

Universidad Nacional

Facultad de Ciencias Sociales

Escuela de Economía

Memoria del Seminario de Graduación

**“El aporte de la Universidad Nacional en la competitividad de las
Micro, Pequeñas y Medianas Empresas durante el período 2006-2009”**

Trabajo final de Graduación sometido a consideración del Tribunal Examinador para
optar por el grado de Licenciatura en Economía

Sustentantes:

Dahianna Vargas Jiménez

Jordan Salazar Vargas

Karla Martínez Gutiérrez

Heredia, octubre del 2010

Miembros del tribunal examinador

Martín Parada Gómez
Representante Decanato
Ciencias Sociales

Ana Cristina Carmona Segnini
Representante Director ESEUNA

Shirley Benavides Vindas
Tutora

Rafael Arias Ramírez
Lector

Roxana Durán Sosa
Lectora

Sustentantes

Dahianna Vargas Jiménez

Karla Martínez Gutiérrez

Jordan Salazar Vargas

Dedicatoria

"A mis padres, hermano y abuela, por su apoyo incondicional y motivación a través de toda la investigación; y a mi tío por su orientación y preocupación para que todo fuera lo mejor posible.

A Jor, por su paciencia, dedicación y cariño en procura de que este proceso fuera el mejor.

Agradezco también a mis compañeras de la oficina de Transferencia Tecnológica de la Universidad Nacional, por su apoyo y motivación en este proceso.

Y, finalmente, a todos(as) aquellos(as) que con sus buenos consejos e inspiración colaboraron conmigo en esta investigación."

Dahianna

"A mi mamá, mi papá y mi hermana, quienes son la inspiración de todos mis logros.

A Dahi, por hacer de este trabajo la más grata experiencia.

A mis familiares y amigos, quienes durante estos años me han apoyado con sus oraciones y buenos deseos, este logro es también de ustedes."

Jordan J.

“Primero a Dios, quien guió mi camino y ha hecho posible todo lo que hasta hoy he logrado.

A mis papás y mi hermano, quienes me brindaron su apoyo y amor incondicional durante todos estos años.

A mi novio Rodrigo, quien estuvo a mi lado apoyándome e impulsándome a seguir adelante. Gracias por todo el amor, la paciencia y la ayuda que me diste.

Además, agradezco a todas aquellas personas cercanas a mí durante la realización de este trabajo, quienes fueron un pilar fundamental para finalizarlo con éxito.”

Karla

Agradecimientos

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a los proyectistas de la Universidad Nacional, responsables de proyectos dirigidos a MIPyMES, por su apoyo mediante el vínculo con los microempresarios, y la información brindada sobre su proyecto, insumos necesarios para la realización de la presente investigación.

A los dueños, socios o representantes de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES), quienes tan gentilmente contribuyeron en la valoración del aporte de la Universidad Nacional a la competitividad de éstas.

A la Dra. Shirley Benavides Vindas, por su colaboración para realizar este trabajo, y al Dr. Rafael Arias Ramírez, por su incondicional apoyo y disposición para que esta investigación trascienda el quehacer universitario.

Resumen ejecutivo

La Universidad Nacional, como institución de enseñanza superior comprometida con la dinámica de desarrollo del país, ha trabajado con las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES) por medio del impulso de programas, proyectos y actividades que permitan mejorar la competitividad de este sector.

Comprendiendo la importancia de este elemento para el desempeño de las empresas y para que éstas tengan la capacidad para enfrentar la competencia, colocar sus productos, sobresalir y destacar en el mercado, la UNA ha buscado insertar a las MIPYMES en una dinámica de transferencia y promoción del conocimiento que contribuya por aumentar el desempeño de estas empresas, mediante el fortalecimiento de áreas importantes para el desarrollo y crecimiento empresarial.

Es por ello, que en este trabajo, se estudian los proyectos involucrados con la vinculación externa remunerada, manejados por la Oficina de Transferencia Tecnológica y Vinculación Externa de la UNA (OTTVE), con el objetivo de valorar su aporte en la competitividad de las MIPyMES, considerando que estas empresas representan un 97.85% del parque empresarial formal total del país, y pese a ello, su desarrollo no se ha dado de una manera dirigida y organizada, producto de la poca instrucción recibida en aspectos como modelos de gestión, uso de recursos financieros, entre otros.

Ante estas debilidades mostradas por las MIPYMES, y como resultado del esfuerzo para apoyarlas, la UNA ha tenido la iniciativa de generar proyectos como los que se

estudian en este trabajo, que permitan desarrollar las capacidades productivas y de gestión de estas empresas.

Dentro de este análisis y respondiendo al problema de investigación sobre cuál es el aporte de la UNA a la competitividad de las MIPYMES, se parte de un enfoque de competitividad sistémica que involucra cuatro niveles de análisis: macro, meso, micro y meta.

El nivel macro describe cómo la coyuntura macroeconómica puede afectar el desempeño de las MIPYMES y traducirse en un aumento o pérdida de competitividad. El área meso contiene el marco legal e institucional, así como las políticas públicas y de coordinación orientadas al apoyo de estas empresas; mientras que los ejes micro y meta se analizan partiendo de los resultados obtenidos mediante la aplicación del instrumento para la valoración de la efectividad del aporte de la Universidad Nacional a la competitividad de las MIPYMES.

A partir del análisis de los niveles anteriores es que se exponen los resultados obtenidos en la investigación y se realiza una propuesta para que la Universidad Nacional fortalezca el nexo con las MIPYMES y logre un proceso de vinculación más efectivo, que se traduzca en una mejora en la competitividad de estos emprendimientos.

Índice General

Presentación	xviii
Introducción.....	xx
Capítulo I: Planteamiento del Problema	1
1.1. Justificación	1
1.2. Definición del Problema	4
Capítulo II: Estado de la cuestión.....	5
2.1. La Universidad Nacional	5
2.1.1. Reseña Histórica	5
2.1.2 UNA: misión, objetivos, estructura, políticas y estrategias.....	7
2.1.3. Proyectos, Programas y Actividades (PPA) de la Universidad Nacional vinculados con las MIPyMES.....	9
2.2. Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES)	12
2.2.1. Concepto de MIPyMES.....	12
2.2.2. Reseña Histórica de las MIPyMES	14
2.2.3. Estado actual de las MIPyMES.....	15
2.2.4 Competitividad de las MIPyMES.....	27
2.2.5 Financiamiento a las MIPyMES	33
Capítulo III: Soporte Teórico.....	36
3.1. Competitividad Sistémica.....	40
3.1.1. Nivel macro:.....	41
3.1.2. Nivel meso	44
3.1.3. Nivel micro:	46

3.1.4. Nivel meta	48
3.2. Aporte de la Teoría del desarrollo al análisis de la Competitividad	50
Capítulo IV: Metodología de Trabajo	53
4.1. Enfoque de investigación	53
4.2. Tipo de Estudio	53
4.3. Unidad de análisis	54
4.4. Población	54
4.5. Marco muestral	56
4.5.1. Definición	56
4.5.2. Variables en el marco muestral	59
4.5.3. Construcción del marco muestral.	59
4.5.4. Instrumento de Medición.....	60
4.5.5. Confiabilidad y validez.	61
4.5.5.1. Análisis de los Datos	66
4.5.6. Alcances y Limitaciones.....	71
Capítulo V: Análisis de Resultados	73
5.1. Nivel Macroeconómico.....	74
5.2. Nivel Meso	94
5.2.1. Marco legal	94
5.2.1.1. Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas - Ley N°8262	94
5.2.1.2. Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) - Ley N°8634.....	100
5.2.1.3. Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor - Ley N°7472	102
5.2.1.4. Ley de Protección al Ciudadano del Exceso de Requisitos y Trámites Administrativos – Ley N° 8220	103

5.2.1.5. Política PYME 2006-2010.....	104
5.2.1.6. Consideraciones Finales del Marco Legal.....	106
5.2.2. Marco institucional.....	108
5.2.2.1. Instituciones del Gobierno Central.....	111
5.2.2.2. Organismos No Gubernamentales.....	111
5.2.2.3. Sector financiero.....	111
5.2.2.4. Centros de enseñanza superior y formación técnica.....	112
5.2.2.5. Aspectos relevantes del Marco Institucional.....	115
5.3. Nivel micro y meta.....	116
5.3.1. Descripción de los proyectos.....	117
5.3.2. Datos del entrevistado.....	125
5.3.3. Perfil de la empresa.....	128
5.3.4. Enlace Universidad Nacional - Empresa.....	137
5.3.4.1. Estado del vínculo con la Universidad Nacional.....	137
5.3.4.2. Efectividad de las Capacitaciones.....	141
5.3.4.3. Valoración del Proceso de Vinculación.....	166
5.3.4.4. Análisis conjunto por proyecto según área evaluada.....	174
5.4. Interrelación de los niveles en estudio.....	182
Capítulo VI: Conclusiones.....	184
6.1. Conclusiones.....	184
6.2. Propuesta.....	193
6.2.1. Objetivos.....	194
6.2.2. Referencia teórica.....	194
6.2.3. Metodología.....	195

6.2.4. Articulación de las iniciativas de apoyo a las MIPyMES	199
Bibliografía	202
Anexos	208
Anexo 1: Matriz de Trabajo	208
Anexo 2: Instrumentos desarrollados.....	210
Anexo 3: Diccionario de variables, encuesta para medir la efectividad de vinculación Universidad Nacional-MIPyMES	220
Anexo 4: Matriz de Correlaciones	223
Anexo 5: Red de Apoyo a la PYME	227
Anexo 6: Análisis del Caso Centro Mesoamericano de Desarrollo Sostenible del Trópico Seco	229
Glosario de términos	252

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Distribución de MIPyMES en Costa Rica 2008.....	16
Gráfico 2: Distribución de trabajadores por tipo de empresa en Costa Rica 2008.....	18
Gráfico 3: Distribución de trabajadores por sector y tipo de empresa 2008.....	20
Gráfico 4: Distribución de trabajadores por tipo de actividad en la MIPyME costarricense 2008.....	21
Gráfico 5: Tendencia ciclo del Índice Mensual de Actividad Económica 2006-2009.....	75
Gráfico 6: Tasa de variación anual del Producto Interno Bruto a precios corrientes 2006-2009.....	78
Gráfico 7: Tasa de Desempleo Abierto 2006-2009.....	80
Gráfico 8: Balanza Comercial.....	83
Gráfico 9: Variación interanual del precio de los combustibles.....	85
Gráfico 10: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER).....	86
Gráfico 11: Variación interanual del Índice de Precios al Consumidor.....	88
Gráfico 12: Tasa Básica Pasiva y Tasa Básica Pasiva Real.....	90
Gráfico 13: Crédito del Sistema Bancario.....	91
Gráfico 14: Representación Porcentual de los Proyectos de Vinculación Externa Remunerada por MIPyMES capacitadas.....	123
Gráfico 15: Cargo de la persona entrevistada dentro de la MIPyME.....	126
Gráfico 16: Nivel académico de la persona entrevistada.....	127
Gráfico 17: Disposición de cédula jurídica.....	128
Gráfico 18: Categorización de las empresas.....	130
Gráfico 19: Distribución geográfica de las MIPyMES por provincia.....	131
Gráfico 20: Distribución de los proyectos en Heredia por cantón.....	132
Gráfico 21: Distribución de los proyectos en Guanacaste por cantón.....	133
Gráfico 22: Distribución de los proyectos en Puntarenas por cantón.....	133
Gráfico 23: Sector comercial al que pertenecen las empresas.....	135
Gráfico 24: Razón por la que se dio el vínculo con la Universidad Nacional.....	137
Gráfico 25: Proceso previo a la capacitación.....	139
Gráfico 26: Cantidad de capacitaciones recibidas por los microempresarios.....	140
Gráfico 27: Creación de un plan de trabajo en la empresa u organización.....	142
Gráfico 28: Tener una mejor distribución de tareas para realizar el producto o brindar el servicio.....	143
Gráfico 29: Contribuyó la capacitación a definir las funciones de cada uno de los trabajadores.....	144
Gráfico 30: Registrar los ingresos y gastos.....	146
Gráfico 31: Reducción de los gastos en que se incurre para la elaboración del producto o servicio.....	147
Gráfico 32: Aumentar las ganancias.....	148

Gráfico 33: Supervisar los procesos de producción de la empresa para que sean de calidad y cumplan con los objetivos de la misma	149
Gráfico 34: Mejorar las técnicas de producción o de préstamo del servicio	150
Gráfico 35: Aumentar la cantidad de productos realizados u ofrecidos.....	151
Gráfico 36: Destinar parte del presupuesto o de las ganancias a la adquisición de nuevos equipos o maquinaria para la producción o préstamo del servicio	153
Gráfico 37: Identificar aspectos que afectan la comercialización de su producto o servicio	154
Gráfico 38: Tener mayor conocimiento para fijar el precio del bien o servicio	155
Gráfico 39: Mejorar la promoción del producto o servicio	156
Gráfico 40: Aumentar las ventas	157
Gráfico 41: Disminuir la dependencia con intermediarios para comercializar su producto o servicio	159
Gráfico 42: Conocer acerca del concepto de innovación para aplicarlo en los procesos, técnicas o elaboración de productos u ofrecer servicios	160
Gráfico 43: Conocer de las formas de protección de productos o procesos nuevos...	161
Gráfico 44: Mejora del desempeño laboral de los empleados o socios.....	163
Gráfico 45: Contribución a la mejora del salario o ingreso individual de los trabajadores o socios	164
Gráfico 46: Aumentar la cantidad de empleados o socios dentro de la empresa u organización	165
Gráfico 47: Recibió capacitaciones con otra institución	168
Gráfico 48: Planificación.....	176
Gráfico 49: Recurso humano	177
Gráfico 50: Contabilidad y finanzas.....	178
Gráfico 51: Administración de actividades productivas	179
Gráfico 52: Comercialización y Mercadeo.....	180
Gráfico 53: Innovación	181

Índice de ilustraciones

Ilustración 1: Distribución de las MIPyMES en Costa Rica por provincia 2008	17
Ilustración 2: Exportaciones de empresas MIPYMES en Costa Rica según destino	22
Ilustración 3: Exportaciones de empresas MIPYMES en Costa Rica según destino 2008	24
Ilustración 4: MIPYMES de Costa Rica según Índice de Éxito Exportador 2008	25
Ilustración 5: Costa Rica en el Índice de Competitividad Global	30
Ilustración 6: Institucionalidad establecida por la Ley 8262 para la definición de las estrategias de apoyo a la PYME	109

Índice de tablas y cuadros

Tabla 1: Distribución de trabajadores en Costa Rica por sector y tipo de empresa 2008	19
Tabla 2: Estadísticos descriptivos	68
Tabla 3: Resumen de las Estrategias, Programas y Acciones de la Política PYME ...	105
Tabla 4: Actividad principal a la que se dedican las MIPyMES	134
Tabla 5: Cantidad de sectores comerciales a los que pertenecen las empresas	136
Tabla 6: Situaciones que se presentaron durante el proceso de capacitación.....	167
Tabla 7: Resultados del Indicador	169
Tabla 8: Escala para la evaluación de los resultados del indicador	170
Tabla 9: Efectividad de las capacitaciones.....	175

Lista de Abreviaturas

ACORDE: Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo

BCCR: Banco Central de Costa Rica

BCR: Banco de Costa Rica

BNCR: Banco Nacional de Costa Rica

CAATEC: Comisión Asesora de Alta Tecnología

CCSS: Caja Costarricense del Seguro Social

CICR: Cámara de Industrias de Costa Rica

CINAT: Centro de Investigaciones Apícolas Tropicales

CNP+L: Centro Nacional de Producción más Limpia

CONARE: Consejo Nacional de Rectores

DIGEPYME: Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa.

FOCCO-MIPYME: Fomento de las Capacidades Competitivas de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

FODEMIPYME: Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas

FUNDES: Fundación para el Desarrollo Sostenible

I+D: Inversión y Desarrollo

IMAE: Índice Mensual de Actividad Económica

INA: Instituto Nacional de Aprendizaje

INAMU: Instituto Nacional de la Mujer

INFOCOOP: Instituto de Fomento Cooperativo

IPC: Índice de Precios al Consumidor

ITCER: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real

ITCR: Instituto Tecnológico de Costa Rica

JAPDEVA: Junta Administradora Portuaria del Desarrollo de la Vertiente Atlántica

MEIC: Ministerio de Economía, Industria y Comercio

MICIT: Ministerio de Ciencia y Tecnología

MIPyME: Micro, Pequeña y Mediana empresa

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

Ord: Observatorio de Desarrollo de la UCR

PIB: Producto Interno Bruto

PPA: Proyectos, Programas y Actividades académicas.

PROCOMER: Promotora de Comercio Exterior

PROPYME: Fondo para el Financiamiento de la Investigación y el Desarrollo Tecnológico

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas

REDCOM: Red Costarricense de Organizaciones para Microempresa

SBD: Sistema Banca para el Desarrollo

SETENA: Secretaria Técnica Nacional Ambiental

TBP: Tasa Básica Pasiva

TIC: Tecnologías de Información y Comunicación

UNA: Universidad Nacional

UNED: Universidad Estatal a Distancia

ZEE: Zona Económica Especial

Presentación

El presente trabajo estudia el aporte de la Universidad Nacional a la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, al comprender la importancia que estos emprendimientos tienen para la dinámica de crecimiento y desarrollo del país.

Para llevar a cabo esta investigación, se empleará la teoría de competitividad sistémica, mediante el estudio y aplicación de los cuatro ejes de análisis (macro, meso, micro y meta). Además, la estrategia metodológica propuesta contempla la utilización de un instrumento para medir la efectividad de la vinculación de la UNA con las MIPYMES, lo cual permitirá analizar el aporte de este centro de estudio a la competitividad de estas empresas.

Con el fin de alcanzar este objetivo, el trabajo se ha estructurado en seis capítulos:

En el capítulo I, se realiza el planteamiento del problema incluyendo su definición y justificación.

El capítulo II desarrolla el estado de la cuestión. En éste se abarca la Universidad Nacional, su misión, objetivos, estructura, políticas y estrategias dirigidas a las MIPyMES, así como los proyectos, programas y actividades vinculados a estas empresas.

Posteriormente, se destaca el concepto de MIPyMES, su reseña histórica y estado actual, su competitividad y el financiamiento existente.

El capítulo III desarrolla los argumentos teóricos referidos al tema de competitividad,

competitividad sistémica y al aporte de la teoría del desarrollo al análisis de ésta.

El capítulo IV expone la estrategia metodológica de la investigación, detallando aspectos como el tipo de estudio, enfoque, marco muestral, instrumentos, validez, confiabilidad, alcances y limitaciones.

En el capítulo V, se analizan ampliamente los resultados, según los ejes de competitividad sistémica. En el apartado macro, se estudia el ambiente macroeconómico que acompañó a las MIPyMES en el período 2006-2009, cómo las afectó y cómo ha contribuido la Universidad Nacional con estas empresas dado el entorno.

En la parte meso, se explica cómo se articulan las políticas públicas y de coordinación para apoyar estas empresas; mientras en los ejes meta y micro se valora, por medio de los resultados de la investigación, cuál ha sido el impacto de los proyectos, programas y actividades de la Universidad Nacional en las condiciones socioeconómicas de los micro, pequeños y medianos empresarios.

Finalmente, en el capítulo VI, se exponen las conclusiones de la investigación siguiendo la misma dinámica del capítulo V, y también, se realiza una propuesta para fortalecer la vinculación de las MIPyMES con la Universidad Nacional.

Introducción

La educación superior se considera una herramienta necesaria para el progreso y la movilidad social de los países, ya que permite generar empleos de calidad por medio de la formación de profesionales en diversas áreas del saber, quienes son responsables de crear y agregar valor a la estrategia productiva del país, para incrementar así, su competitividad.

De esta forma, el Consejo Nacional de Competitividad (2007), perteneciente al Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), en conjunto con las cuatro universidades públicas y otras instituciones gubernamentales y no gubernamentales del país han destacado el papel de la educación superior en áreas claves como:

- La innovación y el desarrollo de programas académicos mediante la retroalimentación producto de la investigación, la extensión, la acción social y la evaluación continua.
- El fortalecimiento de la vinculación y el desarrollo de nuevas formas de relacionarse con el sector externo nacional e internacional.
- El apoyo a las acciones de investigación sistemática de la realidad nacional desarrolladas por los institutos y centros de investigación de las universidades.
- La conformación de grupos mixtos de trabajo para contribuir en las acciones que orienten el desarrollo nacional y regional.

Es, por lo anterior, que las acciones expuestas demuestran la relevancia del vínculo de la educación superior con los sectores productivos y el Gobierno para promover la

competitividad y crear alianzas estratégicas. Este enlace permite generar y transferir conocimientos, desde las universidades estatales, las cuales aportan el mayor esfuerzo en actividades de investigación, ciencia y tecnología hacia el sector empresarial y el Estado, lo que permite retroalimentar a dichos sectores y dar respuesta a sus necesidades (Segundo Estado de la Educación, 2008).

Por ello, la transferencia y difusión de conocimientos que realiza la Universidad Nacional hacia el sector empresarial a través de programas, proyectos y actividades, es de suma relevancia, principalmente, porque, según lo publicado por el Observatorio de MIPyMES (2008), en Costa Rica estas empresas representan un 97.85% del parque empresarial industrial total y son reconocidas como motor del desarrollo nacional.

Por medio de la vinculación UNA-MIPyMES se logra canalizar la política empresarial del país hacia el mejoramiento de la competitividad de estas empresas, a través del trabajo en áreas relevantes para su crecimiento y progreso.

El apoyo que brinda la Universidad como fuente de conocimiento y saber, se traslada a las MIPyMES, que a través del emprendedurismo y la aplicación práctica de los aprendizajes, mejoran su competitividad y su aporte al desarrollo.

De esta forma, el conocimiento canalizado de una manera adecuada pasa a ser un punto fundamental y estratégico dentro del quehacer nacional, donde, tanto la enseñanza como la capacitación, son los principales pilares para dar respuesta a las necesidades de competitividad de la economía y lograr que el crecimiento económico alcanzado sea sostenible en el tiempo.

Así, a través de esta investigación, se busca evaluar la efectividad de la vinculación entre la Universidad Nacional y las MIPyMES con el objetivo de analizar el aporte que durante el período 2006-2009, este centro de estudios ha brindado a estas empresas para que sean más competitivas.

Capítulo I: Planteamiento del Problema

1.1. Justificación

La vinculación Universidad-Empresa facilita la transmisión del conocimiento a través de la investigación, extensión y la vinculación externa remunerada, lo cual genera un impacto positivo en el desarrollo y crecimiento del país.

Lo anterior, se evidencia en el siguiente texto (Segundo Estado de la Educación, 2008):

En torno a la pertinencia y la relación de la oferta académica con respecto del desarrollo nacional, hay conclusiones diversas. Las universidades estatales aportan el mayor esfuerzo en investigación, ciencia y tecnología; de hecho, poseen la mayor proporción de investigadores e investigadoras, centros e inversión en este rubro en el país. Además, se han institucionalizado nuevas relaciones con el sector productivo para la generación y difusión de conocimiento. A lo anterior, se suman otros aspectos del quehacer universitario estatal, tales como la acción social y la extensión, sobre las que hay poca información que permita documentar su evolución e impacto.

Según lo citado, las universidades realizan un aporte importante a los sectores productivos nacionales, y en el caso particular de la Universidad Nacional, su contribución se aprecia en su trabajo con las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Las MIPyMES son una estructura organizacional de gran relevancia dentro del parque

empresarial nacional, ya que constituyen el 97.85% del mismo (Hacia el Estado de las MIPyMES: Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES, 2008). Se caracterizan por ser fuente de nuevas ideas y por desarrollar proyectos emprendedores que generan un aporte positivo al desarrollo del país.

Pese a lo anterior, estas empresas presentan, en muchas ocasiones, debilidades en cuanto a su gestión empresarial, razón por lo cual resulta invaluable el apoyo de instituciones que buscan desarrollar las capacidades productivas y competitivas de las micro, pequeñas y medianas empresas, como lo ha hecho la Universidad Nacional.

La UNA promueve la competitividad de las MIPyMES mediante la transferencia de conocimientos en áreas estratégicas y de gran importancia para que éstas mejoren su productividad y operen con eficiencia.

Los vínculos que establecen las MIPyMES con instituciones como la UNA permiten fortalecer aspectos medulares de estas empresas, en donde por medio de proyectos que nacen en los centros de investigación, se desarrollan programas de capacitación y asesoramiento dirigidos a MIPyMES que busquen mejorar su competitividad, además de facilitarles las herramientas de gestión y organización para poder responder ante una realidad dinámica y cambiante.

Sin embargo, no existe información que revele y valide el impacto de la labor de la Universidad Nacional como generadora de competitividad en las MIPyMES, y cómo esta tarea promueve el crecimiento y desarrollo económico.

Es, por lo anterior, que nace el interés de contar con un instrumento que permita

valorar el aporte que efectúa la Universidad Nacional a la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas nacionales, donde utilizando el aporte de la teoría de competitividad sistémica, se aborda esta temática de una manera más integral, y se pueden estudiar aspectos relevantes de diversas áreas que beneficien o perjudiquen a las MIPyMES.

A partir de este sustento teórico, se desarrollará un análisis que incluye a dos sujetos trascendentales, la Universidad y las MIPyMES, cuyo nexo será el objeto de estudio para evaluar así su calidad, compromiso y efectividad en la práctica.

1.2. Definición del Problema

¿Cuál fue el aporte de la vinculación que realizó la Universidad Nacional en la competitividad de las MIPYMES en el período 2006-2009?

El problema descrito se abordará desde el desarrollo de los siguientes objetivos:

Objetivo General

Analizar la efectividad del aporte de las actividades de vinculación que realizó la Universidad Nacional en la competitividad de las MIPYMES para el período 2006-2009.

Objetivos Específicos

1. Estudiar si el entorno macroeconómico del período 2006-2009 facilitó la competitividad de las MIPyMES.
2. Analizar el nivel meso en cuanto a las políticas públicas y de coordinación, marco legal e institucional dirigido a las MIPyMES y el papel de la Universidad Nacional.
3. Evaluar la efectividad de los procesos de vinculación desarrollados por la Universidad Nacional para mejorar la competitividad de las MIPyMES.
4. Valorar el impacto de los proyectos, programas y actividades de vinculación dirigidos a las MIPyMES capacitadas por la Universidad Nacional.

Capítulo II: Estado de la cuestión

2.1. La Universidad Nacional

Dentro de la dinámica de impulsar nuevos proyectos y ayudar a crecer los ya existentes, la Universidad Nacional desarrolla un papel fundamental, permitiendo mejorar las capacidades competitivas de las MIPyMES por medio de la transferencia de conocimientos, en donde, para ello, la UNA desarrolla programas de investigación que permitan generar un valor agregado que puedan transmitir a la sociedad y, en este caso específico, a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Para conocer más de la misión y visión de la Universidad Nacional y la forma en cómo ésta se vincula con el sector empresarial, a continuación, se hace referencia a la historia de la Universidad y cuáles son los programas, proyectos y actividades que ha estado desarrollando con el objeto de mejorar las condiciones socioeconómicas de las micro, pequeñas y medianas empresas.

2.1.1. Reseña Histórica

La Universidad Nacional abrió sus puertas el 14 de marzo de 1973 mediante la ratificación de la Ley 5182 con la convicción de cumplir las palabras planteadas por el Presbítero Núñez:

En esta tarea hemos tenido la preocupación no tanto de concebir y construir

simplemente una universidad más, sino de darle al país una Universidad Necesaria, que contrayendo un compromiso efectivo con su realidad nacional, pueda servirle para cumplir un destino histórico con prosperidad, justicia y libertad. (Universidad Nacional [UNA]: UNA universidad necesaria, 2008)

De igual forma, como parte de la vocación de la Universidad se proponía un modelo de racionalidad instrumental, que procurara generar conocimiento de forma permanente, hecho que permitió dar pie a la transferencia del mismo. Dicha propuesta de racionalidad instrumental, buscaba adaptarse a las necesidades de la población determinadas por los mismos individuos mediante un acuerdo democrático (Núñez, 1974).

La internacionalización es otro punto relevante dentro de las vocaciones inicialmente propuestas por la Universidad Nacional, en donde se buscaba mediante consensos democráticos promocionar el proceso de una sociedad más humana.

Otra de sus vocaciones fue establecer como misión primordial y permanente de la universidad, la transferencia de conocimientos hacia la sociedad, en donde para lograrlo la Universidad estableció cuatro elementos normativos como marco de orientación que eran: el Plan Nacional de Desarrollo, el análisis de la participación económica, política y cultural de las poblaciones, la creatividad científica y los patrones internacionales de excelencia académica.

No obstante y continuando con la línea que la impulsa, desde su creación como “Universidad Necesaria”, garantiza que las oportunidades de estudio y de desarrollo

integral que ofrece lleguen a todos los sectores de la sociedad costarricense, a través del sistema de becas, ejemplo de ello es que un 50% (UNA: UNA universidad necesaria, 2008) de la población universitaria cuenta con algún tipo de exoneración en el pago de créditos. Además, se ofrece otro tipo de becas, como por ejemplo: alto rendimiento académico, actividad deportiva o artística, así como grupos representativos.

2.1.2 UNA: misión, objetivos, estructura, políticas y estrategias

La normativa institucional vigente busca darle seguimiento a dichas vocaciones (racionalidad instrumental, internacionalización y transferencia de conocimientos hacia las sociedad) tal como lo establece el Estatuto Orgánico, aprobado en marzo de 1993 por la Asamblea Legislativa en donde incorpora como misión histórica como: “ (...) la búsqueda de nuevos horizontes para el conocimiento y la formación de profesionales que contribuyan con su quehacer a la transformación de la sociedad costarricense hacia planos superiores de bienestar social y libertad” (UNA: Estatuto Orgánico, 1993)

Como lo expone la frase anterior, la Universidad Nacional se ha caracterizado por ser una institución con amplio sentido social y por promover una visión del mundo mayor, incorporando dentro de sus concepciones, aspectos que involucren también al bienestar social.

De la misma forma, en el artículo tres y cuatro del Estatuto Orgánico de la UNA se citan los fines y funciones de la misma. Para el desarrollo de este trabajo, los fines más

relevantes, según este documento son los siguientes:

- Crear, cultivar y difundir el conocimiento en las ciencias, las letras y todas las manifestaciones de la cultura que le sean asequibles.
- Lograr el desarrollo integral de los miembros de la comunidad universitaria y promover una formación humanística.
- Promover y generar propuestas de transformación social y de desarrollo integral para el logro de una sociedad próspera, justa y libre.

Asimismo, las funciones que se destacan son:

- Analizar en forma permanente y sistemática la realidad nacional y regional con el fin de determinar sus tendencias actuales y futuras y, a partir de este conocimiento, ubicar sus problemas y necesidades fundamentales para proponer alternativas de solución.
- Formar los pensadores, los científicos, los artistas y los profesionales que la sociedad necesita para lograr su bienestar integral.
- Conjugar en forma armoniosa la docencia, la investigación y la extensión universitarias, poniéndolas al servicio de la comunidad nacional y regional;
- Contribuir al desarrollo nacional y regional mediante la utilización eficiente y eficaz de los recursos, que garanticen la racionalidad instrumental.

De esta forma, a través del trabajo en áreas estratégicas como la investigación, extensión y vinculación externa remunerada se busca fortalecer la presencia de la Universidad Nacional en el desarrollo nacional por medio de Proyectos, Programas y

Actividades académicas (PPA).

2.1.3. Proyectos, Programas y Actividades (PPA) de la Universidad Nacional vinculados con las MIPyMES

La Universidad Nacional establece la investigación, la docencia, la extensión y la producción artística como base de su accionar y como núcleos articuladores, desde los cuales se analizan de forma integral y sistemática, los temas estratégicos y se proponen soluciones alternativas a las necesidades de la sociedad. Para esto, renueva y mejora continua y creativamente los procesos académicos y de gestión para hacerlos más ágiles y eficientes, al tiempo que fortalece la dimensión internacional de la vida académica a partir de los objetivos y prioridades institucionales (UNA: Plan Global Institucional 2004-2011, 2003).

Partiendo de la misión institucional de la Universidad Nacional, en donde se expone la importancia de los PPA al tratar temas estratégicos y proponer soluciones alternativas para la sociedad, es que los proyectos de las áreas de investigación, extensión y vinculación externa remunerada son de gran relevancia para mejorar las condiciones de bienestar de la población, visualizando dicho estado, desde el punto de vista social y económico, así como también, cultural.

Cada una de estas áreas estratégicas de trabajo, fomentan la innovación y la búsqueda de soluciones a distintos fenómenos o acontecimientos de la realidad nacional. En este

punto, la labor de la Dirección de Investigación es fundamental, ya que es ahí donde nacen los proyectos que muy, posiblemente, generarán un gran valor agregado a la sociedad costarricense, por ello es que la finalidad primordial de dicha instancia es: “Fortalecer, mejorar, en forma continua, la calidad y pertinencia de los procesos de gestión de programas, proyectos y actividades, para contribuir cada vez con la solución a los problemas nacionales” (UNA: Áreas estratégicas-investigación, 2009).

De igual forma, los proyectos de investigación son orientados y se desarrollan de acuerdo con las áreas de interés institucional, en donde como parte de la búsqueda de soluciones alternativas para la sociedad muchos académicos han direccionado sus investigaciones hacia el estudio de las condiciones de las MIPyMES.

Cabe resaltar que muchos de los trabajos desarrollados dentro de esta temática se enfocan en el estudio y caracterización de las micro, pequeñas y medianas empresas en distintas regiones del país, sin embargo, otras investigaciones orientan sus trabajos a partir de los resultados obtenidos por brindar capacitaciones o asesorías a estas empresas.

La extensión es otra área estratégica que por sí misma promueve que la Universidad se interrelacione con la comunidad nacional, proyectando los productos del quehacer académico hacia el mejoramiento de las condiciones de la sociedad costarricense.

De acuerdo con el objetivo anterior, se trabaja en las siguientes áreas estratégicas (Acerca de la UNA, 2009):

1. Planificación de proyectos.

2. Fortalecimiento de cursos participativos.
3. Programas de educación continua.
4. Proyectos conjuntos.
5. Apoyo a las comunidades.
6. Recuperación de valores.
7. Ferias.

La Universidad Nacional genera un impacto social por medio de la extensión, la cual influye en el desarrollo nacional, en tanto facilita la transferencia de conocimiento, principalmente, a los Micro, Pequeños y Medianos Empresarios, mediante la promoción de talleres, charlas, actividades de capacitación, asesorías y apoyo para la formulación de proyectos.

Por su parte, los proyectos de vinculación externa remunerada nacen de los proyectos de investigación, en donde la vinculación con las MIPyMES se ha generado en diversas zonas del país como Guanacaste, Limón, Puntarenas, Heredia y San José. Se ha procurado generar un impacto positivo en éstas mediante la transferencia de conocimientos de la academia hacia los micro y pequeños empresarios. Estos enlaces buscan aumentar las capacidades competitivas y productivas de los emprendimientos productivos¹ y de la MIPyMES.

¹ Se considera como emprendimiento productivo cualquier actividad productiva dirigida a generar un producto o servicio con cuya comercialización la familia genera todos o parte los recursos económicos necesarios para la satisfacción de sus necesidades.

Además de los proyectos y actividades mencionadas anteriormente. existen muchos otros esfuerzos que por medio de fondos especiales, actividades u otros mecanismos de apoyo a la mejora de la competitividad de estas empresas.

2.2. Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES)

2.2.1. Concepto de MIPyMES

Las MIPyMES se definen como (Hacia el estado de las MIPyMES: Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES, 2008):

Unidad productiva de carácter permanente que dispone de recursos físicos estables y de recursos humanos; los maneja y opera, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios, excluyendo aquellas actividades de subsistencia

Estas empresas son clasificadas, según la propuesta hecha por Donato, Haedo, Novaro (2005) quienes utilizan la variable empleo de la siguiente manera:

- a. Microempresa: de 1 a 5 trabajadores;
- b. Pequeña: de 6 a 30 trabajadores;
- c. Mediana: de 31 a 100 trabajadores;
- d. Grande: más de 100 trabajadores

La distribución de las empresas utilizada de forma general a nivel nacional, también es

usada en otros países de América Latina como Bolivia, Colombia y Venezuela. De igual forma, las MIPyMES se dividen en varios grupos de acuerdo con el cumplimiento de determinadas especificaciones como las siguientes (Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES, 2008):

- a. Pago de cargas sociales (pago de las obligaciones que recauda la Caja Costarricense del Seguro Social).
- b. Cumplimiento de obligaciones tributarias.
- c. Cumplimiento de obligaciones laborales.

En relación con lo anterior, aquellas MIPyMES que cumplan con al menos dos de los parámetros señalados se denominan formales. Asimismo, deben contar con recursos permanentes (humanos y físicos), generar ingresos superiores a los de subsistencia y tener más de un año de operaciones.

A nivel nacional existe gran cantidad de MIPyMES en el sector informal, lo que lleva a problemas póstumos de generación de estadísticas y datos sesgados de su estado actual. Por su parte, desde el ámbito de mercado se deriva la competencia desleal ya que no pagan requisitos (impuestos, cargas sociales, entre otros) que empresas debidamente formalizadas les corresponde cancelar, debido a que muchas de ellas no están inscritas en el Registro Nacional ni en la CCSS.

Por otra parte, caso especial, lo constituye una empresa que paga los salarios y no está registrada como patrono ante la CCSS, pero sí aparece como empresa con patente comercial ante la Municipalidad correspondiente. Las anteriores se conocen como MIPyMES semi-formales.

2.2.2. Reseña Histórica de las MIPyMES

La incorporación de Costa Rica en la economía mundial tuvo su auge durante la década de los ochenta cuando se inicia un proceso de promoción de exportaciones de productos no tradicionales que le ha permitido al país iniciar una nueva etapa de crecimiento económico.

A mediados de los ochentas se emprende un proceso orientado a la reforma del país, el ajuste estructural y una mayor apertura a los mercados internacionales. Desde entonces, la estrategia de promoción de exportaciones se ha convertido en el eje de la política de desarrollo del país, lo que ha permitido la expansión del volumen exportado y la diversificación de los productos de exportación (Arias y Muñoz, 2007).

No obstante, el motor de crecimiento del país hasta la década de los 70 lo constituían las grandes empresas, principalmente, por su gran potencial exportador. Sin embargo, la dinámica empresarial de éstas consistía en producir bienes estandarizados de consumo masivo, lo que permitió que otro tipo de unidades productivas aparecieran para cubrir necesidades insatisfechas.

Por otra parte, conforme el paso de los años, y efecto de la globalización y la diversificación de la estructura productiva del país, las pequeñas empresas fueron aprovechando los nichos de mercado que se fueron abriendo, logrando responder a los nuevos requerimientos del mercado y los consumidores.

De esta manera, el papel de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES) ha cobrado relevancia por el esfuerzo y resultados que estos emprendimientos han

logrado en la colocación de sus productos, tanto al mercado interno como externo, incentivando no solo la actividad comercial, sino también, la promoción del desarrollo y crecimiento económico.

2.2.3. Estado actual de las MIPyMES

Las micro, pequeñas y medianas empresas por su amplio dinamismo y representación dentro del parque empresarial costarricense, han cobrado importancia en los últimos años, pasando a ser un tema dentro de la agenda nacional, con la firma y aprobación de la Ley N° 8262, la cual especifica:

(...) tiene por objeto crear un marco normativo que promueva un sistema estratégico integrado de desarrollo de largo plazo, el cual permita el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas, en adelante PYMES, y posicione a este sector como protagónico, cuyo dinamismo contribuya al proceso de desarrollo económico y social del país, mediante la generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones productivas y de acceso a la riqueza.

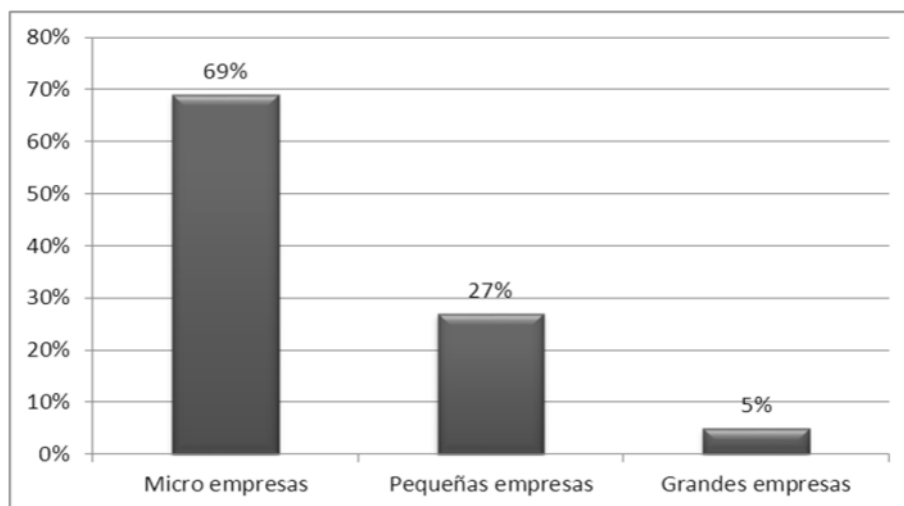
La Ley de Fortalecimiento de la Pequeña y Mediana Empresa (Ley N° 8262) demuestra que la dinámica de crecimiento del país y su modelo de desarrollo han buscado fortalecer la actividad comercial a través del mejoramiento de los vínculos comerciales, de las condiciones competitivas, de la apertura y liberalización de los mercados, así como de otras actividades que han contribuido al avance de los sectores productivos

de Costa Rica.

En este proceso de búsqueda de mejores condiciones socioeconómicas para el país, las MIPYMES han encontrado un espacio que les ha permitido expandirse, generando encadenamientos productivos, nuevas fuentes de empleo y demostrando un gran potencial exportador que le ha permitido al país alcanzar mayor crecimiento y desarrollo económico. Así, el valor de las MIPYMES radica, principalmente, en la capacidad para generar empleo, desarrollo local, aumentar las exportaciones, promover el desarrollo sostenible, entre otras razones.

En Costa Rica, su distribución de acuerdo con cada una de las categorías oficiales de la clasificación de la CCSS muestra una mayor concentración de microempresas (69%).

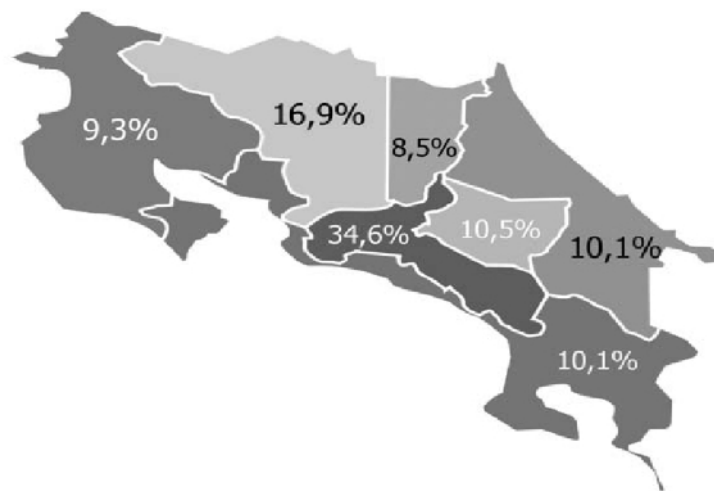
Gráfico 1: Distribución de MIPyMES en Costa Rica 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en:
http://www.pyme.go.cr/svs/informacion_estadistica/estadistica.aspx?id=339

Además, la distribución del parque empresarial de MIPyMES en el territorio se representa en la siguiente figura:

Ilustración 1: Distribución de las MIPyMES en Costa Rica por provincia 2008



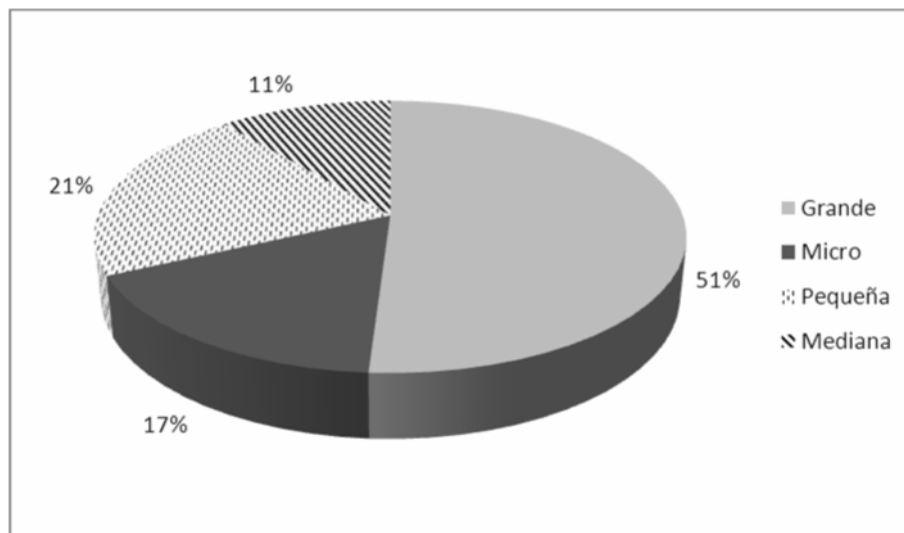
Fuente: Tomada del Primer Diagnóstico de MIPyMES.

Respecto de la ubicación geográfica, la mayor parte está situada dentro del casco central del país, representando un 70,5% del total de empresas. En la provincia de San José se ubica el 34,6% del total, mientras que la provincia que menos emprendimientos productivos tiene es Heredia con un 8,5% (Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa [DIGEPYME]: Información Estadística, 2009).

Esta distribución se debe a que las economías de escala que se dan en estos centros urbanos les permiten reducir costos por traslado, ubicación de proveedores y clientes, presencia de variedad de servicios financieros, tecnológicos y comerciales, entre otros aspectos.

A pesar de que las MIPyMES son un impulso para el empleo, según datos reportados por el Ministerio de Economía para el año 2008, la mayor cantidad de trabajadores se encuentra en las empresas denominadas como grandes, debido a que necesitan responder a una mayor demanda proporcional a su capacidad de producción, contando en su mayoría con grandes plantas industriales para el procesamiento de sus productos, venta de servicios u otros.

Gráfico 2: Distribución de trabajadores por tipo de empresa en Costa Rica 2008



Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en:

http://www.pyme.go.cr/svs/informacion_estadistica/estadistica.aspx?id=339

Un 51% de los trabajadores se emplea en grandes empresas, el restante 49% se distribuye entre la pequeña (21%), mediana (17%) y micro (11%) respectivamente. Las cifras son reflejo de que con el paso del tiempo las personas han ido evolucionando en su pensamiento y han disminuido su adversidad al riesgo, aventurándose en el establecimiento de un negocio propio.

Respecto del tipo de producción, Costa Rica se ha caracterizado por tener una tradición agrícola, no obstante, este patrón dista de la realidad actual por la consolidación del sector de servicios, como se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla 1: Distribución de trabajadores en Costa Rica por sector y tipo de empresa

2008

Sector	Micro		Pequeña		Mediana		Grande		Total
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	
Agropecuario	9902	11,64%	14697	8,81%	12106	8,94%	71285	17,19%	107990
Industria	6248	7,35%	18248	10,94%	19863	14,67%	85778	20,68%	130137
Comercio	22176	26,07%	42750	25,64%	27407	20,24%	58094	14,01%	150427
Servicios	46728	54,94%	91053	54,61%	76034	56,15%	199549	48,12%	413364
Total	85054		166748		135410		414706		801918

Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en:

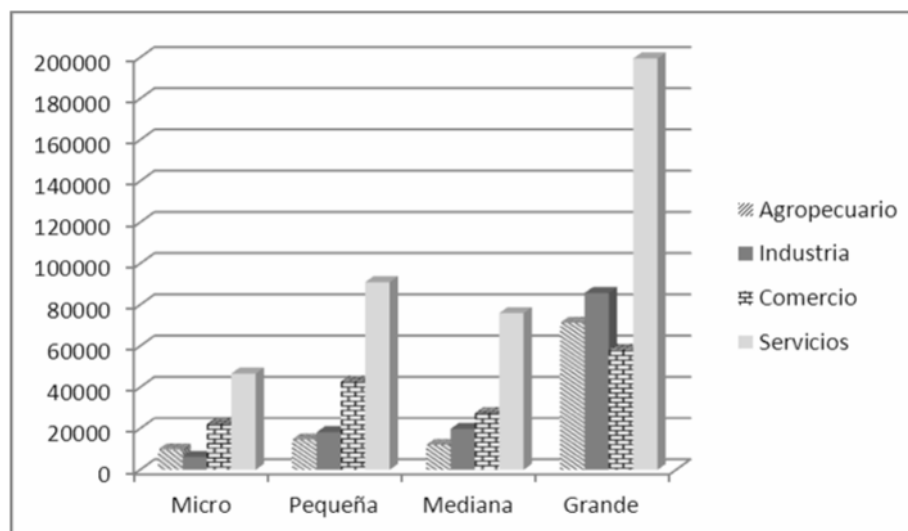
http://www.pyme.go.cr/svs/informacion_estadistica/estadistica.aspx?id=339

El sector servicios, en cualesquiera de los tipos de empresa en estudio, abarca alrededor de la mitad de la fuerza laboral, comportamiento que ha sido constante a lo

largo del tiempo.

Sumado a lo anterior, en cuanto al número de trabajadores las MIPyMES poseen alrededor de un 50% del recurso humano en el sector servicios. Contrasta con lo acotado anteriormente el sector agropecuario, el cual tiene poca importancia relativa dentro de los cuatro tamaños de empresas.

Gráfico 3: Distribución de trabajadores por sector y tipo de empresa 2008



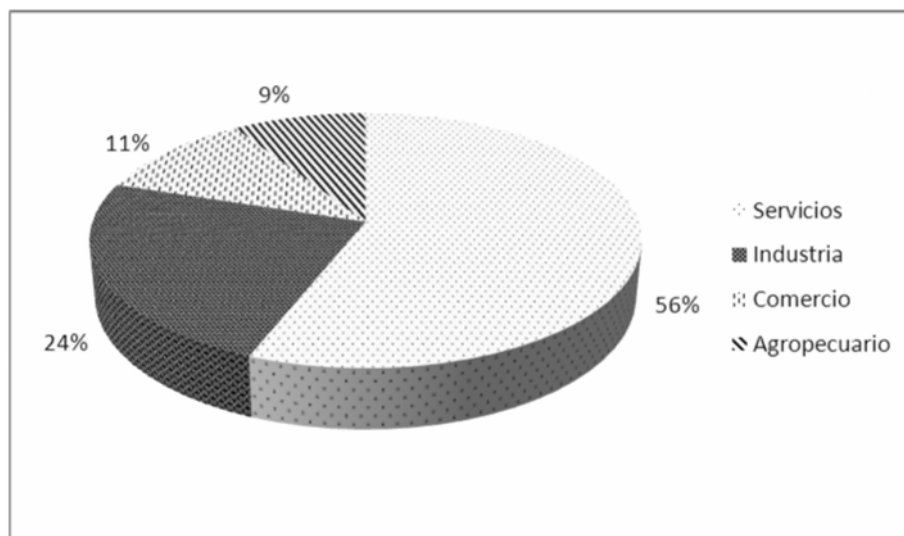
Fuente: Elaboración propia a partir de información disponible en:

http://www.pyme.go.cr/svs/informacion_estadistica/estadistica.aspx?id=339

En la siguiente figura, se muestra la distribución de los trabajadores por tipo de actividad en la MIPyME, en donde se observa la poca participación del sector agropecuario en el total. Además, existe un repunte del sector industrial pese a la

marcada preponderancia del sector servicios sobre el resto.

Gráfico 4: Distribución de trabajadores por tipo de actividad en la MIPyME costarricense 2008



Fuente: elaboración propia con datos tomados de

http://www.pyme.go.cr/svs/informacion_estadistica/estadistica.aspx?id=339

Además, en el área de servicios se concentra la fuerza laboral femenina, la que constituye un 46.3% del personal fijo de la empresa, mientras que en el sector agrícola, dadas las características de las labores el personal, es mayoritariamente masculino (Primer Diagnóstico Nacional de las MIPyMES, 2008).

