienda.go.cr/docs/ManualDeUsuarioInscripcionRUTjunio2022.pdf

Editorial Etecé. (2022). Economía y finanzas. *Ingreso* https://concepto.de/ingreso-2/

Editorial Etecé. (2021). Economía y finanzas. *Problemas económicos.* https://concepto.de/problemas-economicos/

Editorial Equipo. (2023). Significados. *Qué es un Problema (definición y ejemplos).* https://www.significados.com/problema/

El tintero. (2023). Concepto de definición. *Importancia.* https://conceptodefinicion.de/importancia/

Factun. (2022). Declaración de impuesto. *Qué es el Régimen Tributario Simplificado y Quiénes Pueden Acogerse.* https://blog.factun.com/declaracion-de-impuesto/que-es-el-regimen-tributario-simplificado-y-quienes-pueden-acogerse#:~:text=El%20R%C3%A9gimen%20de%20Tributaci%C3%B3n%20Simplificado,manera%20m%C3%A1s%20simple%20y%20sencilla.

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

García, C, Díaz, D y Aguilar, E. (2020). *Uso de los programas de apoyo a la exportación por parte de los negocios verdes de Bogotá-Región.* https://www.redalyc.org/journal/206/20669889011/html/#:~:text=Los%20programas%20de%20fomento%20a,sus%20productos%20en%20el%20extranjero

Huaman, F (2019). 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 (Tesis de bachillerato de contaduría pública). https://repositorio.unsa.edu.pe/server/api/core/bitstreams/28671383-f8ca-4405-b9d8-2c57b55bb1a7/content

Hernández, O. (2021). Aproximación a los distintos tipos de muestreo no probabilístico que existen http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-21252021000300002#B9

IG. (2023). Formación y análisis. *Sectores (definición)*. https://www.ig.com/es/glosario-trading/definicion-de-sectores

Jain, N. (2023). ¿Qué es el diseño de investigación cualitativa? Definición, tipos, métodos y buenas prácticas. https://ideascale.com/es/blogs/diseno-de-investigacion-cualitativa/#:~:text=El%20dise%C3%B1o%20de%20investigaci%C3%B3n%20cualitativa%20se%20define%20como%20un%20tipo,les%20atribuyen%20individuos%20o%20grupos.

Jiménez, J (2023). Blog. *Documentos legales en empresas: Importancia, tipos y gestión.* https://www.webdoxclm.com/blog/documentos-legales

K-Global. (2021). Noticias. *Procomer y SBD lanzan plataforma para facilitar oportunidades de inversión en pymes y startups*. https://www.procomer.com/noticia/comprador-internacional-noticia/procomer-y-sbd-lanzan-plataforma-para-facilitar-oportunidades-de-inversion-en-pymes-y-startups/

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

K-Global. (2023). Programas. *Potenciamos lo mejor de Costa Rica.* https://www.procomer.com/exportador/programas/k-global/

Livetopics (2018). Educación financiera. *¿Qué es asesorar?* https://blog.livetopic.es/2018/10/02/que-es-asesorar/

Lluesma, P. (2018). Exportación. Pymes: problemas a la hora de exportar. https://www.gbsrecursoshumanos.com/blog/problemas-pymes-a-la-hora-de-exportar/

Mayorga, C (2019). 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. (práctica dirigida de licenciatura de Relaciones Internacionales). https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/17363/18.Trabajo%20Oficial.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2023). Pymes. https://www.meic.go.cr/web/45/pymes.php

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2023). Preguntas frecuentes. *¿Qué debo hacer para crear una empresa?* https://www.meic.go.cr/web/137/pymes/preguntas-frecuentes.php

Miranda, P y Saborío, P (2019). Estudio de la efectividad de las estrategias de inserción para la exportación hacia estados unidos de plantas, flores y follajes utilizadas por la empresa follajes telón sociedad anónima en el marco del tratado de libre comercio entre república dominicana - Centroamérica y estados unidos (dr-cafta) durante el periodo 2014 – 2017. (Tesis de licenciatura de administración del comercio exterior). https://repositorio.utn.ac.cr/bitstream/handle/20.500.13077/286/Estudio%20efectividad%20Follajes%20Telo%cc%81n%20S.A.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Montes de Oca, J. (2020). Definición. *Exportación.* https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html

Navarro, J. (2016). Índice. *Definición de Programa.* https://www.definicionabc.com/historia/programa.php

Odriozola, I. (2020). La gestión abierta en las pymes: Retos, tendencias y oportunidades para competir en el mercado (Tesis doctoral en Economía y Derecho).

https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/671610/Tesis%20Ignacio%20Odriozola.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ortega, C. (2023). Investigación de mercado. Unidad de análisis: Definición, tipos y ejemplos. https://www.questionpro.com/blog/es/unidad-de-analisis/

Overflow. (2023). Vida económica y financiera. Manejar mal el dinero: 6 riesgos y soluciones. https://overflow.pe/manejar-mal-el-dinero-6-riesgos-y-soluciones/#:~:text=Una%20mala%20gesti%C3%B3n%20del%20dinero%20puede%20llevar%20a%20la%20p%C3%A9rdida,seguridad%20financiera%20a%20largo%20plazo