Por las razones expuestas, las MIPyMES como emprendimientos productivos, han incursionado en el mercado de manera progresiva. Para el 2008, un 79% del total de

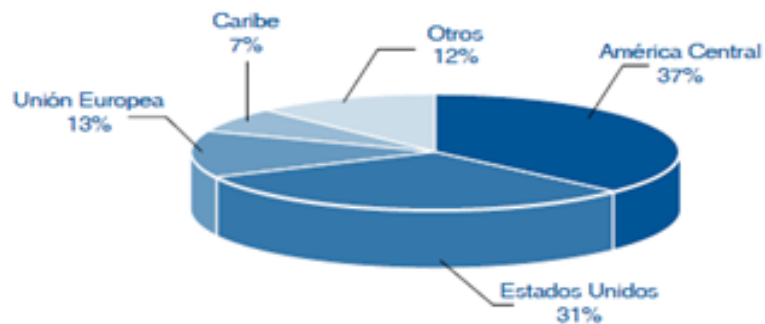
empresas exportadoras del país correspondían a MIPyMES. Sin embargo, la participación de estas empresas en el valor total de las exportaciones, sin incluir las exportaciones de café, alcanzó el 14% (Promotora de Comercio Exterior [PROCOMER]: Estadísticas de Comercio Exterior Costa Rica 2008, 2009).

Actualmente, las MIPyMES exportan a diferentes destinos del mundo como la Unión Europea, Estados Unidos, el Caribe, Centroamérica y otros como puede apreciarse en la siguiente figura:

Ilustración 2: Exportaciones de empresas MIPYMES en Costa Rica según destino

2008

-en porcentajes-



*Se considera MIPYMES las empresas con menos de 100 empleados.
**No incluye exportaciones de café.
Fuente: PROCOMER.

Fuente: Tomado de: Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) Estadísticas de Comercio Exterior Costa Rica 2008.

De acuerdo con los tipos de productos, las exportaciones de las MIPyMES involucran a los sectores agrícola, alimentario, textiles, cueros y calzado; eléctrico y electrónico; metalmecánica, plástico, entre otros; lo que demuestra una gran variedad de la oferta exportable (PROCOMER: Estadísticas de Comercio Exterior Costa Rica 2008, 2009). A pesar de la variedad de productos, en cuanto a volumen de ventas se mantiene la oferta productiva nacional tradicional, es decir, el grueso de las exportaciones se ubica en el sector agrícola, lo que representa un 26%, mientras el sector alimentario representa un 20% respecto del total.

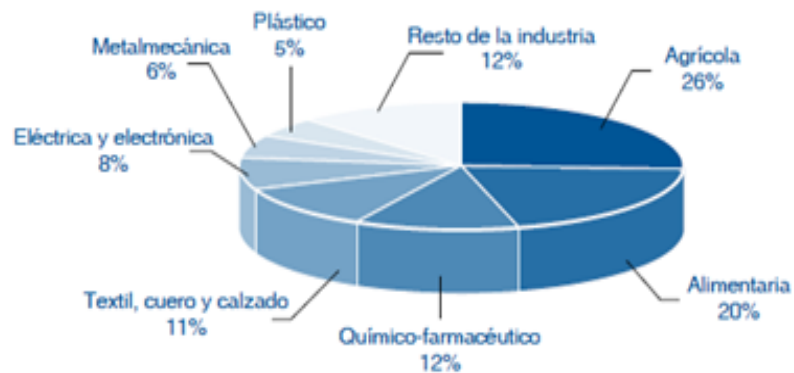
El sector químico-farmacéutico iguala en importancia al sector alimentario. Esta industria se caracteriza por no formar parte de la estructura productiva tradicional y, por el contrario, está inmersa en un campo de innovación, apoyo tecnológico y grado de conocimiento. Asimismo, el sector textil posee el 11% de importancia debido a que en el país se ha desarrollado el proceso de maquila en las microempresas.

Es decir, se observa que el 48% de las exportaciones de las MIPyMES se ubica dentro del rango de actividades tradicionales del país. No obstante, dentro del 52% restante se encuentran industrias como la del plástico, químico-farmacéutica, metalmecánica y eléctrica la cual difiere de lo comúnmente producido por las pequeñas empresas y el país en general, lo que muestra una incursión paulatina a actividades productivas diferentes.

Ilustración 3: Exportaciones de empresas MIPYMES en Costa Rica según destino

2008

-en porcentajes-



*Se considera MIPYMES las empresas con menos de 100 empleados.
**No incluye exportaciones de café.
Fuente: PROCOMER.

Fuente: Tomado de: Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) Estadísticas de Comercio Exterior Costa Rica 2008.

Asimismo, PROCOMER elabora un índice de éxito de las MIPyMES exportadoras, el cual se calcula con base en las empresas PYMES que exportaron en el año 2007 y considera cuatro indicadores para un periodo de cuatro años terminando en el año 2008:

- a. Continuidad exportadora
- b. Dinamismo exportador

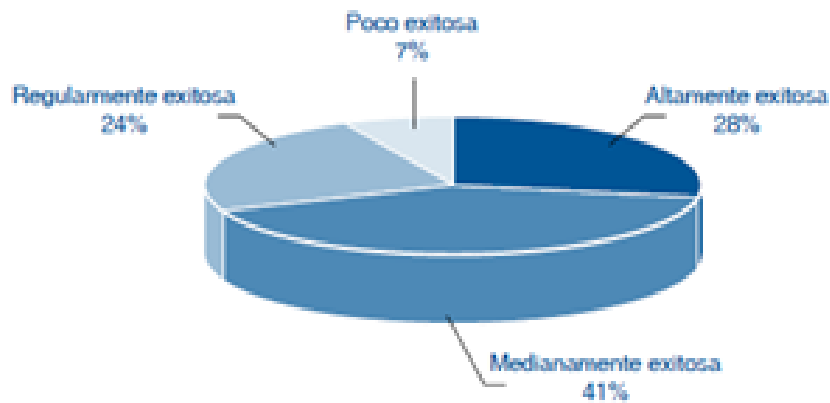
c. Diversificación de mercados

d. Condiciones de acceso a los mercados (mercados con TLC)

El resultado se obtiene como un promedio ponderado de los cuatro indicadores señalados anteriormente y a partir del resultado se definen las cuatro categorías que aparecen gráficamente. (PROCOMER: Estadísticas de Comercio Exterior Costa Rica 2008, 2009):

Ilustración 4: MIPYMES de Costa Rica según Índice de Éxito Exportador 2008

-en porcentajes-



Fuente: Tomado de: Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) Estadísticas de Comercio Exterior Costa Rica 2008.

En resumen, del estado actual de las MIPyMES se obtienen las siguientes

conclusiones:

1. El costarricense a pesar de haber reducido su temor al riesgo, dicho cambio no ha sido lo suficientemente significativo como para aumentar la iniciativa para emprender proyectos empresariales, obedeciendo esta situación a un factor cultural.
2. Es escasa la participación de la mujer como propietaria de una empresa, en cifras el resultado es de una de cada cinco empresas (PROCOMER: Estadísticas de Comercio Exterior Costa Rica 2008, 2009).
3. Existe poca alianza o uniones estratégicas entre empresas de esta índole, es decir, no hay una tradición de asociatividad. Esto se relaciona, también, con una debilidad cultural por lo que debe dársele mayor importancia al vínculo entre proveedor y sector productivo.
4. Es necesario tomar con más cautela la naturaleza familiar de las MIPyMES para así poder responder de mejor manera a las necesidades de éstas.
5. Son pocos los esfuerzos realizados para estudiar este tipo de empresas y, por lo tanto, es escasa, también, la información para generar esquemas comparativos.
6. Se ausenta una visión integral y sistemática para el abordaje de los problemas fundamentales de estas empresas.

2.2.4 Competitividad de las MIPYMES

La economía costarricense ha experimentado gran dinamismo en los últimos años, donde el aporte de las MIPYMES ha sido muy valioso para el crecimiento y desarrollo del país. Esto demuestra lo importante que resulta la sobrevivencia de estas empresas, en un entorno cada vez más exigente, y la relevancia de su aporte a la producción, al empleo y a la innovación tecnológica.

Lo anterior, es posible en la medida que se trabaje sobre aspectos que se señalan como determinantes para la competitividad de las MIPYMES. Entre estos resaltan: el acceso al financiamiento, a la educación, incorporación de la innovación, gestión empresarial, formación y capacitación (Brenes, 2006).

De esta forma, en Costa Rica se ha promovido la competitividad mediante la creación de legislaciones, instrumentos e instituciones de apoyo que contribuyen a mejorar la eficacia y eficiencia de estas empresas. Por ejemplo, dentro de la Agenda de Competitividad Costa Rica 2006-2016, se define un medio para lograr una mejor calidad de vida para los costarricenses y para que el crecimiento económico sea un hecho para todos, haciendo del desarrollo social y económico un objetivo nacional (Agenda Nacional de Competitividad Costa Rica 2006-2016, 2005).

En términos de competitividad del parque empresarial costarricense, el Primer Diagnóstico de MIPYMES realizó conclusiones importantes donde se revelan aspectos como (Diagnóstico Nacional de MIPYMES, 2008):

- a. Un 90,7% de las personas entrevistadas considera competitiva su empresa y la

mayoría de las MIPYMES ha realizado esfuerzos para mejorar su competitividad, aunque un 93,3% no utiliza programas de apoyo.

- b. 80,3% de las MIPyMES tiene al menos una computadora y un 61,6%, computadoras conectadas a Internet.
- c. El 46,4% de las MIPYMES efectúa transacciones bancarias por Internet; 42,6% tienen relación con los clientes por Internet; 28% utiliza un sitio web; 16,3%, realiza comercio electrónico y un 11,6%, aprendizaje en línea.
- d. En aspectos de internacionalización: 4,8% tiene clientes en el extranjero y 10,9% posee proveedores externos.
- e. El 6,9% exportó en los últimos doce meses. Para este propósito, tuvieron que enfrentar dificultades en cuanto a infraestructura y servicios para exportar.

Un aspecto importante para el desarrollo de las MIPyMES es el financiamiento, ya que un proyecto puede ser sumamente exitoso, pero si no cuenta con capital para crecer y mejorar su gestión empresarial, no podrá ser competitivo.

A raíz de esta situación es que se crearon planes dirigidos a MIPyMES, como resultado de la Ley 8634 del Sistema de Banca para el Desarrollo. Esta iniciativa les permite a las MIPyMES disponer de condiciones más favorables de financiamiento a las que ofrece la banca tradicional, en cuanto a las tasas de interés, plazos de pago, montos otorgados, así como avales y garantías. De esta forma, se pretende que las empresas realicen inversión en aspectos vitales para mejorar su productividad y competitividad.

Un punto clave para la competitividad lo constituye la inversión en las tecnologías de información y comunicación; ya que es necesario seguir las tendencias mundiales

enfocadas a la aplicación y uso de la tecnología. Además, a menudo se producen nuevas herramientas informáticas que facilitan la gestión de las empresas y contribuyen a mejorar su competitividad.

No obstante, las empresas tienden a visualizar la inversión en TIC como un gasto, dejando de lado el hecho de que es por medio de la innovación que se consiguen los niveles de competitividad que el mercado exige, siendo la carencia de tecnología una limitante de crecimiento y competitividad (Murillo, 2007).

Algunos de los beneficios que se obtienen al adoptar tecnologías de información son: evitar la pérdida de mercado y favorecer la expansión del mismo, disminución de inventarios, mejoras en la estrategia, disminución de costos y otros beneficios intangibles (Murillo, 2007).

Por estas razones es que, en Costa Rica, se ha estado promoviendo la disminución de la brecha digital a través de una mayor visión del Gobierno en cuanto al uso e implementación de herramientas tecnológicas. Lo anterior, puede evidenciarse, por medio de la evaluación de Costa Rica dentro del Índice Global de Competitividad en donde en los últimos años ha mejorado, según las posiciones alcanzadas en los períodos 2007-2008 (63), 2008-2009 (59) y 2009-2010 (55).

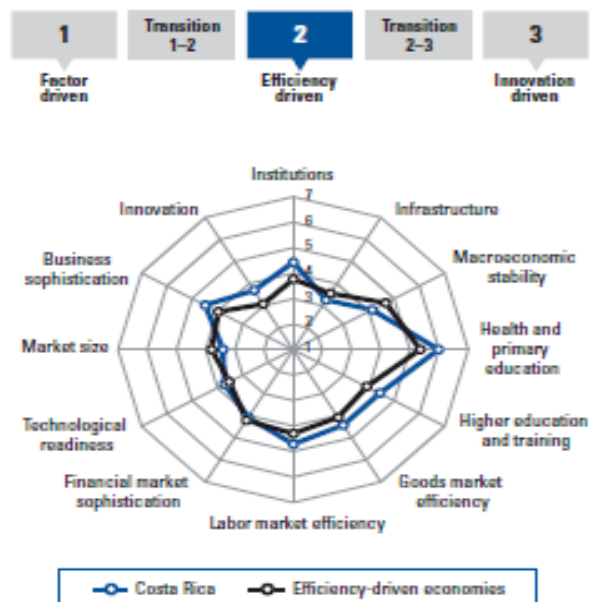
Lo anterior, se puede apreciar en la siguiente figura:

Ilustración 5: Costa Rica en el Índice de Competitividad Global

Global Competitiveness Index

	Rank (out of 133)	Score (1-7)
GCI 2009-2010	55	4.2
GCI 2008-2009 (out of 134).....	59	4.2
GCI 2007-2008 (out of 131).....	63	4.1
Basic requirements	62	4.4
1st pillar: Institutions.....	47	4.4
2nd pillar: Infrastructure.....	82	3.2
3rd pillar: Macroeconomic stability.....	101	4.1
4th pillar: Health and primary education.....	29	6.0
Efficiency enhancers	58	4.1
5th pillar: Higher education and training.....	44	4.4
6th pillar: Goods market efficiency.....	47	4.4
7th pillar: Labor market efficiency.....	36	4.7
8th pillar: Financial market sophistication.....	79	4.1
9th pillar: Technological readiness.....	62	3.7
10th pillar: Market size.....	77	3.4
Innovation and sophistication factors	37	4.1
11th pillar: Business sophistication.....	41	4.5
12th pillar: Innovation.....	34	3.7

Stage of development



Fuente: Global Competitiveness Index 2009-2010.

Para el período 2009-2010, Costa Rica se ubicó en la posición 55 del ranking en el que participan 133 países del mundo, subiendo 4 lugares respecto del período anterior donde ocupó la posición 59.

Esto se logró gracias a las mejoras observadas en infraestructura, niveles de salud, educación primaria y superior. Además, el pilar de innovación, la eficiencia del mercado de bienes e instituciones tuvieron notables mejoras. No obstante, la calificación obtenida en el ámbito macro y en la eficiencia del mercado financiero fue menor.

De esta manera, se tienen, tanto ventajas como desventajas competitivas para el país.

Dentro de las primeras se distinguen: calidad del gasto público, políticas públicas transparentes y confianza en los políticos.

Por otra parte, las principales desventajas son: el costo del crimen y la violencia, presencia del crimen organizado, burocratización de las regulaciones del Gobierno.

Finalmente, se destaca la importancia de atender los temas pendientes en cuanto al ambiente macro, instituciones, desarrollo de infraestructura, sin incidir negativamente sobre los logros ya alcanzados en materia de tecnología, innovación y eficiencia de los mercados.

En cuanto al ámbito tecnológico, Costa Rica figura en la posición 56, según “The Global Information Technology Report 2008-2009”, avanzando cuatro lugares respecto de la evaluación anterior, principalmente, por mejorar significativamente el componente de disponibilidad, evaluado en el Índice de Disponibilidad de Red (NRI por sus siglas en inglés). Este índice valora la propensión de particulares, empresas y gobiernos para utilizar y aprovechar la tecnología. También, se destaca que en cuanto a la disponibilidad individual el país alcanzó la posición 44.

No obstante, la Fundación para Desarrollo Sostenible (FUNDES) ha identificado los principales problemas para la adopción de TIC por parte de las MIPYMES (Salazar, 2007):

- Gran parte de las empresas no están sensibilizadas sobre el uso de TIC, respecto del impacto sobre la productividad y al retorno de la inversión mediante la aplicación de tecnología a los negocios.
- No buscan el asesoramiento adecuado para conseguir una solución tecnológica.

- Quienes cuentan con una estructura de TIC requieren optimizar su utilización mediante una adecuada capacitación y asesoría.
- El tema de seguridad debido a la vulnerabilidad de virus informáticos y ataques de hackers.
- Es necesario mejorar el uso de Internet para obtener información sobre oportunidades de negocio, mercados potenciales, importaciones y exportaciones.

En el tema de competitividad se ha encontrado que el país presenta retos en cuanto a la necesidad de contar con un ecosistema empresarial que promueva la competitividad sostenible de las MIPyMES existentes y las futuras. En este tema, el Observatorio identificó algunos retos estratégicos dentro de los que destacan (Diagnóstico Nacional de MIPyMES., 2008):

- Promover la cultura empresarial haciendo énfasis en la empresariedad femenina.
- Ampliar la promoción, asesoría, servicios e infraestructura para la exportación.
- Mejorar la generación de datos sobre MIPYMES.
- Promover las alianzas: asociatividad, redes empresariales y encadenamientos.
- Aprovechar las TIC y,
- Reenfocar apoyo a empresas familiares.

Dado lo anterior, es que las buenas condiciones de financiamiento, así como una

política crediticia diferenciada para estas empresas pueden contribuir al alcance de estos retos.

2.2.5 Financiamiento a las MIPyMES

La falta de capital suficiente para iniciar un negocio es uno de los principales problemas que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas, por lo que se hace imprescindible en muchos de los casos, que a estos emprendimientos productivos se les faciliten opciones de financiamiento para poner en marcha su empresa.

Dada la naturaleza de estas empresas, y tomando en cuenta sus necesidades, se requieren créditos diferenciados con condiciones de pago preferenciales como plazos de cancelación de deuda más amplios, exención en muchos casos de la solicitud de prendas fiduciarias y, principalmente, otorgar bajas tasas de interés. Estas consideraciones son necesarias porque un negocio que está en sus primeros años de funcionamiento, no tiene la capacidad suficiente de incurrir en gastos financieros muy altos y, en muchos casos, estos emprendimientos productivos no son sujeto de crédito para los entes financieros.

Por la anterior razón, se creó el Sistema de Banca para el Desarrollo decretado en la Ley N°8364, en donde se incorpora como objetivo principal de este sistema otorgar financiamiento a aquellos proyectos que por falta de garantía o prendas no son sujetos a crédito y que, por lo tanto, no poseen acceso a la banca tradicional. Más específicamente este Sistema se define como “(...) un mecanismo para financiar e

impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad social de los grupos objeto de esta Ley” (Ley 8634. Sistema de Banca para el Desarrollo, 2008, p. 1).

Este les permite a las MIPyMES acceder a financiamiento desde condiciones más favorables a las presentes en el mercado, en aspectos relacionados con tasas de interés, plazos, garantías y avales. Dentro de las opciones de financiamiento se encuentran: los financiamientos no reembolsables, avales, garantías y créditos dirigidos, especialmente, para MIPyMES.

Dada la importancia que ha cobrado el crédito hacia MIPyMES, gran cantidad de instituciones han personalizado sus planes de financiamiento de manera que se ajusten a las necesidades de los micro, pequeños y medianos empresarios.

Algunas de las principales instituciones que poseen planes de financiamiento dirigidos a MIPyMES son el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el Banco Nacional y el Ministerio de Ciencia y Tecnología, los cuales ofrecen créditos con atractivas tasas de interés, así como un fondo de avales y garantías.

Por otra parte, se destacan los financiamientos no reembolsables como el Fondo para el Financiamiento de la Investigación y el Desarrollo Tecnológico (PROPYME), adscrito al Ministerio de Ciencia y Tecnología. Este pretende financiar hasta en un 80% la realización de los proyectos dirigidos a la investigación, desarrollo de nuevos productos, transferencia de tecnología, patentes, entre otros. Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC]: Programas de Apoyo. Pyme Costa Rica, 2009)

De igual forma, existen los fondos de avales y garantías, dentro de los que se encuentra el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME) creado por la Ley 8262 tomando como fuente el 0.25% del aporte patronal y administrado por el Banco Popular (MEIC: PyME Costa Rica, 2009), el cual está compuesto por dos fondos: el de Garantías y el de Financiamiento, y se dirige a aquellos microempresarios que por falta de una prenda o aval no son sujetos de crédito.

Por lo anterior, se concluye que a pesar de que existen muchas opciones de financiamiento para MIPyMES, algunas de ellas poseen altas tasas de interés, por lo que no crean condiciones que estén al alcance de un micro o pequeño empresario, haciendo inaccesible el crédito para las MIPyMES.

Así, resulta necesario realizar esfuerzos para que los entes financieros que poseen planes dirigidos a MIPyMES ajusten los mismos a las necesidades reales presentadas por éstas y tomen en cuenta la insuficiencia de capital de estas unidades en los primeros años para pagar altas tasas de interés.

Es por lo anterior, que las instituciones de apoyo a las MIPyMES son de gran utilidad para el desarrollo de éstas, sin embargo, se requiere que para coadyuvar a su mejoramiento éstas deben conocer las características que presentan y a la hora de dirigir planes de financiamiento como, en este caso, los entes sean capaces de responder a las necesidades percibidas en las MIPyMES.

Capítulo III: Soporte Teórico

La competitividad se ha convertido en un tema trascendental que gira en torno a las ventajas competitivas de los países y regiones, de los sectores y cadenas, de las industrias y empresas. Hace referencia a la capacidad de una unidad de análisis para enfrentar la competencia mundial, exportar a mercados internacionales, defender el mercado doméstico de cara a las exportaciones y, en el caso de las empresas, de su capacidad para colocar en el mercado los bienes producidos. Se trata, entonces, de la destreza de mantener o ganar participación en los mercados domésticos e internacionales.

De esta forma, en primer término se define competitividad como *“la capacidad de competir en los mercados por bienes o servicios”* (Diccionario de negocios de Oxford, 2009)

Es decir, la competitividad es un eje indispensable en las empresas porque de ésta depende que una organización sobresalga y perdure en el mercado, lo cual se alcanza a través de la optimización de los procesos e implica mayor eficacia y eficiencia.

Otras definiciones de competitividad suelen estar relacionadas a la obtención de mayores ganancias y beneficios respecto de los competidores; es decir, hacen énfasis en temas relacionados con precios, costos, rentabilidad y productividad:

La competitividad es la capacidad que tiene una empresa o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación con sus competidores. La competitividad depende del vínculo entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los

insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado (Zona Económica, 2009)

De esta manera, la competitividad, también, se analiza tomando en consideración la rentabilidad que puede alcanzar una empresa partiendo del concepto de productividad, el cual hace referencia a producir más con la menor cantidad de insumos utilizados para ello; es decir, haciendo uso eficiente de los recursos.

No obstante, las diferentes acepciones sobre este tema hacen que en, ocasiones, se llegue a creer que ciertos factores tienen una correlación positiva con el nivel de competitividad de una empresa, cuando estos no están asociados a esta condición. Lo anterior, se conoce como competitividad espúrea y ocurre cuando la competitividad está erróneamente relacionada a variables que no son determinantes de la misma. Por esta razón, resulta importante que las empresas identifiquen los factores determinantes de competitividad para que centren sus esfuerzos en el fortalecimiento de estos, de tal modo, que puedan adquirir una posición fuerte en el mercado frente a sus competidores.

En línea con lo anterior y de acuerdo con Sastre y Aguilar (2000) "la competitividad se ha convertido en una exigencia para la supervivencia de las empresas. Las empresas compiten en los cada vez más amplios mercados en los que participan."

Tal como lo menciona la cita anterior, la competitividad de una empresa le garantiza una posición más fuerte en el mercado. Por esta razón, las empresas deben evaluar sus fortalezas y debilidades para poder actuar estratégicamente en la toma de

decisiones que le permitan elevar sus ventajas competitivas respecto de la competencia.

Este razonamiento se evidencia en el pensamiento de Michael Porter (1991) quien en su libro *Estrategia Competitiva* explica que las empresas parten de una estrategia que establece la forma como la empresa se propone competir, partiendo de objetivos y metas, considerando el ambiente en donde se desenvuelve la organización para el diseño de políticas que les permita alcanzar resultados satisfactorios.

Otro aporte de este autor al tema de competitividad corresponde al Modelo de Diamante de Competitividad donde ilustra y relaciona las principales fuentes de ventajas competitivas para la empresa, siendo éstas: las condiciones de los factores y de la demanda, los sectores afines y de apoyo y, la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.

No obstante, y de acuerdo con Huarachi (2008), Porter da una dimensión microeconómica a este concepto, sosteniendo que los principales determinantes de la competitividad de las naciones están dados por una mayor productividad. Es decir, no depende de la dotación de factores de producción.

Además, Saravia (2000) destaca que el principal mérito de Michael Porter al estudio de la competitividad lo constituye el hecho de haberse concentrado en el aspecto microeconómico de la misma. Porter reconoce en su escrito "Competitividad ese extraño deseo", el énfasis microeconómico de su teoría:

A pesar de lo mucho que se ha avanzado en la comprensión del aspecto

macroeconómico del desarrollo se reconoce cada vez más que la reforma macro es un elemento necesario, pero no suficiente. Tienen igual o mayor importancia los fundamentos microeconómicos del desarrollo basados en la naturaleza de las estrategias de la empresa y en las instituciones, recursos y políticas que constituyen el ambiente en el que compiten las empresas (Porter, 1991).

De esta forma, el análisis que realiza Michael Porter hace énfasis y se concentra en el estudio de la empresa y el área industrial. Aunque este enfoque es muy útil para realizar el análisis de un sector, su aplicación se limita a la empresa, que en el caso de esta investigación corresponde a la Universidad Nacional, sin permitir hacer una interrelación o medir los vínculos entre los sujetos de estudio, aspecto que sí es contemplado en el enfoque de competitividad sistémica.

Así, el motivo que lleva a que la investigación se desarrolle sobre el marco de la competitividad sistémica, es que el análisis del aporte de la Universidad Nacional a la competitividad de las MIPyMES requiere de un análisis integrado, que cuente con distintos enfoques para su estudio, para que estos permitan generar una perspectiva más amplia sobre cómo han contribuido las actividades de extensión e investigación a mejorar la competitividad del componente principal del parque empresarial del país.

3.1. Competitividad Sistémica

El concepto de competitividad se ha fortalecido con el tiempo y se ha reinventado para acercarse más a la realidad actual de los países y empresas, adaptándolo a nuevos contextos y entornos.

El esquema de competitividad sistémica es parte de este proceso y nace del esfuerzo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) para sistematizar los diferentes enfoques existentes sobre la competitividad.

Los elementos medulares de este concepto son, de acuerdo con Esser et al (1996):

- a. Énfasis en la innovación como factor central del desarrollo económico.
- b. Una organización empresarial situada más allá de las concepciones tayloristas² y capaz de activar los potenciales de aprendizaje e innovación en todas las áreas operativas de una empresa.
- c. Redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones, y contexto institucional con capacidad para fomentar la innovación.

Según lo señalado por Esser et al, (1990), se distingue de otras teorías por los siguientes aspectos:

- a. Diferenciación entre cuatro niveles analíticos: meta, macro, meso y micro,
- b. Vinculación de elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial.

² El enfoque taylorista pretende maximizar la producción concentrándose en que la organización empresarial obtenga el máximo de producción con los mínimos costes.

Por su parte Villareal R. R (2001) destaca como los principales aspectos de la teoría, los siguientes elementos:

- a. Parte de la globalización como una realidad y no como una ideología, reconociendo el mercado y la apertura por sí solos no llevan a un desarrollo con competitividad.
- b. Al igual que Esser (1990) señala que es un enfoque integral y concreto.
- c. Es un enfoque con Visión-Acción; donde la visión es de largo plazo ya que los problemas estructurales de competitividad requieren de un horizonte de más largo plazo. Por su parte, la acción debe darse en el corto plazo.
- d. El objetivo es el desarrollo, no obstante, debe cerrarse la brecha de la competitividad y apoyarse en la nueva tecnología e innovación.

Desarrollo de los niveles analíticos:

3.1.1. Nivel macro:

Consiste en las políticas que desarrolla el Gobierno para mantener la estabilidad de las condiciones macroeconómicas en el país, prestando atención en que dichas políticas estén encaminadas a favorecer el crecimiento y desarrollo del mismo.

En relación con lo anterior, se establece que la competitividad debe ir acompañada de una buena gestión macroeconómica producto de una política activa que actúe sobre los

sectores que necesitan de un empuje para mejorar su desempeño. Las políticas que contribuyen a ello son (García, 2008):

1. Política monetaria: es aquella que hace uso de la cantidad de dinero para mantener la estabilidad monetaria (Dornbusch, 2004). Mediante el seguimiento del crecimiento de los agregados macroeconómicos se asegura un control sobre la inflación, cuyo aumento deteriora el poder adquisitivo de los consumidores.

Más, específicamente, la inflación es el aumento generalizado en el nivel de precios medido por el Índice de Precios al Consumidor (IPC). Esta encarece los bienes y servicios finales como consecuencia de, en primera instancia, un incremento en el precio de las materias primas, situación que el corto plazo afecta variables como la producción, medida por el Producto Interno Bruto (PIB) y la actividad económica calculada en el Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE).

Es, además, una de las variables a las que más seguimiento le dan los gobiernos, ya que en países como Costa Rica se trabaja en el objetivo de equiparar la inflación doméstica con la de sus principales socios comerciales.

Con el objetivo de poseer un mayor control sobre la inflación y con el fin de alcanzar en el mediano plazo niveles de inflación convergentes con los que muestran los principales socios comerciales del país, se emplea a la tasa de interés como principal instrumento de política monetaria para el control de la liquidez, afectando con ello el comportamiento del mercado de dinero.

(Programa Macroeconómico 2010-2011)

De acuerdo con Dornbusch (2004) la tasa de interés se define como el precio del dinero en el tiempo (Dornbusch, 2004). Las variaciones, en esta variable, generan efectos directos en los niveles de inversión y ahorro, pero también, condicionan el crédito, puesto que ante tasas de interés más altas, la preferencia por el ahorro es mayor, mientras que si las mismas bajan, el costo del crédito es menor por lo que se estimula la inversión.

2. Política cambiaria: como complemento a la política monetaria se debe establecer una política cambiaria congruente con los objetivos de estabilidad de precios.

La variable tipo de cambio, que se define como el precio de una unidad de moneda extranjera expresado en términos de la moneda nacional (Dornbusch, 2004), juega un papel importante en la economía, puesto que su comportamiento es determinante de la competitividad de las exportaciones. El aumento de este precio genera un beneficio para los exportadores, puesto que sus productos se vuelven más competitivos en el exterior, sin embargo, las importaciones se vuelven más costosas, efecto contrario si el tipo de cambio disminuye.

3. Política comercial: en este ámbito, debe estudiarse el estado de la balanza de pagos y más concretamente la balanza comercial donde se registra el efecto neto de las importaciones y exportaciones en el tiempo (Dornbusch, 2004).

El comportamiento comercial a nivel nacional, también, puede observarse en términos del IMAE, empleado como una variable proxy del producto nacional o interno bruto (PIB)³, que mide la evolución en el volumen de producción de bienes y servicios en el tiempo del país.

Es mediante el estudio de la interacción de variables macroeconómicas como las mencionadas, que, según su comportamiento en el tiempo, se puede obtener un panorama amplio del entorno y determinar si afectan positiva o negativamente el desempeño y competitividad de las MIPyMES.

3.1.2. Nivel meso

Dentro de este nivel se ubican las instituciones y los patrones políticos, quienes han cobrado importancia durante los últimos años. La interacción entre éstas hace que la tecnología como fundamento de la competitividad se base en el conocimiento acumulado y aprendizaje.

Esser (1996) define que:

Lo primero que tienen que hacer numerosos países en desarrollo es crear instituciones en cuyo seno vaya surgiendo el know-how sobre el sector productivo, mientras que en los países avanzados esa acumulación es un proceso en gran medida autónomo, ya que las mencionadas entidades se

³ El cálculo del PIB se efectúa trimestralmente

comunican entre sí mediante intercambio de informes, seminarios, proyectos conjuntos de investigación, consejos consultivos, y muchos otros recursos más.

El papel del actor político debe ser el de guiar la actividad del país (Estado y empresa) de manera estratégica, no dejar que éste tome su propio rumbo y reaccione a las circunstancias del momento por decisión propia.

Se debe de ser oportuno y selectivo en la aplicación de las acciones que lleven al desarrollo. El capital humano y la infraestructura tecnológica es un ejemplo de ello, son inversiones a largo plazo, pero con recompensas altas a futuro. Una manera es generar una política tecnológica que aliente a las compañías a emplear I-D y establezca instituciones especializadas en este campo que se focalicen en las necesidades de desarrollos tecnológicos a nivel nacional (Messner y Meyer, 1993).

Como resultado de lo anterior, la formación a nivel meso de las estructuras es generada por políticas públicas, además de la acción de las empresas, instituciones intermediarias, grupos de asociaciones o cooperativas, entre otros, quienes con sus ideas aportan al desarrollo conjunto. El mostrar las partes involucradas las carencias, debilidades y fortalezas hace que otras instituciones puedan actuar, ya sea por medio de la concesión de créditos, apoyo en pro del desarrollo de la innovación e inversión sobre ésta.

Dentro de las políticas que constituyen el nivel meso hay una dimensión nacional que se enfoca en el desarrollo de infraestructura material (puertos, carreteras, telecomunicaciones, acueductos, entre otros) e inmaterial (sistemas educativos,

programas de investigación u otros). A ello, se suma el aporte de las políticas de comercio exterior.

Para el caso nacional, el estudio del nivel meso se centra en políticas públicas, de coordinación y jurídicas. Además, de las redes de apoyo existentes, fondos de financiamiento (fondos de garantías, créditos, avales, financiamiento no reembolsable, entre otros).

Finalmente, en el ordenamiento del nivel meso, Esser (1996) plantea:

La estructuración del nivel meso es en primer término un problema de organización y gestión. De lo que se trata es de desarrollar una eficiente estructura institucional (hardware) y de promover, en especial, la capacidad de interacción estrecha entre actores privados y públicos al interior de un clúster (software)

Por ello, para que la estructura meso pueda generar resultados eficientes debe de haber una participación conjunta del Sector Público y Privado, es decir, es una tarea transectorial dirigida a mejorar en forma constante la localización económica. (Messner y Meyer, 1994)

3.1.3. Nivel micro:

Actualmente, las empresas se ven sometidas a requerimientos de mayor exigencia como resultado de una apertura comercial, donde en términos generales va a sobrevivir el que se adapte de forma más rápida y en las mejores condiciones al mercado. Se

encuentran cambios como (Messner y Meyer, 1994):

1. Procesos de globalización
2. Mayor número de oferentes y, por lo tanto, competidores
3. Acortamiento de los ciclos de producción
4. Innovación

Con el fin de adaptarse a estos cambios y sobresalir sobre estos se debe de trabajar en la organización del proceso productivo de mayor eficacia y eficiencia. Se hace énfasis en que no se trata solo de cambios en el campo administrativo, sino que a ello debe sumarse el aporte de la creatividad, la innovación (social y técnica), el emprendedurismo y la cooperación (por ejemplo, los clústers).

Como parte de esta investigación, un análisis del nivel micro conlleva estudiar la estructura productiva y organizativa en diversas áreas propias de una empresa, tomando en cuenta la planificación empresarial, es decir, la disposición de planes de trabajo y una mejor organización interna, así mismo, la identificación de la estructura de costos e indicadores financieros de la empresa que le permitan determinar de forma más acertada sus utilidades, manejo de ingresos y gastos.

De igual forma, es importante conocer la productividad de la empresa, por medio del manejo de las actividades productivas de ésta, su eficiencia en la utilización de los recursos, la calidad del producto o servicio brindado. Además, es indispensable evaluar su competitividad respecto del desempeño de ésta en el mercado, los mecanismos de comercialización y mercadeo empleados, la fijación de precios, su estrategias de

promoción y cobertura geográfica, diversificación, entre otras cosas.

El último pilar evaluado es la innovación, que permite conocer cuál es la disposición de las MIPyMES por realizar cambios y mejoras que les genere rentabilidad, así como cuánto de su presupuesto destinan para la inversión en tecnología e I+D.

Como parte del desarrollo de los niveles analíticos, a partir de la presentación y evaluación de dichos indicadores, se pretende analizar cómo ha permitido la interrelación de los ejes macro, micro y meta, así como las políticas y programas del eje meso, puedan beneficiar o afectar la efectividad de la vinculación de la UNA con las MIPyMES, en búsqueda del mejoramiento de la competitividad de éstas.

3.1.4. Nivel meta

La integración social es uno de los factores sobre los que trabaja la competitividad sistémica. No implica cambios solamente económicos, sino que necesita de un nuevo proyecto social, un cambio de actitud y de accionar. Para esto, es necesario superar la fragmentación social, disminuir las brechas de clases y aumentar la capacidad de aprendizaje.

Según Esser et al (1996) el elemento social se basa, además, en la acción institucional bajo tres parámetros:

- La compatibilidad de los sistemas de valores más significativos, primero de los actores estratégicos, y después de grupos de la población cada vez más

grandes (consenso mínimo).

- La capacidad de los actores sociales para reaccionar con rapidez y eficacia a los requerimientos del ajuste económico, social, político y ecológico (capacidad de aprendizaje y transformación).
- A un plazo más largo, instituciones, regulaciones y hábitos que posibilitan expectativas de comportamiento estables y de largo plazo (estabilidad), permaneciendo abiertas a nuevos desafíos (apertura y cambio).

La práctica de la formación de estructuras a nivel de sociedad es una manera, para de forma conjunta, poder articular intereses, transferencia de conocimiento, satisfacer requerimientos sociales, tecnológicos, organizativos, entre otros (Esser, 1996).

Es decir, el eje meta comprende factores como la formación social de estructuras para la modernización de la economía, en la que se conjugan los factores de organización políticos, sociales, ambientales y económicos que giran alrededor del desarrollo del conjunto.

Es importante dentro de dicho eje tomar en cuenta cuáles son las variables que permiten evaluar el impacto de las políticas, programas de capacitación, en la población costarricense.

Por lo tanto, dentro del presente trabajo se tiene que el impacto de los proyectos y programas de la Universidad Nacional en las condiciones socioeconómicas de los micro, pequeños y medianos empresarios capacitados, se validan por medio de una mejor preparación, un mayor desempeño y estabilidad laboral, mejoras en sus ingresos

y, finalmente, un aumento en la cantidad de trabajadores dentro de una empresa. Lo anterior, permite evidenciar y validar la consecución de mejoras económicas y sociales para una población, en este caso, para las MIPyMES capacitadas por la Universidad Nacional.

3.2. Aporte de la Teoría del desarrollo al análisis de la Competitividad

Determinada la teoría sobre competitividad desde la cual se remonta esta investigación, es importante definir la corriente de desarrollo en que se apoya ésta. Por tanto, partiendo de un escenario en donde la competencia es relevante y no se visualiza como un proceso aislado, sino como un desarrollo sistémico, producto de la interacción de muchas instituciones e individuos, y en donde el Estado debe jugar un papel importante en la búsqueda de mejores condiciones para algunos grupos en desventaja, se obtiene que es la teoría neoestructuralista la que debe incorporarse en esta investigación, ya que en lo que referente al Estado, la sociedad civil y el mercado, son los neoestructuralistas quienes le atribuyen un papel relevante al primero en el proceso de transformación social (Kay, 1998).

Por lo tanto, el neoestructuralismo es un enfoque de pensamiento que trasciende más allá del enfoque original de la CEPAL y Prebisch, así como de la teoría tradicional del crecimiento económico, siendo una corriente de pensamiento heterodoxa que se nutre de las corrientes neoliberales y estructuralistas. Además, constituye una corriente alternativa al enfoque neoliberal ya que intenta aportar soluciones menos recesivas y

regresivas a problemas inflacionarios, incorporando una preocupación más sistemática por el diseño de la política económica y de equilibrio comercial por la vía de los programas de estabilización y ajuste (Sunkel, 1991).

De igual forma, señala que el logro de sus objetivos dependerá del desempeño del mercado. No obstante, reconoce de la existencia de sus fallas e insuficiencias, por lo que establece la necesidad de un desempeño global y a largo plazo del Estado al promover un accionar más eficaz, flexible y responsable del mismo, además de una necesaria selectividad de las políticas económicas y sociales.

Por lo anterior y dada la concepción que sustenta dicha teoría, en donde se menciona que el mercado debe ser significativamente complementado con una acción estatal activa y dinámica, permite identificar que es el neoestructuralismo, el enfoque que mejor apoya la teoría de competitividad sistémica, al tomar en cuenta el papel del Estado como encargado de promover la sinergia necesaria entre los ejes meso, meso, micro y meta en la búsqueda de un mayor bienestar de los habitantes.

De esta manera, el neoestructuralismo concibe el proceso de desarrollo como un proceso holístico que incorpora los elementos tradicionales del crecimiento económico de carácter micro y macroeconómico. Además, toma en cuenta las estructuras sociales y políticas propias de cada economía haciendo énfasis en la necesidad de invertir en capital humano y, en especial, en el área de la educación, lo cual juega un papel fundamental en el crecimiento y desarrollo de los países.

La teoría de competitividad sistémica y el enfoque de desarrollo neoestructuralista,

incorporan consideraciones, tanto económicas como sociales, tomando en cuenta la integración y aceptación social de las decisiones políticas económicas o fiscales y sus repercusiones en la economía, así como el papel que desempeñan las instituciones a cargo de implementar las políticas que se emitan en distintas áreas. Específicamente, en cuanto a política social, el neoestructuralismo considera la necesidad de fomentar la equidad y el progreso técnico como elementos esenciales no solo para desarrollar la productividad y competitividad, sino también, para mejorar el nivel de vida de las personas.

Para esta investigación, la inserción de estos referentes teóricos permite contar con un soporte integral donde se busca analizar la articulación de la situación actual de los aspectos macroeconómicos y su influencia en las MIPyMES, así como el marco legal e institucional dirigido a éstas y su relación con las políticas públicas; vinculando esto con el impacto percibido en la población producto de las capacitaciones y asesorías brindadas por la UNA.

Como resultado de la interrelación anterior, es que se evalúa la efectividad de los procesos de vinculación desarrollados por la Universidad Nacional para mejorar la competitividad de las MIPyMES y fortalecer la dinámica de crecimiento y desarrollo del país.

Capítulo IV: Metodología de Trabajo

4.1. Enfoque de investigación

Se utiliza un enfoque multimodal, es decir, se consideran aspectos de carácter cualitativo y cuantitativo.

El enfoque cualitativo se lleva a cabo mediante la recolección de datos sin un desarrollo numérico, por ejemplo, para los niveles meso y macro la información necesaria se obtendrá por medio de la observación y documentación.

El enfoque cuantitativo se presenta en el desarrollo del nivel micro donde se utilizan datos numéricos y estadísticas para establecer patrones de comportamiento. Las variables de interés son medidas en el contexto, para analizar, posteriormente, los resultados y emitir conclusiones al respecto.

El modelo por utilizar es el mixto, el cual representa el mayor grado de integración o combinación entre los enfoques cualitativo y cuantitativo (Hernández et al, 2003). La aplicación de este modelo permite utilizar en la investigación los dos enfoques mencionados, lo que, a su vez, agrega las ventajas de cada uno de ellos.

4.2. Tipo de Estudio

El estudio será de carácter bimodal ya que incorpora aspectos de dos tipos: descriptivo y correlacional.

El estudio descriptivo busca especificar características, propiedades o perfiles de diferentes fenómenos, sean estos eventos, personas, comunidades u otros. El trabajo se centra en la medición, evaluación y recolección de datos sobre el fenómeno que se desea investigar.

Por su parte, el estudio correlacional centra la atención en visualizar y evaluar la relación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables (Hernández et al, 2003). Además, el grado de relación es cuantificado y su utilidad principal consiste en saber cómo se puede comportar una variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas.

4.3. Unidad de análisis

La unidad estadística que se utilizará para el diseño muestral es la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPyME), concepto indicado en el Capítulo II.

4.4. Población

Según Selltiz, Jahoda (1980) la población se entiende como:

“El conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones”

Para la medición de la efectividad del enlace entre la Universidad Nacional (UNA) y las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPyMES) se consideran los proyectos de

vinculación externa remunerada que maneja la Oficina de Transferencia Tecnológica y Vinculación Externa de la UNA bajo las siguientes modalidades establecidas en el artículo 6 del Reglamento de Transferencia Tecnológica y Vinculación Externa de la Universidad Nacional publicado el 30 de junio de 2005:

- a. Educación continua o permanente: actividades educativas diseñadas con objetivos de aprendizaje definidos para la ampliación, adición o reestructuración de conocimientos, habilidades y destrezas que permitan, a los participantes, adquirir los conocimientos más recientes o relevantes de una o varias disciplinas para lograr un mejor desempeño profesional u ocupacional.
- b. Consultorías y asesorías: son estudios orientados a definir y solucionar problemas específicos del sector externo, mediante utilización de conocimientos y tecnologías existentes.

Estas dos modalidades de vinculación permiten generar una panorámica de cómo han sido efectuados los procesos de transferencia de conocimiento y tecnología, desde la academia hacia la empresa.

Se excluirán del estudio por no formar parte de los objetivos propuestos las siguientes modalidades:

- a. Servicios técnicos, por ser estudios de análisis y entrega de resultados de un aspecto en específico, partiendo del supuesto de que no se brindan capacitaciones sobre el manejo de una situación determinada.
- b. Producto terminado, debido a que no es una forma de transferencia de

conocimientos, sino más bien se refiere a la oferta de un producto, sin existir ningún proceso de vinculación extensivo o de enseñanza.

- c. Docencia cofinanciada, se excluye por ser aquellas carreras o programas de posgrado los cuales se diseñan, según una temática específica. Además, no se trabaja directamente con las micro, pequeñas y medianas empresas.
- d. Investigación contratada, no se considera debido a que esta modalidad solo permite conocer la dinámica de funcionamiento de una empresa o institución sin brindar un proceso de capacitación o asesoría que permita corregir los problemas detectados en la investigación realizada.

Por tanto, debido a que la población debe de situarse en torno a las características deseadas de contenido, lugar y tiempo, se define a ésta como el conjunto de establecimientos que hayan mantenido durante el periodo 2006-2009 algún vínculo externo remunerado, registrado con la Universidad Nacional, mediante capacitaciones, asesorías y/o consultorías.

4.5. Marco muestral

4.5.1. Definición

Se define como el material que servirá de insumo para delimitar o identificar en forma apropiada los elementos de una población. Es decir, un marco muestral es una lista que incluye a todas las unidades que componen la población. Estas deben aparecer sin

duplicaciones ni elementos innecesarios, con el fin de que todas las unidades tengan una probabilidad única y conocida de ser seleccionadas.

Debido a la inexistencia de un marco muestral, se realizó una encuesta a los proyectistas de la Universidad Nacional encargados de llevar a cabo los procesos de vinculación externa remunerada (Ver Anexo 2.1). La razón de su aplicación es obtener información completa del encargado del proyecto sobre los objetivos de éste y además, recopilar las bases de datos sistematizadas de las MIPyMES con las que han trabajado.

Por tanto, la construcción de la población de los proyectos de la Universidad Nacional presenta las siguientes características:

1. Ser proyectos desarrollados dentro del tipo de vinculación externa remunerada.
2. Tener una fecha de inicio comprendida entre 2006 al 2009.
3. Contar con un mínimo de un año de estar en marcha.
4. Ser proyectos activos y con cuentas abiertas o movimiento en sus cuentas.
5. Contar con objetivos del proyecto relacionados con el trabajo de las MIPyMES en el campo de la vinculación.
6. Poseer una base de datos ya conformada de las MIPyMES capacitadas o asesoradas.
7. Tener una persona responsable del proyecto, que se encuentre aún trabajando con el mismo, esto con la finalidad de establecer contacto directo, así como

hacer las solicitudes de información necesarias para llevar a cabo el trabajo.

Se excluyen aquellas formas de vinculación, en donde, únicamente, se han impartido charlas a MIPyMES. De igual forma, se tendrá un criterio excluyente para aquellos proyectos que a pesar de haber trabajado con MIPyMES, lo han hecho en conjunto con otras universidades estatales del país. Lo anterior, para evitar sesgo en los resultados y medir de forma exclusiva la efectividad de los procesos de vinculación de la UNA con las MIPyMES.

En la elaboración del marco muestral, se utilizaron datos de las siguientes fuentes:

1. Base de datos de la Oficina de Transferencia Tecnológica y Vinculación Externa Remunerada.
2. Datos de proyectos en la página web de la Universidad Nacional.
3. Catálogo de proyectos de las unidades académicas.⁴
4. Información suministrada por la encuesta aplicada a los proyectistas.
5. Bases de datos del Sistema de información académica (SIA).

El resultado del acopio de la información proveniente de los proyectistas constituirá una muestra maestra que es aquella que se selecciona en la fase inicial y que, posteriormente, sirve de marco para seleccionar otras muestras.

⁴ Este punto queda condicionado a la elaboración del catálogo en la Escuela o Facultad respectiva.

4.5.2. Variables en el marco muestral

La información correspondiente a los establecimientos comprendidos en el marco muestral incluye las siguientes variables:

1. Nombre el proyecto
2. Fecha de inicio
3. Fecha fin
4. Unidad Académica
5. Población meta
6. Encargado
7. Teléfono
8. Dirección electrónica del encargado

4.5.3. Construcción del marco muestral.

La primera variable de selección es “fecha inicio”, la cual debe encontrarse como máximo en el 2008. El mismo proceso se lleva a cabo con la variable “fecha fin” la cual no debe de ser menor a 2009.

Posteriormente, se aplica un nuevo filtro utilizando para ello la variable “población meta”. Es destacable que el uso de esta variable como criterio discriminador solo será eficiente cuando explícitamente se indique que la población con la que se trabajó fue MIPyMES. En caso contrario, vía telefónica se contactará a los encargados para confirmar si su objetivo de proyecto va ligado con el desarrollo de actividades de

vinculación con las MIPyMES nacionales.

No obstante, debido a las situaciones detectadas en la aplicación de las pruebas pilotos, donde se evidenció los problemas con los contactos (números de teléfono, dirección, entre otros aspectos) se decidió aplicar el instrumento a toda la población.

4.5.4. Instrumento de Medición.

El instrumento consta de tres partes:

1. Datos del entrevistado: incluye aspectos como el nombre, cargo y nivel académico.
2. Perfil de la empresa: da un panorama general de la actividad de la empresa ubicación, disponibilidad de servicios como teléfono, fax y correo electrónico.
3. Enlace Universidad-Empresa: valora el estado y la efectividad del vínculo que se mantuvo entre la Universidad Nacional y la empresa u organización. Para lograrlo se toman en cuenta tres aspectos:
 - a. Estado del vínculo con la Universidad Nacional: responde a tres interrogantes relacionadas con cuál, quién y cómo fue la capacitación, asesoría o consultoría recibida.
 - b. Efectividad de las capacitaciones: enfocada por evaluar los cinco pilares claves de la competitividad en el caso de estudio, a saber: planificación, recurso humano, contabilidad y finanzas, administración de actividades productivas, comercialización y mercado, así como innovación.

- c. Valoración del proceso de vinculación: evalúa en aspectos de calidad, claridad y contenido las capacitaciones recibidas.

El instrumento para la evaluación se muestra en el Anexo 2.2. y formarán parte del indicador global las siguientes preguntas:

Apartado	Preguntas
I. Datos del entrevistado	Ninguna
II. Perfil de la empresa	Ninguna
III. Enlace Universidad Nacional-Empresa	B: todas C: 46,47, 48, 51.

Este se aplica en su totalidad a los microempresarios, a excepción de aquellos cuyo número de trabajadores es igual a uno. Para los que las preguntas veinte, veintidós, veinticuatro y treinta y uno, no aplican ya que solo son válidas para emprendimientos productivos con más de un empleado.

Dado lo anterior, estos 42 ítems están conformados por variables dicotómicas (valores entre 0 y 1), en donde para evaluar la efectividad de las capacitaciones o asesorías brindadas por los proyectistas, los valores que resulten de dichos ítems tendrán solo respuestas correctas o incorrectas.

4.5.5. Confiabilidad y validez.

Como resultado del planteamiento de dicho indicador para medir el grado en que los proyectos de venta de servicios han permitido mejorar la competitividad de las

MIPyMES asesoradas o capacitadas, es que nace la necesidad de contar con un instrumento que sea válido y confiable para su aplicación en distintos períodos y a distintos sujetos.

Hernández et al (2003), indica que: *“un instrumento de medición adecuado es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente. En términos cuantitativos: capturo verdaderamente la “realidad” que deseo capturar”*.

Por tanto, para contar con un instrumento de medición adecuado se requiere someter éste a distintas pruebas o evaluaciones, con la finalidad de determinar su confiabilidad y validez, y si el mismo mide lo que se tiene como objetivo por evaluar.

Según Hernández et al (2003), la confiabilidad es *“el grado en el que la aplicación repetida de un instrumento de medición, al mismo fenómeno, genera resultados similares.”*

Es decir, es contar con resultados confiables en diversas ocasiones y situaciones, obteniendo los mismos resultados “ceteris paribus” al aplicar un instrumento dos veces a los mismos sujetos.

Según este autor, existen varios métodos para poder determinar la confiabilidad, entre ellos se encuentran los siguientes:

1. Medidas de estabilidad (confiabilidad por retest).
2. Medidas de mitades partidas (Split-halves): este método se realiza dividiendo en

dos mitades los elementos objeto de estudio y se comparan las puntuaciones obtenidas.

3. Medidas de consistencia interna (Fórmula Kuder- Richardson 21 y Fórmula de Cronbach Alfa): este método permite determinar en primera instancia el grado de asociación entre los ítems de un instrumento y es aplicable a pruebas con valores que oscilen entre 0 y 1, y se requiere una sola administración del coeficiente.

Para el caso de las medidas de estabilidad (confiabilidad por retest) y método de formas paralelas, se requiere al menos dos aplicaciones de un mismo instrumento en el primer caso y de uno similar en el segundo. Sin embargo, en el primer caso, por el período de investigación, se corre el riesgo de que las personas puedan recordar lo que respondieron si el período transcurrido es muy corto y en el segundo caso, la prueba alternativa no era la más aconsejable para ser aplicada, dada la cantidad de ítems con que contaba el instrumento, así como el tamaño de la población con que se estaba trabajando, lo que implicaba destinar gran cantidad de recursos y de tiempo para su realización. Por lo que se recurrió a buscar métodos en los cuales no fuese necesaria dicha aplicación, sino que más bien, se pudiera trabajar con los ítems y el comportamiento de los sujetos.

Por lo anterior, de los métodos planteados, el que mejor se ajusta al tipo de instrumento con que se está trabajando es la técnica de Kuder Richardson, ya que según Ruiz, B. (2007) es aplicable a pruebas dicotómicas en las cuales existen respuestas correctas o

incorrectas.

Como resultado de lo anterior, para obtener el coeficiente de confiabilidad por medio de la técnica de Kuder Richardson, se requiere contar con el número de ítems que contiene el instrumento, la varianza total de la prueba, así como conocer la varianza individual de los individuos.

La fórmula para desarrollar dicho análisis es la siguiente:

$$r_{tt} = \frac{n}{n-1} * \frac{V_t - \sum pq}{V_t}$$

En donde:

r_{tt} = coeficiente de confiabilidad

N: número de ítems que contiene el instrumento

V_t = varianza total de la prueba

pq = sumatoria de la varianza individual de los ítems.

Para llevar a cabo este método, en primera instancia, se enlistó la cantidad de sujetos y de acuerdo con el total de ítems se determinó para cada uno de ellos si pasaron la prueba o no, en donde para ello se ubicaba un valor de 1 si pasaba la prueba y de 0, sino lo hacía. A partir de ese dato, se pudo conocer cuál era la varianza individual y total de los individuos, respecto del total de las respuestas dadas en relación con las

respuestas correctas.

A partir de lo anterior, se obtiene como resultado de la fórmula mencionada:

$$r_{tt} = \frac{42}{42 - 1} * \frac{22,56 - 5,94}{22,56} = 0,75$$

Dado el coeficiente de confiabilidad obtenido de 0,75 y debido a la escala que se menciona en Hernández et al (2003) y Ruiz (2007), se determina que dicho valor al encontrarse dentro de la escala de 0,61 a 0,80; se considera como una confiabilidad aceptable o alta, de acuerdo con el criterio de los autores referidos. Por lo que se demuestra que el instrumento que se propone de acuerdo con el método de Kuder Richardson es confiable y puede aplicarse en otros períodos y a otras poblaciones, garantizándose que al menos un 75% de las respuestas son confiables.

Validez

Según Hernández et al (2003), la validez se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir o, en otras palabras, que el método de investigación utilizado pueda responder a los cuestionamientos que se formularon. Asimismo, plantea tres tipos de validez para evaluar un instrumento, estos son validez de constructo, validez de contenido y de criterio.

En el presente caso se empleó la validez de contenido, para la cual se sugiere consultar a investigadores familiarizados con el tema para determinar si el instrumento

está siendo correctamente abordado y si las variables miden lo que se desea medir.

Por lo tanto, el instrumento se sometió a consulta por parte de un especialista en el tema. Además, para responder a los objetivos planteados por la investigación se confrontan los cuestionarios para proyectistas y microempresarios realizados con la matriz que se ubicada en el Anexo 1, la cual debe de tener relación directa e incorporar las aristas de la investigación.

De igual forma, se realizaron doce pruebas piloto a los microempresarios de la zona de San Pedro de Turrubares, que habían sido capacitados por el proyecto del Centro de Investigaciones Apícolas Tropicales. El propósito de esta prueba era valorar la calidad de la información de las bases de datos suministradas, evaluar de manera inicial el instrumento en cuanto al planteamiento y distribución de las preguntas, así como probar que el lenguaje empleado fuera de fácil comprensión por parte de las MIPyMES encuestadas. Lo anterior, permitió validar el instrumento, llevando a una disminución de criterios de evaluación, eliminación de tablas innecesarias, entre otras cosas.

4.5.5.1. Análisis de los Datos

Para desarrollar el análisis, tanto descriptivo como correlacional, se empleó el programa estadístico SPSS con la base de datos depurada. Como parte de la comprobación del estado de la información se procedió a elaborar una distribución de frecuencias para determinar cómo se encontraban ubicadas las variables y si los valores que presentaban las mismas eran válidos, así como que coincidieran con los

valores asignados.

Análisis descriptivo

Como resultado de lo anterior y como parte del análisis descriptivo, se busca exponer el comportamiento de forma individual o conjunta, según se requiera, de las variables sometidas a estudio bajo un análisis del estado de las mismas de acuerdo con los estadísticos descriptivos desarrollados por medio de las medidas de tendencia central, distribución y dispersión de los datos.

Para las preguntas que forman parte del indicador, se trabajó con setenta y tres observaciones a excepción de aquellas preguntas que no fueron aplicadas a los microempresarios cuyo número de trabajadores es igual a 1 y, por tanto, el total de observaciones es igual a 46.

En el caso del rango, todas las variables tienen un comportamiento normal a excepción de: poco manejo del tema por parte del encargado (DPH) y se dio irresponsabilidad por parte de los encargados (DPK), donde el rango es igual a cero.

En cuanto al valor de la media, si se exceptúa del análisis los casos donde el rango es igual a cero, se ubica por encima del valor del total de las observaciones, es decir, se acerca al valor de uno que es el nivel máximo dentro de las respuestas esperadas. Asimismo, en promedio los datos se desvían de la media en 0,3524.

Respecto de la asimetría de los datos, en la mayor parte de las variables, la asimetría

es negativa, es decir, los datos se concentran principalmente a la izquierda del valor de la media. Aunado a lo anterior, el 42.86% de las variables señaladas en la Tabla 2 poseen una curtosis negativa lo que indica que tienen una distribución relativamente plana, contrario al restante grupo de variables que goza de una curtosis positiva.

Tabla 2: Estadísticos descriptivos⁵

	N	Rango	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.	Varianza	Asimetría		Curtosis	
								Estadístico	Error típico	Estadístico	Error típico
PT	73	1	0	1	,96	,200	,040	-4,721	,281	20,859	,555
MDT	73	1	0	1	,97	,164	,027	-5,913	,281	33,886	,555
FT	46	1	0	1	,93	,250	,062	-3,642	,350	11,772	,688
MP	73	1	0	1	,97	,164	,027	-5,913	,281	33,886	,555
MDL	46	1	0	1	,98	,149	,022	-6,708	,354	45,000	,695
MS	73	1	0	1	,78	,417	,174	-1,386	,281	-,081	,555
DE	46	1	0	1	,60	,496	,246	-,403	,347	-1,921	,681
ACE	73	1	0	1	,15	,360	,130	1,994	,281	2,031	,555
RIG	73	1	0	1	,75	,434	,188	-1,201	,281	-,575	,555
MCG	73	1	0	1	,90	,296	,088	-2,803	,281	6,020	,555
RG	73	1	0	1	,84	,373	,139	-1,849	,281	1,459	,555
AG	73	1	0	1	,78	,417	,174	-1,386	,281	-,081	,555
CMD	73	1	0	1	,77	,426	,181	-1,291	,281	-,344	,555
SPP	46	1	0	1	,78	,417	,174	-1,417	,350	,006	,688
MTP	73	1	0	1	,92	,277	,076	-3,107	,281	7,866	,555
ACP	73	1	0	1	,75	,434	,188	-1,201	,281	-,575	,555
AE	73	1	0	1	,36	,482	,232	,613	,281	-1,670	,555
PI	73	1	0	1	,47	,502	,252	,140	,281	-2,037	,555
IAAC	73	1	0	1	,88	,331	,110	-2,340	,281	3,573	,555
MCFP	73	1	0	1	,93	,254	,065	-3,489	,281	10,457	,555

⁵ Revisar Anexo # 3 donde se presenta el diccionario de variables con la denominación y etiqueta de valor de las mismas.

MPP	73	1	0	1	,90	,296	,088	-2,803	,281	6,020	,555
AAVP	73	1	0	1	,51	,503	,253	-,028	,281	-2,056	,555
ANC	73	1	0	1	,68	,468	,219	-,813	,281	-1,378	,555
AV	73	1	0	1	,77	,426	,181	-1,291	,281	-,344	,555
DDI	73	1	0	1	,67	,473	,224	-,744	,281	-1,487	,555
CCI	73	1	0	1	,66	,478	,228	-,678	,281	-1,585	,555
CNP	73	1	0	1	,47	,502	,252	,140	,281	-2,037	,555
CFP	73	1	0	1	,36	,482	,232	,613	,281	-1,670	,555
PD	73	1	0	1	,73	,449	,202	-1,035	,281	-,956	,555
Dpa	73	1	0	1	,05	,229	,053	3,995	,281	14,353	,555
DPb	73	1	0	1	,52	,503	,253	-,084	,281	-2,050	,555
DPc	73	1	0	1	,88	,331	,110	-2,340	,281	3,573	,555
DPd	73	1	0	1	,10	,296	,088	2,803	,281	6,020	,555
DPe	73	1	0	1	,14	,346	,120	2,156	,281	2,723	,555
DPf	73	1	0	1	,01	,117	,014	8,544	,281	73,000	,555
DPg	73	1	0	1	,01	,117	,014	8,544	,281	73,000	,555
DPh	73	0	0	0	,00	,000	,000
DPi	73	1	0	1	,22	,417	,174	1,386	,281	-,081	,555
DPj	73	1	0	1	,15	,360	,130	1,994	,281	2,031	,555
DPk	73	0	0	0	,00	,000	,000
DPl	73	1	0	1	,10	,296	,088	2,803	,281	6,020	,555
VC	73	1	0	1	,97	,164	,027	-5,913	,281	33,886	,555
N válido (según lista)	46										

Fuente: Elaboración propia.

Análisis correlacional

Por medio de la técnica de reducción de dimensiones y empleando la opción factorial, se buscó conocer la correlación entre las variables⁶ mediante la matriz de correlaciones

⁶ Revisar Anexo 4. Matriz de Correlaciones.

que se muestra en el Anexo 4, la cual evidencia el grado de correlación de las variables que forman parte de la cuantificación para obtener el indicador de efectividad. Con lo anterior, se busca conocer el grado de asociación entre éstas y analizar, de acuerdo con los objetivos de interés de la investigación y lo que se desea demostrar, la posible sensibilidad en la población de estudio dado el grado de correlación expresado en la tabla mencionada.

Por lo tanto, al conocer cómo se puede comportar una variable al determinar la conducta de las otras involucradas en la investigación, será posible predecir el posible resultado a obtener dado un comportamiento particular de las variables.

No obstante, las siguientes variables no tienen correlación con el restante grupo de variables incluidas en el estudio:

- Contar con una participación más activa en la toma de decisiones, por parte de los miembros de la empresa;
- No tuvo acceso al financiamiento por lo que no pudo implementar lo enseñado en la capacitación;
- No se terminó la capacitación, asesoría o consultoría;
- Poco manejo del tema por parte del encargado;
- Se dio irresponsabilidad por parte de los encargados;
- Se volvería a capacitar con la UNA.

4.5.6. Alcances y Limitaciones

En el desarrollo de esta investigación, se han presentado limitaciones asociadas, principalmente, con el acceso a la información y la conformación de una buena base de datos que permita evaluar el papel que ha desempeñado la Universidad Nacional en el fortalecimiento de la competitividad de las MIPyMES nacionales.

Las diferentes unidades académicas de la UNA que desarrollan procesos de vinculación externa no poseen registros sobre la cantidad de proyectos ejecutados, quiénes son los encargados, cuáles o cuántas MYPyMES han impactado, así como quiénes son los microempresarios que han participado del proceso.

Por lo anterior, la información recopilada sobre los microempresarios capacitados no se encontraba actualizada cuando se les solicitó a los proyectistas, lo que ocasionó que en el proceso de contacto y aplicación de los cuestionarios se encontrara gran cantidad de números telefónicos que no correspondían a estas personas.

De esta manera, las limitaciones de esta investigación se resumen al proceso de recolección de información, donde como resultado de la no existencia de bases de datos depuradas y consolidadas se debió diseñar una estrategia para la obtención de la información requerida que permitiera llegar al resultado deseado.

Por otra parte, el alcance de esta investigación está en proveer de una herramienta que evalúe y califique los procesos de transferencia de conocimiento y cómo los mismos mejoran o influyen en la competitividad de las empresas.

Esto ayudará a que a nivel de la Universidad Nacional se busque diseñar planes de capacitación que estén acorde con las necesidades que las empresas tengan para fortalecer las áreas donde presenten debilidades.

Capítulo V: Análisis de Resultados

El concepto de competitividad sistémica, tal y como se ha mencionado en este trabajo involucra cuatro niveles de análisis, dentro de los cuáles se encuentra el micro, meso, meta y macro.

Partiendo del enfoque sistémico de competitividad, es importante analizar cuánto y en qué manera han favorecido las diferentes acciones realizadas en el marco político, económico y social para mejorar la competitividad del país.

Además, dado que la política macroeconómica relaciona varios aspectos de la vida económica, política y social de un país, es relevante estudiar, también, cómo han contribuido las instituciones de apoyo a mejorar las condiciones de las MIPyMES, y qué respuestas, soluciones o aportes han hecho éstas para permitir que las condiciones macroeconómicas de un país no afecten a los microempresarios, que carecen de recursos, en muchos casos, para poder responder ante las oscilaciones del mercado.

Para determinar el estado de estos elementos, se analiza, por ejemplo, cómo han contribuido factores macroeconómicos como el empleo, la producción, los precios, el comercio exterior, las finanzas públicas, tasas de interés, otros, al crecimiento del país y el fortalecimiento de su productividad.

5.1. Nivel Macroeconómico

En el estudio de este nivel debe considerarse el comportamiento de las principales variables macroeconómicas del país para el periodo 2006-2009, así como el impacto de estos aspectos en las acciones llevadas a cabo por la Universidad Nacional para favorecer la competitividad de las MIPyMES ante dicho entorno.

Cabe señalar que la UNA trabaja sobre el aspecto de la competitividad de forma congruente con lo planteado dentro del Estado de la Educación (2008) el cual indica que:

(...) las universidades estatales aportan el mayor esfuerzo en investigación, ciencia y tecnología; de hecho, poseen la mayor proporción de investigadores e investigadoras, centros e inversión en este rubro en el país. Además, se han institucionalizado nuevas relaciones con el sector productivo para la generación y difusión de conocimiento.

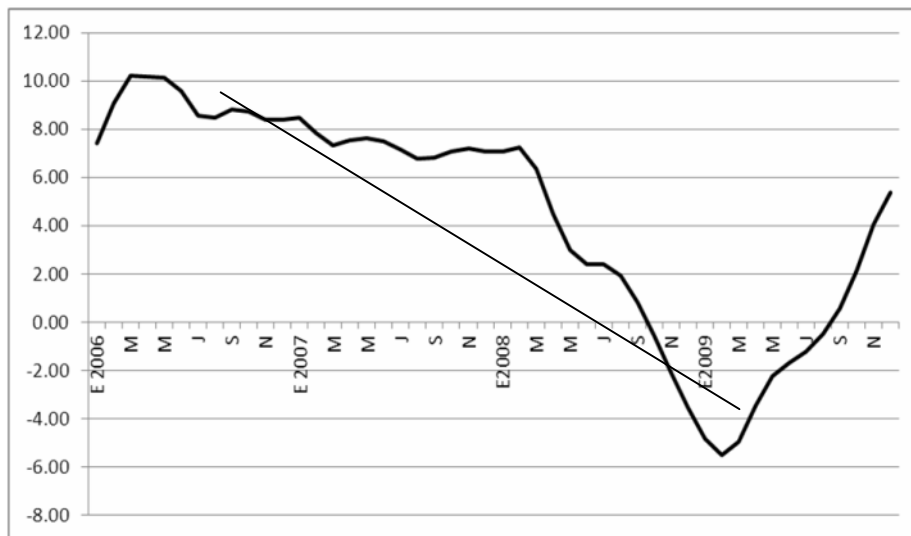
El reflejo de lo planteado en el Estado de la Educación, se muestra en el Estatuto de la UNA el cual indica que dentro de la normativa y los planes de desarrollo institucional está la necesidad de vincularse con el sector empresarial. Lo anterior, con el propósito de facilitar la transferencia tecnológica e impactar de manera oportuna al desarrollo sostenible del país, desde una perspectiva de aporte innovativo, lo cual incluye las interrelaciones y cooperaciones que se deben de generar (UNA: Estatuto Orgánico, 2008).

Como resultado de lo expuesto anteriormente, existe la preocupación por fomentar un

vínculo Universidad-MIPyME en el que se mejore la competitividad de éstas, al representar el 97.85% del total de empresas nacionales (Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES, 2008).

Por tanto, para el análisis del entorno macroeconómico y el impacto de éste en las acciones de la UNA para apoyar la competitividad de las MIPyMES se partirá del estudio de la evolución de la actividad económica nacional. Esta es medida por el Índice Mensual de Actividad Económica (IMAE) que se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico 5: Tendencia ciclo del Índice Mensual de Actividad Económica 2006-2009
-variación interanual-



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica.

La actividad económica hasta abril del 2006 había experimentado una tendencia creciente y sostenida, alcanzando en ese mes una variación interanual de 10.2%. A

partir de ese momento, el crecimiento interanual se mantuvo por encima del 7.0% logrando en febrero del 2008 un 7.2%. No obstante, comparado con niveles de periodos anteriores se evidencia un decrecimiento en la producción nacional.

Sobre este aspecto, la Universidad Nacional cuenta con proyectos que bajo la modalidad de vinculación externa remunerada logran promover la transferencia de conocimientos por medio de asesorías y capacitaciones orientadas a mejoras en la producción. Ejemplo de esto es la Escuela de Ciencias Agrarias de la Facultad de Tierra y Mar, la cual mediante el proyecto de Rumiantes Menores trabaja con MIPyMES, y su objetivo está orientado en promover la actividad caprina y ovina mediante capacitaciones en la elaboración de productos lácteos, así como desarrollo y cuidado caprino (Encuesta dirigida a proyectistas, 2009).

Por su parte, las MIPyMES nacionales se caracterizan por destinar la mayor proporción de la producción al mercado doméstico, debido a que tienen un bajo nivel de internacionalización ya que solo un 4.8% (Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES, 2008) del total posee clientes extranjeros. De ahí, la importancia de generar conocimiento en la diversificación de la producción que permita insertarse en el mercado externo, o bien, posicionar la empresa paulatinamente en el mercado nacional.

Derivado del comportamiento de la actividad económica, se tiene que durante el periodo 2006-2008 las ventas de las MIPyMES se mantuvieron en el 39,7% de las empresas y crecieron en 46.6% de ellas. La producción de éstas se ubica, principalmente, en el sector servicios (51,32%), una cuarta parte a comercio (24,13%),

el 12,7% a la agricultura o pesca y el 7,72% a la industria de manufactura. (Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES, 2008).

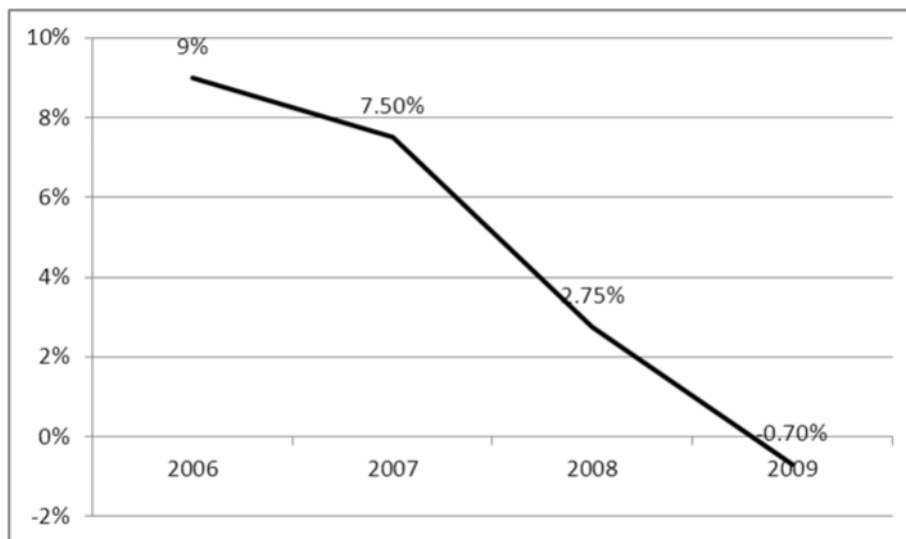
No obstante, a partir de mayo del 2008 inicia una fuerte disminución del nivel de actividad económica llegando a tasas decrecientes en octubre del 2008 (-0.5%) con un punto mínimo en febrero del 2009 (-5.5%). Lo anterior, se muestra con la línea de tendencia con pendiente negativa del gráfico 5, la cual representa la desaceleración de la actividad económica resultado de los shocks externos y, principalmente, de la crisis financiera internacional producto del deterioro del sector inmobiliario de los Estados Unidos.

De esta manera, el comportamiento de la actividad económica toma forma de “U”, dado que a partir de marzo del 2009, la economía inicia una leve recuperación a pesar de que hasta agosto de ese año la variación interanual continuaba siendo negativa. Al último mes del período analizado (diciembre del 2009), la economía experimentó un crecimiento interanual de 5.4% que es reflejo de un mejor estado de la producción nacional.

El comportamiento explicado sobre la actividad económica se refleja en el Producto Interno Bruto, mostrado en el siguiente gráfico:

Gráfico 6: Tasa de variación anual del Producto Interno Bruto a precios corrientes 2006-2009

-en porcentajes-



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica.

En el año 2006, de acuerdo con el Programa Macroeconómico 2007-2008, la actividad económica creció 7,9% en términos reales, con una variación interanual de 9.0%. Ya para el año 2007, un menor crecimiento de 6,8% en términos reales, y 7.5% en términos interanuales, muestra el comienzo de una desaceleración respecto del año anterior, el cual es más evidente en el 2008 donde el crecimiento real fue de solo 2.9%. Finalmente, en el 2009 la producción del país disminuyó 1.3% en términos reales con una variación interanual de -0.7%, en razón de los efectos de la crisis económica mundial y su consecuente impacto en la actividad económica.

En este sentido, la acción de las autoridades nacionales se orientaron a la utilización de medidas contenidas en el denominado Plan Escudo, presentado por el Señor Presidente de la República Dr. Óscar Arias Sánchez, con el cual buscaron fortalecer el sector financiero, mantener el empleo, crear dinamismo en los sectores productivos, entre otros objetivos.

Es importante recalcar el tercer pilar que incorpora este plan, el cual se relaciona con el impulso a las empresas, principalmente, las micro, pequeñas y medianas, consideradas como las grandes empleadoras del país y motor de desarrollo nacional. Sobre este tema se propuso la canalización de fondos para aquellas empresas que tuvieran dificultades producto del entorno macroeconómico.

Debido a dicha coyuntura económica, la Universidad Nacional dio su apoyo como institución de conocimiento, incentivando la discusión permanente sobre temas de actualidad (la recesión económica mundial y sus efectos para Costa Rica), así como la promoción de la competitividad en épocas de crisis.

En ese sentido, la UNA ha dirigido procesos de transferencia de conocimiento por medio de asesorías y capacitaciones que le ha permitido a las MIPyMES establecer medidas que les permita salir adelante en áreas donde se requiere de una mejor gestión, un manejo financiero más cauteloso y un compromiso por mejorar los servicios y la producción.

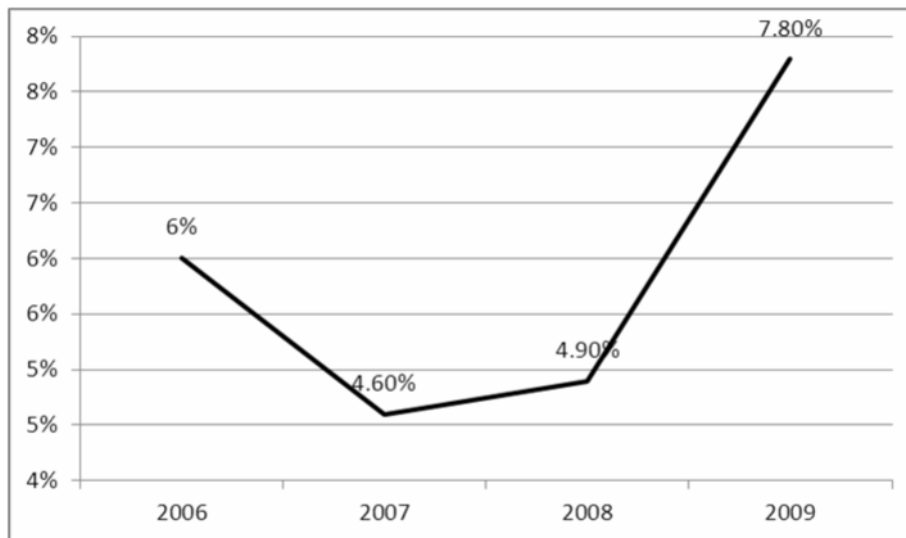
Tal es el caso del proyecto desarrollado por el Centro de Investigaciones Apícolas Tropicales (CINAT) de la Facultad de Tierra y Mar, el cual busca contribuir al desarrollo

de las actividades apícolas mediante la transferencia de tecnologías en la diversificación de productos, manejo de colmenas, control riesgos en la producción y gestión empresarial en la zona de Jicaral (Encuesta dirigida a proyectistas, 2009).

Por otra parte, otras variables de la economía real son reflejo del comportamiento de los elementos analizados previamente (IMAE y PIB). Por ejemplo, en el tema ocupacional, la tasa de desempleo abierto pese a disminuir 1.4% entre el 2006 y 2007, para el 2008 alcanzó el 4.9%, mientras en el 2009 un 7.9%.

Gráfico 7: Tasa de Desempleo Abierto 2006-2009

-en porcentajes-



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica.

Este comportamiento obedece al menor dinamismo en el período, lo cual tuvo un fuerte impacto en términos de la población ocupada, principalmente, en actividades del sector

privado como la construcción, desarrollo inmobiliario, agricultura y manufactura.

Según Omodeo et al (2009), la microempresa fue el único tipo de empresa que generó empleo durante la crisis, ésta tuvo un crecimiento de 3,8%. Asimismo, de acuerdo con el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008) se destaca que las MIPyMES generan el 48% del empleo en el Sector Privado.

Lo señalado anteriormente, se evidencia en el crecimiento de los trabajadores por cuenta propia, la cual tuvo durante este período un aumento promedio de 18.6% (Informe Mensual, diciembre 2008 y 2009). Asimismo, el número de patronos o socios activos de las empresas evidencia un repunte para el 2008 y 2009 con un 5.9% y 11.7% respectivamente (Informe Mensual, diciembre 2009), mostrando que a pesar del aumento en los niveles de desocupación las personas manifestaron un incentivo al emprendimiento que hizo que estos dos rubros de categoría ocupacional se engrosaran. Esto explica el aumento de la cantidad de microempresas en el territorio nacional a pesar de los factores circunstanciales de la coyuntura económica.

No obstante, según el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008) los empresarios dentro de un total de seis aspectos administrativos le dan una importancia relativa de 7.6% al personal, lo que se puede considerar como baja comparado con la relevancia que tiene para ellos otros aspectos como la satisfacción de los clientes que representa 56.4%. Debido a ello, se han desarrollado grandes esfuerzos por parte de la Universidad Nacional para generar capacitaciones a los microempresarios sobre elementos de administración, así como de análisis del entorno y gestión estratégica que le permitan mejorar la organización interna logrando un equilibrio entre sus partes,

y por tanto, crecer generando nuevas fuentes de empleo.

Por lo expuesto anteriormente, es que se ha generado el interés por el apoyo hacia las MIPyMES debido a que son impulso de la innovación tecnológica y, además, necesarias para que los mercados sean competitivos (Procomer: Incorporando a la PyME en la estructura exportadora, 2005). Actualmente, existe una mayor preocupación por parte de las instituciones en este sector productivo en cuanto a desempeño, estructura, desarrollo, participación en el mercado u otros aspectos que inciden en que las MIPyMES sean competitivas, por lo que se busca generar estrategias y vínculos que sienten las bases para trabajar en la competitividad como algo sostenido en el tiempo.

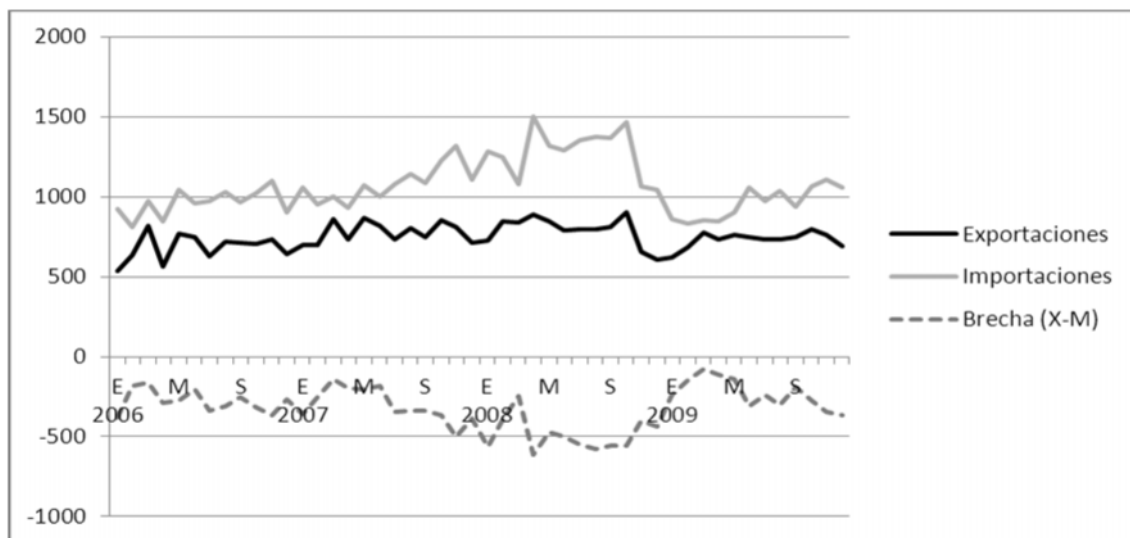
Debido a la constante búsqueda de una competitividad permanente en las MIPyMES, es que proyectos como FOCCO-MIPyME, desarrollado en la Escuela de Economía, busca trabajar aspectos como formulación de proyectos, planificación estratégica, así como estructuración de costos mediante la asesoría de expertos que buscan el crecimiento de las empresas por medio de una visión competitiva del entorno que la haga sentar bases fuertes en su desarrollo y enfrentar la competencia en el mercado local, regional y nacional. (Encuesta dirigida a proyectistas, 2009).

Es por ello que resulta relevante el estudio de la actividad comercial analizada por medio de las exportaciones, importaciones y la respectiva brecha entre ambos, donde se muestra que el comercio exterior mantiene su tendencia de mayor monto de importaciones respecto de las exportaciones, como consecuencia de la dependencia del país de materias primas traídas del extranjero. Esto da como resultado una

situación deficitaria en la balanza comercial que en el mes de marzo del 2009 fue la menor en todo el período alcanzando los 65 millones de dólares.

Gráfico 8: Balanza Comercial
2006-2009

-en millones de dólares-



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica.

Como se mencionó en líneas anteriores, la gestión exportadora de la MIPyMES es algo reciente lo cual representa un 34,2% de las ventas de las empresas internacionalizadas. Su oferta exportable se concentra en la rama de servicios (55,4%), comercio (19,6%) e industria manufacturera (17,9%).

En el sector exportador se encuentran mayoritariamente las micro y pequeñas

empresas que representan un 51,8% y 33,9%, respectivamente. Donde los principales destinos son: Centroamérica y Panamá (46,9%), Estados Unidos (32,1%) y Europa (15,5%), según datos del Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008)

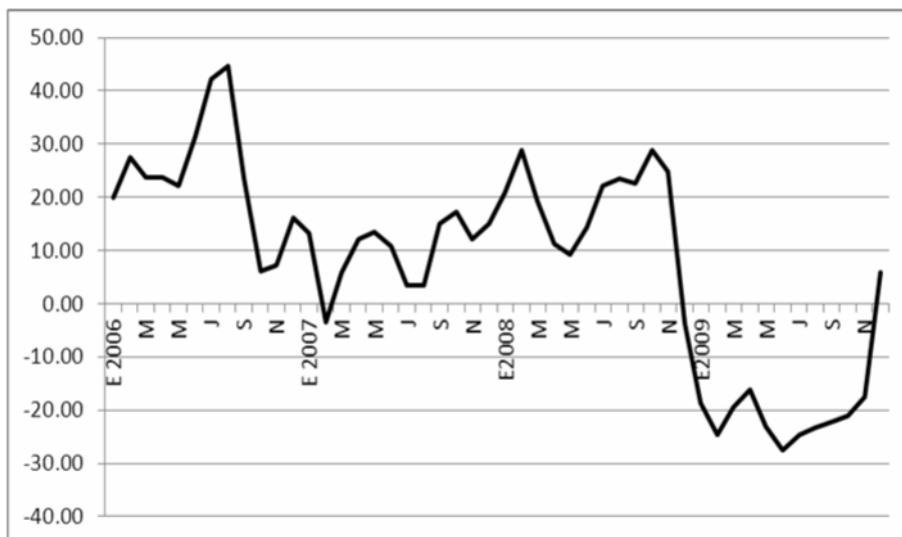
A pesar de la incipiente actividad exportadora de las MIPyMES, actualmente, existen mayores oportunidades para el comercio, como es el caso del acuerdo firmado con la Unión Europea el 18 de mayo del presente año. En éste, se destaca la entrada inmediata del 90% de los productos costarricenses libres de aranceles como por ejemplo: el azúcar, arroz, piña, plantas, entre otros (Barquero, 2010).

Además, de acuerdo con lo expuesto en la figura 8, las exportaciones se mantuvieron a un nivel constante a lo largo del 2009, es por ello que nuevas oportunidades y destino de las exportaciones generarían una disminución mayor en la brecha comercial. Durante el periodo en estudio la reducción de esta brecha, a partir del cuarto trimestre del 2008, se debió, principalmente, a la baja en la factura petrolera producto del menor precio en el crudo y los derivados de éste, así como por la menor compra de bienes de consumo, materias primas y bienes de capital, ya que como resultado de la crisis las empresas solventaron la demanda con los inventarios acumulados, para tratar de disminuir gastos por la importación de bienes.

Un insumo que genera un alto impacto sobre los costos de la MIPyME producto de la importación de materia prima, es el petróleo el cual se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfico 9: Variación interanual del precio de los combustibles

2006-2009



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica.

A pesar de que la mayor parte de las MIPyMES poseen una producción artesanal, el efecto de un cambio en el precio de los combustibles se traslada en el costo de los demás insumos. Este aumento se genera por diversas vías: importación directa de insumos, proveedores nacionales de insumos que deben importar el insumo o trasladarlo de zonas alejadas y el traslado del bien o servicio al destino final (cliente).

Asimismo, una variable importante que influye en los costos de las MIPyMES es el tipo de cambio. Sobre ello es importante destacar que en el año 2006 el Banco Central de Costa Rica abandonó las minidevaluaciones para adoptar un sistema de bandas cambiarias como previo a la utilización de un régimen cambiario flexible, requisito para la ejecución de una política monetaria que emplee la tasa de interés como variable de

política.

Desde este esquema, se abrió paso a una apreciación de la moneda que se vio reflejada en una caída en el tipo de cambio, la cual puede observarse en el comportamiento del Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER).

Gráfico 10: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER)

2006 – 2010



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica.

Esta tendencia acompañó al tipo de cambio durante el período 2006 – 2009, el cual también registró un comportamiento más volátil.

El impacto de las variaciones en el tipo de cambio sobre las MIPyMES, que a nivel nacional comercian en su mayoría en el mercado interno, perciben positivamente el

abaratamiento de las importaciones debido a la revaluación del colón respecto del dólar. Debe señalarse, que del total de MIPyMES solo el 10.9% posee proveedores en el extranjero (Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES, 2008) de los cuales importan los componentes necesarios para la elaboración de su producto o servicio, es decir, la mayor parte de los proveedores de los materiales de producción son locales.

A pesar del poco grado de dependencia de las MIPyMES con proveedores externos, existe un reto planteado dentro del Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008) de impulsar la asociatividad entre los empresarios con el fin de facilitar el manejo de insumos necesarios en la producción. De ahí, que el trabajo de la Universidad Nacional se desarrolle, en algunas ocasiones, en zonas o regiones específicas lo que incentiva la promoción del desarrollo de clústers o asociaciones entre los empresarios.

Por otra parte, en materia de precios, el Banco Central ha mantenido su compromiso por alcanzar niveles inflacionarios similares a los de los principales socios comerciales del país.

De esta forma, el comportamiento mostrado por la variación interanual del IPC en el período 2006-2010, se caracteriza inicialmente por una disminución gradual en la misma alcanzado un 8.56% en agosto del 2007. Desde ese momento y hasta octubre del 2008, el indicador de inflación crece alcanzando un 16.30% en ese mes.

**Gráfico 11: Variación interanual del Índice de Precios al Consumidor
2006 – 2009**



Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

Lo mostrado anteriormente obedece, principalmente, a las dificultades de la autoridad monetaria para anclar las expectativas inflacionarias a las metas de inflación, así como los efectos de los shocks externos y el encarecimiento de materias primas como el petróleo y sus derivados.

El año 2008 cierra con una disminución sostenida en las tasas de inflación que se mantiene hasta el final del 2009. La variación interanual menor ocurrió en noviembre de 2009 con un 2.57%.

Los cambios generalizados en los niveles de precios en la canasta básica, afectan directamente la restricción presupuestaria de las personas y para el caso de los microempresarios líneas atrás se mostró que existe gran cantidad de trabajadores

dedicados a trabajar por cuenta propia. Estos perciben una remuneración que debe de solventar las necesidades de su negocio y personales, por tanto, cuando se da un cambio positivo en el IPC deberá de hacer lo posible para aumentar las ventas y así, compensar la pérdida obtenida en el ingreso real.

La inflación representa una amenaza particularmente grave para las MIPyMES debido a que éstas no cuentan con una acumulación de stocks que le permitan reducir los efectos de cambios en el nivel de precios y, además, poseen una presencia relativamente baja en el mercado lo que disminuye su relevancia como formadoras de precios. Una manera de contrarrestar estos efectos es por medio del desarrollo de negocios en segmentos diferenciados, inserción en el mercado externo, negociar con los clientes, anticipos en efectivo a cambio de moderar los aumentos, adelantar la compra de insumos o fortalecer las relaciones con proveedores con los que se puedan acordar precios y plazos.

Debido al efecto en cambios en los niveles de precios, así como las variaciones en el tipo de cambio es que en la UNA se han generado proyectos como el Programa Desarrollo Integral Comunitario Costero de la Escuela de Física de la Facultad de Exactas y Naturales. Este proyecto tiene como meta, a pesar de las condiciones del entorno, promover el mejoramiento de la calidad de vida de las y los habitantes de las comunidades rurales marino costeras del Golfo y la Península de Nicoya por medio de un equilibrio entre la participación de los ciudadanos, el ambiente y el desarrollo de la actividad productiva que propicien un adecuado nivel de vida (Encuesta dirigida a proyectistas, 2009).

Sin embargo, el fenómeno inflacionario no solo afecta el poder adquisitivo de las personas, además tiene efecto en las tasas de interés. Para apreciar dicho resultado se muestra el comportamiento de la tasa básica pasiva y tasa básica pasiva real que excluye el efecto inflación.

**Gráfico 12: Tasa Básica Pasiva y Tasa Básica Pasiva Real
2006- 2009**



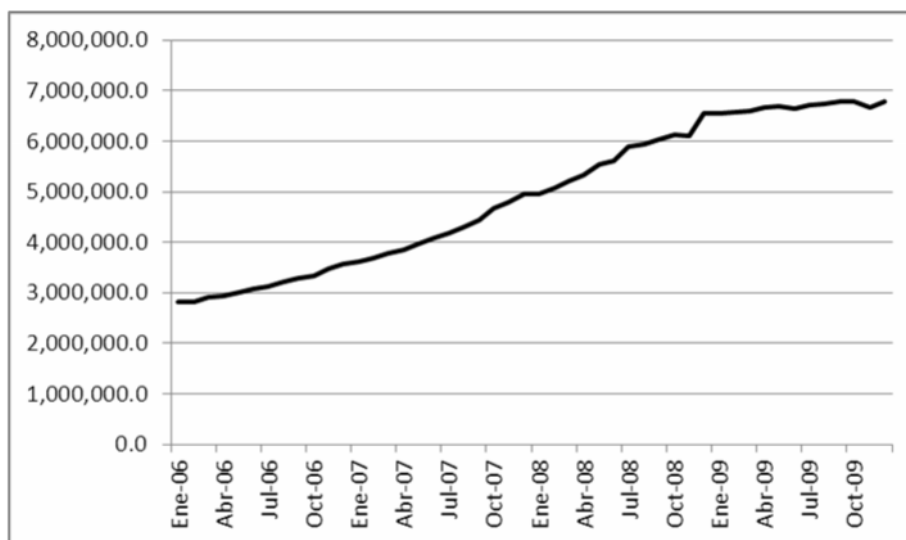
Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica.

Durante todo el 2006 y hasta mitad del 2007, la tasa básica pasiva mostró una tendencia decreciente donde en abril del 2008 alcanzó su valor mínimo llegando a 4.25%. Lo anterior, se debe al empleo de una política monetaria acorde con un objetivo de inflación que busca desincentivar el ingreso de capitales especulativos, así como mejores rendimientos producto de la coyuntura desfavorable del momento.

A partir del segundo semestre del 2008, la tasa básica cambia su tendencia e inicia un comportamiento al alza llegando al 12.00% en julio del 2009. Posteriormente, vuelve a bajar hasta cerrar el 2009 en 8.25%, como resultado de unas menores expectativas inflacionarias y el comportamiento mostrado por el tipo de cambio.

El efecto del comportamiento de la tasa básica en el crédito bancario al Sector Privado no generó grandes variaciones ya que mantuvo una tasa de crecimiento promedio en dicho período de 1.90%. Lo señalado puede verse en el siguiente grafico:

**Gráfico 13: Crédito del Sistema Bancario
2006- 2009**



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Central de Costa Rica.

La tendencia desarrollada por las tasas de interés hasta abril del 2008, caracterizada por una disminución continua en la tasa básica pasiva, contribuyó para que las

MIPyMES obtuvieran mejores condiciones en materia de acceso al crédito, las cuales fueron aprovechadas principalmente por el sector industrial (28,3%) debido a que es el que tiene más necesidades de financiamiento por el tipo de insumos que requiere para el desarrollo de sus actividades (Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES, 2008).

No obstante, a partir de mayo 2008 se dio el aumento de la tasa básica pasiva, lo que lleva a una disminución en la solicitud de créditos y un aumento en la morosidad de los clientes, resultado de deudas adquiridas por los empresarios que, posteriormente, no pudieron asumirse. A lo anterior, debe sumarse la restricción en el crédito durante el periodo de crisis, lo que impidió recurrir a estos recursos para solventar la situación.

Sin embargo, debido a la mayor oportunidad de acceso al crédito antes del 2008 que se dio producto de la baja en las tasas de interés, así como las iniciativas desarrolladas por las redes de apoyo para generar financiamiento para las MIPyMES, ejemplo de esto es el caso del convenio firmado por la UNA con el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, por medio del que las empresas capacitadas por la Universidad Nacional tendrán prioridad en cuanto a financiamiento. La UNA se ha esforzado por crear espacios de conocimiento donde se fortalezca el aspecto administrativo de las empresas, ya que un mal manejo de las finanzas y, en general, de la estructura organizativa puede llevar a problemas estructurales que, posteriormente, cuando las tasas de interés aumenten afectarán el estado de la MIPyME.

En términos generales, sobre el comportamiento de la economía costarricense en el período 2006-2009, se tiene que no estuvo exento de los efectos de la coyuntura internacional, pero al finalizar el 2009 se mostraba un crecimiento más alentador a las

fuertes caídas experimentadas anteriormente.

Este periodo fue especialmente difícil para aquellas empresas en etapas iniciales y con poco arraigo en el mercado, ya que mantener la competitividad requiere de inversión, la cual demanda recursos, y en un ambiente de menor crecimiento son más difíciles de obtener como parte del flujo de efectivo de la empresa.

Es por ello, que mantener la competitividad requiere de un compromiso de las MIPyMES por llevar a cabo procesos más eficientes sin comprometer la calidad de los mismos, lo cual va a depender en gran forma de la cultura empresarial. De este último punto, así como de la estrategia de negocio y procesos productivos se encargan de dar apoyo los centros de educación superior e instituciones que trabajan en pro de este sector.

En este caso particular, la Universidad Nacional ha articulado esfuerzos por fortalecer programas y proyectos que responden a las áreas prioritarias de trabajo de la institución, así como las necesidades de la sociedad. Permitiendo una alianza estratégica y necesaria entre la academia y el sector productivo.

Lo anterior, se desarrolla mediante el fortalecimiento de los mecanismos de transferencia de conocimiento, así como la generación constante de proyectos de trabajo con las MIPyMES que solventen las necesidades e incentiven la competitividad de las mismas.

5.2. Nivel Meso

En Costa Rica, se han realizado importantes esfuerzos con el interés principal de crear un ambiente idóneo que propicie mejores condiciones para el desenvolvimiento y competitividad de estas empresas. Estos esfuerzos comprenden aspectos de legislación, políticas públicas y de coordinación, planes de trabajo, redes de apoyo, entre otros.

De esta forma, este capítulo tiene como objetivo analizar el nivel meso en cuanto a las políticas públicas y de coordinación, marco legal e institucional dirigido a las MIPyMES y el papel de la Universidad Nacional.

5.2.1. Marco legal

En materia legal destacan las siguientes legislaciones diseñadas para mejorar y fortalecer la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Estas son:

5.2.1.1. Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas - Ley N°8262

Esta ley puede considerarse como uno de los aportes más significativos en materia legal para apoyar a la MIPyME. La misma entró a regir desde mayo del 2002 con el propósito de establecer un marco normativo para que las pequeñas y medianas

empresas se posicionen como sector protagónico del desarrollo nacional

Lo anterior, se representa dentro de la ley 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (2002):

(...) crear un marco normativo que promueva un sistema estratégico integrado de desarrollo a largo plazo, el cual permita el desarrollo productivo de las pequeñas y medianas empresas, en adelante PYMES, y posicione a este sector como protagónico, cuyo dinamismo contribuya al proceso de desarrollo económico y social del país, mediante la generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones productivas y de acceso a riqueza.

Dentro de dicha ley se destacan los siguientes objetivos específicos:

1. Fomentar el desarrollo integral de las PYMES, en consideración de sus aptitudes para la generación de empleo, la democratización económica, el desarrollo regional, los encadenamientos entre sectores económicos, el aprovechamiento de pequeños capitales y la capacidad empresarial de los costarricenses.
2. Establecer la organización institucional de apoyo a las PYMES, mediante la definición del ente rector, sus funciones y la relación sistémica de éste con las instituciones de apoyo a los programas específicos, así como los mecanismos y herramientas de coordinación.
3. Promover el establecimiento de condiciones de apoyo equivalentes a las que se otorgan a PYMES en otras naciones.

4. Procurar la formación de mercados altamente competitivos, mediante el fomento de la creación permanente y el funcionamiento de mayor cantidad de PYMES.
5. Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de PYMES.
6. Facilitar el acceso de PYMES a mercados de bienes y servicios.

Como resultado del requerimiento de esta ley de articular esfuerzos, y tal como se indica en el Estado de la Educación (2008), las universidades deben fortalecer la transferencia de tecnología a sectores productivos que pueden hacer uso de ella para elevar su competitividad, esto por medio de la generación y difusión del conocimiento.

Lo anterior, permite evidenciar la importancia de la participación de la UNA, como institución de apoyo representante de la educación superior, en el proceso de transferencia de conocimientos hacia las MIPyMES, en donde ésta ha tenido un papel protagónico por medio de proyectos, programas y actividades dirigidos a buscar el mejoramiento de las capacidades competitivas de las micro, pequeñas y medianas empresas, con el propósito de que éstas desarrollen ideas innovadoras, así como que fortalezcan sus capacidades productivas. Siendo uno de los retos de acuerdo con el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008), promover la calidad y la innovación en estas empresas.

Orientado al tema de la innovación, dentro del artículo 13 de la Ley de Fortalecimiento

para las Pequeñas y Medianas Empresas (2002) se establece la creación del Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYME) cuyo objetivo es:

(...) financiar las acciones y actividades dirigidas a promover y mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las pequeñas y medianas empresas costarricenses, mediante el desarrollo tecnológico como instrumento para contribuir al desarrollo económico y social de las diversas regiones del país (p.6).

Otro aspecto importante de esta Ley corresponde a la coordinación institucional para la promoción de las PYMES. El artículo 25 de la misma dice:

El MEIC desarrollará herramientas de coordinación, que permitan orientar y guiar la acción de los entes y órganos de la administración central y descentralizada y de las entidades privadas que desarrollen programas y proyectos relacionados con las PYMES, con el fin de armonizar esfuerzos y lograr una adecuada satisfacción de las necesidades de ese sector.” (Ley de Fortalecimiento para las Pequeñas y Medianas Empresas, 2002, p. 8)

Como parte de dicha iniciativa la Universidad Nacional dentro de su Plan Estratégico Institucional (2007-2011) resalta la pertinencia de *“Impulsar la investigación y la extensión, así como el desarrollo tecnológico, que permita alianzas entre la academia y la producción, para fortalecer un proceso sistemático de innovación que responda a las demandas de la sociedad costarricense”*. (p.26)

Lo destacado anteriormente permite evidenciar la relevancia para la Universidad de

formar parte de dichos esfuerzos e incorporar dentro de su oferta de servicios proyectos comprometidos con la satisfacción de la demandas de la población prioritaria, en este caso, las MIPyMES. En donde por medio de la socialización de los conocimientos generados, en esta casa de estudio, se pueda apoyar al fortalecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos productivos. Sin embargo, para poder evaluar la contribución de la Universidad hacia las MIPyMES es necesario contar con un instrumento que permita una evaluación acertada de la efectividad de la transferencia de conocimientos de la Universidad hacia éstas, tal como se establece dentro del Plan Estratégico Institucional (2007-2011) donde se menciona la importancia de: “*valorar los impactos de los productos académicos*” (p.25). Esto con el propósito de determinar si los esfuerzos realizados están permitiendo mejorar las condiciones socioeconómicas de los micro, pequeños y medianos empresarios.