Pérez, J y Gardey, A. (2023). Economía. *Definición de financiación*. https://definicion.de/financiacion/

Pérez, J y Merino, M. (2022). Educación. *Definición de asesoría.* https://definicion.de/asesoria/

Procomer. (2024). Noticia. Exportaciones de bienes en costa rica crecen un 15,5% en el 2023. https://www.procomer.com/noticia/exportaciones-de-bienes-en-costa-rica-crecen-un-155-en-el-2023/

Retana, W (2019). 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. (Práctica Dirigida de Licenciatura en Relaciones Internacionales). https://repositorio.una.ac.cr/bitstream/handle/11056/17364/19.Trabajo%20Final%20Practica%20Profesional%20Dirigida.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sánchez, S (2018). Análisis de los factores que influyen en la internacionalización de las pymes que utilizan la herramienta exporta fácil caso: Yanapi S.A (Tesis de ingeniero en comercio exterior).

https://repositorio.pucese.edu.ec/bitstream/123456789/1680/1/S%c3%81NCHEZ%20VALENCIA%20%20SHUNY%20GYRON%20.pdf

Sugashima, A. (2022). Contribución de las estrategias de promoción en la fidelización de clientes de las empresas exportadoras de café especial peruano en Estados Unidos: periodo 2015-2020 (Tesis de licenciatura en Negocios Internacionales). Sugashima_Contribucion-estrategias-promocion-fidelizacion-café-especial.pdf (ulima.edu.pe)

Ucha, F. (2009). Índice. *Definición de Importancia*. https://www.definicionabc.com/general/importancia.php

Upnify. (2022). Ayuda. *¿Qué es un Filtro?* https://upnify.com/es/ayuda/prospectos/que-es-un-filtro.html#:~:text=Un%20Filtro%20es%20una%20forma,el%20criterio%20que%20hayas%20especificado

Valero, M. (2019). Influencia de la competitividad y el capital tecnológico, en la internacionalización de las empresas exportadoras de Bucaramanga y su Área Metropolitana-Colombia (Tesis de Doctorado en Administración y Dirección de Empresas). https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/140312/Valero%20-%20INFLUENCIA%20%20DE%20LA%20COMPETITIVIDAD%20Y%20EL%20CAPITAL%20TECNOLOGICO%2C%20%20EN%20LA%20INTERNACIONALIZACI%C3%93N%20D....pdf?sequence=1&isAllowed=y

Westreicher, G. (2020). Definición. *Pyme – Pequeña y mediana empresa.* https://economipedia.com/definiciones/pyme.html

Westreicher, G. (2020). Definiciones. *Inversionista.* https://economipedia.com/definiciones/inversionista.html

Westreicher, G. (2020). Definiciones. *Planificación.* https://economipedia.com/definiciones/planificacion.html

Yancy, A. (2019). Pymes. *Así se constituye una pyme en el país.* https://www.elfinancierocr.com/pymes/asi-se-constituye-una-pyme-en-el-pais/FS7SY57DTBH3RE7PMFPAOFEOK4/story/#:~:text=Estos%20son%20los%20requisitos%20para%20adquirir%20la%20condici%C3%B3n%20PYME%3A&text=Que%20el%20negocio%20tenga%20permanencia,%2Fpyme%2F37121.pdf)

APÉNDICES

ANEXOS

Cuestionario para la investigación.

1. ¿Qué recomendaciones proponen las Pymes de la GAM para mejorar la accesibilidad y la efectividad del programa K-Global?

2. ¿Qué herramientas o recursos específicos ha proporcionado el Programa K-Global a las Pymes de la GAM para mejorar su competitividad, a nivel nacional e internacional?

3. ¿Cuál ha sido el impacto del Programa K-Global en el crecimiento y desarrollo de las Pymes de la GAM, en términos de expansión de mercados y exportaciones?

4. ¿Cuáles son los desafíos u obstáculos que las Pymes de la GAM han enfrentado al tratar de acceder a los servicios y recursos proporcionados por el programa K-Global?

5. ¿Cuáles son los desafíos actuales que enfrentan las Pymes de la GAM?

6. ¿Cuáles son los principales objetivos del programa K-Global de PROCOMER y cómo se relacionan con el apoyo a las Pymes de la GAM?

7. ¿Cómo se ha estructurado el programa K-Global para abordar las necesidades y desafíos particulares de las Pymes en la GAM?

8. ¿Cuáles son las áreas específicas en las que las Pymes de la GAM han experimentado mejoras, después de su participación en el programa K-Global?

9. ¿Cuáles son los beneficios específicos que las Pymes de la región obtienen al utilizar el Programa K-Global de Procomer?

10. ¿Cuáles son las percepciones de las Pymes en la región, en cuanto a la eficacia del Programa K-Global?

11. Cómo se diferencia el Programa K-Global en la región, en relación con otros programas similares.

12. ¿Hacía qué tipo de Pymes está enfocado el Programa K-Global de Procomer?