De igual forma, la Universidad Nacional se ha preocupado por apoyar a las MIPyMES en cuanto al acceso al financiamiento, esto porque la institución como ente transmisor de conocimientos reconoce la importancia de que los proyectos cuenten con capital para poder implementar cambios en su empresa, mejorar su gestión empresarial o destinar presupuesto para la innovación. Además, porque muchas de las MIPyMES no son sujeto de crédito, al no contar en muchos casos con avales o garantías prendarias que les permita poner a responder como requisito para el otorgamiento de un crédito.

En lo referente al financiamiento, la Ley N°8262 establece en el artículo 7° que “*los bancos del Estado y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal podrán promover y fomentar programas de crédito diferenciados dirigidos al sector de las micro, pequeñas*

y medianas empresas”.

Lo anterior, se complementa con lo establecido en la Ley de Banca para el desarrollo (se explicará seguidamente). Además, el artículo 8° de la Ley de Fortalecimiento para las Pequeñas y Medianas Empresas (2002) estipula la creación, en el Banco Popular, del Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), cuyo objetivo se centra en fomentar y fortalecer el desarrollo de empresas que generan empleo y son económicamente viables.

Los recursos canalizados en este fondo tienen como destino otorgar créditos, conceder avales y transferir recursos a entidades públicas para el desarrollo de proyectos.

Por ello, como parte de los esfuerzos que realizan los investigadores dentro de la Institución en la busca de mejores condiciones para las MIPyMES, y dada la falta de capital suficiente de éstas para iniciar un negocio o llevar a cabo alguna mejora dentro de la empresa en gran parte de los casos, los responsables de los proyectos han debido articular sus esfuerzos con otras instituciones que poseen condiciones de créditos ajustados a las necesidades de los micro, pequeños y medianos empresarios o fondos no reembolsables, para que por medio de dicha sinergia y con el respaldo de la Universidad, las MIPyMES vinculadas con la UNA puedan acceder a dichos financiamientos, con el afán de que lo que aprendiendo puedan llevarlo a la práctica y los cambios sean significativos y efectivamente se pueda aportar a la competitividad de las MIPyMES.

5.2.1.2. Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) - Ley N°8634

Dado lo expuesto anteriormente es relevante conocer la dinámica de funcionamiento del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), el cual constituye: *“...un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad de los grupos objeto de esta ley.” (Ley N°8634: Sistema Banca para el desarrollo, 2008, p.1)*

El mismo nace para corregir las dificultades que han tenido las micro, pequeñas y medianas empresas en la obtención de créditos y/o aportes de capital de carácter privado o institucional. Del mismo modo, el SBD busca atender las necesidades de capital que presentan estas empresas, a través de servicios financieros para promover el desarrollo empresarial.

De acuerdo con la ley 8634 del SBD (2008) dicho sistema está constituido por todos los intermediarios financieros públicos, instituciones estatales que canalizan recursos públicos para el financiamiento y promoción de proyectos productivos, instituciones públicas prestadoras de servicios no financieros y de desarrollo empresarial, así como también, el Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP), en donde los objetivos de este Sistema son los siguientes:

1. Establecer las políticas crediticias aplicables al Sistema de Banca para el Desarrollo, que promuevan el desarrollo, la productividad y la competitividad de los sectores productivos, tomando en consideración el Plan Nacional de

Desarrollo.

2. Financiar proyectos viables y factibles técnica, económica, legal, financiera y ambientalmente, mediante la implementación de mecanismos crediticios, avales, garantías y servicios no financieros y de desarrollo empresarial.
3. Establecer condiciones financieras de acuerdo con las características específicas, así como los requerimientos del proyecto y de la actividad productiva.
4. Promover y facilitar la participación de entes públicos y privados que brinden servicios no financieros y de desarrollo empresarial, con el propósito de fortalecer el desarrollo y la competitividad de los beneficiarios de esta Ley.
5. Fomentar la innovación y adaptación tecnológica orientada a elevar la competitividad de los proyectos considerados de desarrollo productivo. (Ley 8634, SBD, 2008, p.2)

Por lo tanto, con esta Ley se busca que las empresas logren satisfacer sus necesidades particulares de financiamiento y proporcionen un valor agregado al país.

Como parte de esta dinámica, la Universidad Nacional funge como operador no financiero acreditado dentro del programa de capacitación del Sistema Banca de Desarrollo, en donde por medio de dicha participación la Universidad se compromete a capacitar a los micro, pequeños y medianos empresarios en el mejoramiento de sus competencias empresariales, por medio de la transferencia de conocimiento y por otro

lado, las instituciones financieras acreditadas se encargan de la administración de los fondos provenientes de dicho sistema.

Es decir, para las MIPyMES capacitadas por la Universidad Nacional, lo anterior, constituye un vínculo sólido partiendo del hecho que por medio de dicha iniciativa estas empresas podrán contar con el financiamiento necesario para poder concretizar los conocimientos adquiridos por medio de las capacitaciones, ya que en muchos casos, a raíz de la ausencia de capital para poder invertir, los conocimientos adquiridos no son llevados a la práctica y la transferencia de conocimientos no cumple su prometido de mejorar las condiciones competitivas de dichas empresas. Por lo tanto, se reconoce que los factores capacitación y financiamiento, son necesarios para poder gestionar con éxito.

5.2.1.3. Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor - Ley N°7472

El principal aporte de esta legislación para con las pequeñas y medianas empresas lo constituye el hecho de que busca agilizar las transacciones en el mercado local y promover la competencia y libre concurrencia, por medio de un funcionamiento eficiente del mercado que se obtiene con la eliminación de regulaciones innecesarias que afectan el desarrollo de las actividades económicas locales.

Esta ley aplica para todos los agentes económicos y sanciona cualquier práctica monopolística que impida o limite la libre competencia como los monopolios absolutos y

relativos, competencia desleal, otros. No obstante, no aplica en el caso de tratarse de monopolio del Estado creados por ley. (Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, 1992).

Adicionalmente, la Ley 7472 contempla elementos sobre la racionalización y eliminación de trámites, los cuales se relacionan con la Ley 8220 que se explicará a continuación.

5.2.1.4. Ley de Protección al Ciudadano del Exceso de Requisitos y Trámites Administrativos – Ley N° 8220

Esta ley se aplica a toda la Administración Pública y busca que los ciudadanos, en general, no se vean sometidos al exceso de requisitos y trámites administrativos.

Lo anterior, se logra mediante la presentación única de documentos ante alguna entidad, por lo que para trámites posteriores dicha documentación no podrá ser requerida nuevamente para realizar la misma gestión u otra ante la misma entidad. (Ley de Protección al Ciudadano del Exceso de Requisitos y Trámites Administrativos, 2002)

De esta manera, cualquier permiso o autorización ya concedida por entidades u órganos no podrá cuestionarse. Además, se garantiza que los administrados recibirán información completa sobre los trámites y requisitos que se realicen respectivamente en cada unidad administrativa o dependencia.

5.2.1.5. Política PYME 2006-2010

La Política PYME (2006 – 2010) constituye la propuesta de política pública y de coordinación del Ministerio de Economía, Industria y Comercio para desarrollar el potencial de las Pequeñas y Medianas Empresas nacionales.

El objetivo general de la dicha política es: *“fortalecer la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas costarricenses, para que se integren a la red productiva nacional y así puedan aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado local y la apertura comercial”* (p.1)

En adición a lo anterior, esta Política considera a la Pequeña y Mediana Empresa como un componente receptor de las acciones emprendidas en el país para mejorar la competitividad del mismo, por lo que destaca la importancia de la consolidación de la institucionalidad de la Red PYME, considerando su importancia como mecanismo para el establecimiento y ejecución de instrumentos de apoyo a estas empresas.

De esta manera, la Política PYME prioriza las necesidades de las empresas, establece una estrategia y programa para atenderla, y determina las acciones específicas por implementar, considerando los siguientes elementos para su ejecución: sustento estratégico, contraparte local y sustento de recursos.

Algunas de las áreas estratégicas que identifica como importantes esta Política son: el acceso a servicios financieros y no financieros, el acceso a mercados, la articulación

productiva, calidad y excelencia, simplificación y formalización.

Así, el siguiente cuadro resume las estrategias, programas y acciones contempladas en la Política PYME:

Tabla 3: Resumen de las Estrategias, Programas y Acciones de la Política PYME

Áreas Estratégicas	Programas	Acciones
Acceso a servicios financieros	Fondo de Garantías PROPYME Capital de riesgo Apoyo para estudios de factibilidad	Ampliar el acceso, modificaciones a la Ley 8262 y su Reglamento. Difusión y colocación agresiva entre las empresas. Propuesta de creación e implementación. Inclusión proactiva en FODEMIPYME y otros recursos.
Acceso a servicios no financieros	Costa Rica Emprende Capacitación y asistencia técnica	Formación de emprendedoras y emprendedores. Fortalecimiento de procesos de incubación de empresas. Aceleradoras de empresas Portal PYME Costa Rica Videoconferencias Proyecto E-MIPYME Diseño de producto
Acceso a mercados	Compras del Estado Costa Rica Vende Enlace de Proveedores	Plan piloto JAPDEVA Integración de la CCSS Plan piloto 20 empresas Ruedas de negocios (San Carlos)

Articulación productiva	Encadenamientos Asociatividad Clústers Programas regionales	y	Proyecto CR-USA Alianzas estratégicas dentro de la Red PYME Identificación y conjunción de necesidades con otros programas Orientación de capacitación y asistencia técnica a encadenamientos en regiones Cooperación japonesa
Calidad y excelencia	Costa Rica Compite Costa Rica Califica		Diagnóstico y oportunidades de desarrollo por región. Norma de calidad PYME Norma de Responsabilidad Social Empresarial PYME
Simplificación y formalización	PROEMPRESA Costa Rica Simplifica		Integración de servicios con Municipalidades Convenios con la CCSS, Colegio de Ingenieros y Arquitectos, SETENA y Ministerio de Salud.

Fuente: Política PYME 2006-2010.

5.2.1.6. Consideraciones Finales del Marco Legal

La legislación expuesta anteriormente corresponde al esfuerzo que se ha realizado en el país con el propósito de consolidar un marco legal que le dé soporte al trabajo realizado por las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas nacionales, facultando su potencial como generadoras de empleo, crecimiento y desarrollo económico.

Por su parte, la Universidad Nacional tiene un papel fundamental en cuanto a la generación de iniciativas que permitan impulsar el desarrollo regional, por medio de la capacitación a micro, pequeños y medianos empresarios en distintas zonas del país,

con presencia en áreas claves para el desarrollo económico.

La pertinencia de los programas, proyectos y actividades de la UNA enfocados a las MIPyMES, se destacan por el apoyo que le dan estos a los sectores económicamente vulnerables, que poseen bajos índices de competitividad, en donde por medio del aporte de nuevas ideas y técnicas productivas, o formas de comercialización permiten mejorar a su productividad y con ello su contribuir a su competitividad.

Dado lo anterior, la participación de la Universidad es oportuna respecto de la normativa vigente en la ley 8262 y la política PYME 2006-2010, donde se destaca la necesidad de contar con instituciones de apoyo, que contribuyan a mejorar las capacidades competitivas de las MIPyMES, así como identificar por medio de ellas oportunidades que se generen en el mercado local o internacional.

El vínculo UNA- MIPYMES es fundamental, para lograr una adecuada dinámica de transferencia de nuevos conocimientos, en donde el papel de la misma es de gran importancia y su inserción dentro de las redes y programas antes mencionadas es invaluable para el mejoramiento de las capacidades competitivas de las MIPyMES. Estas, de igual forma, reconocen la importancia de vincularse y capacitarse tal como lo demuestra el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008), en donde se indica que más de un 50% de los microempresarios invierten en capacitación y le dan gran importancia.

5.2.2. Marco institucional

La Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas establece en el Capítulo VI, denominado “Coordinación institucional para promover las PYMES” lo siguiente:

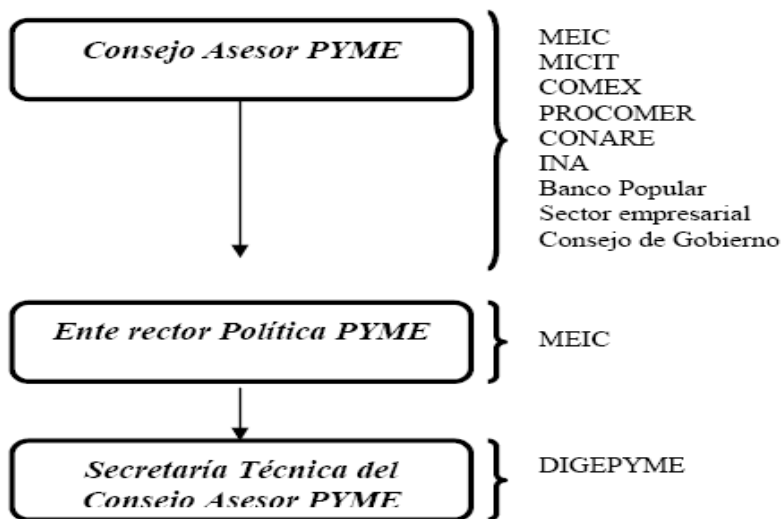
Artículo 25. – El MEIC desarrollará herramientas de coordinación, que permitan orientar y guiar la acción de los entes y órganos de la administración central y descentralizada y de las entidades privadas que desarrollen programas y proyectos relacionados con las PYMES, con el fin de armonizar esfuerzos y lograr una adecuada satisfacción de las necesidades de ese sector. (Ley 8262, de Fortalecimiento para las Pequeñas y Medianas Empresas, 2002, p.8)

El texto anterior, de igual forma se complementa con el objetivo a nivel meso establecido en la Política PYME (2006 – 2010), que textualmente dice:

Consolidar la institucionalidad de la Red PYME como un mecanismo eficiente para establecer y ejecutar instrumentos financieros y no financieros de apoyo a PYME, así como fortalecer el liderazgo de la DIGEPYME en la definición de estrategias e implementación de programas, como parte de la institucionalidad del apoyo a la PYME.

De esta manera, se establece la siguiente institucionalidad orientada al fortalecimiento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas nacionales:

Ilustración 6: Institucionalidad establecida por la Ley 8262 para la definición de las estrategias de apoyo a la PYME



Fuente: Política PYME 2006 – 2010.

Por otra parte, el 22 de mayo del 2006 en el Diario Oficial La Gaceta se oficializa la Red PYME, según el Decreto N°33111-MEIC. Esta Red consiste en una agrupación de instituciones de carácter público y privado, que trabajan de manera conjunta para atender las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas, mediante la prestación de servicios y el desarrollo de programas y proyectos que mejoren la competitividad de dichas empresas. (Reglamento General a la Ley N°8262 de Fortalecimiento a la Pequeña y Mediana Empresa, 2006, p.3)

De acuerdo con dicho reglamento, algunas funciones de la Red de Apoyo son las siguientes:

1. Fomentar la coordinación intra e interinstitucional de los programas y acciones que se ejecuten en beneficio de la PYME.
2. Apoyar al MEIC y al Consejo Asesor PYME en la elaboración e implementación de las políticas públicas que se definan para el sector PYME.
3. Promover una oferta articulada de servicios financieros y de desarrollo empresarial acorde con las necesidades de la PYME, de manera que fomente el desarrollo integral de este sector empresarial.
4. Fungir, para la DIGEPYME, como mecanismo de consulta, retroalimentación y apoyo para la implementación, en las funciones que por ley le corresponde ejecutar.
5. Promover el seguimiento y la evaluación periódica de los instrumentos de diagnóstico y de los servicios financieros y de desarrollo empresarial que se brindan a la PYME.
6. Constituirse en un foro de consulta técnica, a solicitud del MEIC y el Consejo Asesor o la DIGEPYME, para el análisis de emisión o reformas a leyes, reglamentos o normativa en general que afecte al sector PYME.

Como complemento de la Red PYME es importante destacar cuáles instituciones forman parte de dicha red y apoyan a las MIPyMES para mejorar la competitividad de éstas a nivel nacional. Por esta razón, a continuación se citan las instituciones ligadas con MIPyMES.

5.2.2.1. Instituciones del Gobierno Central.

1. Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC): en este Ministerio el trabajo con las MIPyMES se focaliza en el Dirección General de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME).
2. Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER)
3. Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICIT)
4. Ministerio de Trabajo
5. Instituto de Desarrollo Agrario (IDA)
6. Instituto de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)
7. Consejo Nacional de Producción (CNP)
8. Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)

5.2.2.2. Organismos No Gubernamentales.

- Cámara de Industrias de Costa Rica
- Cámaras empresariales.

5.2.2.3. Sector financiero.

Por su parte, la Banca Estatal cuenta con programas preferenciales de crédito para financiar ideas innovadoras y viables económicamente de las micro, pequeñas y

medianas empresas. Cada institución ha diseñado un programa especial de crédito que favorece a estas empresas. Entre las entidades financieras de apoyo se encuentran: el Banco Nacional de Costa Rica (BNCR), el Banco de Costa Rica (BCR) y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal

5.2.2.4. Centros de enseñanza superior y formación técnica.

Como centro de formación técnica se tiene: al Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), mientras que dentro de los centros de enseñanza superior se tienen los siguientes: la Universidad de Costa Rica, el Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR-TEC), Universidad Estatal a Distancia (UNED) y la Universidad Nacional.

Universidad Nacional.

Como parte del papel de la Universidad Nacional dentro de la dinámica de coordinación de programas dirigidos a MIPyMES se tiene que la Institución ha formado parte de numerosas comisiones, como resultado de la necesidad de articular esfuerzos entre distintas instituciones y buscar la promoción de las MIPyMES, así como la identificación de oportunidades para la mismas dentro del mercado nacional e internacional, en donde la sinergia entre diversos programas permitan fortalecer la competitividad de éstas.

La coordinación y representación en comisiones relacionadas con el tema de

MIPyMES, lo ejerce en gran parte de los casos la Oficina de Transferencia Tecnológica y Vinculación Externa, encargada de: *“Organizar, coordinar y llevar a cabo todas las acciones relacionadas con la vinculación de la Universidad Nacional con los diversos sectores: Público y Privado.” (Universidad Nacional. Historia, Oficina de Transferencia Tecnológica y Vinculación Externa)*

Como parte de su representación y con la finalidad de afianzar los vínculos con el sector productivo, esta oficina respaldó la firma de convenio entre la Universidad Nacional y el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, el cual había sido coordinado por la Escuela de Economía de la Universidad y tiene como propósito potencializar la competitividad de las MIPyMES.

Además, tiene por objetivo establecer bases de cooperación entre la UNA y el Banco Popular mediante la promoción y realización de actividades de interés común, entre ellas: encadenamientos productivos, prestación de servicios financieros, desarrollo económico local, otros.

Por otra parte, con este convenio se verán beneficiadas las empresas capacitadas por la UNA contando con prioridad de financiamiento los proyectos que cuenten con este respaldo, lo cual permitirá mejores condiciones para las MIPyMES capacitadas. Por medio de este enlace se demuestra la necesidad de la UNA de establecer alianzas con otras instituciones en la consecución de mejores condiciones para las empresas que son asesoradas o capacitadas por la Institución.

NEXO: Universidad – Empresa-CONARE.

De igual forma, la UNA forma parte de la comisión Nexo- CONARE, conformado por los directores de las áreas vinculación universidad-empresa y transferencia de conocimientos, de las cuatro universidades públicas del país.

Tiene por objetivo impulsar las relaciones entre los centros de investigación de las universidades públicas y el sector empresarial, por medio de la transferencia de tecnología y aportes al sistema nacional de innovación.

Como parte del objetivo anterior, se han realizado las siguientes actividades en los últimos años:

- Encuestas nacionales anuales para conocer las necesidades de los empresarios, mecanismos de comunicación óptima universidad-empresa, percepción de los esfuerzos de la vinculación.
- Congreso internacional sobre innovación, transferencia de conocimientos y desarrollo regional.
- Mesas de trabajo para presentar la oferta tecnológica de las universidades (Biotecnología, TIC, otros) a los sectores empresariales.
- Taller de trabajo para determinar el perfil de los egresados de las universidades con el sector empresarial.
- Reuniones diversas con el sector empresarial, como mecanismo de

comunicación y retroalimentación sobre la vinculación universidad-empresa.

5.2.2.5. Aspectos relevantes del Marco Institucional.

Las instituciones mencionadas se destacan por su aporte por mejorar la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Por medio de la coordinación institucional establecen planes conjuntos de acción orientados a promover el desarrollo de este importante sector.

Según lo planteado en la Política PYME 2006 –2010, el papel que cada una de estas instituciones realiza es determinante para contribuir al desarrollo nacional, en este punto, la Universidad ha detectado la relevancia de abarcar su presencia en zonas de menor desarrollo, y para ello, ha orientado gran parte de sus programas, proyectos o actividades a trabajar en dichas regiones para así brindar nuevas oportunidades productivas a sus pobladores, así como sugerir cambios o mejoras a las MIPyMES existentes, con el propósito de potencializar las capacidades competitivas de éstas.

La UNA con el objetivo de apoyar a los procesos de mejoramiento de las MIPyMES, se ha preocupado porque se generen alianzas estratégicas con operadores financieros acreditados que manejen capitales de riesgo dirigidos a las MIPyMES, y que para accederlo en la mayor parte de veces requieren el respaldo de una institución no financiera como la Universidad, en donde por medio de dichos enlaces se pueda gestionar más fácilmente el proceso de financiamiento para estas empresas, encargándose los proyectos de la UNA del proceso de transferencia de conocimientos,

como un respaldo para que el crédito les sea entregado.

En relación con lo anterior y dado la gran cantidad de fondos de financiamientos no reembolsables, garantías y créditos dirigidos a MIPyMES que existen, surge la inquietud de el porqué muchos de esos estos no son tan accesibles para los micro, pequeños y medianos empresarios, en donde se requiere contar con un sistema más flexible de financiamiento y fortalecer las políticas vigentes en materia de financiamiento, programas de formación empresarial y asistencia técnica, investigación, acceso a mercados, encadenamientos con empresas exportadoras, entre otras.

5.3. Nivel micro y meta.

En el presente apartado, se evaluará la efectividad de los procesos de vinculación externa remunerada desarrollados por la Universidad Nacional de Costa Rica para mejorar la competitividad de las MIPyMES, así como el impacto en la población capacitada.

Para ello, se estudiaron los proyectos desarrollados por la Universidad Nacional que cumplieran con los siguientes criterios: ser proyectos vigentes, estar clasificados dentro del tipo de vinculación externa remunerada, fecha de inicio comprendida entre el 2006 y 2009, y otros aspectos especificados en la metodología.⁷

De esta forma, partiendo de dichos criterios se escogieron los siguientes proyectos para el análisis a los que se les dirigió una encuesta para conocer en detalle su forma de trabajo:

⁷ Para mayor detalle ver capítulo IV.

5.3.1. Descripción de los proyectos.

Rumiantes menores:

Este proyecto nace en junio del 2006 y forma parte de la Escuela de Ciencias Agrarias de la Facultad de Tierra y Mar. Se desarrolla con el objetivo de promover la actividad caprina y ovina de los agronegocios, así como la agricultura alternativa mediante actividades de docencia, extensión, investigación y vinculación externa remunerada.

Para llevar a cabo dicho objetivo, se busca:

1. Fortalecer la actividad caprina y ovina mediante la capacitación de productores de los diferentes grupos organizados y asociaciones de productores del país y;
2. Consolidar estructuras de industrialización, mercadeo y comercialización de productos caprinos u ovinos, y venta de animales.

Está dirigido a los pequeños y medianos productores caprinos y ovinos. Brinda capacitaciones y asesorías en las áreas de producción animal, reproducción, alimentación, manejo de forrajes, entre otras.

Los nombres de las capacitaciones que facilita este proyecto son:

- a. Producción caprina.
- b. Industrialización.

- c. Asistencia técnica.
- d. Elaboración de propuestas de proyectos relacionados con producción de rumiantes menores.
- e. Manejo en producción (animal, manipulación de alimentos).
- f. Reproducción.
- g. Manejo agropecuario de sistemas de producción, se incluye: la realización de registros productivos y reproductivos a partir de parámetros económicos, rendimientos, y además, manejo bioeconómico.

Por su parte, la persona responsable del proyecto es la Máster María Isabel Camacho, quien cuenta con una especialidad en nutrición animal. Su equipo de trabajo está conformado por un trabajador agropecuario, dos académicos y un asistente académico.

María Isabel Camacho indica que en la Finca Santa Lucía cuentan con experiencia en el campo de los rumiantes menores, en la industrialización de productos lácteos, manejo de forrajeras, arbóreas, reciclaje de nutrimentos y técnicas de laboratorio para determinar el valor nutricional de alimentos para alimentación animal.

Lo anterior, permite, además, atender necesidades de capacitación, mejoramiento genético, industrialización y nuevas tecnologías, de un amplio grupo de productores caprinos del país, obteniendo así mejoras importantes en los sistemas de producción.

Programa Regional de Apicultura y Meliponicultura (PRAM): mejoramiento de las capacidades productivas del sector apícola en Jicaral, Puntarenas

Pertenece al Centro de Investigaciones Apícolas Tropicales (CINAT) de la Facultad de Tierra y Mar. Este programa se ha desarrollado en varias zonas del país. Sin embargo, en esta oportunidad, se lleva a cabo en el cantón de Jicaral en Puntarenas.

Su principal objetivo es contribuir al desarrollo de las actividades apícolas mediante una apropiada transferencia de tecnologías en la diversificación de productos apícolas, manejo de colmenas, control del ácaro destructor y gestión empresarial en Jicaral.

Dentro de sus objetivos específicos se encuentran los siguientes:

1. Desarrollar un plan de transferencia tecnológica sobre técnicas de manejo de colmenas y diversificación de productos apícolas.
2. Implementar un programa de control integrado del ácaro varroa destructor, considerando la resistencia generada a acaricidas químicos.
3. Mejorar la capacidad de organización, gestión y administración empresarial de la asociación apícola de Jicaral.

Dentro de las capacitaciones que se brindan en el programa se encuentran las siguientes:

- a. Diversificación de productos apícolas.
- b. Control y desarrollo de resistencias de la varroa acaricidas.

- c. Control de enfermedades.
- d. Organización y gestión de la empresa apícola.

El público meta de este proyecto son los pequeños productores apícolas y asociaciones de productores. Además, destaca como persona responsable del mismo Rafael Ángel Calderón, quien cuenta con una especialidad en patología apícola y ubica al proyecto como un programa de transferencia de tecnologías hacia el sector apícola.

Programa desarrollo integral comunitario costero

Este proyecto se encuentra adscrito a la Escuela de Física de la Facultad de Exactas y Naturales. Se ha desarrollado, específicamente, en la Isla Venado y en la comunidad de Cabuya en Cóbano, ambas ubicadas en la provincia de Puntarenas.

Sus principales objetivos son:

1. Promover el mejoramiento de la calidad de vida de las y los habitantes de las comunidades rurales marino costeras del Golfo y la Península de Nicoya con las que trabaja el Programa Desarrollo Integral Comunitario Costero.
2. Propiciar acciones que permitan la articulación con los diversos programas y proyectos académicos de la UNA presentes en la península y el Golfo de Nicoya.

Para llevar a cabo los anteriores objetivos, buscan:

- a. Mejorar las capacidades organizativas de gestión y autogestión para el mejoramiento de la calidad de vida.
- b. Facilitar el desarrollo de las capacidades productivas e iniciativas de generación de ingresos.
- c. Promover la participación de los ciudadanos (mujeres, jóvenes).
- d. Actitudes socio productivas amigables con el ambiente.
- e. Coordinar procesos interinstitucionales con distintas entidades gubernamentales.
- f. Articular esfuerzos de diversos programas y proyectos de investigación y extensión de la UNA para optimización de recursos.

Proyecto FOCCO- MIPyME

Creado por la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales. Nace en el 2001 desarrollándose, principalmente en las zonas de Guanacaste, Sarapiquí y San Carlos.

Su objetivo principal es desarrollar las capacidades competitivas de los emprendimientos productivos y MIPyMES a partir de la formación empresarial continua (evaluación, capacitación y asesoría) para enfrentar la competencia en el mercado local, regional y nacional.

Para llevar a cabo dicho objetivo, realiza lo siguiente:

- a. Diagnosticar a las MIPyMES.
- b. Elaborar modelos de capacitación.
- c. Diseñar políticas de competitividad para los sectores productivos.

Además, se ofrecen capacitaciones en las siguientes áreas:

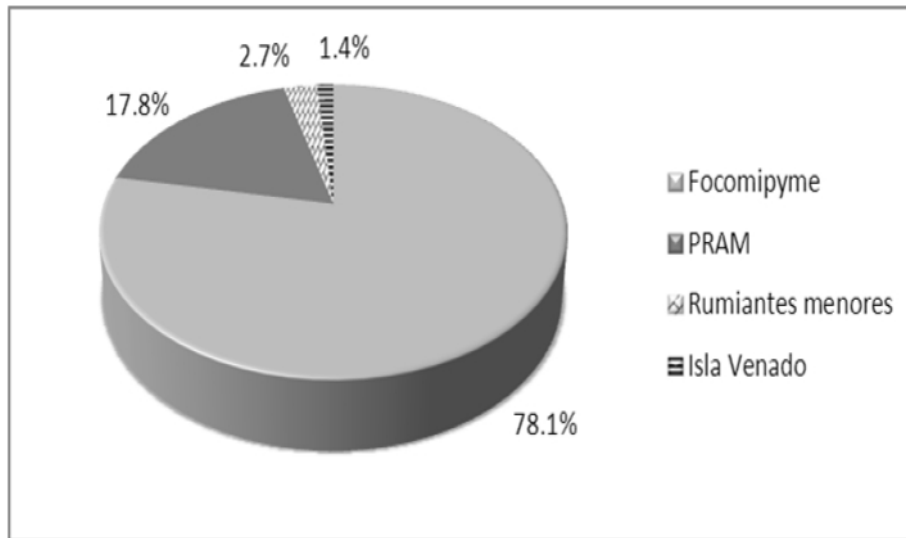
- Formulación de proyectos
- Gestión estratégica
- Planificación estratégica
- Estructuración de Costos
- Para el caso del grupo asesorado en Guanacaste, se colaboró con la creación de una ruta turística

El responsable del proyecto es el Msc. Manuel Chaves quien posee una Especialidad en Economía del Desarrollo. Además, indica que dentro del proyecto se busca desarrollar procesos de empresariedad para el fortalecimiento de las MIPyMES, mediante un método elaborado que resuelve los principales factores críticos que afectan las empresas.

Por otra parte, antes de mostrar los resultados obtenidos es importante destacar el porcentaje de participación de cada uno de estos proyectos de vinculación externa

remunerada dentro de la población de estudio.

Gráfico 14: Representación Porcentual de los Proyectos de Vinculación Externa Remunerada por MIPyMES capacitadas



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

El gráfico anterior permite mostrar el porcentaje de representación que posee cada proyecto de acuerdo con el porcentaje de MIPyMES capacitadas dentro de la población de proyectos estudiados.

En relación con lo anterior, el proyecto Focco-MIPyME es el que posee una mayor participación en la capacitación de las pequeñas y medianas empresas, dentro de la población de proyectos estudiados, en donde su representación es de un 78,1%.

Por otra parte, en segundo lugar se encuentra el Programa Regional de Apicultura y Meliponicultura (PRAM) con un porcentaje de 17,8% MIPyMES capacitadas. Finalmente, en tercer y cuarto lugar está al proyecto Rumiantes Menores con una aporte de un 2,7% y, finalmente, al proyecto Isla Venado con un 1,4% de participación.

Como resultado de ese porcentaje de participación es que aquellos proyectos que capacitaron mayor porcentaje de MIPyMES, fueron los que tenían una mayor representación en el total de las encuestas que se aplicaron, en donde en el caso del FOCCO-MIPyME se aplicaron un total de 57 cuestionarios, para el PRAM se aplicaron 13 cuestionarios, en Rumiantes Menores se contactaron dos empresarios, lo que es equivalente al 2,7% de su representación y, para el proyecto de Isla Venado se entrevistó una persona, que corresponde al 1,4% del total aplicado.

Por otra parte, tomando en cuenta los resultados generados es importante resaltar que la interpretación y análisis de la información obtenida contribuye al alcance de los objetivos formulados. Los resultados se analizan y exponen, según las áreas evaluadas dentro del instrumento

Asimismo, es importante indicar que la información obtenida es, tanto cualitativa como cuantitativa, por ello, la estructura del instrumento (Efectividad del aporte de la Universidad Nacional a la competitividad de las MIPyMES) aplicado a los empresarios seleccionados por cada proyecto, se divide de la siguiente manera:

- I. Datos del entrevistado
- II. Perfil de la empresa

III. Enlace Universidad Nacional–Empresa

- a. Estado del vínculo con la Universidad Nacional
- b. Efectividad de las capacitaciones
- c. Valoración del proceso de vinculación

Para efectos de evaluar el nivel micro, se analizará dentro de la efectividad de las capacitaciones las siguientes áreas: planificación, contabilidad y finanzas, administración de actividades productivas, comercialización y mercadeo e innovación, los cuales permitirán valorar los aspectos microeconómicos relacionados con el funcionamiento de la empresa en términos de los modelos de gestión, la productividad y competitividad.

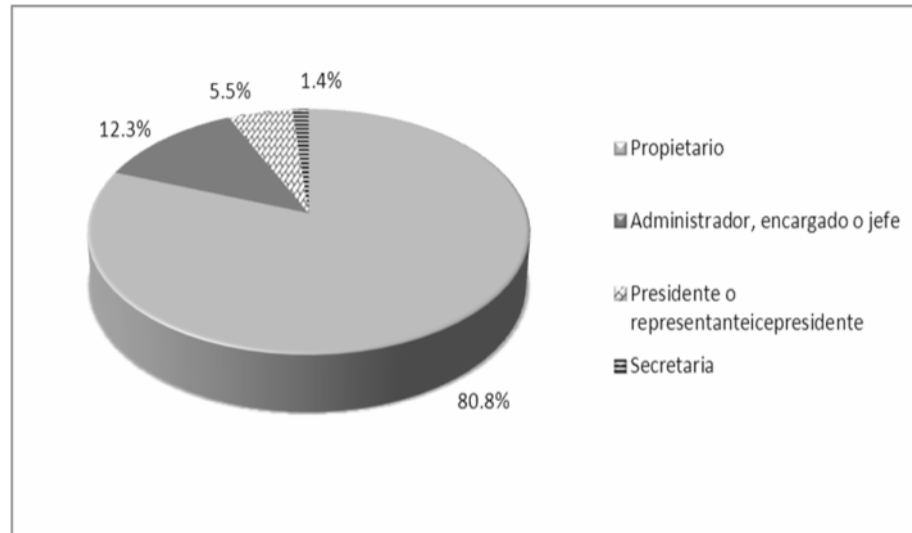
Por otro lado, para apreciar el impacto de los proyectos, programas y actividades de vinculación dirigidos a la población de las MIPyMES capacitadas por la Universidad Nacional, (el nivel meta), se analizará el área definida como recurso humano, en donde se incluyen las variables relacionados con la preparación de los empleados, desempeño laboral, mejora en los ingresos, movilidad del personal y variación de la cantidad de empleados dentro de una empresa.

5.3.2. Datos del entrevistado

En primera instancia, se buscó determinar cuál era el puesto que ocupaban los entrevistados dentro de la empresa, partiendo del supuesto de que el instrumento se aplicaba solo a aquellos microempresarios(as) dueños(as) o algún representante de

ésta que conociera el desarrollo del negocio.

Gráfico 15: Cargo de la persona entrevistada dentro de la MIPyME



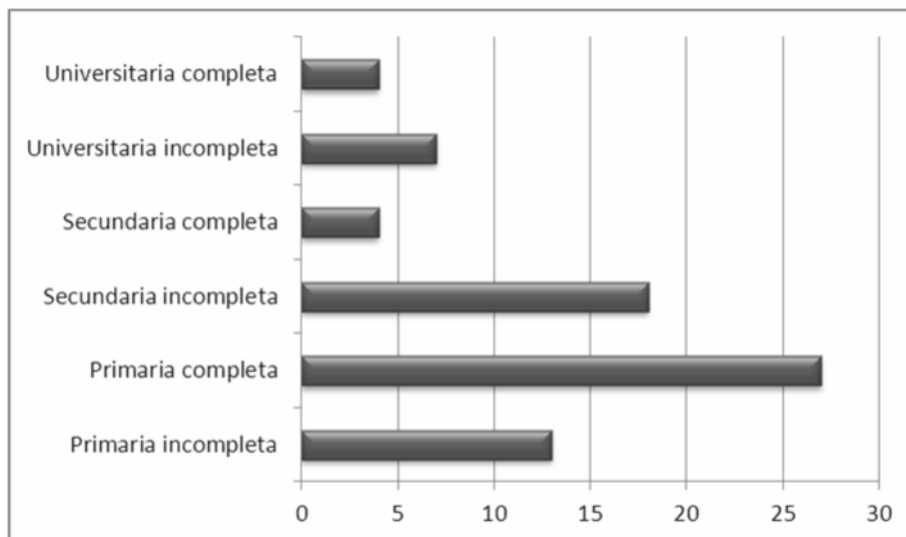
Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Se encontró que las personas a quienes se les aplicó el cuestionario correspondían en su mayoría a los propietarios de las empresas, siendo estos un 80.8% del total. Otros rangos que se identificaron fueron encargado o jefe con un 12.3%, presidente y representante con un 5.5%.

Con la finalidad de conocer y valorar cuál era el nivel académico de los entrevistados y determinar así si las capacitaciones o asesorías estaban acorde al nivel de estudios de los encuestados, se hizo la consulta de cuál fue el último nivel de estudio realizado y se identificó la prevalencia de un nivel académico de primaria completa para 27 de los

casos, lo cual representa el 27%, seguido por secundaria incompleta, con 18 casos y primaria incompleta con 13. Tan sólo el 5,5% (4 personas) tiene estudios universitarios completos.

Gráfico 16: Nivel académico de la persona entrevistada



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

El gráfico anterior refleja un bajo nivel de escolaridad por parte de quienes conforman estas MIPyMES, lo que también se vio reflejado en la dificultad para entender parte de las preguntas que les fueron realizadas.

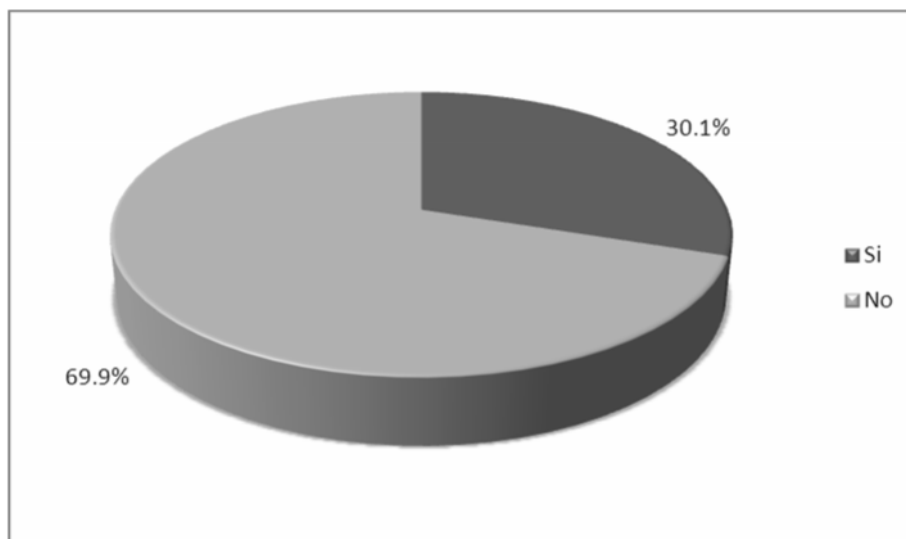
Por ello, la situación mostrada anteriormente, en donde de los microempresarios entrevistados la mayoría posee como último nivel académico la primaria y solo un 5,5% tiene estudios universitarios completos, dista de lo arrojado en el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008), en donde apenas un 12% tiene como último nivel la

educación primaria y más de un 50% posee estudios universitarios.

5.3.3. Perfil de la empresa

En el tema de la formalización de la empresa, se quiso conocer si los empresarios habían obtenido la cédula jurídica, esto con el fin de conocer cuáles de las empresas encuestadas estaban legalmente registradas y cuáles no. Ante esta consulta se obtuvo que un 69,9% no dispone de cédula jurídica, mientras el restante 30,1% están debidamente inscritas.

Gráfico 17: Disposición de cédula jurídica



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Este resultado se genera porque gran parte de estas empresas no registran gran movimiento en sus ventas, y la cantidad de producto ofrecido es muy poco, por lo que

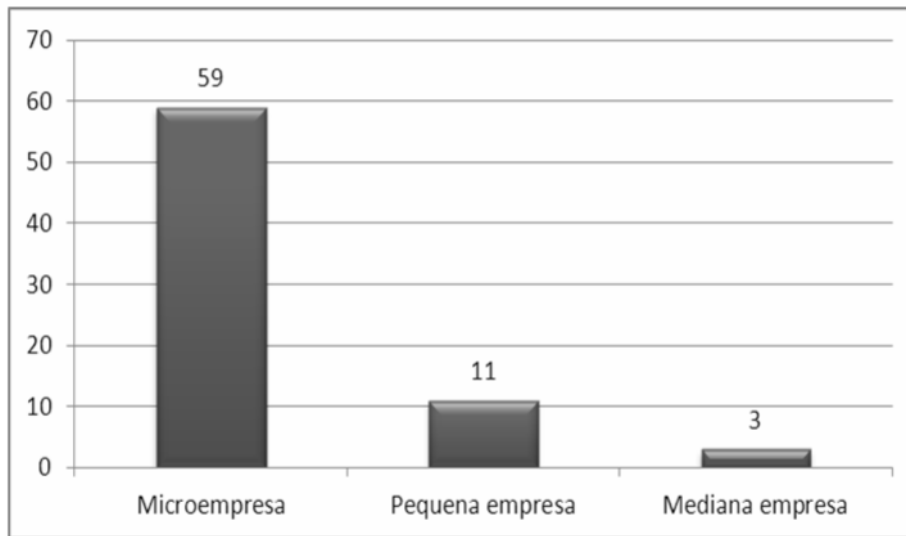
muy, probablemente, no cuente con los recursos necesarios para cubrir los gastos que se generen como resultado de su registro formalmente, aspecto que desincentiva a muchas MIPyMES por adherirse al mercado formal, ya que carecen de la cultura empresarial que les motive a llevar a cabo este paso.

En este rubro, la educación juega un papel fundamental, muestra de ello es que en el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008), en donde se entrevistaron empresas formales, la mayor parte de los encuestados poseían estudios universitarios y formalizaban el negocio desde el inicio. No obstante, en la presente investigación se entrevistaron en su mayoría empresas informales con un menor nivel académico por parte de los empresarios, para los cuáles la formalización no es algo relevante para el desarrollo de la empresa.

Seguidamente, se consultó sobre el número de trabajadores con que cada una de ellas contaba y como resultado del proceso de empresas entrevistadas se determinó que en su mayoría se ubican dentro de la categoría de microempresas, seguido por pequeñas empresas y medianas empresas.

Lo anterior, se obtuvo partiendo de la clasificación propuesta por Donato, Haedo, Novaro (2005) donde se determina el tipo de empresa, según la cantidad de trabajadores. Es decir, se clasifica como microempresa aquella que tiene de 1 a 5 trabajadores; pequeña empresa la que tiene de 6 a 30 trabajadores; mediana empresa de 31 a 100 trabajadores y finalmente, las grandes empresas, de más de 100 trabajadores.

Gráfico 18: Categorización de las empresas



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

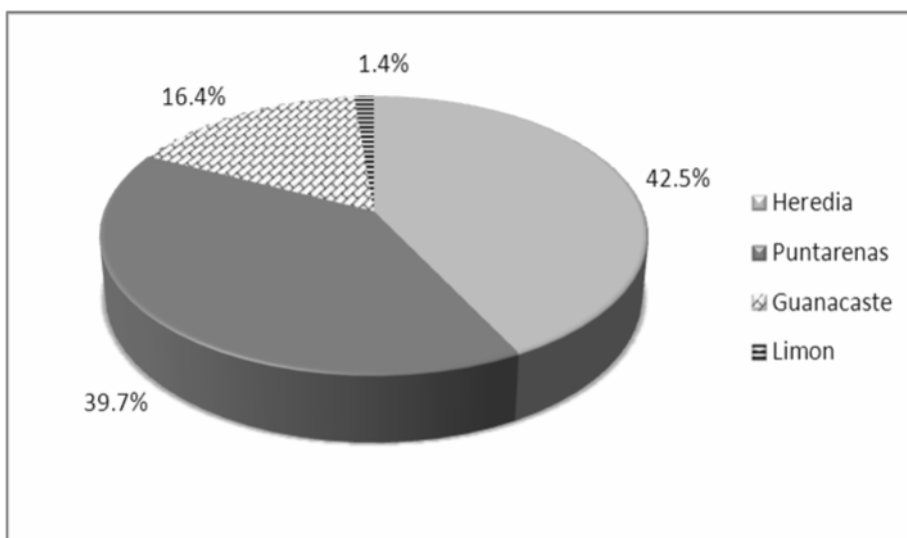
En el gráfico anterior, 59 de los casos son microempresas, 11 son pequeñas empresas y 3 son medianas empresas. En términos porcentuales, se habla de un 80,8%; 15,1% y 4,1% respectivamente. De acuerdo con estos resultados, la mayor parte de las empresas encuestadas son microempresas, lo que muestra que la Universidad Nacional ha direccionado sus esfuerzos en apoyar a aquellas empresas que poseen poca cantidad de empleados o aún así, a aquellas en las que solo se encuentra una persona a cargo de la empresa.

Dicho resultado obtenido es coincidente con el estudio del Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008), en donde un 68,9% son microempresas, el 26,5 pequeñas y el 4,7% medianas.

Adicionalmente, se consultó sobre la ubicación geográfica de los proyectos (tomando

en cuenta la provincia, cantón y el distrito), a lo que se obtuvo que los mismos se establecieron en las siguientes provincias: Heredia, Puntarenas, Guanacaste y Limón. Además, se determinó que en su mayoría se encuentran en zonas de escaso desarrollo económico como los distritos de:

Gráfico 19: Distribución geográfica de las MIPyMES por provincia



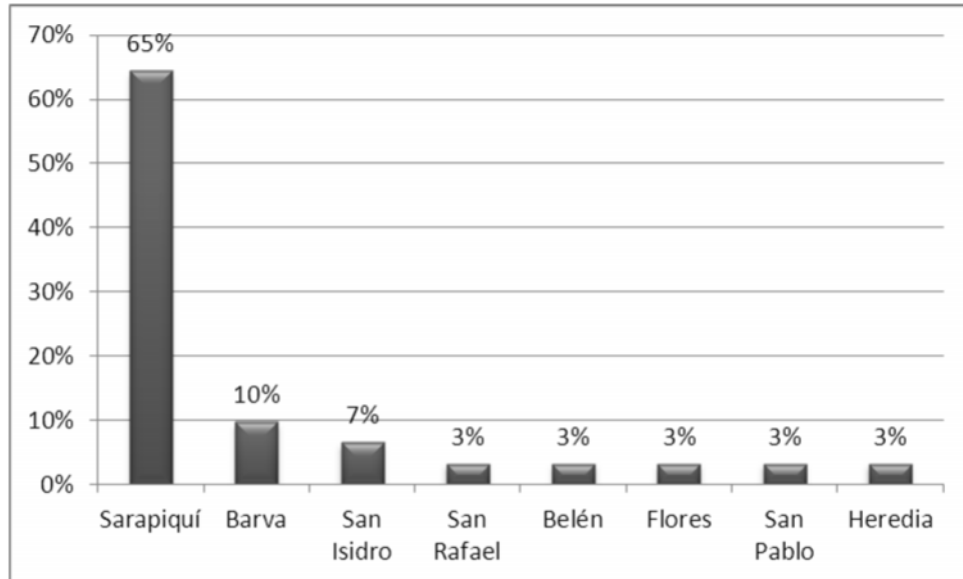
Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

En el gráfico anterior, se muestra la concentración por provincia destacando Heredia con un 42,5% del total; 39,7% corresponden a Puntarenas; 16,4% a Guanacaste y el 1,4% a Limón.

Asimismo, la distribución cantonal dentro de cada una de las provincias se muestra de la siguiente forma:

- a. Heredia: para esta provincia, la mayor concentración de capacitaciones se encuentra en el cantón de Sarapiquí, específicamente, el distrito de Horquetas.

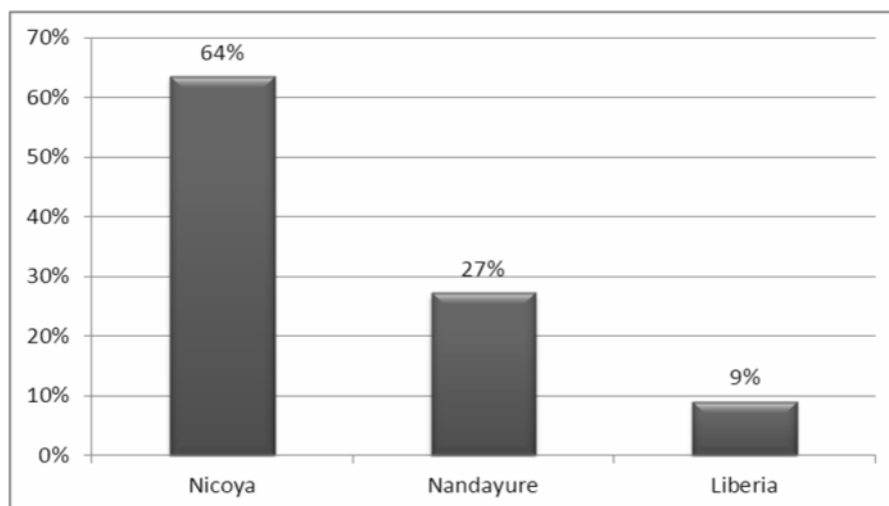
Gráfico 20: Distribución de los proyectos en Heredia por cantón



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

- b. Guanacaste: las capacitaciones en Guanacaste se impartieron en tres cantones, a saber: Nicoya, Nandayure y Libera. El cantón de Nicoya concentra la mayor cantidad de capacitaciones representando un 63.6%, los restantes cantones tuvieron un 27,3% y 9,1% respectivamente.

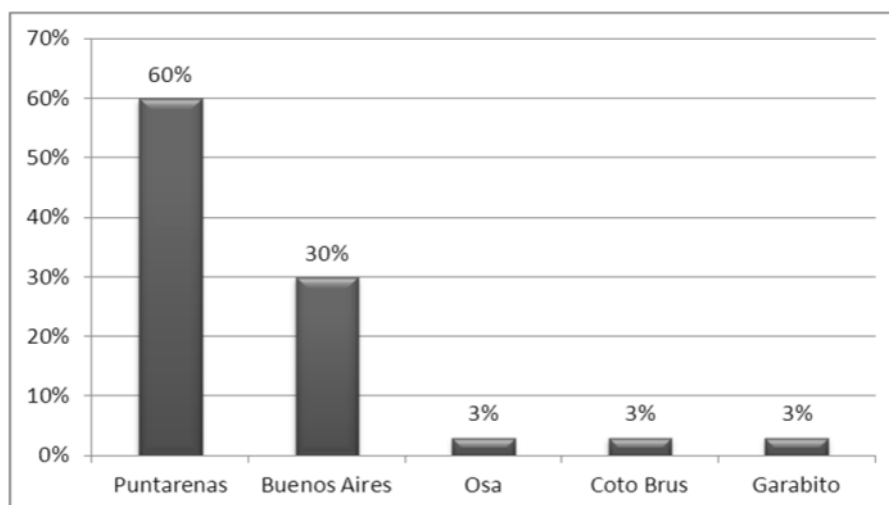
Gráfico 21: Distribución de los proyectos en Guanacaste por cantón



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

- c. Puntarenas: la mayor proporción de empresarios capacitados se concentra en el cantón Central de Puntarenas (60%), seguido de Buenos Aires con un 30%.

Gráfico 22: Distribución de los proyectos en Puntarenas por cantón



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Por tanto, a nivel general se tiene que los cantones de Sarapiquí y Puntarenas tienen mayores importancia relativa, representado respectivamente un 27.4% y un 24.7%. El restante grupo de cantones se ubica en un nivel inferior al 12%.

Además, al analizar el tipo de actividad a la que se dedican estas empresas se identificó la prevalencia de actividades en los siguientes sectores: producción agrícola, comercio minorista, apicultura, producción pecuaria, otros.

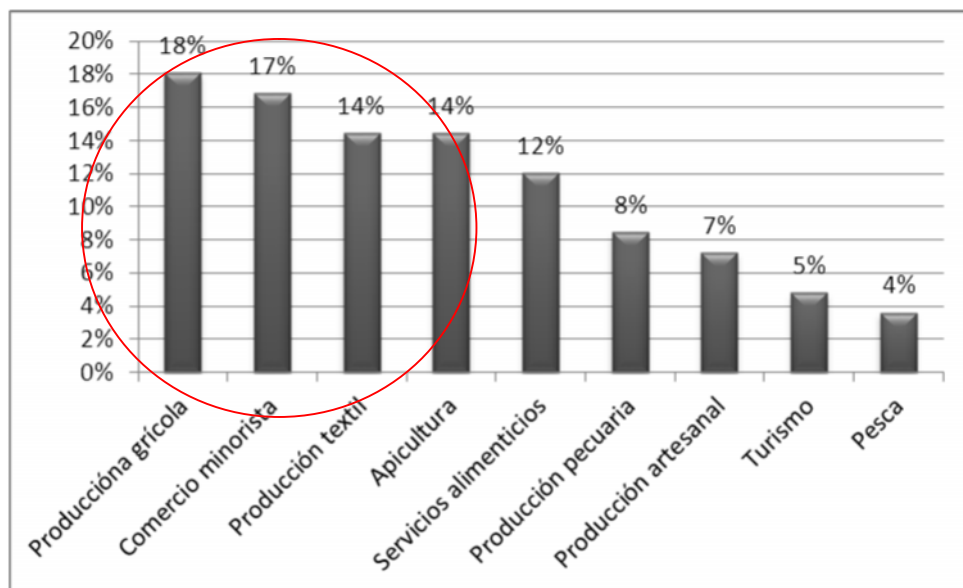
Tabla 4: Actividad principal a la que se dedican las MIPyMES

Sector comercial	Cantidad	Porcentaje
Producción agrícola	14	18,42%
Comercio minorista	13	17,11%
Producción textil	11	14,47%
Apicultura	11	14,47%
Servicios alimenticios	9	11,84%
Producción pecuaria	7	9,21%
Producción artesanal	6	7,89%
Turismo	3	3,95%
Pesca	2	2,63%
Otros	7	9,21%

Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Dentro de estas categorías destacan: la producción agrícola con un 18.42% que muestra, aún la tendencia de un país subdesarrollado a dedicarse al sector primario. Asimismo, el comercio minorista con un 17.11% refleja la capacidad de generar emprendimientos productivos de las personas.

Gráfico 23: Sector comercial al que pertenecen las empresas



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

En relación con los datos del Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008) se tiene que un 51,32% de las empresas se ubica en el sector servicios, un 24,13%, en el sector comercio, el 12,7%, a la agricultura o pesca y el 7,72%. a la industria de

manufactura. En el caso de la UNA, las MIPyMES capacitadas se distribuyen de la siguiente manera: el sector agrícola posee la mayor representatividad con un 21%, principalmente, un 17% en el sector servicios, y 17.11% dentro del comercio minorista. Lo anterior, muestra que la UNA apoya mayoritariamente al sector primario de la economía mediante la vinculación externa remunerada, el cual es más vulnerable a cambios en la coyuntura económica.

Resalta, también, la importancia de una actividad no tradicional como lo es la apicultura con un 14.7% producto del fomento a nuevas áreas productivas. Además, se detectó que el 89% de las empresas desarrolla actividades vinculadas a un único sector comercial, mientras el 11% restante trabaja en actividades asociadas a dos o más sectores productivos. Esto se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 5: Cantidad de sectores comerciales a los que pertenecen las empresas

Cantidad de sectores	Cantidad de MIPyMES	Porcentaje
Un sector	65	89,0%
Dos sectores	6	8,2%
Tres sectores	1	1,4%
Cuatro sectores	1	1,4%

Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

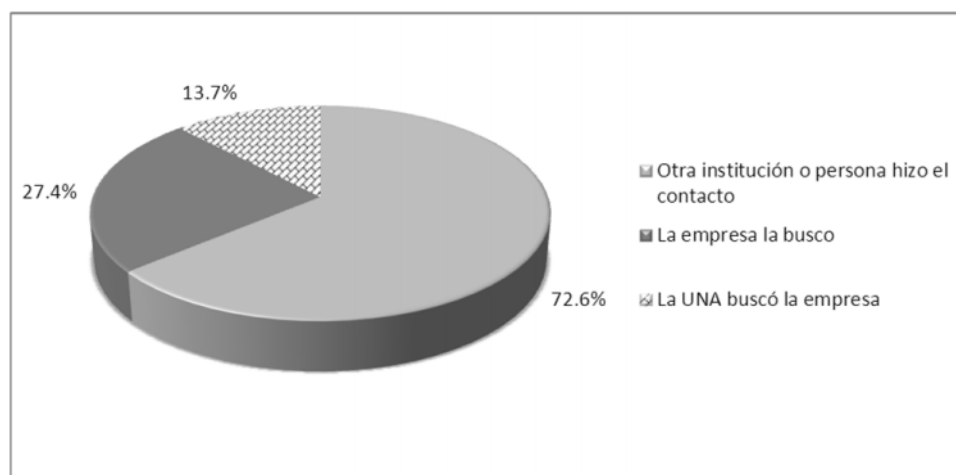
Lo anterior resalta cómo algunas de las empresas buscan el crecimiento de su organización por medio del interés por diversificar su producción y ampliar su oferta de servicios, factores que demuestran la presencia de una cultura innovadora y creativa por parte de los trabajadores y jefes.

5.3.4. Enlace Universidad Nacional - Empresa

5.3.4.1. Estado del vínculo con la Universidad Nacional

Asociado al proceso de vinculación se consultó sobre cuál había sido el motivo por el que se dio el nexo de las empresas encuestadas con la Universidad, tomando en cuenta la posibilidad de que alguna institución hiciera el contacto, que la empresa buscara a la Universidad o que la Universidad Nacional buscará a la empresa.

Gráfico 24: Razón por la que se dio el vínculo con la Universidad Nacional



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

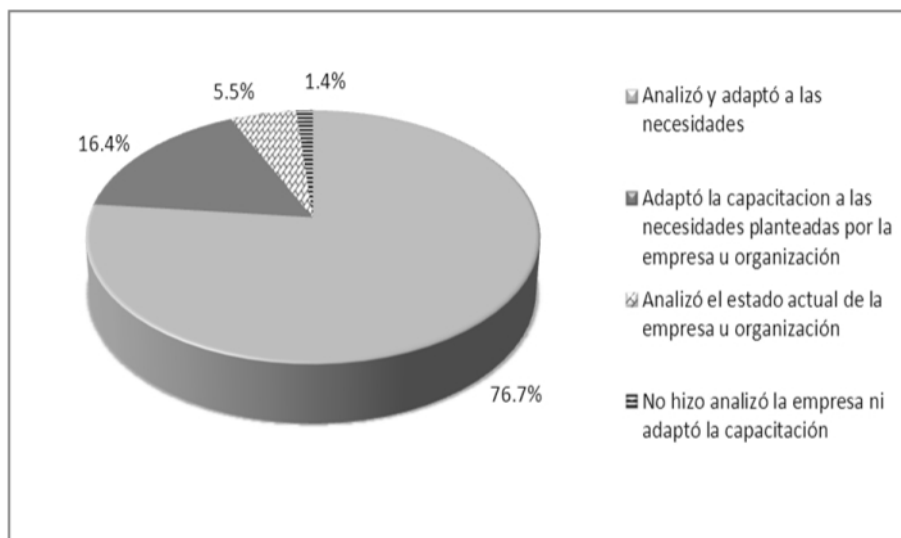
Respecto de la razón por la que se dio el vínculo con la Universidad Nacional se tuvo que dicho proceso se originó principalmente porque instituciones como el IMAS, MAG y otras, realizaron el contacto con la UNA para desarrollar la capacitación. Esto representa el 72,6% de los casos, mientras en un 27,4% la empresa buscó la capacitación y un 13,7% la UNA buscó a la empresa.

Adicionalmente, se quiso conocer el manejo de la capacitación previo al inicio del proceso. Por ello, se estudió si al impartirla los encargados analizaron la empresa, adaptaron la capacitación a las necesidades de la misma o si ésta fue dada a la empresa sin considerar estos aspectos

La respuesta, a lo anterior, mostró que la UNA en un 76.7% de los casos analizó el estado de la empresa en ese momento y según lo examinado adaptó la capacitación a lo requerido por la MIPyME; en un 16,4% solo adaptó la capacitación a las necesidades planteadas por la empresa; 5,5% solo analizó el estado actual y en el 1,4% de los casos no hizo ninguno de los anteriores.

Gráficamente, esta respuesta se muestra de la siguiente forma:

Gráfico 25: Proceso previo a la capacitación

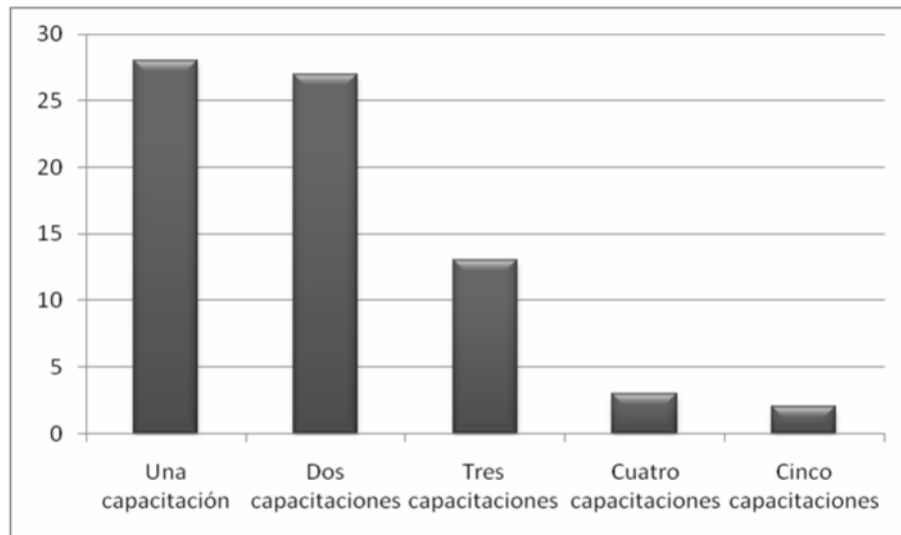


Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Este resultado demuestra el interés de los encargados de las capacitaciones por detectar e identificar debilidades en las empresas o asociaciones, determinando los aspectos que pueden interferir con el desempeño de las actividades de éstas, así como su rentabilidad y competitividad.

La cantidad de capacitaciones recibidas por proyectos se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico 26: Cantidad de capacitaciones recibidas por los microempresarios



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Tal como se puede observar en el gráfico anterior, para la mayoría de los casos, la UNA impartió de 1 a 2 capacitaciones sobre diferentes temas entre los que se pueden mencionar: administración de una microempresa, estructuración de costos, formulación de proyectos, entre otros.

A nivel nacional, según el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008) más del 50% de las micro, pequeñas y medianas empresas reconocen la importancia de las capacitaciones y por ello, un 58,6% de ellas invierte en capacitación. De igual forma, presentan necesidades de capacitación en áreas que demanda el mercado como: manejo de idiomas, servicio al cliente, manejo administrativo, entre otros.

5.3.4.2. Efectividad de las Capacitaciones

Nivel Micro

En este punto, se busca evaluar la efectividad del aporte de los procesos de vinculación externa remunerada desarrollados para mejorar la productividad de las MIPyMES, según las siguientes áreas: planificación, recursos humanos, contabilidad y finanzas, administración de las actividades productivas, comercialización y mercadeo e innovación.

Para ello, se analizará si las capacitaciones contribuyeron o no, y en qué medida, a mejorar aspectos relevantes para la competitividad de las empresas, de acuerdo las áreas mencionadas.

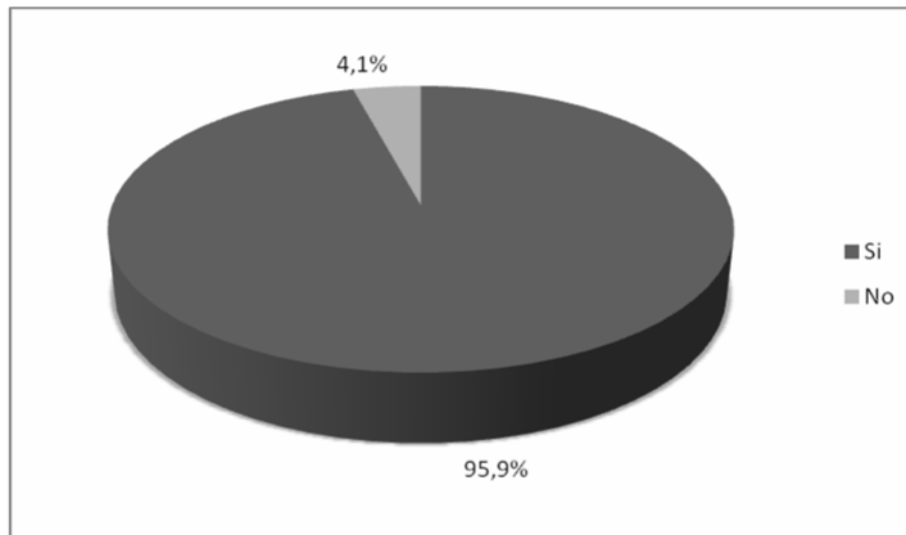
Planificación

Los resultados en esta área se catalogan como sobresalientes, principalmente, porque se logró identificar que las capacitaciones fueron efectivas en cuanto a la creación de un plan de trabajo, definición de las funciones de cada colaborador y distribución de las tareas.

En el tema del aporte de las capacitaciones a la creación de un plan de trabajo para la empresa, se tiene que en un 95,9% de los casos se logró este aspecto, mientras el 4,1% respondió que no les favoreció.

Lo anterior, puede observarse en el siguiente gráfico:

Gráfico 27: Creación de un plan de trabajo en la empresa u organización



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

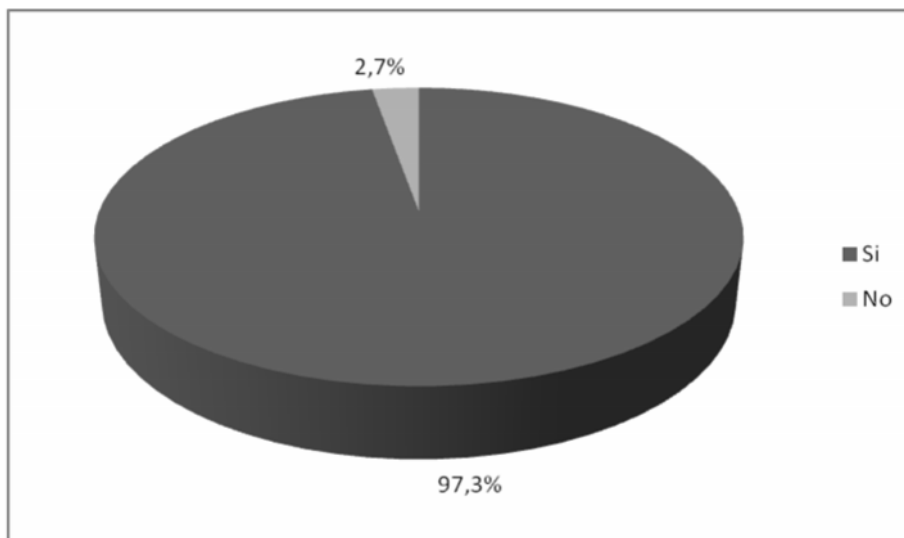
Dado que la mayor parte de los empresarios, como resultado de la capacitación recibida, pudieron iniciar con la creación de un plan de trabajo para la empresa u organización, esto, probablemente, permitió a ésta ordenar sus tareas y definir metas a corto plazo, permitiéndole mejorar su productividad como resultado de un proceso de ordenamiento de actividades.

La variable anterior está correlacionada (0.6) de forma positiva con la distribución de las tareas para ejecutar los procesos de manera más eficiente. Es decir, que el contar con un plan de trabajo para la empresa u organización permitió tener una mejor

distribución de tareas para realizar un producto o brindar un servicio determinado.

De lo anterior, se desprende que los entrevistados afirmaron haber conseguido niveles de organización más definidos, así como asignación de tareas establecidas, dicha situación se puede observar en el siguiente gráfico:

Gráfico 28: Tener una mejor distribución de tareas para realizar el producto o brindar el servicio



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

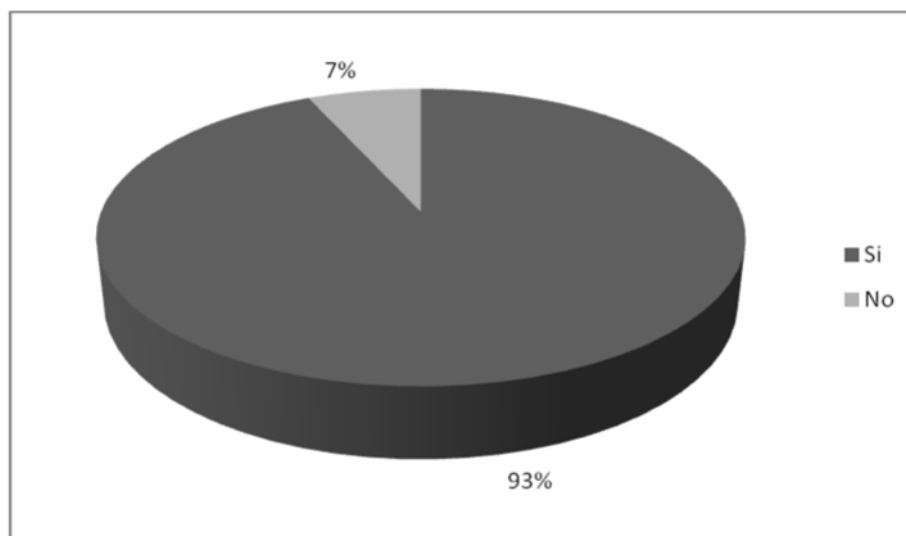
Un 97,3% respondió haber tenido una mejor distribución de las tareas para realizar el producto o brindar su servicio, mientras un 2,7% dijo no haberlo alcanzado. Este resultado indica que la idea de asignar tareas para obtener una mejor distribución del trabajo, fue entendida como elemento principal para la competitividad y el progreso de la empresa, ya que se logra un mayor aprovechamiento de los recursos disponibles,

tanto de recurso humano como materias primas, y demás elemento requeridos para la producción, que logran combinarse de manera eficiente.

Desde la idea de contar con una mejor distribución de las tareas para realizar el producto o brindar su servicio, se concibió la necesidad de definir clara y concretamente las funciones de los trabajadores, esto influyó para que al consultar si se había realizado dicha actividad, el resultado fuera favorable en un 93% de los casos.

Con esta idea clara, se espera que los trabajadores sean más productivos y alcancen más eficientemente sus objetivos como miembros de la empresa.

Gráfico 29: Contribuyó la capacitación a definir las funciones de cada uno de los trabajadores



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Lo anterior, muestra que la transferencia de conocimientos en el área de planificación

por parte de la Universidad Nacional hacia las MIPyMES capacitadas fue altamente efectivo, permitiendo que un porcentaje mayor al 90% de los microempresarios pudiera implementar los cambios sugeridos, manifestando su satisfacción con los resultados obtenidos y logrando, de esta manera, consolidar una mejor estructura organizativa.

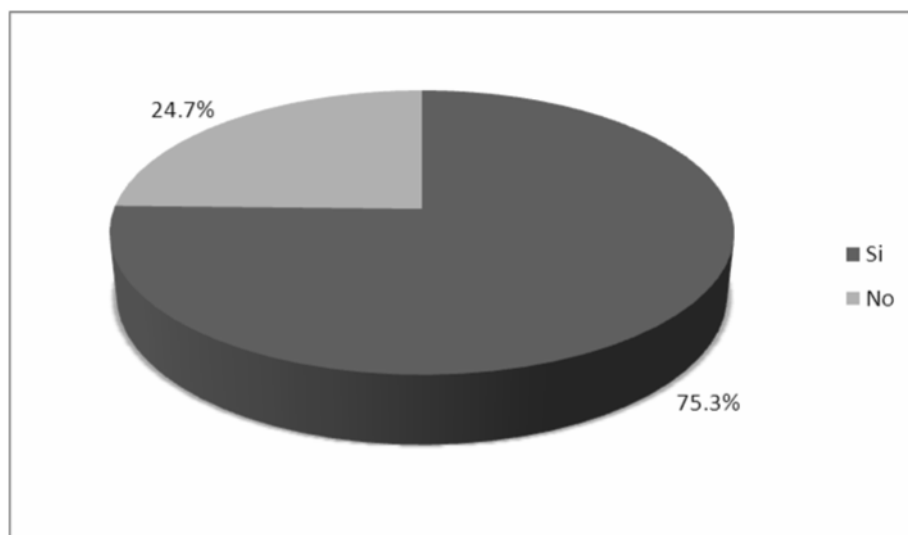
Contabilidad y finanzas

Respecto de la evaluación de las capacitaciones en el área de contabilidad y finanzas se buscó conocer su contribución en aspectos como el registro de ingresos y gastos, mejor control de los costos de la empresa, aumento de ganancias, así como controlar la cantidad disponible de material para la producción.

Se ha detectado que en la mayoría de los emprendimientos el conocimiento sobre el tema contable es muy básico, lo que muchas veces termina provocando el cierre de la empresa por no tener un control adecuado de los egresos e ingresos. De esta forma, esta área ofrece un panorama sobre las finanzas de la empresa y los controles existentes sobre los recursos, para así lograr su sostenibilidad, por lo que ante la consulta de que si la capacitación contribuyó a mantener un registro de los ingresos y gastos, un 75,3% dio respuesta positiva, mientras el restante manifestó no hacerlo.

Este resultado puede apreciarse gráficamente así:

Gráfico 30: Registrar los ingresos y gastos

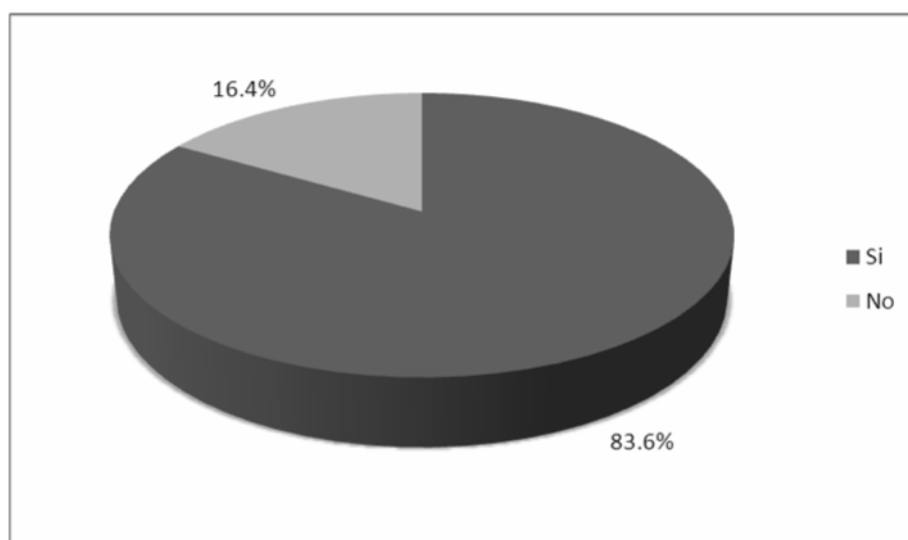


Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Además, el 90,4% dijo tener un mejor control sobre los gastos de la empresa y un 83,6% manifestó lograr reducir los gastos en que incurren para la elaboración del producto o prestación del servicio. Esto demuestra un indicador de eficiencia en el proceso de producción asociado a una mayor productividad que permite utilizar menos recursos para realizar la misma cantidad de bienes o servicios.

El gráfico siguiente muestra lo anterior:

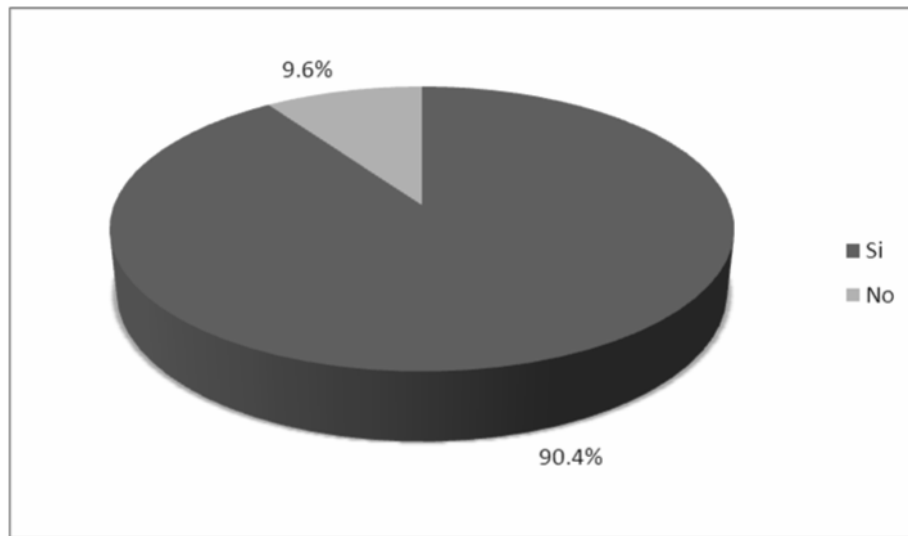
Gráfico 31: Reducción de los gastos en que se incurre para la elaboración del producto o servicio



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Además, se encontró que el mismo porcentaje de quienes dijeron mejorar el control de los gastos de la empresa, es decir, un 90,4%, también, lograron incrementar las ganancias y tener un mejor control sobre las disponibilidades para la producción.

Gráfico 32: Aumentar las ganancias



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

El panorama mostrado anteriormente evidencia, que los controles en la parte financiera han permitido percibir mayores beneficios económicos que pueden emplearse en fortalecer la estructura productiva de la empresa y poder comenzar a percibir utilidades que pueden ser reinvertidas para un mejor funcionamiento.

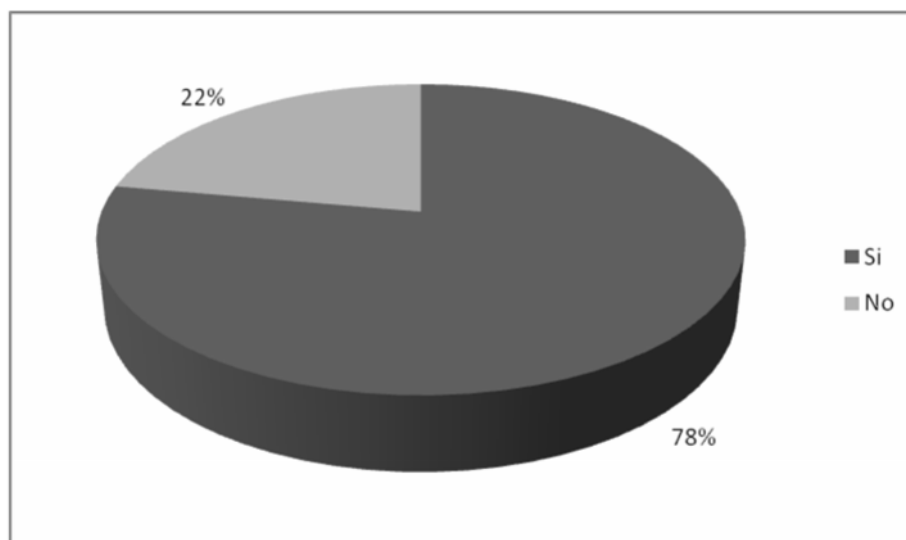
Sin embargo, a nivel general, según lo planteado por el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008) éstas le dan poca importancia al tema del manejo de costos. Dentro del total de sectores productivos destaca el caso de la agricultura y la pesca. Por tanto, se puede concluir que a nivel nacional muchas micro, pequeñas y medianas empresas no le brindan la atención necesaria en cuanto a conocer la estructura de costos de su empresa, es por ello que la Universidad Nacional le ha dado gran relevancia a este aspecto con el propósito de mejorar la contabilidad de éstas.

Administración de las actividades productivas

El manejo de la producción y los procesos mediante los cuales se colocan bienes y servicios en el mercado, es relevante ya que constituye el objetivo por el cual nacen los emprendimientos productivos.

De esta forma, se quiso conocer si las capacitaciones habían tenido un efecto positivo sobre el manejo adecuado de los procesos de producción, a lo que se tuvo que el 78% de los entrevistados manifestó que éstas les permitieron supervisar y controlar dichos procesos.

Gráfico 33: Supervisar los procesos de producción de la empresa para que sean de calidad y cumplan con los objetivos de la misma



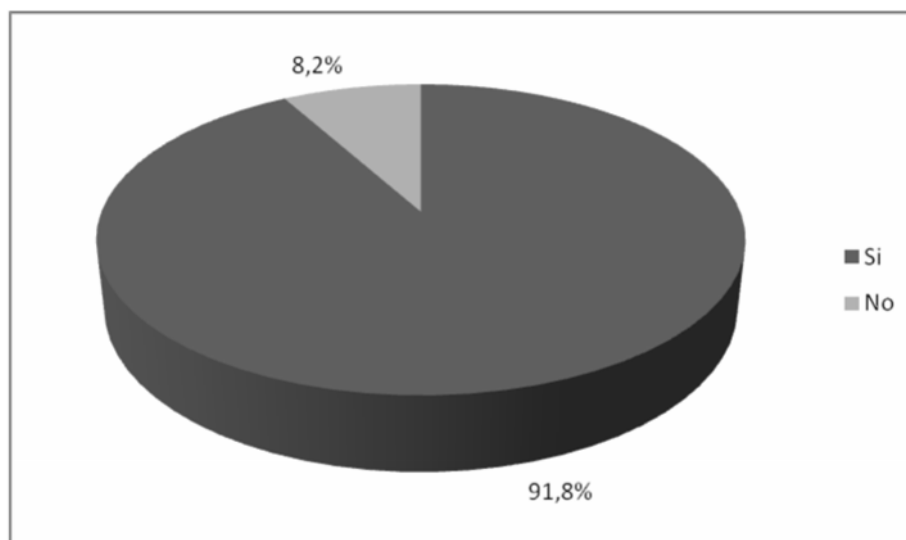
Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Ante dicha respuesta, es de esperar que los bienes finales que las empresas estén colocando en el mercado, sean reconocidos como productos de alta calidad y gran aceptación por los consumidores, debido al compromiso de velar por los intereses de los clientes.

Por otra parte, el 91,8% afirmó mejorar las técnicas de producción u oferta de un servicio, lo cual constituye una razón importante por lo que en el Área de Contabilidad y Finanzas se vio una disminución en los gastos para realizar el producto o servicio en un 90,4% de los casos.

El siguiente gráfico representa esta información:

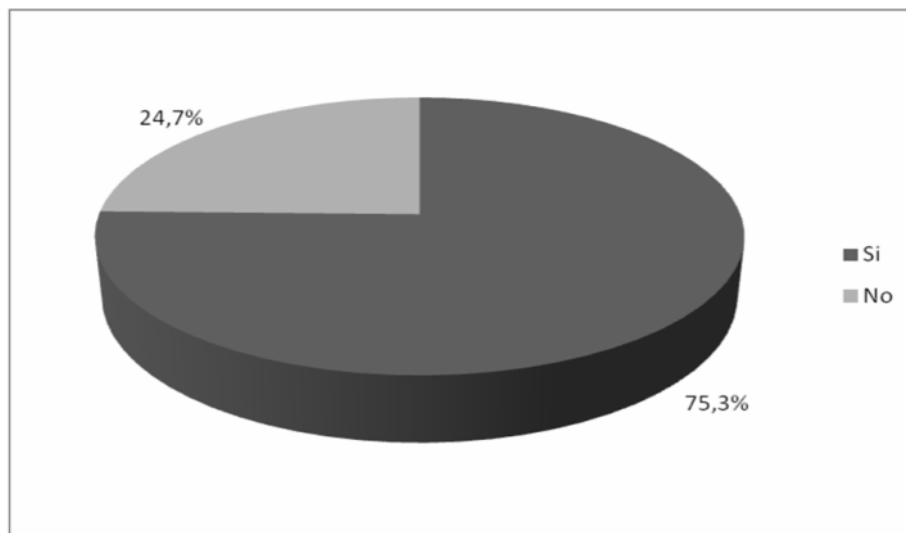
Gráfico 34: Mejorar las técnicas de producción o de préstamo del servicio



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Los aspectos anteriores contribuyeron al hecho de las empresas pudieran aumentar el número de productos disponibles para la comercialización, ya que el 75,3% de los entrevistados señaló haber aumentado la cantidad de productos realizados. Además, 64,4% logró establecer asociaciones u acuerdos con otros empresarios para el desarrollo de actividades en conjunto.

Gráfico 35: Aumentar la cantidad de productos realizados u ofrecidos



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

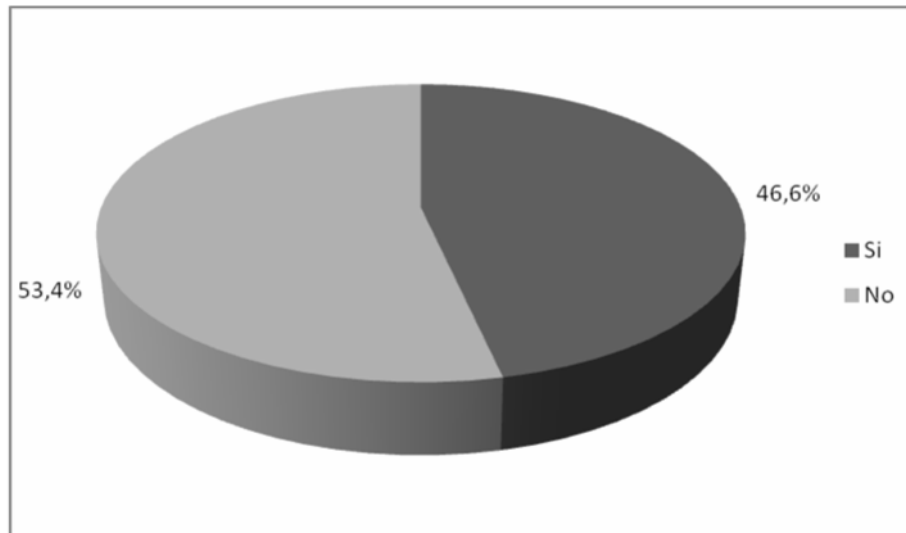
Lo anterior, evidencia el desarrollo de nuevos encadenamientos que, a su vez, contribuyen con nuevas ideas innovadoras que se ven plasmadas en una mayor oferta de productos y servicios.

Un aumento, en la cantidad de bienes ofrecidos, muestra que los productos ya lanzados al mercado han tenido aceptación por los consumidores, los cuales, a su vez, tienden a esperar nuevas propuestas de la empresa en cuanto su oferta.

Sin embargo, de acuerdo con el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008), la producción, junto con el personal, sigue siendo de los elementos a los que los microempresarios les brindan menor atención, y que, muchas veces, representan una debilidad para las MIPyMES dentro de un mercado tan competitivo. En donde, al no contar con certificaciones de calidad nacionales o internacionales o altos estándares de producción tienden a ser menos competitivas que las empresas que sí los poseen.

No obstante lo anterior, requiere de mayor inversión de recursos en aspectos como mejorar la estructura organizativa y productiva de la empresa. Ante esto, se consultó sobre el manejo del presupuesto, donde, menos de la mitad de los entrevistados manifestó destinar parte del presupuesto o de las ganancias a la adquisición de nuevos equipos o maquinaria. Solo el 46,6% logró, con la capacitación, entender la importancia de realizar y planificar dicha inversión, como parte del crecimiento empresarial.

Gráfico 36: Destinar parte del presupuesto o de las ganancias a la adquisición de nuevos equipos o maquinaria para la producción o préstamo del servicio



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

No obstante, en las primeras etapas del desarrollo de una MIPyME es difícil lograr una reinversión de las utilidades hasta normalizar el flujo de caja y observar que la empresa tiene la capacidad de por lo menos cubrir sus costos fijos.

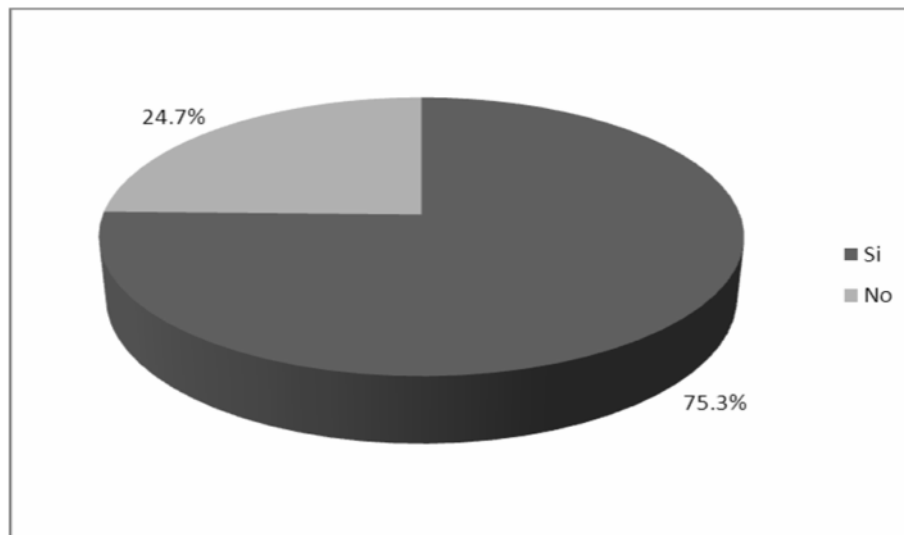
Comercialización y mercadeo

Un área importante de analizar en las empresas corresponde al proceso siguiente a la producción donde se busca colocar el producto en el mercado. Para ello, es importante identificar aspectos que puedan afectar la comercialización, conocer sobre la fijación de

precios y mejorar la promoción de los productos.

Sobre esto se les consultó a los empresarios y en cuanto a la identificación de aspectos que afectan la comercialización, se tuvo que en un 75,3% de los casos se logró la detección de los mismo tal y como lo representa el gráfico siguiente:

Gráfico 37: Identificar aspectos que afectan la comercialización de su producto o servicio



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

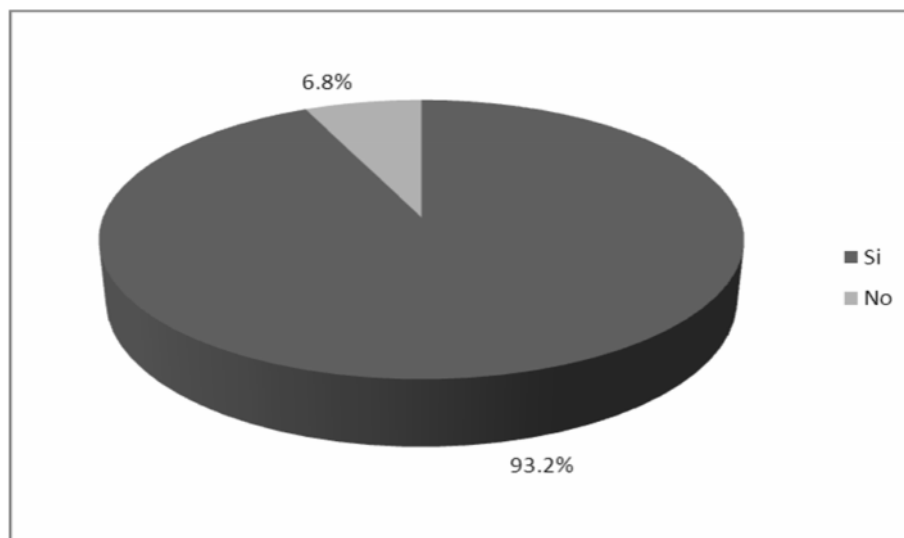
De esta forma, la detección de la Empresa de cualquier aspecto que intervenga con la realización de su producción es vital para que ésta sea competitiva, debido, a que a través de la identificación de estos aspectos, se evita la pérdida de recursos por problemas en la colocación de sus productos. Además, le permite a la empresa

mantener un flujo de caja permanente que entre otras cosas, incentive inversiones futuras para el crecimiento de la organización.

Además, un 93,2% señaló haber logrado tener mayor conocimiento para la fijación del precio de su producto o servicio, lo que les permite manejar los costos de producción y considerar un margen de ganancia para tener un precio competitivo que les permita realizar su producción.

Gráficamente, se muestra de la siguiente manera:

Gráfico 38: Tener mayor conocimiento para fijar el precio del bien o servicio

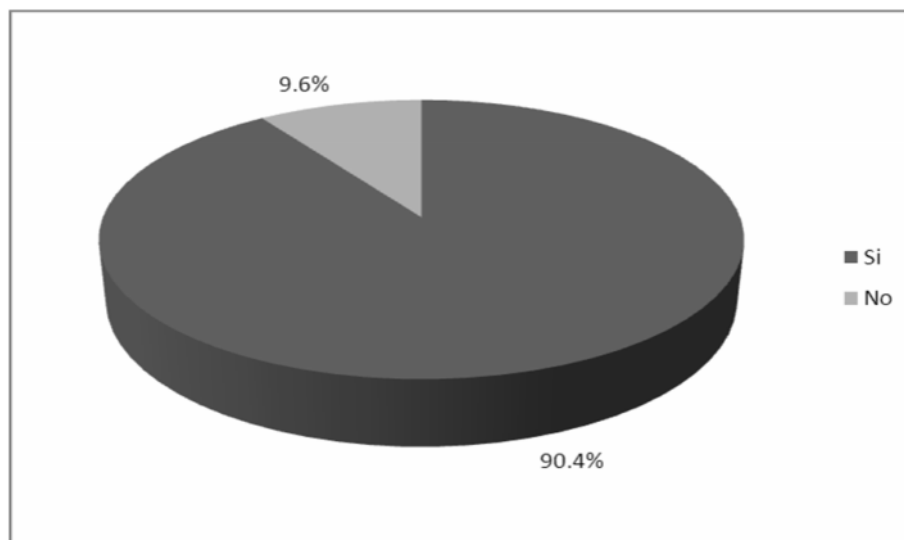


Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

El manejo de los precios es un elemento importante dentro de la promoción de los productos o servicios, ya que los consumidores buscan valores de uso a precios

accesibles, según su restricción presupuestaria. Se observó que en un 90,4% de los casos mejoraron la promoción del producto o servicio, lo cual también contribuyó a aumentar el área geográfica de comercialización en un 93,2%.

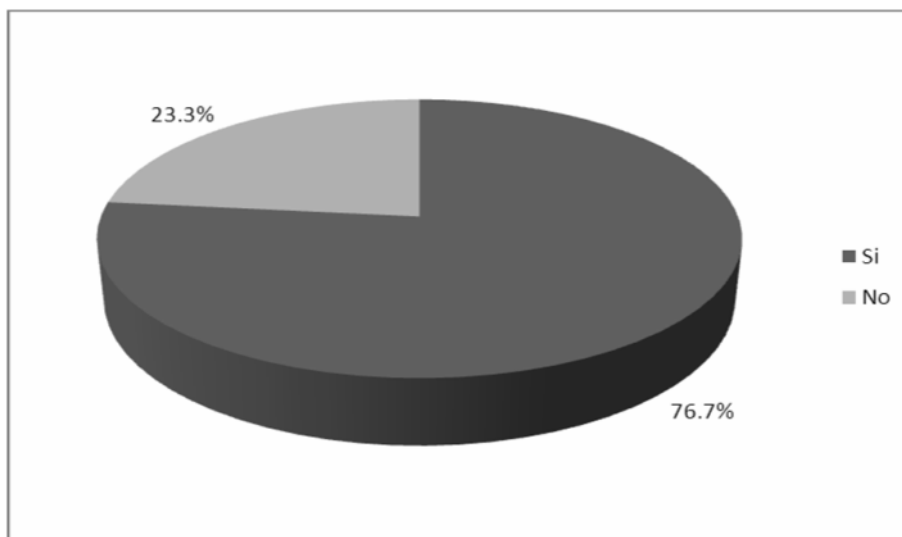
Gráfico 39: Mejorar la promoción del producto o servicio



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Pese a la mejora en el mercadeo de la organización, el resultado obtenido para la consulta sobre lograr aumentar la cartera de clientes fue menor, alcanzando el 68,5% de los casos. Sin embargo, como se muestra en el Gráfico 49 lograron aumentar las ventas en un 76,7%.

Gráfico 40: Aumentar las ventas



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

El aumento en las ventas se asocia con aspectos sobre los que se consultó, los cuales repercuten en este comportamiento, como contar con mayor conocimiento para fijar precios competitivos de acuerdo con las necesidades y requerimientos del mercado, realizar inversiones para mejorar la estructura productiva, ofrecer más productos, entre otros.

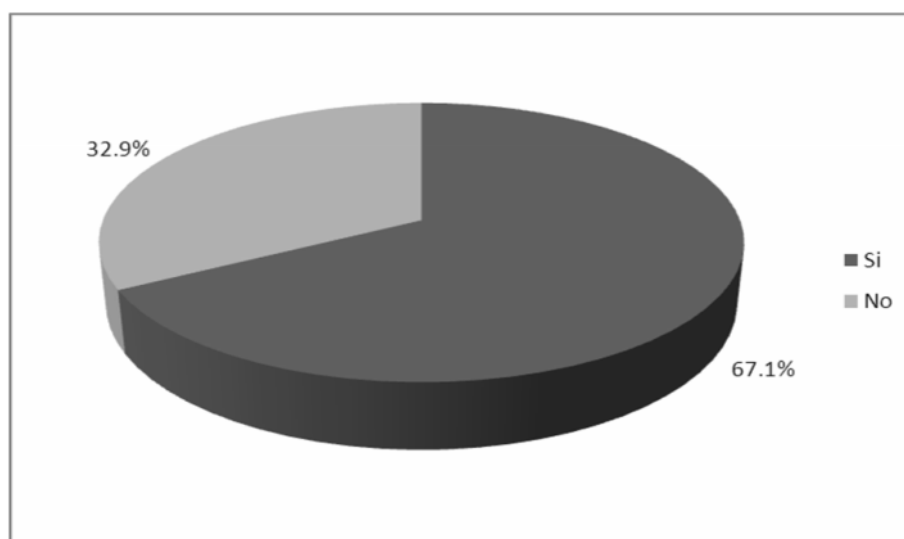
En relación con el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008), se cita que a nivel general los aspectos que le brindan más atención las MIPyMES a la hora de administrar son los relacionados con la satisfacción de los clientes, con un 68% de representatividad para el sector servicios, seguido por el de comercio y de último el de

la agricultura. De igual forma, como segundo factor a que le dedican mayor importancia es a los resultados de sus ventas, en donde para el comercio dicho indicador representa mayor importancia que para otros sectores, en donde se presenta con 24,6% respecto de la industria manufacturera que le brinda la menor importancia al nivel de ventas en relación con los demás sectores.

Con ello, se coincide con el resultado obtenido de las MIPyMES capacitadas por la UNA, en donde las empresas estudiadas para aumentar su volumen de ventas, lograron un mejor conocimiento para la fijación del precio de venta, una diversificación en la producción, así como mejora en los aspectos de comercialización y mercadeo del producto o servicio.

Finalmente, para concluir el análisis de la contribución de las capacitaciones en el área de comercialización se quiso saber si se había logrado disminuir la dependencia con los intermediarios, obtenido un resultado de que para el 67,1% de los casos fue posible, lo que refleja una mayor solidez de la organización.

Gráfico 41: Disminuir la dependencia con intermediarios para comercializar su producto o servicio



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Dicho resultado obedece a que los empresarios mencionaron haber logrado mayor independencia en este aspecto, considerando realizar esta labor ellos mismos, con lo que evitan altos costos de comercialización, y pueden tener un contacto directo con el comprador, fortaleciendo así, un vínculo de negocios.

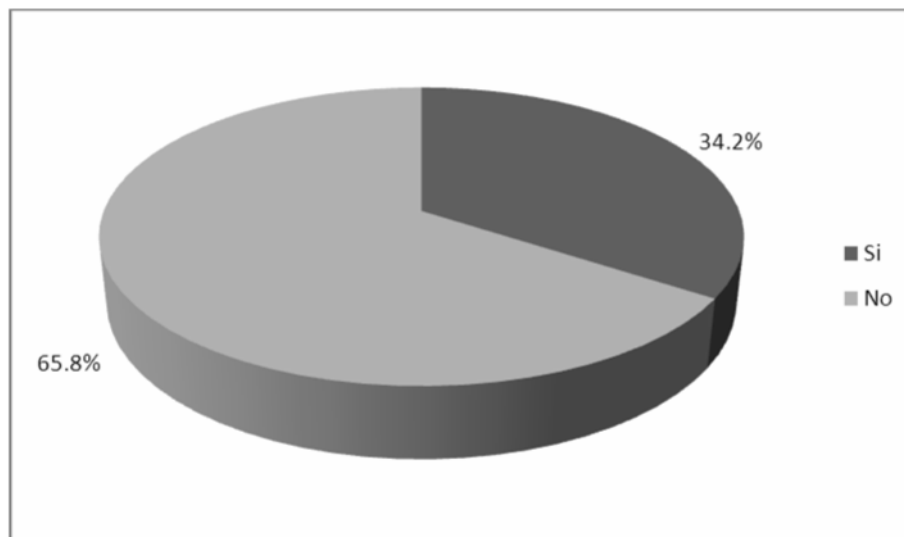
Innovación

Se encontró que el concepto de innovación ha sido poco divulgado a través de los procesos de capacitación o asesoría debido que, únicamente, el 34,2% manifestó haberlo escuchado en los diferentes procesos. El restante 65,8% dijo no conocer el

concepto y su aplicación en los procesos y técnicas para la elaboración de productos.

Esto se refleja en el siguiente gráfico:

Gráfico 42: Conocer acerca del concepto de innovación para aplicarlo en los procesos, técnicas o elaboración de productos u ofrecer servicios

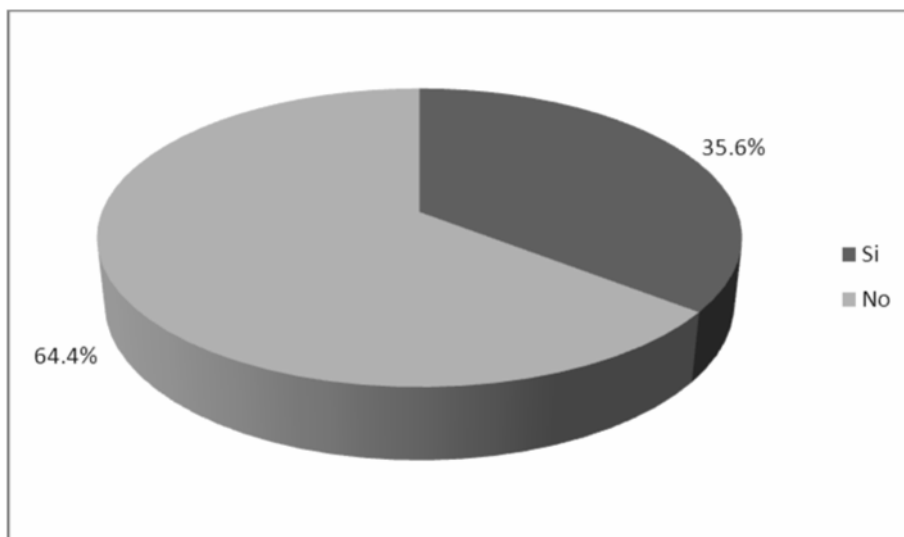


Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

En donde se indica que el 55,4% de las MIPyMES no logró crear nuevos productos u ofrecer nuevos servicios y un 64,4% no conoció sobre nuevas formas de protección de su producción, lo que le resta competitividad a éstas.

Según lo muestra el siguiente gráfico, cuando se consultó sobre si se conoce sobre las formas de protección de productos o procesos nuevos se obtiene el siguiente resultado:

Gráfico 43: Conocer de las formas de protección de productos o procesos nuevos



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

El panorama mostrado anteriormente refleja que los esfuerzos que se pueden realizar para la innovación pueden afectarse ante el hecho de no disponer de un mecanismo de protección de nuevas creaciones. Además, una situación relevante de señalar, es para este caso, se detectó una confusión en el lenguaje al entender el concepto de patente como permiso de funcionamiento, lo que indica un desconocimiento amplio en cuanto a la temática de propiedad intelectual.

Sin embargo, la UNA ha procurado promover la importancia de la innovación como parte de los procesos que desarrollen las MIPyMES, transfiriendo nuevas alternativas productivas, mejoras en sus modelos de gestión, entre otras cosas, sin embargo, la innovación debe ser parte de la cultura empresarial de los microempresarios siendo

algo propio y no forzado.

Dentro de esta dinámica se tiene que las MIPyMES encuestadas en el Primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES (2008), demuestra haber hecho importantes esfuerzos en términos de competitividad e innovación, en donde en relación con dichos factores se llevaron a cabo varios cambios que les permitiría ser más competitivos. Entre ellos se encuentran: mejoras en las áreas de servicio al cliente, principalmente, en los productos o servicios, en maquinaria y equipo con un 78,8% de representatividad, inversión en las tecnologías de la información y comunicación en un 69,3%, así como uso del comercio electrónico en una menor parte.

Nivel Meta

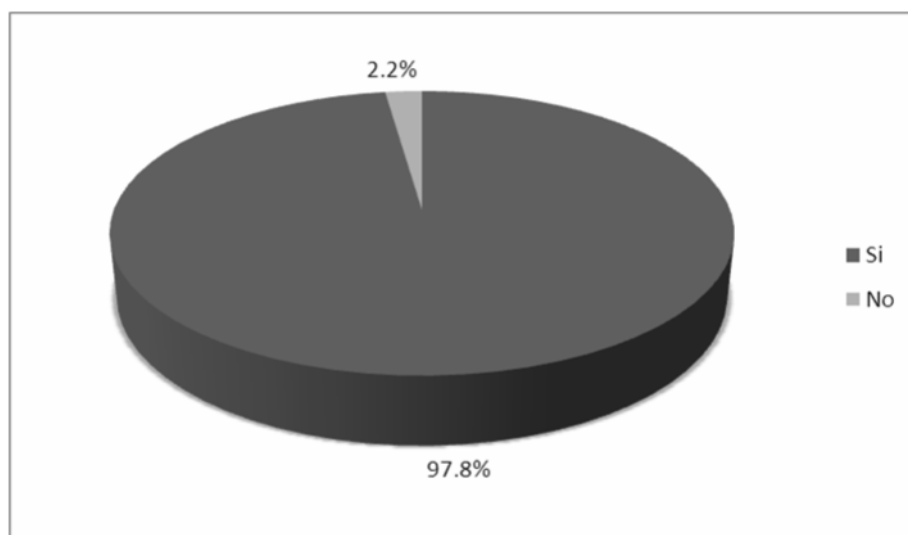
Recurso Humano

La evaluación de esta área se enfocó en aspectos relevantes como el conocimiento, preparación de los trabajadores y desempeño laboral de los mismos, considerando que un recurso humano con mayor conocimiento puede contribuir a mejorar los niveles de productividad global de una empresa o asociación, por lo tanto, conocer si las capacitaciones apoyaron a mejorar el desempeño laboral de los empleados, así como si sirvieron de fuente para obtener un incremento en sus salarios, entre otros, son aspectos que permiten valorar el impacto de los proyectos, programas y actividades de vinculación dirigidos a las MIPyMES capacitadas por la Universidad Nacional.

Para estos efectos, se consultó, en primera instancia, si la empresa mejoró la

preparación o conocimiento de los empleados o socios, obteniendo un resultado positivo en el 97,3% de los casos. Este resultado contrasta con el obtenido ante la consulta sobre la mejora en el desempeño de los trabajadores, donde se manifestó que en el 97,8% de los casos se había logrado un mejor desempeño por parte de la fuerza de trabajo.

Gráfico 44: Mejora del desempeño laboral de los empleados o socios

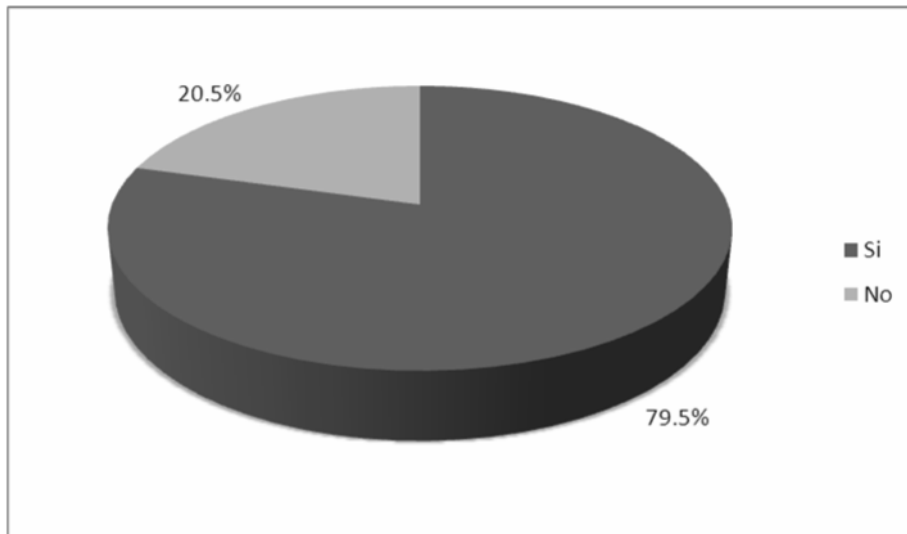


Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Por otra parte, se quiso conocer si existió alguna mejora en el nivel de ingresos de los empleados o socios, y la respuesta fue que en un 79,5% sí se logró, mientras el 20,5% restante manifestó no haber conseguido dicho aumento en el nivel de ingresos percibidos.

El gráfico siguiente muestra esta situación:

Gráfico 45: Contribución a la mejora del salario o ingreso individual de los trabajadores o socios

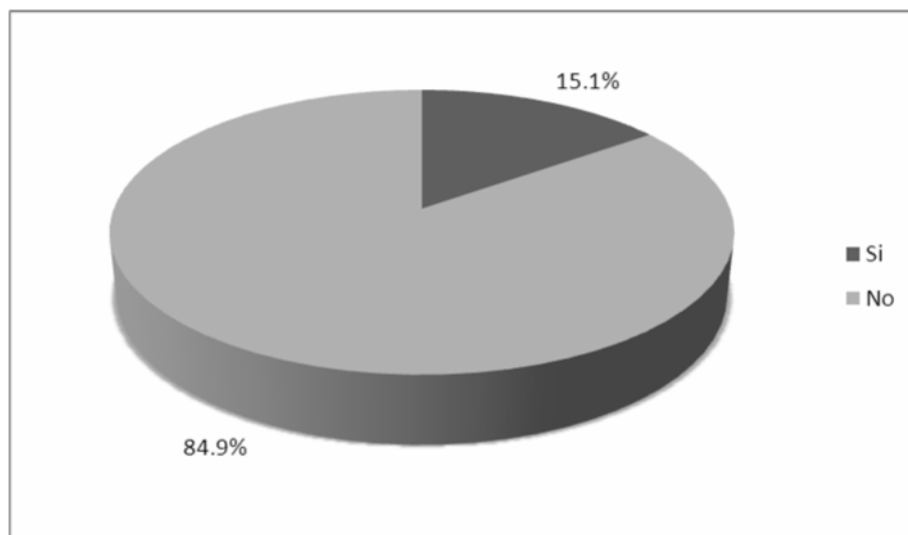


Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

No obstante, pese al hecho de que en casi un 80% de los casos se logró mejorar los salarios, esto no influyó en gran parte para hacer que los empleados o socios duraran más tiempo trabajando en la empresa, ya que un 59,6% de los entrevistados dijo haber logrado una menor rotación del personal, mientras un 40,4% señaló no haberlo logrado.

Lo anterior, tampoco fue un estímulo para aumentar la cantidad de trabajadores ya que como lo muestra el gráfico 38 sólo un 15,1% logró incorporar más trabajadores a la organización.

Gráfico 46: Aumentar la cantidad de empleados o socios dentro de la empresa u organización



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

El hecho de que las personas no hayan logrado aumentar la cantidad de empleados dentro de la empresa, demuestra que, muy posiblemente, ésta no ha logrado crecer como producto de la capacitación y que, probablemente, en la actualidad, continúe con la misma fuerza de trabajo con que contaba en el momento de la capacitación, lo que significa que gran parte de las empresas que hayan sido capacitadas anteriormente se encuentren en una etapa de estancamiento, en donde si se analiza si se ha logrado mantener al personal dentro de la empresa o si ha aumentado su tamaño midiendo

esto de acuerdo con la fuerza laboral que fue el criterio que se estableció al inicio de la investigación para medir el tamaño de la empresa, vemos que no se han generado variaciones en el crecimiento de ésta.

Como parte de una mejor formación del recurso humano, se rompe el mito de que los empresarios típicos poseen poca preparación o no creen en la capacitación, además se demuestra que muchos realizan cambios para mejorar la empresa, demostrando por ello un interés en innovar, mostrar flexibilidad al cambio, apoyar el aprendizaje, por lo que partiendo de las características anteriores, se tiene que a pesar de que en Costa Rica las MIPyMES no posean tanta representación dentro del mercado, la relevancia que le dan a la capacitación, a la innovación y al conocimiento en muchos casos permite que generen una estructura de trabajo más integrada que trabaje como un todo, además, que le facilita que a la empresa manejar, renovar y reutilizar el conocimiento.

5.3.4.3. Valoración del Proceso de Vinculación

A continuación, se muestran aspectos que afectaron el proceso de capacitación, de las MIPyMES, en donde dentro de estos, el principal problema que se presentó es el de falta de seguimiento por parte de los encargados con un 40%, seguido de la necesidad de mayor cantidad de tiempo para entender la materia con un 20%.

Tabla 6: Situaciones que se presentaron durante el proceso de capacitación

Problema presentado	Cantidad	Porcentaje
Falta de seguimiento por parte de los encargados que dieron la capacitación	65	40,1%
Necesita o necesitaría más tiempo para entender la materia	38	23,5%
El vocabulario empleado por el encargado de la capacitación era muy complicado	16	9,9%
El material (folletos, discos, presentaciones, libros, etc.) usados son o fueron difíciles de entender	11	6,8%
Capacitación teórica, sin aplicación práctica	10	6,2%
La capacitación no ha solucionado o no solucionó los problemas que presentaba la empresa o asociación	7	4,3%
No fueron lo suficientemente claras para poder ponerlas en práctica	4	2,5%
Ninguna de las anteriores	2	1,2%
No tuvo acceso al financiamiento por lo que no pudo implementar lo enseñado en la capacitación	1	0,6%
No se terminó la capacitación, asesoría o consultoría	1	0,6%
Otros	7	4,3%

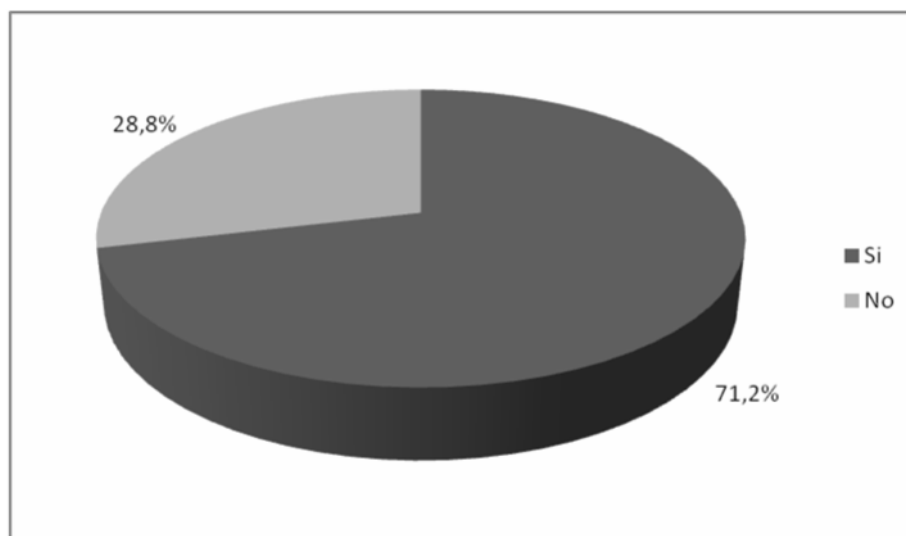
Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

De las situaciones antes presentadas, se vislumbra que la falta de seguimiento por parte de los proyectos en cuanto al proceso de capacitación, así como el requerimiento de más tiempo para entender la materia, son las principales situaciones que afectaron la efectividad de las capacitaciones, en donde parte de los microempresarios requerían

de más tiempo para asimilar la materia, dado su bajo nivel de escolaridad. Además, otra situación presentada en un 9,9% de los casos es el uso de vocabulario complicado por parte del encargado.

Por otra parte, un 71,2% de los entrevistados recibió capacitaciones con otras instituciones entre las que destacan el Instituto Nacional de Aprendizaje, el Instituto Mixto de Ayuda Social, Banco Nacional, otros. Estas fueron calificadas como similares en cuanto a calidad respecto de las recibidas por la Universidad Nacional.

Gráfico 47: Recibió capacitaciones con otra institución



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

No obstante, las personas consultadas destacaron la satisfacción de los procesos de vinculación con la Universidad Nacional e inclusive manifestaron su interés por ser

parte de vinculaciones futuras relacionada a otras áreas de la administración empresarial.

Una vez analizados cada uno de los puntos tomados en consideración dentro del instrumento, se procede al proceso de valoración para la creación de un indicador que refleje el grado de efectividad de las capacitaciones brindadas por la Universidad Nacional a las MIPyMES.

Para lo anterior, se le asignó un peso proporcional a la cantidad de preguntas contenidas en cada uno de los apartados del cuestionario, de modo que fueron congruentes con los objetivos de la investigación.

Tabla 7: Resultados del Indicador

Indicador	% Representatividad	Resultado área	Resultado final
Efectividad de las capacitaciones			
1. Planificación	9%	0.95	9%
2. Recurso humano	19%	0.76	14%
3. Contabilidad y finanzas	16%	0.81	13%
4. Administración de actividades productivas	16%	0.65	10%
5. Comercialización y mercadeo	22%	0.76	12%
6. Innovación	9%	0.49	11%
Valoración del proceso de vinculación	9%	0.84	8%
TOTAL			77%

Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

La forma en cómo se obtuvo el resultado de cada área fue la siguiente: en primera instancia, se contaron todos los puntos de la pregunta seleccionada, asimismo, la cantidad de respuestas en la pregunta correspondiente y se multiplicó el n por la cantidad de puntos máximos que se hubiera obtenido por cada pregunta y de ahí, se obtiene un promedio de las puntuaciones, siendo el indicador total la suma de los indicadores por área. Más, específicamente, el resultado final del indicador es producto de la suma individual de la calificación de cada una de las áreas comprendidas.

Asimismo, esta evaluación estará ubicada en la siguiente escala de rangos de doce unidades para los valores de excelente, bueno, regular y malo, para el caso de muy malo se amplió el rango dado las consideraciones y los puntuales mínimos que se obtendrían en dicho rango(o categorías):

Tabla 8: Escala para la evaluación de los resultados del indicador

88-100: Excelente
75-87: Bueno
62-74: Regular
49-61: Malo
0-49: Pésimo

Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

En relación con la escala de categorías mostradas anteriormente, se tiene que para el

caso de la evaluación de la efectividad de los procesos de vinculación desarrollados por la Universidad Nacional para mejorar la productividad de las MIPyMES, dividido entre las siguientes áreas: planificación, recurso humano, contabilidad y finanzas, administración de actividades productivas, comercialización y mercadeo e innovación se tiene que en promedio se obtuvo una calificación de un 74, identificada como regular, en donde las áreas de Planificación, así como Contabilidad y Finanzas fueron las que obtuvieron una ponderación más alta y contando con el resultado más bajas las áreas de administración de actividades productivas e innovación.

De forma más específica, se tiene que para el Área de Planificación se obtuvo una calificación de 95, dentro del rango de excelente, caracterizada por obtener en más del 90% de los casos una respuesta positiva, dado que la mayor parte de las micro y pequeñas empresas pudieron llevar a cabo los puntos evaluados, creando planes de trabajo para la empresa, mejorando la distribución de tareas dentro del negocio, así como poder contar con una mejor definición de funciones para los miembros de la empresa o socios. La planificación fue el área más efectiva dentro de las evaluadas, permitiendo una mejor transferencia de conocimientos de la academia hacia la empresa.

En cuanto al recurso humano, el resultado fue de 76, en donde relacionado con el mejoramiento del desempeño laboral de los trabajadores o socios se tiene que la mayor parte de las MIPyMES capacitadas lograron con un mejor desempeño de sus miembros. Un panorama similar al anterior se mostró para el caso del aspecto salarial, en donde en por lo menos un 80% de los casos, indicaron un mejoramiento en los

salarios individuales, sin embargo, para el caso del aumento de la cantidad de empleados dentro de la empresa se mostró un caso desfavorable mostrando que en un 85% de los casos las empresas no aumentaron la cantidad de trabajadores, lo que muestra un estancamiento en el crecimiento de las mismas (si lo vemos en términos de la cantidad de trabajadores), contrayendo la calificación final del área y evidenciando una condición regular para el caso del recurso humano.

Por su parte, para el Área de Contabilidad y Finanzas, se obtuvo la segunda calificación más alta ubicada en el rango de capacitaciones buenas con un 81, este valor muestra que hubo una efectiva transmisión de conocimientos dándoles a conocer a los microempresarios o socios que un buen manejo y control en la parte financiera puede llevar a un mejor control de los gastos, y posible reducción de los mismos y, por consecuente, permitir generar ganancias para la empresa producto de un proceso de contabilización de gastos e ingresos más controlado y ordenado.

En relación con la administración de las actividades productivas en donde se obtuvo una calificación de 65, caracterizada porque en un 78% de los casos los entrevistados reconocieron la importancia de supervisar los procesos de producción, en un 91,8% se mejoraron las técnicas de producción u oferta de un servicio y, además, gran parte de los entrevistados producto de los resultados anteriores lograron aumentar la cantidad de productos o servicios ofrecidos. Finalmente, a pesar de la importancia que implica el mejoramiento en el equipo solo un 46,6% de los entrevistados invirtió parte de su presupuesto en la compra de equipo, maquinaria u otro activo necesario para el funcionamiento de la empresa.

Para el área de Comercialización y Mercadeo, se obtuvo calificación ubicada en 76, como resultado de que un 75,3% de los entrevistados lograran identificar los aspectos que afectan la comercialización de la empresa, permitiéndoles un mejor conocimiento del mercado donde colocar su producto u ofrecerán su bien. Además, un 93,2 pudo tener un mayor conocimiento de cómo fijar el precio de un bien o servicio, lo que le permite una mejor inserción en el mercado, así como poder llevar a cabo una mejor promoción, en donde en un 90% de los casos esto se logró y un 76,7% de los entrevistados aumentó las ventas de su empresa por medio de un mejoramiento en los aspectos de mercadeo y comercialización de su empresa. Por último, un 67,1% de los entrevistados mencionó haber disminuido la dependencia con los intermediarios y por lo tanto, logró ascender en la cadena de valor.

En cuanto a la innovación el panorama mostrado no es tan favorable, en donde la calificación es de 49, debido a que solo un 34,2% de los entrevistados conoce del concepto de innovación, y en donde un 64,4% no sabe sobre las formas de protección, mostrando la poca transferencia de conocimientos en torno a dicho concepto y sobre sus formas de protección. Todo lo anterior, muestra porque esta área muestra una calificación tan baja y porque los micro y pequeños empresarios tienden a confundir terminologías relacionadas a dicho concepto, tal como la patente de protección con la patente comercial.

Relacionado con la valoración del proceso de vinculación, con una calificación de 84 se tiene que el principal problema presentado fue la falta de seguimiento por parte de los proyectos, ya que muchas veces, se requería tener un mayor control sobre la evolución

de las microempresas para poder resolver los problemas que se generaban como producto de querer llevar a la práctica lo aprendido.

Finalmente, el resultado del indicador global fue de 77.7, lo que lo ubica a los proyectos de capacitación de la Universidad Nacional como buenos transmisores de conocimientos y técnicas hacia las MIPyMES, permitiendo así, mejorar las condiciones de las MIPyMES en los ámbitos de planificación de la empresa, preparación del recurso humano, fortalecimiento de las condiciones laborales de los trabajadores, así como el control de la contabilidad de la empresa, así como un aumento de las ganancias en algunos casos, un mejor control y supervisión de sus técnicas productivas, identificación de los aspectos que afectan la comercialización, poder tener una mejor fijación de los precios de los bienes y servicios, así como contar estrategias de promoción más efectivas, entre otros aspectos que permiten mejorar la productividad de la empresa e impactar en su competitividad.

5.3.4.4. Análisis conjunto por proyecto según área evaluada.

Con el objeto de no solo ver a nivel agregado el resultado de la vinculación universidad-empresa, se tienen los siguientes resultados a nivel de proyecto de acuerdo con los pilares definidos dentro de la investigación como motores de la competitividad.

De esta manera, en la siguiente tabla se muestran los resultados obtenidos por área evaluada, para cada uno de los proyectos:

Tabla 9: Efectividad de las capacitaciones⁸

Área	Focco- MIPyME	Isla Venado	PRAM	Rumiantes menores
I. Planificación	96,00	100,00	96,97	83,33
II. Recurso humano	85,70	60,00	94,83	90,00
III. Contabilidad y finanzas	76,49	60,00	100	90,00
IV. Administración de actividades productivas	61,86	40,00	84,62	50,00
V. Comercialización y mercado	77,94	71,43	69,23	85,71
VI. Innovación	45,61	0,00	66,67	66,67
Promedio	73,93	55.23	85,38	77,61

Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

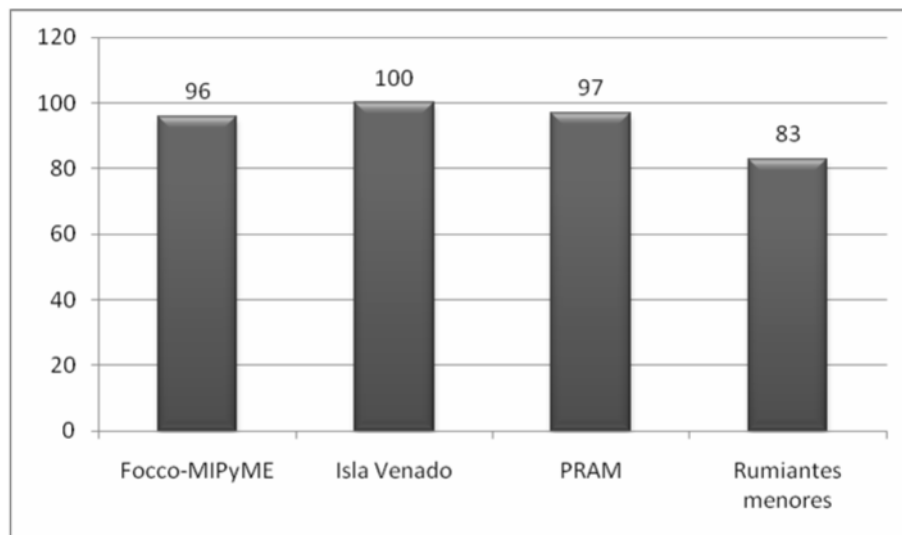
De acuerdo con el resultado promedio de las seis áreas evaluadas, se destaca al PRAM como el proyecto de mejor calificación alcanzando un 85,38. En dicho proyecto, sobresalen las áreas de Contabilidad y Finanzas, Planificación, y Recurso Humano, con resultados de 96,97; 94,83 y 84,62, respectivamente.

En segundo lugar, está el proyecto de Rumiantes Menores con un 77,61. En tercero, FOCCO-MIPYME con un resultado de 73,93 y finalmente, Isla Venado alcanzó un 55,23. Para los cuatro proyectos destacaron las calificaciones más altas en las áreas de Planificación y Contabilidad y Finanzas.

⁸ Los datos se expresan en niveles. Las calificaciones se denotan en escala de 0 a 100.

Por otra parte, en el análisis por área, siguiendo la escala planteada en el indicador, se obtuvo que a nivel del nivel promedio se ubica en rangos de muy buenos a excelentes como lo muestra el siguiente gráfico:

Gráfico 48: Planificación



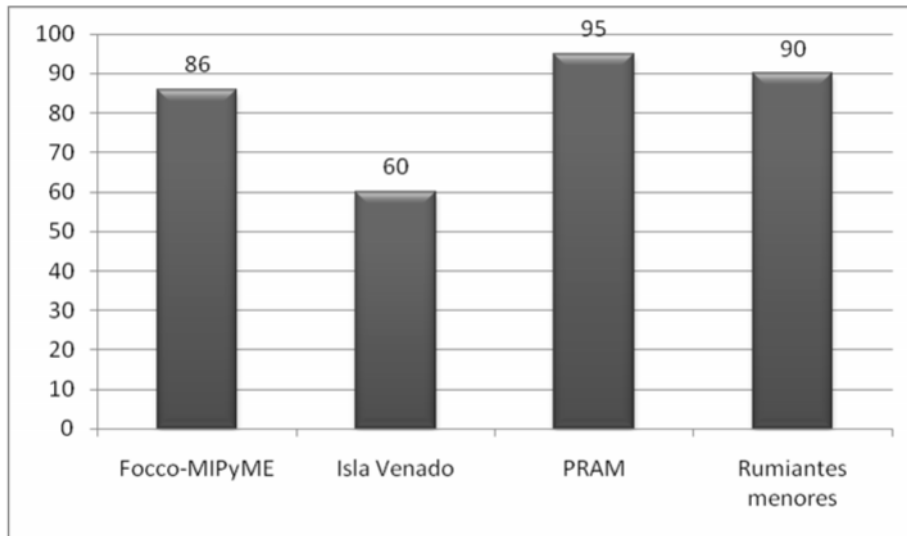
Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Lo anterior, demuestra que en dicha área es donde se ha logrado una mayor asimilación del conocimiento que les ha permitido a los microempresarios tener claro la importancia de ejecutar actividades como el diseño de un plan de trabajo y definir las funciones de los colaboradores para mejorar la competitividad de las empresas.

Por otra parte, en el área de gestión del recurso humano se presentó un comportamiento regular para todos los proyectos, donde la calificación más baja la

obtuvo el proyecto Isla Venado, como se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico 49: Recurso humano



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

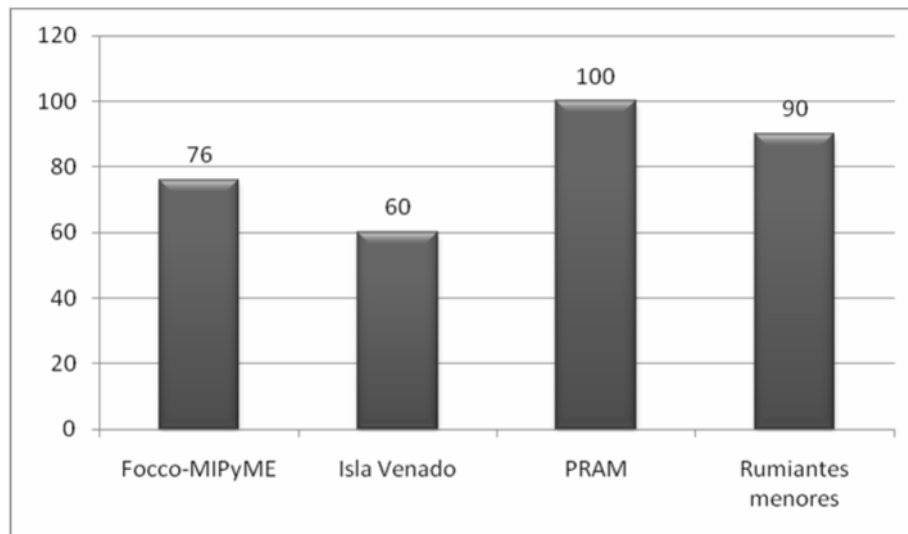
En este caso, los resultados son representativos partiendo del hecho de que esta área destaca qué aspectos relacionados al personal de la empresa favorecen o definen un mejor desempeño.

Por otra parte, como se evidenció en los resultados de la encuesta, la mayor parte de las capacitaciones estaban enfocadas al área financiero contable, ya que muchos microempresarios muestran interés en adquirir conocimiento para tener un mejor manejo de sus recursos, haciendo de esta área un resultado sobresaliente.

No obstante, solo el PRAM y Rumiantes menores obtuvieron una alta nota en este

pilar, a pesar de que el objetivo principal de las capacitaciones impartidas por este proyecto no estaban directamente relacionadas con esta temática.

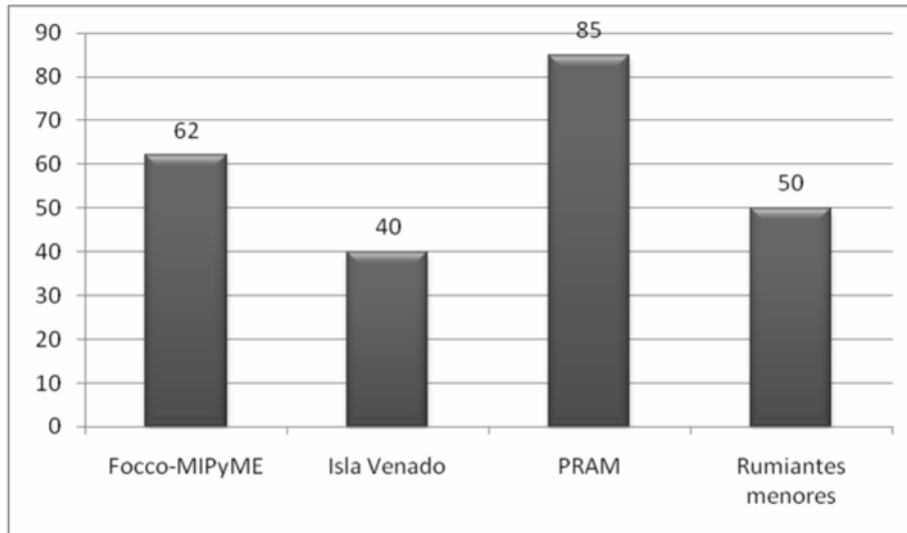
Gráfico 50: Contabilidad y finanzas



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Para el caso de las actividades productivas, se muestra una situación adversa a lo esperado para impulsar la competitividad, ya que en promedio se obtuvo una calificación de 81.5, que muestra un alto nivel de capacitación en este aspecto vital para lograr ser competitivo, posicionarse en el mercado y tener estabilidad como empresa.

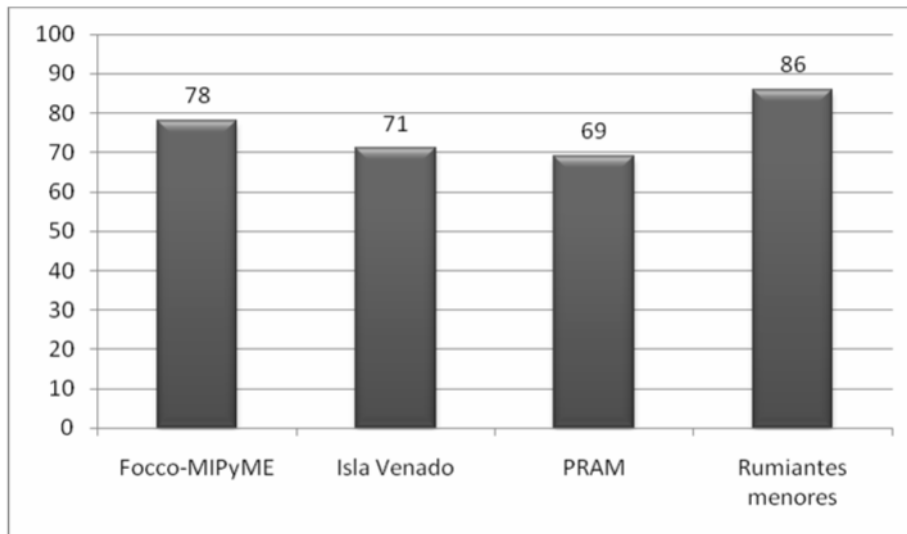
Gráfico 51: Administración de actividades productivas



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Relacionado con el punto anterior, se encuentra el aspecto de comercialización y mercadeo debido a que son el punto clave para realizar la venta del producto y generar así ingresos. Dentro de este rubro, la calificación fue regular, destacando solamente el caso de rumiantes menores el cual obtuvo una calificación de 85.71.

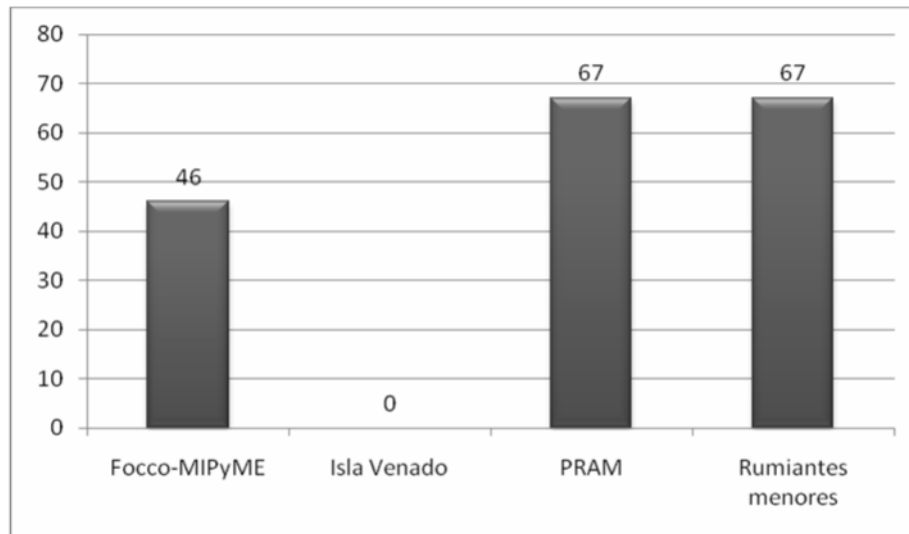
Gráfico 52: Comercialización y Mercadeo



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

Finalmente, la innovación como sinónimo de creatividad, nuevas ideas y emprendimientos, muestra una realidad negativa debido a que éste es un concepto cuyo conocimiento teórico y más aún práctico es muy reducido dentro de los microempresarios que formaron parte de las capacitaciones en el periodo de estudio. Sobresale el caso de Isla Venado donde este tema fue nulo durante los procesos de formación.

Gráfico 53: Innovación



Fuente: Elaboración propia, abril del 2010.

El análisis de los resultados, según el área evaluada en el indicador tiene como aporte la identificación de los elementos de competitividad donde el aprovechamiento de los procesos de vinculación ha sido más significativo.

Sobre la idea anterior, el aporte de la Universidad Nacional a la competitividad de las MIPyMES ha estado ligado a corregir los vacíos, en cuanto a conocimiento, en los temas explicados, vitales en el mundo actual para una empresa con potencial emprendedor que busca ocupar un espacio en el mercado, tanto nacional como extranjero.

5.4. Interrelación de los niveles en estudio

La competitividad sistémica como teoría permite analizar de forma individual cada una de sus áreas, además realizar un análisis integral que refleje el estado de la competitividad de los sujetos de estudio.

En este caso, las MIPyMES como emprendimientos productivos que han recibido capacitaciones por parte de la Universidad Nacional, mediante la modalidad de vinculación externa remunerada, durante el período de análisis se desarrollaron bajo un entorno macroeconómico de dos aristas. Por una parte, del 2006 a inicios del 2008, se dio una expansión económica con variaciones promedio positivas para la producción, niveles de precios, exportaciones e importaciones, entre otros. Sin embargo, del 2008 al 2009 la coyuntura económica ha llevado a una desaceleración en la economía debido a la crisis internacional sufrida.

No obstante, a pesar del panorama internacional a nivel interno se realizaron esfuerzos claros por desarrollar una estructura jurídica que sirva de apoyo para los microempresarios y que sienta las bases para tomar medidas de acción en este campo. Estos cambios vienen a fortalecer las instituciones que laboran para dichos fines y crear un mecanismo avalado gubernamental y jurídicamente.

Factores macroeconómicos con un comportamiento de dos caras: crecimiento y recesión; así como un nivel jurídico con amplios vacíos que se desarrolla a paso lento sin ser llevado totalmente a la práctica, lleva que los microempresarios logren a pesar de todo un desarrollo muy bueno en áreas administrativas, mostrando mayores

deficiencias en los aspectos de producción y de desarrollo de nuevos productos.

Capítulo VI: Conclusiones

6.1. Conclusiones

Las conclusiones presentadas en este capítulo se desarrollaron de acuerdo con el análisis de los niveles macro, meso, micro y meta de la teoría de competitividad sistémica, dando a conocer cómo el comportamiento de estos cuatro niveles, de forma independiente e interrelacionada, han favorecido por mejorar la competitividad de las MIPyMES.

De igual forma se indicará como la vinculación de estos cuatro niveles le ha permitido contribuir a la Universidad Nacional con un marco de un apoyo que consienta un mejoramiento de la productividad de las MIPyMES, así como poder favorecer al desarrollo de las capacidades competitivas de las micro, pequeñas y medianas empresas producto de las capacitaciones brindadas.

Nivel Macro

La competitividad hace alusión a la capacidad de una organización de mantener sus ventajas comparativas, las cuales le permitirán alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. Este último se relaciona con el análisis macroeconómico, donde los macro precios, tipo de cambio, tasa de interés y la inflación, juegan un papel fundamental ya que el comportamiento de estos a lo largo del tiempo puede afectar positiva o negativamente la posición de competitividad de las microempresas.

Ejemplo de lo anterior, es que para el período de estudio se dio un cambio drástico a

partir del 2008 debido a los efectos de la crisis financiera internacional, lo que llevó a alzas en las tasas de interés y disminución a un dígito de la tasa de inflación, acompañado de variaciones no anticipadas producto del esquema cambiario y de las expectativas en los mercados financieros. Debe sumarse, también, el aumento en el precio de los hidrocarburos que afectó, principalmente, el costo en la producción del sector real de la economía. Lo mencionado llevó a crear un clima difícil en la estructura económica nacional, que a finales del 2009 inició un repunte tímido mostrado en sus principales indicadores como IMAE, tasa de interés, entre otros.

A pesar de lo anterior, las MIPyMES, para los últimos dos años, han tenido un incremento en cuanto al número de emprendimientos establecidos, situación que es reforzada con el aumento de personas ubicadas en el rubro de cuenta propia.

Asimismo, actualmente, se han generado nuevas oportunidades de internacionalización de las MIPyMES por medio de la firma de tratados de libre comercio que mediante la disminución de los aranceles permite introducirse a los empresarios en la escena internacional.

Es decir, a pesar de la coyuntura económica, las personas lograron evadir sus prejuicios e iniciar con ideas creativas e innovadoras que, en muchas ocasiones, se enfocaron en nichos de mercado que era necesario cubrir y que les generó cualidades competitivas respecto de las demás microempresas.

Nivel Meso

Las MIPyMES disponen de un sustento legal que favorece las condiciones para su operación, la cual destaca a nivel nacional por su importante participación en la actividad económica del país.

La Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas Ley N°8262, corresponde al mayor aporte en materia legal PYME, la cual establece el marco jurídico diseñado para permitir el desarrollo productivo de estas empresas.

Esta Ley se complementa con otras que tratan temas como el financiamiento, exceso de trámites, promoción de la competencia, y en sí, políticas públicas y de coordinación, diseñadas para que las MIPyMES sigan teniendo un papel protagónico dentro de la dinámica de crecimiento y desarrollo económico de Costa Rica.

Además, existe toda una estructura institucional para promover el apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa.

Como lo plantea la Política PYME 2006-2010, existe una red de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa compuesta por diferentes instituciones: ministerios, universidades, bancos públicos y privados, instituciones gubernamentales, empresa privada y demás, que coadyuvan para lograr que las MIPyMES logren desenvolverse en un ambiente de competencia, que les permita mejorar su desempeño y competitividad.

Se extrae, por lo tanto, que existe una amplia gama de marcos jurídicos a nivel nacional para el apoyo de este tipo de empresas, no obstante, su aplicación en la

realidad nacional dista mucho de lo planteado en el papel. Lo anterior, incita por generar esfuerzos para trabajar de manera conjunta y canalizar todos los beneficios plasmados en leyes, reglamentos u otros que permitan generar apoyos efectivos y eficientes en las MIPyMES.

Por su parte, la Universidad Nacional cuenta con diferentes iniciativas para la transferencia de conocimiento que ha consolidado mediante procesos de vinculación que se traducen en capacitaciones, asesorías o consultorías.

Parte del esfuerzo que realiza la UNA por integrar los diferentes sectores productivos del país a un ambiente de creación y transferencia de conocimiento, lo constituye el trabajo enfocado a involucrar a las MIPyMES en procesos de formación de nuevas capacidades productivas que les permita mejorar su competitividad y aporte al desarrollo.

Finalmente, dado que la competitividad constituye un elemento necesario para que las empresas logren un espacio en los mercados y aseguren su crecimiento empresarial, actualmente, es requisito para que las empresas puedan desenvolverse, tanto en el mercado local como el externo, fomentar la competitividad mediante la creación de ventajas comparativas sobre los demás participantes, lo cual se logra por medio de una mayor productividad, desarrollando productos innovadores y fortaleciendo el servicio al cliente.

De igual forma, se tiene que las MIPyMES han abierto un espacio dentro de la dinámica de crecimiento y desarrollo del país, participando mediante la formación de

nuevos encadenamientos productivos y el desarrollo de un fuerte potencial exportador, estableciendo una oferta de productos y servicios innovadores.

Por ello, los procesos de capacitación deben de venir acompañados de una evaluación previa del estado de las organizaciones a efectos de lograr adaptar el conocimiento a las necesidades reales de la empresa.

Por lo tanto, se requiere de una propuesta sólida de financiamiento y ajustada a los requerimientos de las MIPyMES para el desarrollo de nuevos encadenamientos productivos, posteriores al proceso de vinculación, así como contribuir con el crecimiento de los ya existentes.

Es por ello que resulta esencialmente importante que como parte del modelo de desarrollo de Costa Rica se promueva una cultura emprendedora orientada al proyecto país con énfasis en competitividad.

Nivel Micro

Una vez analizados los principales resultados de cómo favorecieron los aspectos macroeconómicos, y las políticas públicas y de coordinación al fortalecimiento de la competitividad de las MIPyMES se debe analizar cuál fue el aporte dentro de este entorno por parte de la Universidad Nacional para mejorar la situación empresarial de las MIPyMES. Por lo tanto, dentro del nivel micro, el cual se evaluó por medio del empleo de la encuesta para medir la efectividad de la vinculación Universidad

Nacional–MIPyMES, se obtuvieron los siguientes resultados de manera puntual:

1. El proyecto Focco-MIPyME es el que posee una mayor participación en la capacitación de MIPyMES dentro de la población de proyectos estudiados.
2. Gran parte de los microempresarios entrevistados eran los propietarios de las empresas y en su mayoría poseen un nivel académico de primaria completa.
3. La principal dificultad para entender el contenido de la capacitación en un 9,9% de los casos era de un bajo nivel de escolaridad entre los encuestados.
4. La mayoría de las MIPyMES encuestadas pertenece al sector informal de la economía.
5. Más de la mitad de las empresas encuestadas son microempresas y la mayor parte pertenece a la provincia de Heredia, principalmente, y a Puntarenas en segundo lugar.
6. Los sectores comerciales a los cuales pertenecen mayoritariamente las MIPyMES encuestadas son los siguientes en el orden respectivo: producción agrícola, comercio minorista, producción textil y apicultura.
7. El vínculo con la Universidad Nacional ocurrió principalmente porque otras instituciones realizaron el contacto con la UNA para desarrollar la capacitación.
8. En algunos casos, las capacitaciones otorgadas por los proyectos de la Universidad Nacional no llevan de la mano un análisis previo de la

microempresa y, por el contrario, las capacitaciones dadas son parte de un estándar de las empresas participantes sin hacer distinción de las necesidades y debilidades de los empresarios.

9. En términos generales y haciendo referencia a la efectividad de las capacitaciones se tiene que éstas fueron efectivas en el caso de la planificación en la empresa: un plan de trabajo, definición de las funciones de cada colaborador, optimizar la distribución de las tareas, así como en el recurso humano se logró mejorar el conocimiento y preparación de los trabajadores, incrementar su desempeño laboral y alcanzar una mayor intervención por parte de estos en los procesos de toma de decisiones.
10. En cuanto al área de Contabilidad y Finanzas se determinó que las capacitaciones permitieron dotar a las MIPyMES de mayores controles en la parte financiera, pudiendo así contar con un proceso de registro de ingresos y gastos, control de los gastos de la empresa, aumento de ganancias, reducción de gastos y control de los inventarios.
11. Por su parte, en el área de administración de actividades productivas mejoró la supervisión de las técnicas de producción empleadas.
12. La identificación de los aspectos que afectan la comercialización de los bienes y servicios, así como un mayor conocimiento para la fijación del precio del bien permitió mejorar la gestión promocional de las MIPyMES por medio de un mayor conocimiento del mercado en donde pueden colocar su producto u

ofrecer su servicio. Producto de un mayor conocimiento del segmento comercial, los micro y pequeños empresarios lograron aumentar su nivel de ventas.

13. Tanto el concepto de innovación como las formas de protección de las nuevas obras es un concepto poco difundido dentro de los procesos de capacitación.

Nivel Meta

Una vez analizados los aspectos microeconómicos y su aporte a la competitividad de las MIPyMES es, igualmente, importante determinar si los esfuerzos realizados impactaron positivamente en los capacitados y si la situación socioeconómica de los micro y pequeños empresarios(as) mejoró o se mantuvo igual.

En relación con lo anterior, los encuestados indicaron que existió una mejora en el nivel de ingresos de sus empleados o socios, producto de un mayor incremento de las ganancias de las MIPyMES en algunos casos, o el resultado de un mejor control financiero de la empresa. Sin embargo, se debe resaltar que dicho incremento no fue estímulo para aumentar la fuerza de trabajo, ya que en la mayor parte de los casos no se amplió la cantidad de trabajadores y las empresas no mostraron crecimiento en términos de esta situación.

Como resultado de lo anterior, se muestra que muchas de las empresas capacitadas se encuentran en una posible etapa de estancamiento, dado que en la mayoría no se aumentó la cantidad de empleados, dando lugar a un proceso en el que no se han

suscitado variaciones reales y significativas.

Consideraciones Finales

Finalmente y como resultado del análisis de los cuatro ejes que componen la teoría de competitividad sistémica, el resultado del indicador global de efectividad, debe ser analizado tomando en cuenta las diferentes situaciones antes mostradas dentro de los niveles de competitividad sistémica.

Por su parte, los resultados obtenidos en el indicador de efectividad propuesto en el capítulo V, resulta en una nota global de 77, el cual es el valor del aporte de los proyectos de vinculación externa remunerada a la competitividad de las MIPyMES capacitadas, ubicando a los proyectos de capacitación de la Universidad Nacional en la calificación de buenos en cuanto a la transferencia de nuevos conocimientos y técnicas.

Es decir, dicho puntaje del indicador permite concluir que el aporte de la Universidad Nacional hacia la competitividad de las MIPyMES ha sido representativo en cuanto al mejoramiento de las condiciones competitivas impulsando la productividad del recurso humano y permitiendo un empleo más óptimo de los recursos de la empresa, así como un mejor control de la parte financiera y contable.

A raíz de lo anterior, a pesar de que existieron grandes esfuerzos por mejorar las capacidades competitivas de las MIPyMES se presentó una gran debilidad en lo que fue el proceso de seguimiento para medir la evolución de los proyectos una vez

capacitados, aspecto identificado como la principal dificultad enfrentada por los micro y pequeños empresarios capacitados.

No obstante, se concluye que dicho factor es algo que puede ser mejorado por parte de los proyectos de vinculación externa remunerada de la UNA, incorporando como parte de cada proyecto una política de seguimiento de las MIPyMES en un horizonte de corto a mediano plazo, permitiéndoles a los proyectistas velar porque los conocimientos y técnicas transmitidas hacia los micro y pequeños empresarios para que puedan ser aplicadas de manera efectiva y por medio de un mayor acompañamiento mejorar sus condiciones socioeconómicas.

6.2. Propuesta

Los resultados obtenidos, en este trabajo, evidencian la necesidad que tienen los proyectos de vinculación externa remunerada de contar con un proceso de mayor continuidad, control y apoyo. Esta carencia es más relevante en la etapa posterior a la culminación de la actividad (asesoría, consultoría o capacitación) debido a las dificultades en la aplicación práctica del aprendizaje obtenido por los microempresarios.

Para solventar esta carencia se va a desarrollar una metodología de línea base que tiene como fin seguir paso a paso, a través de indicadores previamente definidos, el desempeño de cada una de las MIPyMES, y con ello, realizar análisis verticales y horizontales en el tiempo, para ubicar fortalezas y oportunidades de mejora.

6.2.1. Objetivos

General

Desarrollar una metodología de línea base que ofrezca un panorama sobre el estado y las necesidades de capacitación en el tiempo, de las micro, pequeñas y medianas empresas capacitadas o asesoradas por los proyectos, programas o actividades de vinculación externa remunerada de la Universidad Nacional.

Específicos

1. Proveer de una herramienta que brinde información agregada, oportuna y confiable, que permita a los encargados de los procesos de vinculación contar con insumos necesarios para que logren diseñar planes efectivos de capacitación, adecuados a las necesidades reales de las MIPyMES.
2. Disponer de indicadores sobre la efectividad de las capacitaciones que permitan evaluar la labor de la Universidad Nacional y su aporte en la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.

6.2.2. Referencia teórica

Según Freire, E. (2004), la línea base se define como un conjunto de indicadores seleccionados para el seguimiento y la evaluación sistemática de políticas y programas.

Está conformada por indicadores de tres tipos:

1. Estructurales: los indicadores ya estandarizados, de uso común, cuyos análisis involucran series de tiempo.
2. Coyunturales: mediciones situacionales que por políticas, planes y metas sean propuestos por entidades gubernamentales para diferentes fines, entre ellos el seguimiento y evaluación de actividades específicas.
3. De referencia: se refieren al entorno demográfico y socioeconómico general (indicadores de población, macroeconómicos y sociales).

Una vez clasificados se ordenan de acuerdo con su importancia, identificándose, entonces, como indicadores claves o secundarios. De los primeros se obtiene información general sobre la evolución, y se caracterizan por ser indicadores de primera mano. Por su parte de los secundarios, se obtienen datos puntuales o información que ayuda aclarar la información obtenida por un dato clave.

6.2.3. Metodología

El mercado por sí solo no funciona de manera perfecta y, por tanto surgen, fallas o insuficiencias que requieren de la intervención del estado para promover la eficiencia en el sistema y solventar así las carencias del mismo, tal y como lo plantea la teoría

neoestructuralista. (Sunkel, 1991). Ante el problema descrito en la presente investigación, surge la interrogante de cómo puede actuar la Universidad Nacional, desde el punto de vista de institución de enseñanza superior, para mejorar y fortalecer su aporte a las MIPyMES involucradas en un proceso de vinculación, y que dicho aporte se traduzca en un efectivo avance en su competitividad.

Para tal efecto, se requiere de un proceso de seguimiento con horizonte de corto o mediano a largo plazo para verificar si la aplicación práctica de los conocimientos facilitados por la Universidad Nacional muestra una efectiva evolución, y si logró llenar los vacíos que presentaban las MIPyMES. Esta acción por parte de las instituciones de enseñanza superior es reflejo de la complementariedad que debe darse por parte del Estado en el accionar del mercado con el propósito de crear una cohesión entre los niveles macro, meso, meta y micro desarrollados por la teoría de competitividad sistémica.

En relación con lo anterior, es necesario que se estudie a las micro, pequeñas y pequeñas empresas antes de iniciar la vinculación (año base), conocer cuál es su situación actual, así como sus debilidades, entre otros aspectos necesarios para establecer las necesidades de capacitación, y que por medio de un proceso de vinculación se logre llenar esos vacíos, así como generar un aporte en la competitividad de estas empresas.

Por lo anterior, para detectar las necesidades reales de capacitación de las MIPyMES se diseñó un instrumento que mediante su aplicación,⁹ permitirá a los encargados de proyectos de vinculación de la Universidad, identificar las características de la MIPyME en una etapa previa al proceso de capacitación, y determinar las necesidades reales de conocimiento, para evitar iniciar procesos que no satisfacen las carencias.¹⁰

Cabe resaltar que el instrumento recién indicado no cuenta con pruebas de confiabilidad. En cuanto a la validez, éste fue aplicado a los mismos microempresarios a quienes se les aplicó el instrumento utilizado para la realización del indicador global, esto con el propósito de evaluar el nivel del vocabulario empleado y determinar si era de fácil comprensión por la población estudiada, ante lo que se comprobó que efectivamente así era. Sin embargo, para su aplicación se podrían requerir realizar variaciones así como validar al mismo en cuanto a la suficiencia del contenido

De esta herramienta se pueden obtener los indicadores claves, que conforman la información necesaria para la toma de decisiones de primera mano. Esta evaluación brinda un amplio panorama para la toma de acciones en cuanto a los requerimientos necesarios, llevando a cabo un proceso de vinculación más eficaz y eficiente (en cuanto a resultados finales, aprovechamiento del tiempo y recursos) ya que estaría orientado en los elementos fundamentales para el funcionamiento de la empresa.

Es por ello que la Universidad actuaría sobre estas áreas importantes aprovechando las fortalezas de las empresas y su espíritu emprendedor, pero también, cubriendo sus

⁹ El instrumento planteado dentro de esta propuesta no ha sido sometido a pruebas de confiabilidad y validez, por lo que para su aplicación se sugiere emplear las pruebas necesarias y con ello validar el instrumento.

¹⁰ Esta herramienta se encuentra en el Anexo 2.

necesidades de conocimiento para generar ventajas competitivas que hagan de las MIPyMES empresas más productivas. Es decir, se incorporan los pilares de las propuestas de competitividad sistémica y el enfoque neoestructuralista para trabajar de la mano en incentivar la competitividad mediante la consideración de aspectos sociales y económicos.

Por otra parte, el segundo paso una vez aplicada la encuesta para evaluar el estado de la MIPyME, y concluida la capacitación, es implementar un instrumento que evalúe el estado actual de la MIPyME “post vinculación” y comprenda un histórico de la evolución de la micro y pequeña empresa capacitada, por medio de la recolección de información mediante dicha herramienta.

A través de las evaluaciones realizadas, se sugiere, por lo tanto, el empleo de un indicador global como el utilizado en el capítulo V, para medir la efectividad de los procesos de capacitación de los proyectos de vinculación externa remunerada.

La evaluación post vinculación debe realizarse un año después de concluido el proceso. Se plantea este período ya que es prudente esperar a que el conocimiento sea asimilado y aplicado por los empresarios, para que, de esta forma, se pueda determinar la efectividad que las capacitaciones desarrolladas por la Universidad Nacional alcanzaron en la mejora de la competitividad de las MIPyMES.

Sin embargo, es importante, también, que a nivel de los encargados de los proyectos se realice un proceso de seguimiento a los empresarios que les permita evacuar dudas que surjan a la hora de llevar a la práctica los conocimientos adquiridos.

Dicha continuidad es recomendable se lleve a cabo durante el primer año, de manera bimensual o trimestral, pudiendo modificar la periodicidad conforme las empresas desarrollen su propia capacidad de gestión del conocimiento y evaluación periódica de sus resultados.

6.2.4. Articulación de las iniciativas de apoyo a las MIPyMES

Según se ha analizado a través de esta investigación, los centros de educación superior, como instituciones altamente calificadas en investigación científica y con gran capacidad en la transmisión de conocimiento y el impulso de innovaciones, tienen un papel relevante en la dinámica y política de desarrollo nacional.

El aporte que la Universidad Nacional ha brindado en este sentido es complemento de algunas otras iniciativas de apoyo como políticas públicas y de coordinación dirigidas al fortalecimiento, mejora e impulso de la competitividad empresarial.

No obstante, y por la experiencia de esta investigación, sobresalen ciertas limitantes para que la transferencia de conocimiento lograda mediante un proceso de vinculación se materialice en una empresa competitiva. En ese sentido, el problema de la falta de financiamiento es el más común, principalmente, porque el conocimiento por sí mismo no brinda los recursos económicos para que los cambios y necesidades que buscan corregirse mediante el aprendizaje logren enmendarse.

Por ello, parte de la gestión que realiza la Universidad Nacional para fortalecer la competitividad por medio de la transferencia de conocimiento, debe complementarse,

también, a una política de coordinación con instituciones financieras, para el otorgamiento y canalización de recursos hacia las MIPyMES.

Lo anterior, ya que gran parte de los empresarios consultados hicieron énfasis en que la falta de financiamiento es una limitante para su crecimiento y desarrollo empresarial. Al respecto, surgen muchas opiniones, una de ellas es de Roberto Vargas Martínez¹¹, funcionario de la DIGEPYME, quien menciona que la mezcla perfecta para lograr competitividad es la capacitación con financiamiento y cultura empresarial.

La combinación de estos elementos le brinda a la Universidad mayor capacidad y oportunidad para que su trabajo se refleje en empresas más competitivas, más consolidadas y capaces de enfrentar los retos del mercado. Sin embargo, es relevante que a nivel del Gobierno se generen nuevas iniciativas que fomenten el emprendedurismo, ya que las existentes están sin articular y no son suficientes.

Además, deben desarrollarse políticas públicas orientadas a la gestación y consolidación de nuevas empresas mediante la aplicación de programas que, por ejemplo, realmente otorguen condiciones de financiamiento diferenciadas u otorguen beneficios económicos a las empresas por plazos establecidos.

En este punto, la Universidad Nacional desarrollaría un papel importante, donde por medio de programas como UNA Emprendedores descubriría el potencial de muchas personas para dirigir y crear empresas de gran competitividad, por lo que facilitaría las

¹¹ Roberto Vargas Martínez funcionario de la Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa, experto en el tema de MIPyMES.

herramientas en cuanto a conocimiento y podría contribuir con la coordinación de financiamiento.

Es así como dirigiendo la política de desarrollo al apoyo de este tipo de emprendimientos, el país puede esperar una sociedad más próspera y equitativa, con un alto compromiso por el crecimiento.

Bibliografía

Arce, R. et al. (2009). Estadísticas de Comercio Exterior Costa Rica. San José, Costa Rica.

Arias, R. y Muñoz, J. (2007, enero). Reforma Económica y Modelo de Promoción de Exportaciones; Logros y Vacíos de la Política de Desarrollo de los Últimos Años. Esta indicando: Volumen 25, de la pagina 15 a la 40.

Asamblea Legislativa de Costa Rica- (1977). Ley 6054: Ley Orgánica del Ministerio de Economía, Industria y Comercio. San José. Disponible en: <http://www.meic.go.cr/esp2/informacion/leyorga.asp>

Asamblea Legislativa de Costa Rica. (1994) Ley N°7472: Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor. San José. Disponible en: <http://www.tramites.go.cr/MarcoLegal/archivo/7472.pdf>

Asamblea Legislativa de Costa Rica. (2002) Ley de Fortalecimiento para las Pequeñas y Medianas Empresas. San José. Disponible en: <http://www.pyme.go.cr/archivos/servicios/File/Ley%20de%20Fortalecimiento%20de%20las%20PYME.pdf>

Asamblea Legislativa de Costa Rica. (2002) Ley N° 8220: Ley de Protección al Ciudadano del Exceso de Requisitos y Trámites Administrativos. San José. Disponible en: <http://archivo.ucr.ac.cr/docum/ley8220.pdf>

Asamblea Legislativa de Costa Rica. (2008) Ley N°8634: Sistema Banca para el desarrollo. San José. Disponible en: <http://www.pyme.go.cr/archivos/servicios/File/Decretos/Ley%208634%20Banca%20pa%20el%20Desarrollo.pdf>

Banco Central de Costa Rica. Indicadores económicos. Disponible es: http://www.bccr.fi.cr/flat/bccr_flat.htm

Banco de Costa Rica (2010). Crédito Micro, Pequeña y Mediana Empresa (MIPyMES). Disponible en: <http://www.bancobcr.com/empresas/pymes/index.html>

Banco Nacional de Costa Rica (2010). Portal para la micro, pequeña y mediana empresa. Disponible en: <https://www.bncr.fi.cr/PortalMiPyme/InformacionSitio/ParaQueEstamos/>

Banco Popular y de Desarrollo Comunal (2010). ¿Qué es el FODEMIPYME?. Disponible en: <https://www.popularenlinea.fi.cr/Bpop/Menu/Informado/Noticias/FODEMIPYME.html>

Barquero, M. (en prensa). Estudios identifican opciones para PyMES en UE.

Cámara de Industrias de Costa Rica (2010). Quienes somos. Disponible en: <http://www.cicr.com/>

Centro de Estudios de Competitividad (2007). El Concepto de Competitividad Sistémica. ITAM. Disponible en: <http://cec.itam.mx/docs/congresos/Competitividad>.

Centro de incubación de empresas: ¿Qué es el CIE-TEC?. San José, Costa Rica. Disponible en: <http://www.cietec.org/cie.htm>

Centro Mesoamericano de Desarrollo Sostenible del Trópico Seco (2010). Quienes Somos. Disponible en: <http://www.cemede.una.ac.cr/cemede/>

Consejo Nacional de Competitividad. Agenda Nacional de Competitividad Costa Rica 2006-2016. Disponible en: www.conacom.go.cr

Consejo Nacional de Competitividad, Ministerio de Economía. (2007). Educación Superior y Competitividad en Costa Rica. San José, Costa Rica. Disponible en: <http://www.competitividad.go.cr/bibliotecaimages/documentos/EDUCACION%20SUPERIOR%20Y%20COMPETITIVIDAD.pdf>

Definiciones. El Prisma: portal para investigadores y profesionales. Disponible en: <http://www.elprisma.com/apuntes/economia/desempleo/>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (2004). Línea base: aspectos metodológicos. Bogotá, Colombia. Disponible es: http://www.dane.gov.co/files/planif_estadistica/Linea_Metodologica.pdf

DIGEPYME. (2009). Información estadística. San José. Disponible en: http://www.pyme.go.cr/svs/informacion_estadistica/estadistica.aspx?id=339

Donato, V., C. Haedo y S. Novaro (2003). Propuesta metodológica para un observatorio Latinoamericano de pequeña y mediana empresa. Serie de informes de buenas prácticas. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. Disponible en: <http://www.iadb.org/sds/msm>.

Dornbusch et al (2004). Macroeconomía (9ª ed.). Mc. Graw Hill: México

Esser, E. et al (1996). Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas. Centro de Estudios Económicos para América Latina (CEPAL). Disponible en: <http://www.meyer-stamer.de/1994/systemsp.htm>

Esser, E. et al (1996). Competitividad sistémica: nuevos desafíos a las empresas y a la política. Centro de Estudios Económicos para América Latina (CEPAL). Disponible en:

<http://www.meyer-stamer.de/1996/cepal.htm>

García, Guadalupe (2008). El concepto de competitividad sistémica. Universidad de Sonora

Hernández, R. et al (2003). Metodología de la Investigación. 3ª edición. Mc Graw-Hill. México.

Inflación medida por el Índice de precios al consumidor (IPC). Banco Central de Costa Rica: Disponible en: <http://indicadoreseconomicos.bccr.fi.cr/indicadoreseconomicos/Documentos/DocumentosMetodologiasNotasTecnicas/Metodología%20Indicadores/Inflación%20medida%20por%20el%20IPC.pdf>

Instituto Nacional de Aprendizaje (2010). ¿Qué es el Instituto Nacional de Aprendizaje?. Disponible en: <http://www.inapymes.com/quienes-somos>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2006). Metodología del Índice de Precios al consumidor. 1ra edición. Disponible en: www.inec.go.cr/INEC_DIS/Económicas/IPCMetodología.pdf.

Justificación. UNA-emprendedores. Heredia, Costa Rica. Disponible en: <http://www.una.ac.cr/UNA-emprendedores/index.html>

Kay, C. (1998). Estructuralismo y teoría de la dependencia en el periodo neoliberal. Una perspectiva latinoamericana. Nueva Sociedad Nro. 158 Noviembre-Diciembre 1998, pág 14. Disponible en: http://pdf2.biblioteca.hegoa.efaber.net/ebook/7009/Estructuralismo_y_Teoria_de_la_Dependencia.pdf

Messner y Meyer (1994, Octubre). Competitividad sistémica. Pautas de gobierno y de desarrollo. Nueva Sociedad, 72-87

Ministerio de Economía, Industria y Comercio (2006). Reglamento General a la Ley N°8262 de Fortalecimiento a la Pequeña y Mediana Empresa. En: Gaceta N°98 del martes 23 de mayo del 2006 N°33111-MEIC.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio: Programas de Apoyo. San José, Costa Rica. Disponible en: <http://www.pyme.go.cr/svs/programas/programa.aspx?id=22>

Ministerio de Economía, Industria y Comercio: Pyme Costa Rica. San José, Costa Rica. Disponible en: <http://www.pyme.go.cr/general.aspx?id=327>

Ministerio de Economía. (2006) Política PYME Costa Rica 2006 -2010. San José. Disponible en:

<http://www.pymecostarica.go.cr/archivos/servicios/File/POLITICA%20PYME%20COSTA%20RICA.pdf>

Murillo, E. Nuevas Herramientas (2007). Tecnológicas para las PYMES. Disponible en: http://www.clubdeinvestigacion.com/main.php?action=&artid=321&catid=43&template=art_list.tpl

Núñez, B. (1974). Hacia la Universidad necesaria. Heredia, Costa Rica: EUNA.

Observatorio de MIPyMES. (2008). Hacia el Estado de las MIPyMES: primer Diagnóstico Nacional de MIPyMES. San José, Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.

Observatorio de MIPyMES: ¿Cómo Nace?. San José, Costa Rica. Disponible en: <http://www.uned.ac.cr/omipymes/nace.html>

Omodeo, P. et al (2009). El sistema de información y conocimiento de MIPYMES: Innovación en el monitoreo estratégico de las MIPYMES. Observatorio MIPyMES. Costa Rica.

Porter, M. (1991). La Ventaja Competitiva de las Naciones. Cía Editorial Continental. México.

PROCOMER: Costa Rica PROVEE. PROCOMER. San José, Costa Rica. Disponible en: www.pyme.go.cr/svs/informacion_estadistica/docs/138.pdf -

Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible. (2008). Segundo Estado de la Educación/ Consejo Nacional de Rectores (2ª ed.). San José, Costa Rica: PEN

Programas. BN Pymex Costa Rica, Banco Nacional. San José, Costa Rica. Disponible en: <http://www.bncr.fi.cr/BN/info.asp?c=bcades&sc=dprog&t=dpbnpymex>

Reglamentos y otras disposiciones generales: Estatuto Orgánico (1993). Heredia, Costa Rica. Disponible en: http://www.juridica.una.ac.cr/index.php?option=com_remository&Itemid=0&func=fileinfo&id=144

Ruiz, C. (2001). Confiabilidad. Interinstitucional Doctorado en Educación. 2007. Disponible en: <http://www.carlosruizbolivar.com/articulos/archivos/Curso%20CII%20%20UCLA%20Art.%20Confiabilidad.pdf>

Saborío, G. et al (2002). Medidas para el núcleo inflacionario en Costa Rica. Banco

Central de Costa Rica, p 4.

Salazar, M. (2007). Impulsando la innovación y adopción tecnológica en las MIPYMES. Comunicado de Prensa FUNDES. Disponible en: <http://www.fundes.org/Documents/Comunicado%20de%20Prensa%20%20Impulsando%20la%20adopción%20tecnológica%20en%20las%>

Selltiz, C. et al (1980). Métodos de investigación en las relaciones sociales. 9ª edición. Rialp. Madrid.

Soumitra, D.. y Mia, I. (2009). The Global Information Technology Report 2008 – 2009. INSEAD. World Economic Forum Disponible en: <http://www.insead.edu/v1/gitr/wef/main/fullreport/index.html>

Sunkel, O. (1991). El desarrollo desde dentro, un enfoque neo estructuralista para América Latina. Fondo de Cultura Económica. México, págs. 15-80.

Ulate, A. et al (2009). Costa Rica: Índice de Competitividad Cantonal. Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica; Observatorio del Desarrollo, Universidad de Costa Rica. San José, Costa Rica, 2009.

UNA universidad necesaria. Heredia, Costa Rica. Disponible en: http://www.35aniversario.una.ac.cr/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=40

Universidad de Costa Rica (2010). Observatorio del Desarrollo. PYMES. Disponible en: http://www.odd.ucr.ac.cr/index.php?option=com_content&view=article&id=16&Itemid=39&lang=es

Universidad Estatal a Distancia (2010). Misión. Visión. Disponible en: <http://www.uned.ac.cr/omipymes/default.html>

Universidad Nacional (2005). Reglamento de Transferencia Tecnológica y Vinculación Externa, p5.

Universidad Nacional (2008). Acerca de la UNA. Disponible en: http://www.una.ac.cr//index.php?option=com_content&task=view&id=54&Itemid=100

Universidad Nacional. Áreas Estratégicas- Investigación. Universidad Nacional. Disponible en: http://www.una.ac.cr//index.php?option=com_content&task=view&id=53&Itemid=101

Universidad Nacional. Misión y Visión. Plan Global Institucional 2004-2011. Disponible en: http://www.una.ac.cr//index.php?option=com_content&task=view&id=51&Itemid=98

Villareal, R. R. (2001). *La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica. (1a ed). Océano: México*

Zona Económica. Competitividad. Disponible en:
<http://www.zonaeconomica.com/definicion/competitividad> completar esta bibliografía

Anexos

Anexo 1: Matriz de Trabajo

“El aporte de la Universidad Nacional en la competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”

Objetivo específico	Variable	Indicador	Instrumento	Tipo pregunta
Estudiar si el entorno macroeconómico del período 2006-2009 facilitó la competitividad de las MIPyMES.	Situación macroeconómica.	Variables macroeconómicas: 1. Actividad económica. 2. Producción. 3. Desempleo. 4. Balanza Comercial. 5. Precio de los Combustibles. 6. Tipo de Cambio efectivo Real. 7. Índice de Precios al Consumidor. 8. Tasa Básica. 9. Crédito del Sistema Bancario.	1. Observación 2. Documentación	Ordinal Nominal
Analizar el nivel meso en cuanto a las políticas públicas y de coordinación, marco legal e institucional dirigido a las MIPyMES y el papel de la Universidad Nacional.	Marco legal e institucional costarricense dirigido a las MIPyMES.	1. Políticas públicas y de coordinación (leyes y reglamentos) vigentes dirigidas a MIPyMES. 2. Formas de Financiamiento: fondos de garantías, créditos, avales, financiamiento no reembolsable, entre otros. 3. Redes de apoyo enfocadas a fortalecer las MIPyMES.	1. Observación 2. Documentación	Nominal
Evaluar la efectividad de los procesos de vinculación desarrollados por la Universidad Nacional para mejorar la competitividad de las MIPyMES.	Efectividad de las acciones desarrolladas por la Universidad Nacional.	Variaciones en: 1. Planificación empresarial: planes de trabajo y organización interna 2. Contabilidad y finanzas: utilidades, costos de producción, manejo de ingresos y gastos, inventario. 3. Administración de actividades productivas: calidad de producto o	Encuesta	Rango Ordinal

		<p>servicio y desempeño en procesos de producción.</p> <p>4. Comercialización y mercadeo: número de clientes, nivel de ventas, fijación de precios y cobertura.</p> <p>5. Innovación: inversión en tecnología e I&D.</p>		
<p>Valorar el impacto de los proyectos, programas y actividades de vinculación dirigidos a las MIPyMES capacitadas por la Universidad Nacional.</p>	<p>Condiciones socioeconómicas de los micro, pequeños y medianos empresarios.</p>	<p>Variaciones en:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Empleo: aumento en la cantidad de empleados. 2. Capacitación de recurso humano. 3. Ingresos percibidos: mejoramiento salario individual. 4. Movilidad: duración de los mismos empleados dentro de la empresa. 	<p>Encuesta</p>	<p>Nominal Ordinal</p>

Anexo 2: Instrumentos desarrollados

2.1. Instrumento a proyectistas

Cuestionario: _____

Escuela de Economía Universidad Nacional

Encuesta para proyectistas: efectividad de la Vinculación Universidad Nacional con
las MIPyMES

I. Datos del entrevistado

1. Nombre del entrevistado:		
2. Se encuentra a cargo de un proyecto de capacitación, asesoría o consultoría dirigido a MIPyMES:	() Si	() No

II. Datos del proyecto

3. Nombre del proyecto	
4. Facultad:	
5. Unidad académica:	
6. Fecha inicio:	
7. Fecha fin:	
8. Código presupuestario:	
9. Teléfono:	
10. Fax:	
11. Página web:	
12. Email:	
13. Área de trabajo:	() Investigación () Docencia () Extensión
14. Población meta:	
15. Objetivos general:	
16. Objetivos específicos:	
16.a	
16.b	
17. Servicios que brinda:	
17.a	
17.b	
18. Zonas asesoradas	
18.a	
18.b	

III. Datos del responsable

19. Funcionario responsable:	
20. Teléfono:	
21. Correo:	

IV. Participación en el proyecto

22. Posee el proyecto una base de datos, en donde se incorporen las MIPyMES a las cuales les han brindado asesoría o capacitación	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No
23. Estarían dispuestos a participar en el estudio que están realizando los estudiantes de la Escuela de Economía como parte del trabajo de graduación, en donde se pretende medir la efectividad del vínculo de las capacitaciones y asesorías brindadas a las MIPyMES y determinar si dichos servicios favorecen la competitividad de las mismas?	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No
24. Estarían dispuesto(a) en brindar la base de datos para poder incluirla dentro de dicho estudio, en donde los estudiantes Jordan Salazar Vargas, Karla Martínez y Dahiana Vargas se comprometen a usar responsablemente dicha información para los fines de la investigación	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No

2.2. Instrumento a MIPyMES

Nombre del proyecto responsable: _____

Cuestionario: _____

**Universidad Nacional
Facultad de Ciencias Sociales
Escuela de Economía**

Encuesta para medir la Efectividad del Aporte de la Universidad Nacional a la Competitividad de las MIPyMES

Dirigida a los dueños (as) de las empresas y/o representantes de las organizaciones. Busca medir la efectividad de la vinculación entre la Universidad Nacional (UNA) y las micro, pequeña y medianas empresas (MIPyMES) nacionales, evaluando este vínculo a través de las capacitaciones, asesorías y consultorías brindadas por los proyectos de vinculación externa remunerada de la UNA.

1. ¿Ha recibido capacitaciones, asesorías o consultorías de parte de la Universidad Nacional durante el periodo 2006-2008?	() Sí (Continuar encuesta) 1	() No (Fin de la encuesta) 0
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------	----------------------------------

I. Datos del entrevistado

2. Nombre:				
3. Cargo que desempeña:				
4. Cuál es su último nivel de estudio realizado:	() Primaria incompleta 1	() Primaria completa 2	() Secundaria incompleta 3	() Secundaria completa 4
	() Universitaria incompleta 5	() Universitaria completa 6	() Estudios técnicos 7	

II. Perfil de la empresa

5. Nombre de la empresa u organización:			
6. Posee cédula jurídica:	() Sí 1	() No 0	
7. Número de Trabajadores:			
Localización:			
8. Provincia:			
9. Cantón:			
10. Distrito:			
11. Teléfono:			
12. Fax:			
13. Correo electrónico:			
14. A cuál sector comercial pertenece su empresa u organización:			
a. () Avicultura 1	d. () Pesca 2	g. () Servicios alimenticios 3	j. () Producción agrícola 4
b. () Producción pecuaria 5	e. () Producción artesanal 6	h. () Comercio minorista 7	k. () Turismo 8
c. () Producción textil 9	f. () Apicultura 10	i. () Bovino o ganadero 11	l. () Otros Especifique: _____ 12

III. Enlace Universidad Nacional-Empresa

Conocidos los principales aspectos de la empresa, se desea valorar el estado del vínculo que se mantuvo entre la Universidad Nacional y la empresa u organización, mediante una serie de preguntas en donde se determina la efectividad de las capacitaciones, asesorías y consultorías brindadas.

Debe señalarse que en el apartado II, la palabra Vínculo será entendida como aquellas capacitaciones, asesorías o consultorías brindadas por la Universidad Nacional a las empresas u organizaciones.

A. Estado del vínculo con la Universidad Nacional

15.El vínculo con la Universidad Nacional tuvo lugar porque:	<input type="checkbox"/> La UNA buscó a la empresa 1	<input type="checkbox"/> La empresa la buscó 2	<input type="checkbox"/> Otra institución o persona hizo el contacto para realizar el vínculo con la UNA 3
16.Antes de realizar la vinculación el encargado de llevarla a cabo realizó lo siguiente: (EPE)	<input type="checkbox"/> Analizó el estado actual de la empresa u organización. 1	<input type="checkbox"/> Adaptó la capacitación a las necesidades planteadas por la empresa u organización. 2	
	<input type="checkbox"/> Analizó y adaptó la capacitación a las necesidades de la empresa u organización. 3	<input type="checkbox"/> No se llevó a cabo ningún estudio previo de la empresa u organización. 4	
17. Nombre de las capacitaciones recibidas:	Encargado de dar la capacitación:	Calidad de la capacitación. (CC) ¹² (Evalúe usando la siguiente escala (rango): 5-muy bueno; 4-bueno; 3-regular; 2-malo; muy malo).	
a.	a1	a2	
b.	b1	b2	
c.	c1	c2	
d.	d1	d2	
e.	e1	e2	

¹² La calidad de la capacitación se entiende por la capacidad de la misma para responder a las necesidades de la empresa, así como la facilidad para entender el contenido.

B. Efectividad de las capacitaciones

Las capacitaciones recibidas por la UNA le han permitido:

Áreas	Sí 1	No 0	N.A. 99
I. Planificación			
18. Crear un plan de trabajo de la empresa u organización. (PT)			
19. Tener una mejor distribución de tareas para realizar el producto o brindar el servicio. (MDT)			
20. Definir las funciones de cada uno de los trabajadores. (FT)			
II. Recurso humano			
21. Mejorar la preparación o conocimiento de los empleados o socios. (MP)			
22. Mejorar el desempeño laboral de los empleados o socios. (MDL)			
23. Mejorar el salario o ingreso individual de los trabajadores o socios. (MS)			
24. Hacer que los empleados o socios duren mayor tiempo trabajando dentro de la empresa u organización (DE)			
25. Aumentar la cantidad de empleados o socios dentro de la empresa u organización. (ACE)			
III. Contabilidad y finanzas			
26. Registrar los ingresos y gastos. (RIG)			
27. Tener un mejor control sobre los gastos de la empresa (MCG)			
28. Reducción de los gastos en que se incurre para la elaboración del producto o servicio brindado. (RG)			
29. Aumentar las ganancias. (AG)			
30. Controlar la cantidad disponible de productos o materiales. (CMD)			
IV. Administración de actividades Productivas			
31. Supervisar los procesos de producción de la empresa para que sean de calidad y cumplan con los objetivos de la empresa. (SPP)			
32. Mejorar las técnicas de producción o de préstamo del servicio. (MTP)			
33. Aumentar la cantidad de productos realizados o la cantidad de servicios ofrecidos. (ACP)			
34. Establecer asociaciones con otros empresarios. (AE)			
35. Destinar parte del presupuesto o de las ganancias en la adquisición de nuevos equipos o maquinaria para la producción o préstamo del servicio. (PI)			
V. Comercialización y mercadeo			
36. Identificar aspectos que afectan la comercialización de su producto o servicio. (IAAC)			
37. Tener una mayor conocimiento para fijar el precio del bien o servicio. (MCFP)			
38. Mejorar la promoción del producto o servicio. (MPP)			
39. Aumentar el área geográfica donde se vende el producto o brinda el servicio. (AAVP)			
40. Aumentar el número de clientes. (ANC)			
41. Aumentar las ventas. (AV)			
42. Disminuir la dependencia con intermediarios para comercializar su producto o servicio. (DDI)			
VI. Innovación¹³:			
43. Conocer acerca del concepto de innovación para aplicarlo en los procesos o elaboración de productos u ofrecer servicios. (CCI)			
44. Crear nuevos productos u ofrecer nuevos servicios. (CNP)			
45. Conocer de las formas de protección de productos o procesos nuevos (registros de marca, derechos de autor, patentes, entre otros). (CFP)			

C. Valoración del proceso de vinculación

46. ¿Se presentaron dificultades a la hora de aplicar los cambios sugeridos durante los procesos de capacitación o asesoría? (PD)	() Sí 0	() No 1
47. De la siguiente lista de situaciones: ¿cuáles se presentaron durante los procesos de capacitación, asesoría o consultoría que recibió?: (DP)		

¹³ Innovación entendida como la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, que puedan ser comercializables y además generen ganancias para la empresa.

a. () No fueron lo suficientemente claras para poder ponerlas en práctica. (DPa)	() Sí 0	() No 1			
b. () Necesita o necesitaría más tiempo para entender la materia. (DPb)	() Sí 0	() No 1			
c. () Falta de seguimiento por parte de los encargados que dieron la capacitación. (DPc)	() Sí 0	() No 1			
d. () La capacitación no ha solucionado o no solucionó los problemas que presentaba la empresa o asociación. (DPd)	() Sí 0	() No 1			
e. () Capacitación teórica, sin aplicación práctica. (DPe)	() Sí 0	() No 1			
f. () no tuvo acceso al financiamiento por lo que no pudo implementar lo enseñado en la capacitación. (DPf)	() Sí 0	() No 1			
g. () No se terminó la capacitación, asesoría o consultoría. (DPg)	() Sí 0	() No 1			
h. () Poco manejo del tema por parte del encargado. (DPH)	() Sí 0	() No 1			
i. () El vocabulario empleado por el encargado de la capacitación era muy complicado. (DPi)	() Sí 0	() No 1			
j. () El material (folletos, discos, presentaciones, libros, etc.) usados son o fueron difíciles de entender. (DPj)	() Sí 0	() No 1			
k. () Se dio irresponsabilidad por parte de los encargados. (DPk)	() Sí 0	() No 1			
l. () Otros. (DPl) Especifique:_____	() Sí 0	() No 1			
48. ¿Además de capacitarse con la UNA, se ha capacitado con otra institución?	() Sí 1	() No (pase a la pregunta 46) 0			
49. ¿Con cuál de las siguientes instituciones ha recibido capacitaciones, consultorías o asesorías. Cómo calificaría los procesos de la UNA respecto de estos?	Mejor 1	Similar o Igual 2	Peor 3	NR/NS 88	N.A. 99
a. Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)					
b. Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)					
c. Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)					
d. Otros. Especifique:_____					
50. ¿Ha tenido interés o siente la necesidad de recibir capacitación en algunas de las siguientes áreas?	a.() Formulación y evaluación de proyectos		e.() Recursos humanos		
	b.() Comercialización (Mercadeo)		f.() Contabilidad		
	c.() Producción		g.() Informática		
	d.() Manejo de productos		h.() Otros. Especifique: _____		
51. ¿Se volvería a capacitar con la UNA? (VC)	() Sí 1	() No 0			

A. Instrumento que permitirá identificar las características de la MIPyME en una etapa previa al proceso de capacitación.

Cuestionario: # _____

Encuesta para determinar el Estado Actual de la MIPyME

I. Datos del entrevistado

1. Nombre:				
2. Cargo que desempeña:				
3. Cuál es su último nivel de estudio realizado:	<input type="checkbox"/> Primaria incompleta	<input type="checkbox"/> Primaria completa	<input type="checkbox"/> Secundaria incompleta	<input type="checkbox"/> Secundaria completa
	<input type="checkbox"/> Universitaria incompleta	<input type="checkbox"/> Universitaria completa	<input type="checkbox"/> Estudios técnicos	

II. Perfil de la empresa

1. Nombre de la empresa u organización:			
2. Posee cédula jurídica:	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No	
3. Número de trabajadores:			
4. Fecha de Fundación:			
5. Localización:			
6. Provincia:			
7. Cantón:			
8. Distrito:			
9. Teléfono:			
10. Fax:			
11. Correo electrónico:			
12. A cuál sector comercial pertenece su empresa u organización:			
<input type="checkbox"/> Avicultura	<input type="checkbox"/> Pesca	<input type="checkbox"/> Servicios alimenticios	<input type="checkbox"/> Producción agrícola
<input type="checkbox"/> Producción pecuaria	<input type="checkbox"/> Producción artesanal	<input type="checkbox"/> Comercio minorista	<input type="checkbox"/> Turismo
<input type="checkbox"/> Producción textil	<input type="checkbox"/> Apicultura	<input type="checkbox"/> Bovino o ganadero	<input type="checkbox"/> Otros. Especifique: _____

III. Situación actual de la empresa

A. Estado del Recurso Humano				
13. ¿Cuál es el periodo promedio de duración del personal en la empresa?	<input type="checkbox"/> 1 a menos de 6 meses	<input type="checkbox"/> 6 meses a menos de 1 año	<input type="checkbox"/> 1 año a menos de 2 años	<input type="checkbox"/> Mas de 2 años
	Sí 1	No 0	N.A. 99	NR/NS 88
14. Considera usted que tiene carencias en recurso humano				
B. Planificación				
15. Posee la empresa un proyecto empresarial claramente definido con metas y objetivos:				

16. ¿Existe planificación del proceso de producción o prestación de servicio?				
17. Considera que dicha estrategia ha generado resultados positivos para su empresa				
18. Cuanto tiempo dura desde la generación de la idea hasta su comercialización:				
19. Se realizan investigación de mercados (analizando lo que ofrecen las demás empresas, así como a los posibles consumidores de su producto o servicio) determinando las necesidades y prioridades de los clientes:				
20. Cuenta la empresa con un programa que le permita tener un mejor control de los procesos de producción, inventarios, gastos, egresos, entre otros.				
21. ¿A cuáles de los siguientes servicios básicos tiene acceso la empresa?	() Agua	() Luz	() Teléfono	() Internet
22. Identifique las áreas que requieren capacitación:	() Administración	() Mercadeo	() Diseño Gráfico	() Técnicas de producción
	() Contabilidad	() Finanzas	() Secretariado	() Formulación de proyectos
	() Otro. Especifique: _____			
23. ¿Cuál es la manera utilizada para mejorar el aprendizaje en la empresa?	() Jornadas de capacitación	() Estudios superiores	() Cursos virtuales	() Seminarios
	() Cursos cortos presenciales	() Estudios técnicos	() Jornadas de capacitación	() Estudios superiores
	() Otro. Especifique: _____			
C. Contabilidad y Finanzas de la empresa				
24. Al inicio de las operaciones de la empresa cuál fue la fuente de financiamiento de la misma	() Capital Privado	() Bancos o instituciones financieras	() Donaciones	() Otro. Especifique _____ _____
25. ¿Actualmente posee algún crédito?	() Sí		() No	
26. ¿De cuánto tiempo requiere para hacer el pago a los proveedores?	() menos de un mes	() de un mes a menos de dos meses	() de dos a cuatro meses	() más de cuatro meses
27. ¿Realiza control de costos?	() Sí		() No	
28. ¿Han incrementado los costos de su empresa en el último año?	() Sí		() No (pase a la pregunta 40)	
29. En qué porcentaje considera usted que han incrementado sus costos:	() menos de 15%	() de 15% a menos de 30%	() de 30% a 50%	() más de 50%
30. Considera usted que el incremento en los costos se ha debido a algunos de los	() Costo de los insumos	() Costo de la mano obra	() Costo de los servicios	() Otro. Especifique:___

siguientes factores:			públicos	_____	
D. Administración de actividades productivas					
31. ¿Cuenta la empresa con los siguientes recursos productivos para realizar sus procesos?					
<i>Recurso productivo</i>	<i>Se tiene</i>			<i>Suficiencia del recurso</i>	
	<i>Propio</i>	<i>Alquilado</i>	<i>Prestado</i>	<i>Si</i>	<i>No</i>
Instalaciones/Infraestructura					
Maquinaria					
Equipos					
Mobiliario y equipo de oficina					
32. En los últimos cinco años han realizado mejoras en sus equipos(maquinaria) de producción	<input type="checkbox"/> Sí			<input type="checkbox"/> No	
33. ¿A cuales de los siguientes servicios básicos tiene acceso la empresa?	<input type="checkbox"/> Agua	<input type="checkbox"/> Luz	<input type="checkbox"/> Teléfono	<input type="checkbox"/> Internet	
34. ¿Poseen inventarios de insumos de producción, materiales o activos?	<input type="checkbox"/> Sí			<input type="checkbox"/> No	
35. ¿Los procesos de producción son supervisados?	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> N.A.	<input type="checkbox"/> NR/NS	
36. ¿Cuáles son las principales limitaciones para la expansión o crecimiento del negocio?	<input type="checkbox"/> Limitaciones de espacio	<input type="checkbox"/> Ubicación geográfica	<input type="checkbox"/> Desconocimiento de cómo llevar a cabo el proceso de expansión	<input type="checkbox"/> No es necesario el crecimiento	
	<input type="checkbox"/> Falta de capital	<input type="checkbox"/> Otro. Especifique: _____			
37. Comercialización y mercadeo del producto o servicio					
38. La venta del producto o servicio se realiza en el mercado: local/comunal, regional, nacional o internacional:	<input type="checkbox"/> Local o comunal	<input type="checkbox"/> Regional	<input type="checkbox"/> Nacional	<input type="checkbox"/> Internacional	
39. ¿Cuenta con algún encargado de la comercialización del producto o servicio?	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> N.A.	<input type="checkbox"/> NR/NS	
40. La comercialización del producto se realiza mediante:	<input type="checkbox"/> Directamente		<input type="checkbox"/> Intermediarios		
41. Han cumplido con las expectativas de comercialización previstas	<input type="checkbox"/> Sí		<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> N.A.	<input type="checkbox"/> NR/NS
42. ¿Cuáles de los siguientes aspectos afectan actualmente la comercialización del producto?	<input type="checkbox"/> Falta de conocimiento sobre los consumidores del producto y nivel de satisfacción.	<input type="checkbox"/> Poca demanda del producto	<input type="checkbox"/> Precios del producto	<input type="checkbox"/> Presentación poca atractiva	
	<input type="checkbox"/> Mercadeo reducido		<input type="checkbox"/> Otro. Especifique: _____		
43. ¿Cómo fija el precio del bien o servicio?					

44. ¿Han realizado procesos de certificación de calidad en su empresa	<input type="checkbox"/> Sí		<input type="checkbox"/> No.	
45. De cuánto es el tiempo de entrega del producto o servicio:				
46. ¿Poseen algún medio por el cual el cliente pueda realizar algún reclamo o devolución del producto?				
E. Innovación				
47. Conoce acerca del concepto de innovación?	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> N.A.	<input type="checkbox"/> NR/NS
48. ¿Qué tipo de ideas creativas (innovadoras) incorpora en su empresa?	<input type="checkbox"/> Nueva tecnología	<input type="checkbox"/> Mejoras en calidad	<input type="checkbox"/> Nuevos productos	<input type="checkbox"/> Mejoras en presentación o
	<input type="checkbox"/> Otro. Especifique: _____			
49. ¿Destina parte de su presupuesto a innovación?	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> N.A.	<input type="checkbox"/> NR/NS
50. En cuál de las siguientes áreas cree que es importante realizar innovaciones en su empresa:	<input type="checkbox"/> Área administrativa	<input type="checkbox"/> Creación de nuevos productos o servicios	<input type="checkbox"/> Técnicas de producción	<input type="checkbox"/> Nuevas tecnologías
	<input type="checkbox"/> Logística	<input type="checkbox"/> Desarrollo de soluciones para los clientes	<input type="checkbox"/> Mejora de los procesos operativos existentes	<input type="checkbox"/> Cambio en las conexiones y alianzas con los proveedores
	<input type="checkbox"/> Cambio en los canales de distribución	<input type="checkbox"/> Búsqueda de nuevos clientes o nichos de mercado	<input type="checkbox"/> Otro. Especifique: _____	
51. ¿Ha enfrentado su empresa obstáculos o barreras para poder innovar con éxito?	<input type="checkbox"/> Sí (<i>pase a la pregunta 51</i>)	<input type="checkbox"/> No (<i>fin encuesta</i>)	<input type="checkbox"/> N.A.	<input type="checkbox"/> NR/NS
52. ¿Cuáles han sido las barreras que ha enfrentado para poder innovar?	1. _____ 2. _____ 3. _____			

A partir del empleo de este instrumento, la evaluación estará determinada por medio de la siguiente definición de escalas propuesta:

- 88-100: Excelente
- 75-87: Bueno
- 62-74: Regular
- 49-61: Malo
- 0-49: Pésimo

Por medio de la definición de categorías anteriores se tiene que de acuerdo con su resultado, se indicará cómo debe ser la capacitación, cuánto tiempo debe durar y cuál debe ser su respectivo seguimiento.

Anexo 3: Diccionario de variables, encuesta para medir la efectividad de vinculación Universidad Nacional-MIPyMES

Etiqueta de nombre		Etiqueta de valor	
Nombre	Código	Valor	Descripción
Estudio previo de la empresa	EPE	1	Analizó el estado actual de la empresa
		2	Adaptó la capacitación a las necesidades de la empresa
		3	Analizó y adaptó la capacitación a las necesidades de la empresa
		4	No se llevó a cabo ningún estudio previo.
Calidad de la capacitación	CC	1	Muy malo
		2	Malo
		3	Regular
		4	Bueno
		5	Muy bueno
Plan de trabajo	PT	0	No
		1	si
Mejor distribución tareas	MDT	0	No
		1	si
Funciones de los trabajadores	FT	0	No
		1	si
		99	no aplica
Mejorar la preparación	MP	0	No
		1	si
Mejorar el desempeño Laboral	MDL	0	No
		1	si
		99	no aplica
Mejorar el salario o ingreso	MS	0	No
		1	si
Duración de los empleados	DE	0	No
		1	si
		99	no aplica
Aumentar cantidad de empleados	ACE	0	No
		1	si
Registro de Ingresos y Gastos	RIG	0	No
		1	si
Mejor Control de Gastos de la Empresa	MCG	0	No
		1	si
Reducción Gastos	RG	0	No
		1	si
Aumentar ganancias	AG	0	No
		1	si

Etiqueta de nombre		Etiqueta de valor	
Nombre	Código	Valor	Descripción
Supervisar procesos de producción	SPP	0	No
		1	si
		99	no aplica
Mejorar técnicas de producción	MTP	0	No
		1	si
Aumentar cantidad producto realizado	ACP	0	No
		1	si
Asociaciones entre empresarios	AE	0	No
		1	si
Presupuesto para Inversión	PI	0	No
		1	si
Identificar aspectos que afectan la comercialización	IAAC	0	No
		1	si
Mayor conocimiento fijar precio	MCFP	0	No
		1	si
Mejor promoción producto	MPP	0	No
		1	si
Aumentar área de venta del producto	AAVP	0	No
		1	si
Aumentar número clientes	ANC	0	No
		1	si
Aumentar las ventas	AV	0	No
		1	si
Disminuir dependencia intermediarios	DDI	0	No
		1	si
Conocer concepto innovación	CCI	0	No
		1	si
Crear nuevos productos	CNP	0	No
		1	si
		99	no aplica
Conocer de las formas de protección de productos o procesos	CFP	0	No
		1	si
		99	no aplica
Se presentaron dificultades para aplicar lo aprendido	PD	0	No
		1	si

Etiqueta de nombre		Etiqueta de valor	
Nombre	Código	Valor	Descripción
Dificultades presentadas	DP		
	DPa	0	No
		1	si
	DPb	0	No
		1	si
	DPc	0	No
		1	si
	DPd	0	No
		1	si
	Dpe	0	No
		1	si
	DPf	0	No
		1	si
	DPg	0	No
		1	si
	DPh	0	No
		1	si
	DPI	0	No
		1	si
	DPj	0	No
		1	si
	DPk	0	No
		1	si
	DPI	0	No
1		si	
Volvería a capacitarse con la UNA	VC	0	No
		1	si

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 4: Matriz de Correlaciones ¹⁴

	PT	MDT	FT	MP	MDL	MS	DE	ACE	RIG	MCG	RG	AG	CMD	SPP	MTP	ACP	AE	PI	IAAC	MCFP	MPP
PT	1.0	0.6	-0.1	0.0	0.0	-0.1	0.2	-0.1	0.1	-0.1	0.2	0.1	-0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	-0.1	-0.1	0.2
MDT	0.6	1.0	0.0	0.0	0.0	-0.1	0.2	-0.4	-0.1	0.0	-0.1	0.3	-0.1	0.3	0.4	0.3	0.1	0.1	-0.1	0.0	0.4
FT	-0.1	0.0	1.0	0.0	0.0	-0.1	0.2	0.1	0.3	0.4	-0.1	0.1	0.1	0.1	-0.1	0.0	0.0	-0.1	-0.1	0.4	-0.1
MP	0.0	0.0	0.0	1.0	1.0	-0.1	-0.1	-0.4	-0.1	0.0	0.4	0.3	-0.1	0.3	-0.1	0.3	-0.2	0.1	-0.1	0.0	-0.1
MDL	0.0	0.0	0.0	1.0	1.0	-0.1	-0.1	-0.4	-0.1	0.0	0.4	0.3	-0.1	0.3	-0.1	0.3	-0.2	0.1	-0.1	0.0	-0.1
MS	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	1.0	0.2	0.2	0.1	-0.1	0.0	0.5	0.2	0.0	0.2	0.4	0.1	0.4	0.3	-0.1	0.2
DE	0.2	0.2	0.2	-0.1	-0.1	0.2	1.0	0.1	0.1	-0.2	0.0	0.1	0.1	-0.1	0.2	0.4	0.2	0.4	0.2	0.1	0.1
ACE	-0.1	-0.4	0.1	-0.4	-0.4	0.2	0.1	1.0	0.1	0.1	0.0	-0.1	0.2	-0.2	0.0	-0.2	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0
RIG	0.1	-0.1	0.3	-0.1	-0.1	0.1	0.1	0.1	1.0	0.1	-0.2	0.2	0.3	0.2	-0.2	0.1	0.1	0.0	-0.1	0.1	-0.1
MCG	-0.1	0.0	0.4	0.0	0.0	-0.1	-0.2	0.1	0.1	1.0	0.3	0.2	0.1	0.1	0.3	0.1	0.2	-0.2	-0.1	0.0	0.2
RG	0.2	-0.1	-0.1	0.4	0.4	0.0	0.0	0.0	-0.2	0.3	1.0	0.2	0.0	0.3	0.3	0.3	0.1	0.0	-0.1	-0.1	0.3
AG	0.1	0.3	0.1	0.3	0.3	0.5	0.1	-0.1	0.2	0.2	0.2	1.0	0.3	0.3	0.2	0.3	0.0	0.4	-0.2	-0.1	0.3
CMD	-0.1	-0.1	0.1	-0.1	-0.1	0.2	0.1	0.2	0.3	0.1	0.0	0.3	1.0	0.1	0.0	-0.1	0.3	0.1	-0.1	0.1	0.3
SPP	0.1	0.3	0.1	0.3	0.3	0.0	-0.1	-0.2	0.2	0.1	0.3	0.3	0.1	1.0	0.5	0.3	0.1	0.2	-0.2	0.1	0.3
MTP	0.2	0.4	-0.1	-0.1	-0.1	0.2	0.2	0.0	-0.2	0.3	0.3	0.2	0.0	0.5	1.0	0.3	0.0	0.2	0.1	-0.1	0.5
ACP	0.2	0.3	0.0	0.3	0.3	0.4	0.4	-0.2	0.1	0.1	0.3	0.3	-0.1	0.3	0.3	1.0	0.2	0.5	0.1	0.1	0.2
AE	0.2	0.1	0.0	-0.2	-0.2	0.1	0.2	0.0	0.1	0.2	0.1	0.0	0.3	0.1	0.0	0.2	1.0	-0.2	0.0	0.2	0.3
PI	0.1	0.1	-0.1	0.1	0.1	0.4	0.4	0.0	0.0	-0.2	0.0	0.4	0.1	0.2	0.2	0.5	-0.2	1.0	0.0	0.2	0.1
IAAC	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	0.3	0.2	0.2	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2	-0.1	-0.2	0.1	0.1	0.0	0.0	1.0	-0.1	-0.2

¹⁴ Para efectos de visualización se divide la matriz de correlaciones en dos partes.

MC	-0.1	0.0	0.4	0.0	0.0	-0.1	0.1	0.1	0.1	0.0	-0.1	-0.1	0.1	0.1	-0.1	0.1	0.2	0.2	-0.1	1.0	0.2
FP																					
MP	0.2	0.4	-0.1	-0.1	-0.1	0.2	0.1	0.0	-0.1	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3	0.5	0.2	0.3	0.1	-0.2	0.2	1.0
P																					
AA	0.0	0.1	-0.3	0.1	0.1	0.3	0.0	0.1	-0.1	0.0	0.0	0.3	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	0.3	0.1	0.0	0.3
VP																					
AN	0.0	-0.1	-0.2	-0.1	-0.1	0.5	0.1	0.2	-0.1	0.1	0.0	0.2	0.0	-0.1	0.2	0.3	0.1	0.2	0.2	0.1	0.4
C																					
AV	0.1	0.3	-0.2	-0.1	-0.1	0.4	0.1	0.1	-0.2	0.1	0.1	0.4	0.1	0.1	0.5	0.4	0.1	0.2	0.2	0.1	0.7
DDI	0.0	-0.1	0.0	0.2	0.2	0.0	-0.1	0.2	-0.3	0.1	0.2	0.1	0.2	-0.2	0.1	-0.1	-0.1	0.1	0.3	0.1	0.1
CCI	0.1	0.2	0.1	0.2	0.2	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.2	0.2	0.0	-0.1	0.0	0.1	-0.1	0.1	0.0	-0.1
CN	0.1	0.1	-0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	-0.2	-0.2	0.2	0.3	0.2	0.4	0.1	0.2	0.3	0.3	0.1	0.0	0.0	0.2
P																					
DPb	0.1	-0.1	0.1	-0.1	-0.1	-0.1	0.0	0.2	-0.1	0.0	0.0	-0.1	0.0	-0.1	0.0	-0.3	0.1	-0.2	0.2	0.0	0.0
DPc	-0.1	-0.1	0.2	-0.1	-0.1	0.0	0.1	0.2	0.1	0.2	-0.1	0.1	0.3	-0.2	-0.1	-0.1	0.2	-0.2	-0.2	-0.1	-0.2
DPd	-0.3	0.0	0.1	0.0	0.0	-0.1	0.0	-0.1	-0.1	0.1	-0.2	-0.3	-0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	-0.1	0.1	0.1	-0.2
DPe	0.1	0.1	-0.1	0.1	0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.2	0.0	-0.2	0.1	0.3	0.2	0.1	-0.2	0.1	0.0	0.1	0.2
DPf
DPg
DPh
DPi	-0.1	-0.3	-0.1	0.1	0.1	-0.1	-0.2	0.0	0.0	-0.2	0.0	-0.2	-0.2	0.0	-0.4	-0.2	0.0	0.0	0.0	0.1	-0.3
DPj	-0.2	-0.4	0.1	0.1	0.1	-0.2	-0.2	0.0	-0.1	-0.2	-0.1	-0.3	-0.1	-0.1	-0.5	-0.4	0.0	-0.1	0.0	0.1	-0.4
DPk
DPI	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	-0.1	0.2	0.4	-0.3	0.1	0.1	-0.1	-0.1	-0.3	0.1	0.0	0.0	-0.1	0.1	0.1	0.1
VC

Fuente: Elaboración propia.

	AAVP	ANC	AV	DDI	CCI	CNP	CFP	PD	Dpa	DPb	DPc	DPd	DPe	DPf	DPg	DPH	DPi	DPj	DPk	DPI	VC
PT	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.1	0.0	-0.2	0.0	0.1	-0.1	-0.3	0.1	.	.	.	-0.1	-0.2	.	0.1	.
MDT	0.1	-0.1	0.3	-0.1	0.2	0.1	0.1	-0.1	0.0	-0.1	-0.1	0.0	0.1	.	.	.	-0.3	-0.4	.	0.0	.
FT	-0.3	-0.2	-0.2	0.0	0.1	-0.1	0.0	-0.2	0.0	0.1	0.2	0.1	-0.1	.	.	.	-0.1	0.1	.	0.1	.
MP	0.1	-0.1	-0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	-0.1	0.0	-0.1	-0.1	0.0	0.1	.	.	.	0.1	0.1	.	0.0	.
MDL	0.1	-0.1	-0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	-0.1	0.0	-0.1	-0.1	0.0	0.1	.	.	.	0.1	0.1	.	0.0	.
MS	0.3	0.5	0.4	0.0	0.0	0.1	0.2	0.3	-0.3	-0.1	0.0	-0.1	-0.1	.	.	.	-0.1	-0.2	.	-0.1	.
DE	0.0	0.1	0.1	-0.1	0.0	0.1	0.0	-0.3	-0.2	0.0	0.1	0.0	-0.1	.	.	.	-0.2	-0.2	.	0.2	.
ACE	0.1	0.2	0.1	0.2	0.0	-0.2	0.1	0.3	-0.1	0.2	0.2	-0.1	-0.1	.	.	.	0.0	0.0	.	0.4	.
RIG	-0.1	-0.1	-0.2	-0.3	0.3	-0.2	0.0	0.0	-0.3	-0.1	0.1	-0.1	-0.1	.	.	.	0.0	-0.1	.	-0.3	.
MCG	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.2	0.2	0.1	0.0	0.0	0.2	0.1	-0.2	.	.	.	-0.2	-0.2	.	0.1	.
RG	0.0	0.0	0.1	0.2	0.0	0.3	0.2	0.1	0.1	0.0	-0.1	-0.2	0.0	.	.	.	0.0	-0.1	.	0.1	.
AG	0.3	0.2	0.4	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	-0.3	-0.1	0.1	-0.3	-0.2	.	.	.	-0.2	-0.3	.	-0.1	.
CMD	0.1	0.0	0.1	0.2	0.2	0.4	0.3	0.2	-0.3	0.0	0.3	-0.1	0.1	.	.	.	-0.2	-0.1	.	-0.1	.
SPP	0.0	-0.1	0.1	-0.2	0.0	0.1	0.3	0.0	0.1	-0.1	-0.2	0.1	0.3	.	.	.	0.0	-0.1	.	-0.3	.
MTP	0.0	0.2	0.5	0.1	-0.1	0.2	0.3	0.1	0.1	0.0	-0.1	0.1	0.2	.	.	.	-0.4	-0.5	.	0.1	.
ACP	0.1	0.3	0.4	-0.1	0.0	0.3	0.2	0.0	-0.3	-0.3	-0.1	0.0	0.1	.	.	.	-0.2	-0.4	.	0.0	.
AE	0.1	0.1	0.1	-0.1	0.1	0.3	0.3	0.1	-0.1	0.1	0.2	0.0	-0.2	.	.	.	0.0	0.0	.	0.0	.
PI	0.3	0.2	0.2	0.1	-0.1	0.1	0.1	0.0	-0.1	-0.2	-0.2	-0.1	0.1	.	.	.	0.0	-0.1	.	-0.1	.
IAAC	0.1	0.2	0.2	0.3	0.1	0.0	-0.1	-0.1	0.1	0.2	-0.2	0.1	0.0	.	.	.	0.0	0.0	.	0.1	.
MCFP	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.2	0.1	0.0	0.0	-0.1	0.1	0.1	.	.	.	0.1	0.1	.	0.1	.
MPP	0.3	0.4	0.7	0.1	-0.1	0.2	0.2	0.4	-0.4	0.0	-0.2	-0.2	0.2	.	.	.	-0.3	-0.4	.	0.1	.
AAVP	1.0	0.6	0.4	0.1	-0.1	0.1	0.0	0.4	-0.1	0.0	-0.1	0.0	0.2	.	.	.	0.1	-0.1	.	0.1	.
ANC	0.6	1.0	0.6	0.2	-0.4	0.1	0.0	0.3	-0.2	0.1	0.0	-0.2	0.3	.	.	.	-0.1	-0.2	.	0.0	.
AV	0.4	0.6	1.0	0.4	-0.1	0.2	0.2	0.3	-0.3	0.0	-0.1	-0.3	0.2	.	.	.	-0.4	-0.5	.	0.2	.
DDI	0.1	0.2	0.4	1.0	0.2	0.2	0.2	-0.1	0.1	0.0	-0.1	-0.2	0.1	.	.	.	0.1	0.0	.	0.2	.
CCI	-0.1	-0.4	-0.1	0.2	1.0	0.1	0.5	0.0	-0.2	-0.3	0.2	-0.1	0.0	.	.	.	-0.1	-0.1	.	0.0	.
CNP	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	1.0	0.5	0.0	-0.1	0.0	0.2	-0.1	0.0	.	.	.	-0.1	-0.1	.	-0.1	.

CFP	0.0	0.0	0.2	0.2	0.5	0.5	1.0	0.1	-0.1	-0.2	0.3	0.0	0.1	.	.	.	-0.2	-0.2	.	0.0	.
PD	0.4	0.3	0.3	-0.1	0.0	0.0	0.1	1.0	-0.2	-0.1	0.0	0.0	0.1	.	.	.	-0.1	0.0	.	0.0	.
Dpa	-0.1	-0.2	-0.3	0.1	-0.2	-0.1	-0.1	-0.2	1.0	0.1	0.1	0.6	-0.1	.	.	.	0.3	0.4	.	0.0	.
DPb	0.0	0.1	0.0	0.0	-0.3	0.0	-0.2	-0.1	0.1	1.0	0.0	0.1	0.0	.	.	.	0.3	0.4	.	0.1	.
DPc	-0.1	0.0	-0.1	-0.1	0.2	0.2	0.3	0.0	0.1	0.0	1.0	0.1	-0.3	.	.	.	-0.2	0.0	.	0.1	.
DPd	0.0	-0.2	-0.3	-0.2	-0.1	-0.1	0.0	0.0	0.6	0.1	0.1	1.0	-0.1	.	.	.	0.3	0.4	.	-0.1	.
DPe	0.2	0.3	0.2	0.1	0.0	0.0	0.1	0.1	-0.1	0.0	-0.3	-0.1	1.0	.	.	.	-0.2	-0.2	.	-0.1	.
DPf	1.0
DPg	1.0
DPh	1.0
Dpi	0.1	-0.1	-0.4	0.1	-0.1	-0.1	-0.2	-0.1	0.3	0.3	-0.2	0.3	-0.2	.	.	.	1.0	0.8	.	-0.1	.
DPj	-0.1	-0.2	-0.5	0.0	-0.1	-0.1	-0.2	0.0	0.4	0.4	0.0	0.4	-0.2	.	.	.	0.8	1.0	.	-0.1	.
DPk	1.0	.	.
DPI	0.1	0.0	0.2	0.2	0.0	-0.1	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	-0.1	-0.1	.	.	.	-0.1	-0.1	.	1.0	.
VC	1.0

Fuente: Elaboración propia.

Anexo 5: Red de Apoyo a la PYME

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio enlista en su sitio web veintitrés instituciones que forman parte de la Red de Apoyo a la PYME (2006). Estas son:

1. Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)
2. Cámara de Industrias (CICR)
3. Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME)
4. Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)
5. Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER)
6. Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR)
7. Comisión Asesora de Alta Tecnología (CAATEC)
8. Zona Económica Especial (ZEE)
9. Junta Administradora Portuaria del Desarrollo de la Vertiente Atlántica (JAPDEVA)
10. Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC)
11. Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (ACORDE)
12. Red Costarricense de Organizaciones para Microempresa (REDCOM)
13. Banco Crédito Agrícola de Cartago (BANCRÉDITO)

14. Fundación para el Desarrollo Sostenible de la Pequeña y Mediana Empresa (FUNDES)
15. Instituto Nacional de la Mujer (INAMU)
16. Colegio Universitarios de Limón (CUNLIMON)
17. Instituto Nacional de Biodiversidad (INBIO)
18. Consejo Nacional para la Investigación Científica y Tecnológica (CONICIT)
19. Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICIT)
20. Centro Nacional de Producción más Limpia (CNP+L)
21. Universidad de Costa Rica (UCR)
22. Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)
23. Centro de Formación de Formadores

Anexo 6: Análisis del Caso Centro Mesoamericano de Desarrollo Sostenible del Trópico Seco

1. Introducción

Se busca evaluar cuál es el aporte de la Universidad en la búsqueda de mejores condiciones socioeconómicas de los habitantes del cantón de la Cruz, Guanacaste, analizando, además por medio de un estudio de caso, cuál fue la influencia de la Universidad Nacional en la competitividad de la zona como resultado de la transferencia de nuevos conocimientos y el desarrollo de actividades productivas que muy, posiblemente, se podrían trasladar en el surgimiento de nuevas empresas generadoras de empleo en la zona.

2. Antecedentes del cantón

2.1. Caracterización del Cantón de La Cruz, Guanacaste

El cantón de La Cruz tiene una extensión territorial de 1.379 km², donde habitan 19.613 personas, quienes en su mayoría se dedican a actividades agrícolas.

Las exportaciones de bienes son de \$ 42 582, donde destaca la especialización en recursos naturales.

De acuerdo con el Índice de Competitividad Cantonal (ICC), desarrollado por el Observatorio del Desarrollo y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), el cantón de la Cruz se ubica en la posición 62 del total de 81

cantones del país. Este índice evalúa el desempeño de cada cantón, según los siguientes pilares: económico, clima empresarial, Gobierno, laboral, infraestructura, ambiental, innovación y calidad de vida.

Para el caso de La Cruz, destacan los pilares de Gobierno (23), principalmente, por el papel de los ingresos municipales per cápita, asociados al impacto del desarrollo inmobiliario, y ambiental (26) debido a las áreas de bosque y protegidas. Sin embargo, pilares como el clima empresarial (81), infraestructura (76) y laboral (59) obtuvieron los valores menos positivos. Esto se explica por la falta de empresas que generen nuevos empleos, familias sin acceso a servicios de electricidad y escasa matrícula universitaria.

Por tanto, es un cantón con un vacío, tanto en las áreas sociales como económicas, y constituye una población con importantes necesidades de capacitación y financiamiento para el desarrollo de la zona. Es aquí, donde la Universidad Nacional juega un papel importante trabajando en las zonas que se reconocen como aquellas regiones donde se poseen vacíos estratégicos.

2.2. Centro Mesoamericano de Desarrollo Sostenible del Trópico Seco (CEMEDE)

El CEMEDE tiene como misión la generación de conocimiento ambiental, económico, social, político, de las comunidades, regiones y naciones ubicadas en el Trópico Seco Mesoamericano.

Lo anterior, con el propósito de contribuir con el desarrollo sostenible de la región y el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes. De esta manera, mediante el trabajo interdisciplinario, el CEMEDE desarrolla investigaciones, identifica, prepara, ejecuta y evalúa proyectos de desarrollo en la región, sobre temas relacionados con el desarrollo sostenible, desarrollo agropecuario, social y cultural. Además, realiza capacitaciones bajo la modalidad de cursos cortos, seminarios, congresos, simposios u otros.

3. Datos del proyecto

El proyecto consiste en un curso de capacitación impartido por la Universidad Nacional bajo el siguiente nombre: Diseño y establecimiento de sistemas agropecuarios sostenibles como soporte a la Seguridad Alimentaria y nutricional de 150 familias afiliadas al Centro Agrícola Cantonal de La Cruz”.¹⁵

¹⁵ El Centro Agrícola es una organización sin fines de lucro conformada por productores agropecuarios de la zona. La misma se encuentra inscrita en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social desde agosto del 2001. Además, se fundó el 30 de octubre de 1990 de acuerdo a la Ley N°4521 (Creación de Centros Agrícolas Cantonales) y sus reformas, publicada el 26 de diciembre de 1969.

Esta institución se ha caracterizado por orientar sus actividades a satisfacer las necesidades en el campo agropecuario y forestal, de la población afiliada y no afiliada.

Adicionalmente el Centro Agrícola desarrolla el proyecto de “Feria del Agricultor” que permite involucrar a los productores en el proceso de comercialización, siendo protagónico el frijol de la zona.

a. Objetivo General

Contribuir con el desarrollo rural, según lo establecido en el Plan Cantonal de Desarrollo.

b. Descripción

El proyecto se ha desarrollado en coordinación con el Centro Agrícola Cantonal de La Cruz y ha contado con el apoyo financiero de los Fondos de Andalucía, el cual designó en promedio un aporte de 600 mil colones por cada modelo productivo.

Se impartió capacitación bajo un enfoque de seguridad alimentaria sostenible, cuya duración fue de seis meses y abarcó diez comunidades que fueron divididas en quince grupos.

Las comunidades que participaron en el proyecto son las siguientes:

1. El Guapinol: se capacitó a 12 habitantes.
2. Las Brisas - San Dimas: se capacitó a 13 habitantes.
3. Santa Elena: se capacitó a 17 habitantes.
4. La Virgen: se capacitó a 18 habitantes.
5. La Garita: se capacitó a 16 habitantes.
6. Caoba: se capacitó a 17 habitantes.
7. Los Palmares: se capacitó a 15 habitantes.

8. Piedras Azules: se capacitó a 16 habitantes.

9. Bella Vista: se capacitó a 18 habitantes.

10. Belice: se capacitó a 15 habitantes.

El proyecto desarrolló capacitaciones, según Modelos de Producción Sostenible orientados por aprovechar la inversión y experiencia con que cuentan las familias, y las condiciones de las fincas.

Se propusieron tres modelos de finca sostenible, a saber:

- Modelo 1: producción de hortalizas bajo modalidad bio intensiva con biodigestor y producción de abono orgánico.
- Modelo 2: producción de hortalizas bajo la modalidad bio-intensiva con pasto de corta y producción de abono orgánico.
- Modelo 3: producción de hortalizas bajo la modalidad bio-intensiva con semiconfinamiento para gallinas y producción de abono orgánico.

Estos modelos se asignaron de la siguiente manera:

Cuadro 1

Comunidad	Modelo
Belice	2
Bella Vista	1
Piedras Azules	1
Los Palmares	3
El Caoba	1
La Garita	1
El Guapinol	1
Santa Elena	1
Las Brisas San Dimas	1
La Virgen	2

Fuente: Entrevista al administrador del Centro Agrícola Cantonal.

Por otra parte, los modelos incluyeron los siguientes temas:

- Producción agropecuaria sostenible.
- Control integrado de plagas.
- Producción, deshidratación y almacenado de semillas.
- Producción escalonada de plántulas.
- Producción escalonada de hortalizas.
- Producción biointensiva de hortalizas.
- Producción de abono orgánico.
- Establecimiento de biodigestores.
- Producción pecuaria.
- Establecimiento de micro-túneles para producción de hortalizas.

4. Estrategia Metodológica

Para evaluar el aporte de este proyecto hacia el mejoramiento de la competitividad de los poblados de la Cruz, se coordinó con el Administrador del Centro Agrícola Cantonal, Sr. José Leonardo Vado Rivas, la visita a los poblados donde se habían impartido capacitaciones.

Se logró visitar, únicamente, cuatro de las comunidades: La Garita, San Dimas, Guapinol y Santa Elena, debido a factores como las dificultades de acceso por el mal estado de los caminos, lejanía de las poblaciones, respecto falta de tiempo, entre otros.

De esta forma, la metodología empleada para evaluar la contribución de la Universidad Nacional a la competitividad del cantón la Cruz fue por medio de la conformación de grupos focales, en los cuales el dirigente de la comunidad convocaba a los vecinos capacitados para que asistieran a la sesión.

Así se crearon dos grupos por comunidad para un total de ocho grupos focales.

Las personas que asistieron y conformaron dichos grupos son las siguientes:

Tabla 1: Personas que asistieron a la convocatoria

Grupo	Comunidad	Participantes	Total Grupo	Total Comunidad
1	Guapinol	Andrea N. Salgueros Pereira, Inés Meléndez Meléndez	2	5
2		Pablo Meléndez Meléndez , Braulio Ríos Castro, Miguel Fernández Triguero	3	
3	Las Brisas	Augusto Corrales Chinchilla, Ernesto Cheves Cerdas, Reina María Santana Sánchez, Yadira Zambrana Soto, Fidelina Umaña Cano, Martín Ledezma Siezar, Jaqueline Chavarría Umaña, José Alberto Aguilar Morales	8	14
4		José Alberto Talavera Rodríguez, José Crisanto López Zapata, Noé Ledezma Ibarra, Alexis Siezar González, Yamileth Rodríguez M., Ana Patricia Martínez Martínez.	6	
5	La Garita	Maylin Murillo Umaña, Francisco Quintanilla Lara, Zobeyda Martínez Linares, Bittinia Umaña Pérez	4	7
6		Misael Quirós Sosa, Sonia del Carmen Ruiz Bonilla, Francini Murillo Umaña	3	
7	Santa Elena	Santo Rodríguez Arce, Heriberto Ruiz Bojorge, Sisto Valerín Quesada, Reina del Socorro Oporta Ugarte , Ana Julia Oporta Ugarte, Marina Ugarte López		10
8		Osvaldo Valerín Flores, Guillermina Toledo Corea, Francisco Rodríguez Rodríguez, Miriam Rodríguez Bustos	4	

Fuente: Elaboración propia con base en la visita realizada.

Como puede verse en el cuadro anterior, en esta visita, se entrevistaron 37 personas del total de 161 pobladores capacitados en todas las comunidades

Cabe resaltar que en la metodología empleada de grupos focales, muchos de los resultados obtenidos son un promedio de las respuestas, o se tomaban en cuenta aquellos que dedujeron una mayor cantidad de veces entre los miembros del grupo, esto para el caso de poder consolidar un ponderador que incorporará las distintas respuestas obtenidas.

Dicha metodología fue empleada, ya que los resultados de la aplicación del instrumento individualmente eran las mismas a la obtenida de forma grupal, siendo más provechosa y con mayor valor agregado la respuesta obtenida en esta última forma.

Además, en forma general, se encontraba que muchos de los productores individuales de la zona no producían o lo hacían en pequeña escala y aún no habían empezado el proceso de comercialización de los productos, por lo que, el grupo focal permitía obtener una sola respuesta por comunidad, y por medio de ello poder determinar cómo de forma global habían contribuido las labores de capacitación a la competitividad del cantón de la Cruz.

Por otra parte, tomando en cuenta las características de la zona y la poca aplicación práctica de los conocimientos por parte de los habitantes como producto de las capacitaciones, se concluyó que el empleo del instrumento aplicado para el caso de las MIPyMES no aplicaba para el caso de estos productores individuales, por lo que se debió realizar una reformulación del

instrumento para medir de forma más adecuada cuál era el aporte de la Universidad Nacional al cantón de la Cruz.

De esta manera, tras los cambios realizados, el instrumento utilizado para medir cuál fue el aporte de la Universidad Nacional a la competitividad del cantón la Cruz fue el siguiente:

Nombre del proyecto responsable: # Cuestionario: _____

Universidad Nacional
Facultad de Ciencias Sociales
Escuela de Economía

Encuesta para medir la Efectividad de la Vinculación Universidad Nacional - MIPyMES

Dirigida a los pobladores o socios. Busca medir la efectividad de la vinculación entre la Universidad Nacional (UNA) y los productores individuales, evaluando este vínculo a través de las capacitaciones brindadas por los proyectos de vinculación externa remunerada de la UNA.

1. ¿Ha recibido capacitaciones, asesorías o consultorías de parte de la Universidad Nacional durante el periodo 2006-2008?	() Sí (<i>Continuar encuesta</i>) 1	() No (<i>Fin de la encuesta</i>) 0
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------	-------------------------------------------

I. Datos Generales del Grupo

2.Nombre:				
3.Cargo que desempeñan los miembros:				
4.Cuál es el último nivel de estudio realizado promedio del grupo:	() Primaria incompleta 1	() Primaria completa 2	() Secundaria incompleta 3	() Secundaria completa 4
	() Universitaria incompleta 5	() Universitaria completa 6	() Estudios técnicos 7	

II. Perfil del grupo

5. Nombre de la empresa u organización a la que están afiliados:	
Localización:	
6. Provincia:	
7. Cantón:	
8. Distrito:	
9. Teléfono:	

III. Enlace Universidad Nacional-Empresa

Conocidos los principales aspectos de la empresa, se desea valorar el estado del vínculo que se mantuvo entre la Universidad Nacional y la empresa u organización, mediante una serie de preguntas en donde se determina la efectividad de las capacitaciones, asesorías y consultorías brindadas.

Debe señalarse que en el apartado II, la palabra Vínculo será entendida como aquellas capacitaciones, asesorías o consultorías brindadas por la Universidad Nacional a las empresas u organizaciones.

A. Estado del vínculo con la Universidad Nacional

10. El vínculo con la Universidad Nacional tuvo lugar porque:	() La UNA buscó a la empresa 1	() La empresa la buscó 2	() Otra institución o persona hizo el contacto para realizar el vínculo con la UNA 3
10. Antes de realizar la vinculación el encargado de llevarla a cabo realizó lo siguiente:	() Analizó el estado actual de la empresa u organización. 1	() Adaptó la capacitación a las necesidades planteadas por la empresa u organización. 2	
	() Analizó y adaptó el estado actual de la empresa u organización. 3	() No se llevó a cabo ningún estudio previo de la empresa u organización. 4	

11. Nombre de las capacitaciones recibidas por parte del proyecto:	Encargado de dar la capacitación:	Calidad de la capacitación. ¹⁶ (Evalúe usando la siguiente escala: 5-muy bueno; 4-bueno; 3-regular; 2-malo; 1-muy malo).
a.	a1	a2
b.	b1	b2

B. Efectividad de las capacitaciones

Las capacitaciones recibidas por la UNA le han permitido:

Áreas	SÍ 1	No 0	N.A. 99
VII. Recurso humano			
12. Mejorar la preparación o conocimiento de los pobladores o socios			
13. Mejorar el salario o ingreso individual de la población			
VIII. Administración de actividades Productivas			
14. Mejorar las técnicas de producción			
15. Tener una nueva actividad productiva que le genere ingresos			
16. Establecer asociaciones con otros pobladores o socios			
IX. Innovación¹⁷:			
17. Conocer acerca del concepto de innovación para aplicarlo en los procesos, técnicas o elaboración de productos u ofrecer servicios.			

C. Valoración del proceso de vinculación

18. ¿Se presentaron dificultades a la hora de aplicar los cambios sugeridos durante los procesos de capacitación o asesoría?	() Sí 1	() No 0
19. De la siguiente lista de situaciones: ¿cuáles se presentaron durante los procesos de capacitación, asesoría o consultoría que recibió?:	a. () No fueron lo suficientemente claras para poder ponerlas en práctica.	g. () No se terminó la capacitación, asesoría o consultoría.
	b. () Necesita o necesitaría más tiempo para entender la materia.	h. () Poco manejo del tema por parte del encargado.
	c. () Falta de seguimiento por parte de los encargados que	i. () El vocabulario empleado por el encargado de la capacitación era muy

¹⁶ La calidad de la capacitación se entiende por la capacidad de la misma para responder a las necesidades de la empresa, así como la facilidad para entender el contenido.

¹⁷ Innovación entendida como la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, que puedan ser comercializables y además generen ganancias para la empresa.

	dieron la capacitación.	complicado.			
	d. () La capacitación no ha solucionado o no solucionó los problemas que presentaba la empresa o asociación.	j. () El material (folletos, discos, presentaciones, libros, etc.) usados son o fueron difíciles de entender.			
	e. () Capacitación teórica, sin aplicación práctica.	k. () Se dio irresponsabilidad por parte de los encargados.			
	f. () no tuvo acceso al financiamiento por lo que no pudo implementar lo enseñado en la capacitación.	l.() Otros. Especifique:_____			
	m. () Ninguna de las anteriores				
20. ¿Además de capacitarse con la UNA, se ha capacitado con otra institución?	() Sí 1	() No(<i>pase a la pregunta 46</i>) 0			
21. ¿Con cuál de las siguientes instituciones ha recibido capacitaciones, consultorías o asesorías . Cómo calificaría los procesos de la UNA respecto de estos?	Mejor 1	Similar o Igual 2	Peor 3	NR/NS 88	N.A. 99
a. Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)					
b. Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)					
c. Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)					
d. Otros. Especifique:_____					
22. ¿Ha tenido interés o siente la necesidad de recibir capacitación en algunas de las siguientes áreas?	a.() Formulación y evaluación de proyectos		e.() Recursos humanos		
	b.() Comercialización (Mercadeo)		f.() Contabilidad		
	c.() Producción		g.() Informática		
	d.() Manejo de productos		h. () Otros. Especifique: _____		
23. ¿Se volvería a capacitar con la UNA?	() Sí 1	() No 0			

5. Análisis de los Resultados

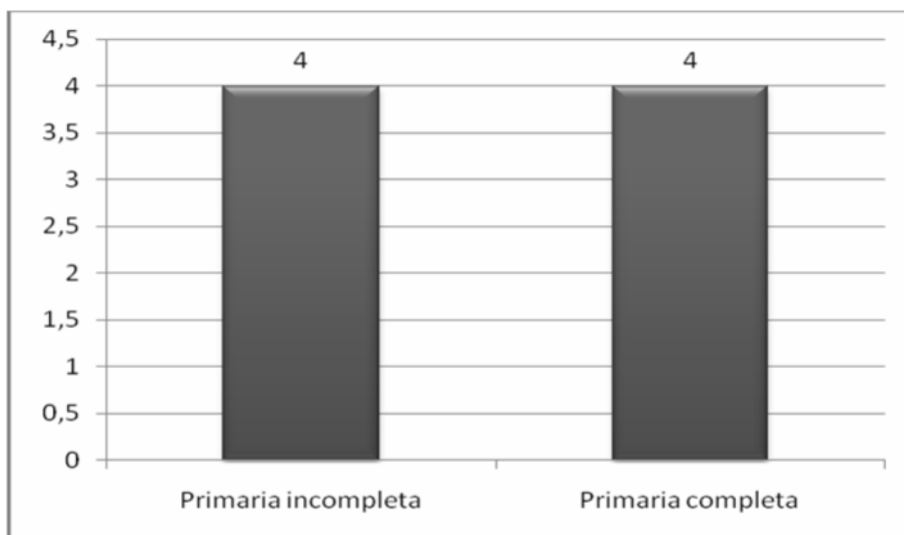
Las personas capacitadas no han desarrollado emprendimientos productivos a raíz de los procesos de capacitación, principalmente, porque la capacitación

estaba orientada a lograr la sostenibilidad alimentaria de las comunidades, más que a un ciclo de producción con todas sus etapas. Además, para efectos de los datos generales de cada grupo, cada una de las personas que conforma los grupos focales fungen como productores individuales asociados al Centro Agrícola Cantonal de La Cruz.

Por otra parte, se encontró que los niveles académicos predominantes en las comunidades son primaria completa e incompleta, ambos en el 50% de los casos, con cuatro cada uno, según lo muestra el Gráfico 1. La presencia de niveles tan bajos de escolaridad conlleva a que el aprovechamiento de la transferencia de conocimiento no se refleje como es de esperarse.

Gráfico 1

Nivel académico del entrevistado

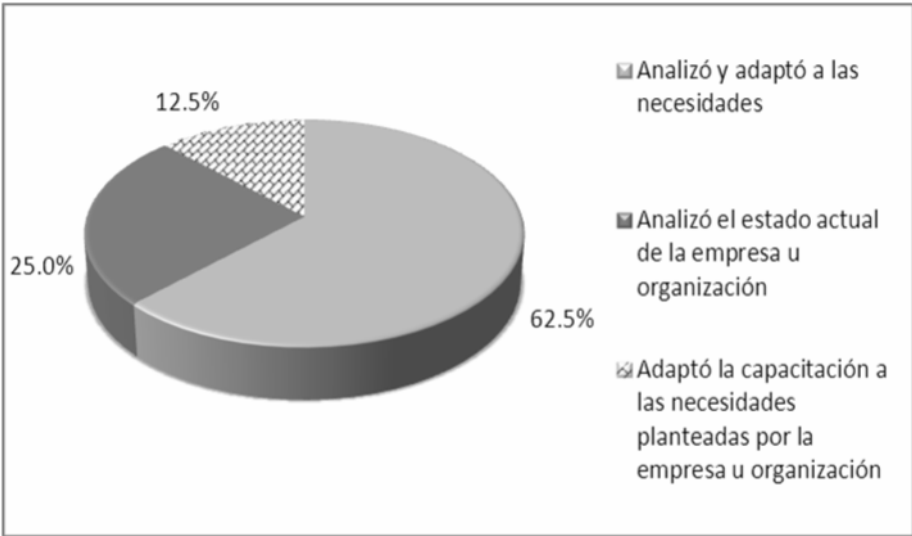


Fuente: Elaboración propia, enero 2010.

En lo que corresponde al proceso previo a la capacitación, se mostró que los encargados de ésta se preocuparon por analizar el estado actual de la población y adaptarla a sus necesidades en el 62,5% de los casos. Además, en los casos restantes se procuró realizar por lo menos alguna de estas actividades, ya que en un 25% se efectuó el análisis, mientras en un 12,5% se adaptó a las necesidades.

Esta información se refleja en el siguiente gráfico:

Gráfico 2
Proceso previo a la capacitación



Fuente: Elaboración propia, enero 2010.

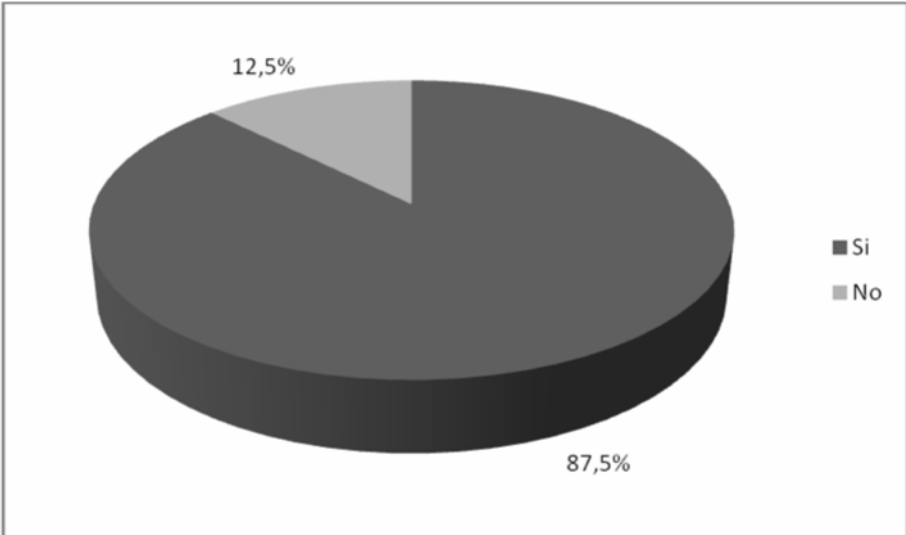
Por otra parte, para conocer sobre la efectividad de las capacitación y su aporte en la población donde se impartió, se quiso conocer la percepción sobre contribución

de la misma en aspectos relacionados al recurso humano, actividades productivas e innovación.

De esta forma, sobre el primer punto, es decir, recurso humano, se encontró que por medio de la capacitación se logró mejorar el conocimiento del grupo en el 87,5% de los casos, mientras 12,5% manifestó no haber alcanzado este objetivo, según se presenta en el siguiente gráfico:

Gráfico 3

Contribución a mejorar la preparación o conocimiento de la población



Fuente: Elaboración propia, enero 2010.

No obstante, los grupos manifestaron que pese a que lograron obtener nuevos conocimientos, no han podido aplicarlos debido a que ha hecho falta

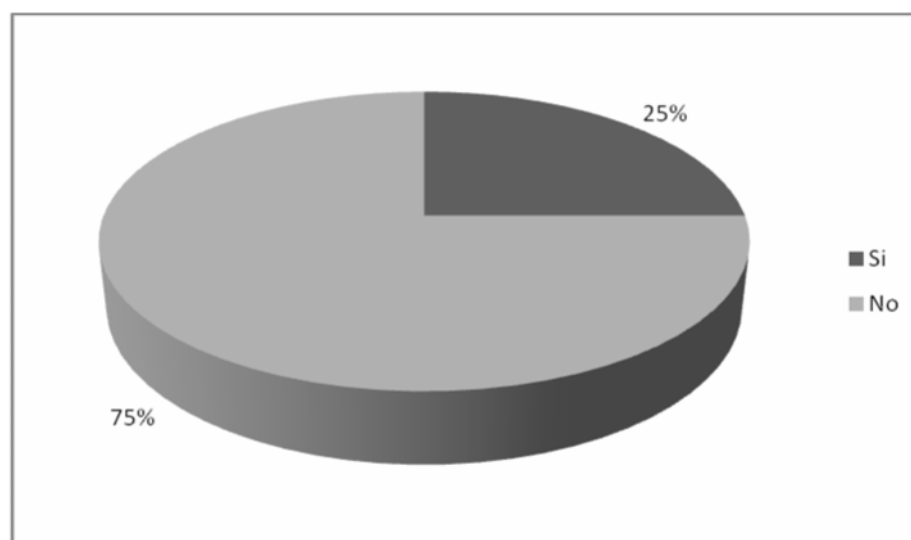
financiamiento para la compra y adquisición de herramientas, semillas y otros insumos necesarios para producir.

Esta situación ha impactado negativamente, también, la posibilidad de percibir nuevos ingresos como resultado de la venta de productos agrícolas. No obstante, se debe mencionar que algunos productores individuales, que son minoría dentro de los grupos focales, sí lograron mejorar sus ingresos por medio de la entrega de su producción al Centro Agrícola.

Además, contar con más conocimiento influyó para mejorar las técnicas de producción en el 75% de los casos como lo demuestra el siguiente gráfico:

Gráfico 4

Mejóro las técnicas de producción



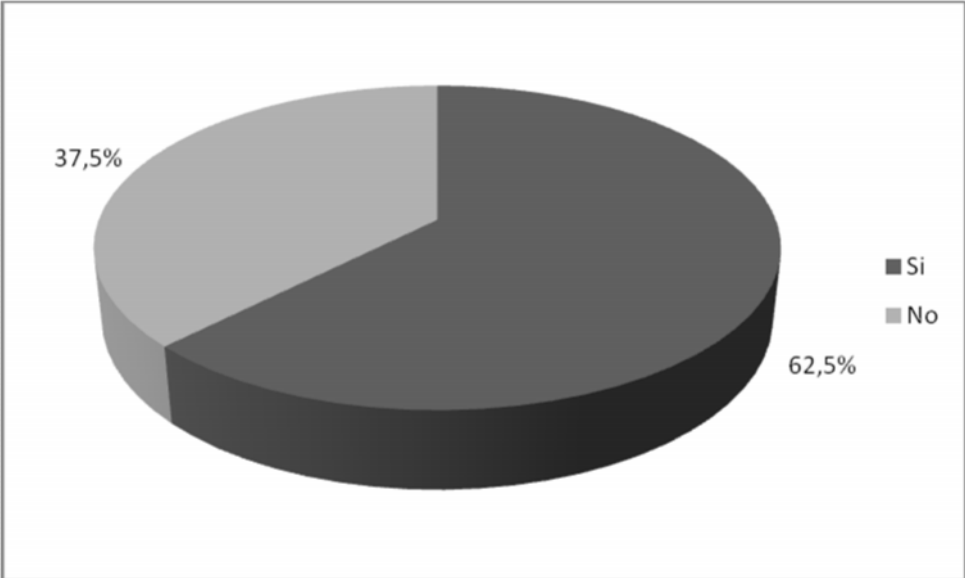
Fuente: Elaboración propia, enero 2010.

En este punto, es importante destacar que la capacitación se gestionó para proveer a los pobladores de conocimiento para desarrollar una actividad productiva de subsistencia, pero que a su vez, pueda convertirse en una actividad que les genere ingresos.

Para ello, 62,5% de los grupos afirmó contar con esta actividad y, de este modo, emplearla para obtener beneficios económicos. El restante 37,5% como lo muestra el gráfico 5, no logró lo anterior.

Gráfico 5

Tener una actividad productiva que le genere ingresos

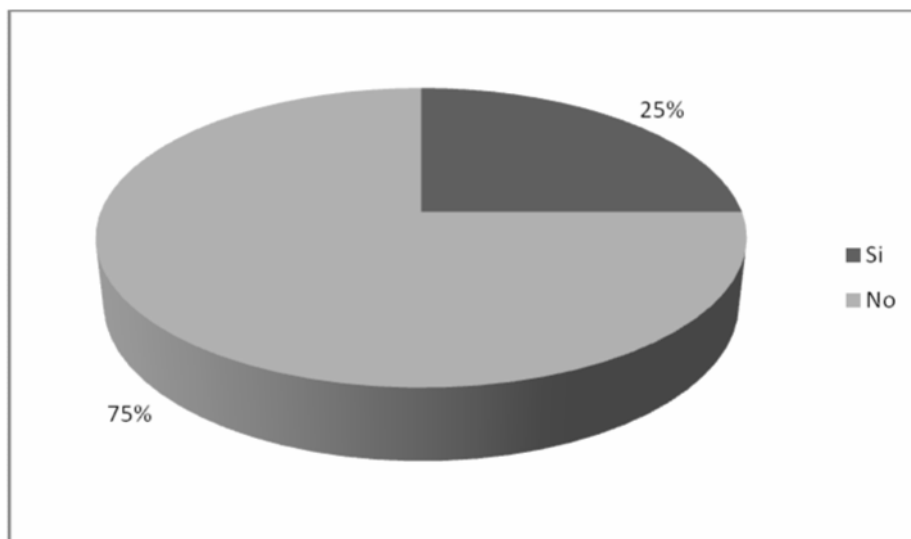


Fuente: Elaboración propia, enero 2010.

Además, como lo demuestra el gráfico 6 se obtuvo que sólo un 25% logró asociarse con otros productores individuales para desarrollar de manera conjunta la actividad, mientras un 75% no lo alcanzó.

Gráfico 6

Establecer asociaciones con otros productores o pobladores

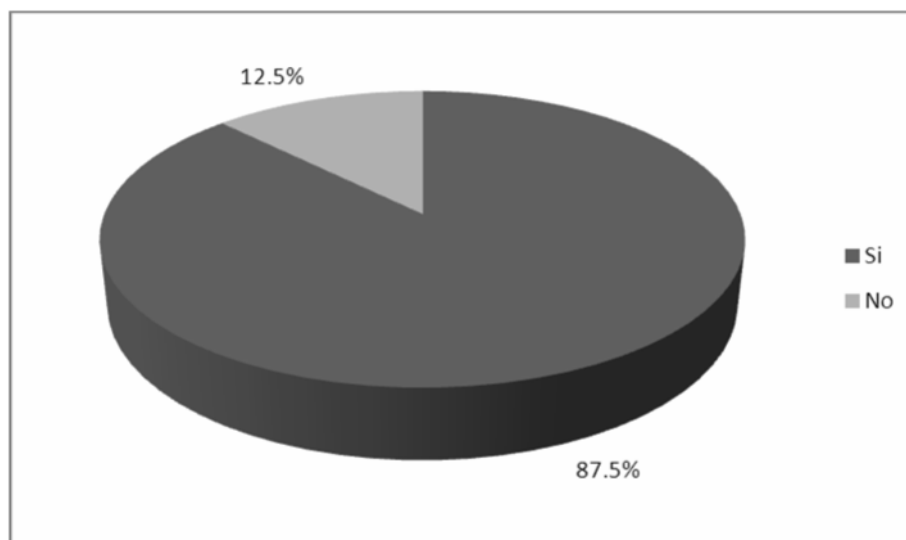


Fuente: Elaboración propia, enero 2010.

Como último punto para la valoración de la efectividad de las capacitaciones, se consultó si por medio de la capacitación se les enseñó sobre el concepto de innovación para aplicarlo en los procesos de producción, a lo que respondió afirmativamente un 87,5% de los grupos, mientras se obtuvo una respuesta negativa de un 12,5%.

Gráfico 7

Conoce el concepto de innovación



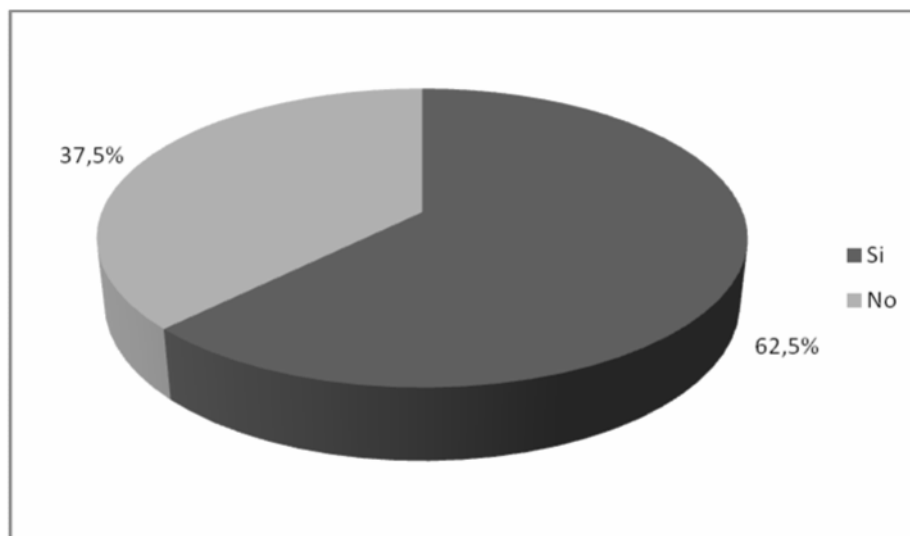
Fuente: Elaboración propia, enero 2010.

Al final de la entrevista se les preguntó a los grupos si habían recibido capacitaciones con otras instituciones. La respuesta fue afirmativa en un 62,5% de los casos, mientras 37,5% solo se había capacitado con la UNA.

Algunas instituciones que les brindaron capacitación fueron el Instituto Nacional de Aprendizaje, el Instituto Mixto de Ayuda Social y el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Gráfico 8

Han recibido capacitaciones con otras instituciones



Fuente: Elaboración propia, enero 2010.

Pese a los procesos de vinculación desarrollados con otras instituciones, por consenso se expresó la satisfacción con la Universidad Nacional por el proceso de capacitación impartido, destacando que éste fue dado por personas de amplio conocimiento, con un vocabulario y materiales apropiados.

Sin embargo, también señalaron la falta de seguimiento asociada a la no existencia de financiamiento para la producción, siendo ésta la principal causa del poco aprovechamiento que le han podido dar al conocimiento.

6. Conclusiones

De acuerdo con la visita realizada al Cantón de La Cruz y a algunas de las comunidades que participaron de la capacitación, se encontraron las siguientes situaciones:

- a. En primera instancia, el 75% de los pobladores capacitados no han podido comenzar a sembrar, ya que no poseen dinero para poder cubrir el costo de las semillas y, por lo tanto, no han podido poner en práctica lo aprendido en las capacitaciones.
- b. No se han desarrollado encadenamientos productivos que permitan la vinculación de más familias a las actividades productivas realizadas.
- c. Las fincas que se designaron para el desarrollo de modelos productivos no cuentan con las condiciones requeridas para la producción de ciertos cultivos.
- d. La escasa producción que logran obtener los agricultores es entregada a la Asociación para que ésta se encargue de su comercialización, por lo que los productores no desarrollan esta etapa. Es decir, su participación se limita a la siembra, cosecha y posterior entrega del producto a la Asociación.
- e. Para muchos productores resulta muy costoso sacar su producto, tanto por las condiciones de los caminos, como por las dificultades de transporte que muchos experimentan.

- f. La aparición de intermediarios ha hecho que muchos productores entreguen sus cosechas a precios más bajos que a los que les ofrecen en otros sitios

Adicionalmente, es importante destacar que los programas de agricultura sostenible, como el desarrollado en esta zona, están más direccionados a que las personas logren mejorar su alimentación mediante el cultivo de sus propios productos en el terreno del que disponen para vivir, esto con la finalidad de que en un primer momento los pobladores puedan cubrir sus necesidades básicas con los productos que siembran en sus fincas para en un segundo momento poder comercializar el excedente de dicha cosecha y así, poder asegurar una alimentación adecuada para sus familias y una posible fuente de ingresos como resultado de la comercialización de los productos sembrados.

A pesar del gran aporte y de la gran labor que ha realizado el proyecto CEMEDE como parte de la capacitación impartida a los habitantes de esta zona, sale a luz un problema que va más allá de la capacidad de la Institución de hacer frente a las situaciones presentadas, y en este caso, el principal problema es la falta de financiamiento hacia los habitantes para poder emprender su nueva actividad productiva, lo que demuestra que a pesar de que la Universidad juegue un papel brillante en aspectos de capacitar personas, lastimosamente, los resultados de dichas capacitaciones no podrán concretarse en la medida en que no se cuente con el financiamiento necesario, es decir, si esta transferencia de conocimientos no está aunada a fuentes de financiamiento es difícil que los habitantes y, en específico, los de la Cruz puedan llevar a la práctica lo aprendido.

Glosario de términos

1. **Actividades de edición:** modificación de una obra (video, música, libros, etc.)
2. **Administración de actividades productivas:** planificar, organizar, dirigir y controlar una actividad de producción.
3. **Agroindustria:** conjunto de industrias relacionadas con la actividad agrícola.
4. **Apicultura:** actividad que consiste en el cuidado de abejas para el aprovechamiento de sus productos. Ej. Miel y cera.
5. **Asesoría:** se da cuando una persona externa (no trabaja en el empresa) da ideas o consejos, más no órdenes, sobre cómo administrar la empresa.
6. **Asociaciones:** conjunto de empresas que trabajan en grupo por el bienestar común.
7. **Avicultura:** actividad enfocada en la cría y reproducción de aves.
8. **Biotecnología:** empleo de células vivas para obtener y mejorar productos útiles, como los alimentos y los medicamentos.
9. **Capacitación:** enseñar a los empleados sobre un tema en específico para realizar su trabajo.

- 10.Capacitador:** es la persona encargada de transmitir el conocimiento a la microempresa(en el presente caso)
- 11.Cédula jurídica:** documento de identidad de una empresa donde aparece el número de registro. En Costa Rica la cédula jurídica la da el Registro Nacional.
- 12.Comercialización:** poner en venta un producto o servicio.
- 13.Comercio minorista:** venta de productos al detalle, en menor escala (generalmente menos de 3 unidades).
- 14.Competencia:** situación en la que dos o más empresas compiten o luchan por ofertar un producto dentro de un mismo mercado.
- 15.Consultoría:** consiste en analizar, estudiar y comprender el trabajo y procesos de una organización, para poder definir las cosas positivas y negativas sobre temas como la planeación, organización, dirección y control, a partir de los que se diseña y se pone en práctica un plan de mejora.
- 16.Contabilidad:** sistema para el control de ingresos y gastos.
- 17.Control de gastos:** registro de pasivos o gastos adquiridos por la empresa, por ejemplo préstamos, deudas con proveedores, etc.
- 18.Desocupados:** personas en la fuerza de trabajo que estaban sin trabajo y disponibles para trabajar de inmediato, y que habían tomado medidas concretas durante las últimas semanas para buscar un empleo asalariado o

un empleo independiente. Los desocupados se clasifican en dos categorías: los cesantes y los que buscan trabajo por primera vez.

19.Derechos de autor: normas y principios que regulan los derechos morales y patrimoniales de la creación de una obra, que por ley se le concede a los autores por la creación de determinada obra artística, literaria, científica, otras.

20.Estado actual de la empresa: características que describen a la empresa en el momento de la aplicación del cuestionario.

21.Etapa final: periodo donde se da por concluida la capacitación, asesoría o consultoría. Se supone que en esta etapa el capacitado tiene un conocimiento amplio sobre el tema que se le enseñó.

22.Etapa inicial: primeras semanas o meses donde se inicia la capacitación, asesoría o consultoría. Para este momento, no se ha hecho un estudio profundo de los temas.

23.Etapa intermedia: se refiere al periodo medio de la capacitación, asesoría o consultoría donde hay un conocimiento básico o intermedio de los temas estudiados.

24.Evaluación de la calidad: supervisión de los procesos que se realizan en la empresa para que se desarrollen más eficientemente.

25.Evaluación final de la capacitación: resultado final del proceso completo de capacitación.

- 26. Finanzas:** indica el flujo de dinero en la empresa (gastos, ingresos, costos, etc.)
- 27. Formulación y evaluación de proyectos:** explica las etapas que deben de llevarse a cabo para iniciar una nueva actividad productiva.
- 28. Fuerza de trabajo:** personas de 12 años de edad o más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia de la encuesta o que, sin hacerlo, buscaron trabajo en las últimas semanas.
- 29. Ganancias:** dinero obtenido como resultado de la diferencia positiva entre ingresos y gastos.
- 30. Gasto:** recursos gastados por la empresa para llevar a cabo su gestión.
- 31. Informática:** uso y manejo de computadoras y programas de cómputo.
- 32. Ingreso:** recursos que entran a la cuenta de la empresa como parte de su desempeño.
- 33. Innovación:** aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, que puedan ser comercializables y además generen ganancias para la empresa.
- 34. Inventario:** registro de los recursos materiales de los que dispone la empresa (bienes, productos, materiales, entre otros).
- 35. Manejo de productos:** uso correcto de las materias primas antes y durante el proceso de producción.

- 36.Mercadeo:** estrategia diseñada para la promoción de un producto o servicio, y la incursión del mismo en el mercado.
- 37.Nivel de estudio:** último grado académico obtenido por la persona entrevistada.
- 38.Ocupados:** personas que trabajan por lo menos una hora o que, aunque no hubieran trabajado, tenían un empleo del cual estuvieron ausentes por razones circunstanciales (enfermedad, licencia, vacaciones, paro, otros). Los ocupados se clasifican en ocupados plenos, subempleados visibles y subempleados invisibles.
- 39.Patente:** permiso para la venta o comercialización de productos dado por la municipalidad de cada localidad.
- 40.Plan de trabajo:** documento que describe los principales procesos y actividades que se desarrollan en la empresa.
- 41.Planificación y gestión de recursos humanos:** relacionado con la administración del personal de la empresa. Incluye: contrataciones, despidos, ambiente laboral, entre otros.
- 42.Presupuesto:** recursos programados para llevar a cabo una actividad en particular. Puede definirse anualmente.
- 43.Producción artesanal:** producción realizada con técnicas no industrializadas.

- 44. Producción forestal:** actividad vinculada a la extracción de productos forestales. Por ejemplo: madera.
- 45. Producción pecuaria:** actividad orientada a la producción de ganado de carne y leche.
- 46. Producción textil:** actividad relacionada con la producción de tejidos.
- 47. Promoción del Producto:** publicidad realizada para dar a conocer una mercancía.
- 48. Registro de marca:** registrar legalmente una marca para identificar de manera exclusiva uno o más productos o servicios comerciales.
- 49. Sector comercial:** área del mercado en donde se ubica la actividad principal a la que se dedica la empresa.
- 50. Seguimiento del proceso de capacitación:** existencia de un vínculo permanente entre la empresa y la Universidad.
- 51. Servicios básicos:** electricidad, agua y teléfono, cable, Internet.
- 52. Técnica de producción:** procedimiento empleado en la fabricación o elaboración de un producto.
- 53. TIC's:** Tecnologías de Información y Comunicación
- 54. Vinculación:** capacitaciones, asesorías o consultorías brindadas por la Universidad Nacional a las empresas u organizaciones.
- 55. Volumen de productos:** cantidad producida de un producto determinado.