

Desarrollo de las capacidades empresariales de las pymes del sector agrícola de la zona de Pérez Zeledón, periodo 2022-2024

Informe del seminario presentado en el
Área Desarrollo Social
Sede Regional Brunca
Universidad Nacional

Para optar por el grado académico de Licenciatura en Administración con Especialidad en
Gestión Financiera

Kistel Fabiola Araya Alvarado
Melany Sofia Céspedes Jiménez
Denis Gerardo Cruz Mora
María José Valverde Sequeira

Julio, 2025

Desarrollo de las capacidades empresariales de las pymes del sector agrícola de la zona de Pérez Zeledón, periodo 2024-2025

Kristel Fabiola Araya Alvarado

Melany Sofia Céspedes Jiménez

Denis Gerardo Cruz Mora

María José Valverde Sequeira

APROBADO POR:

Tutor (a) del TFG: Máster, Alexander Gamboa Martínez

Asesor (a): Máster, Natalia Obando Chinchilla

Asesor (a): Máster, Miguel Calderon Quesada

Representación del Decanato: Dr. Elvis Rojas Ramírez

Director (a) de campus: M.Sc. Erick Madrigal Villanueva

Dedicatoria

Dedico este logro a mi madre, María de Ángeles Araya Alvarado, mi guía, mi fortaleza y mi mayor inspiración. Gracias por acompañarme con tu amor incondicional, por impulsarme con tus palabras y por abrazarme con tu ternura justo cuando más lo necesitaba. Gracias, mamá, por ser luz, ejemplo y refugio. Con mucho amor, este logro también es tuyo.

Kristel Fabiola Araya Alvarado

Dedico este logro con todo mi corazón a mis padres, Elizabeth Jiménez Navarro y Gerardo Céspedes Rodríguez, quienes desde el inicio de mi carrera han estado a mi lado, apoyándome en cada paso. A mi madre, le agradezco profundamente por su constante aliento, sus oraciones y su infinita capacidad para motivarme. Extiendo también un agradecimiento muy especial a mis hermanos y a cada una de las personas que, de una u otra forma, me brindaron su apoyo, compañía o palabra de aliento durante este proceso. Este logro no es solo mío, es también de ustedes, porque ha sido construido con amor y paciencia compartida.

Melany Sofía Céspedes Jiménez

Dedico este logro a mis padres, quienes han sido un pilar fundamental en este proceso. Ellos siempre resaltaron la importancia de lo que se estaba logrando, lo que me permitió ser constante e insistente en el seminario. Agradezco todas las palabras de aliento, su ejemplo de esfuerzo y su amor incondicional, porque esto permitió que cada paso que di estuviera acompañado por su silencioso pero firme apoyo.

Denis Gerardo Cruz Mora

Dedico este logro primeramente a Dios por ser mi guía, mi fuerza y mi refugio en cada paso de este camino, por brindarme sabiduría en los días de incertidumbre, consuelo en los días difíciles y esperanza cuando más la necesité. También, le dedico este logro a mi

madre, Betania Sequeira, por su amor incondicional, su apoyo constante y por enseñarme con su ejemplo el valor del esfuerzo, la fe y la perseverancia. Este logro es tan mío como tuyo porque sin ti, no estaría aquí.

María José Valverde Sequeira

Agradecimiento

Agradezco a Dios por darme la fuerza y sabiduría en este camino de aprendizaje. A mi madre, por su amor incondicional y constante apoyo. A mis profesores, por compartir su conocimiento y ser guías fundamentales en mi formación. Y a mis compañeros de grupo, por su compromiso, compañerismo y por hacer de esta experiencia algo valioso y enriquecedor.

Kristel Fabiola Araya Alvarado

Mi agradecimiento, en primer lugar, es para Dios, por haberme concedido la salud, la fortaleza y la sabiduría necesarias para llegar hasta aquí. Agradezco profundamente a mis compañeros de seminario y a mi tutor, por su dedicación, compromiso y cada esfuerzo compartido en este camino. Extiendo también mi gratitud a todas las personas que, de una u otra manera, estuvieron presentes durante este proceso, brindándome su apoyo, ánimo y compañía para alcanzar esta meta.

Melany Sofía Céspedes Jiménez

En primer lugar, agradezco a mi familia y sus palabras de aliento, que me permitieron ser constante y visionario en todo momento. De igual manera, extiendo mi gratitud a los profesores que nos formaron durante la carrera en Administración.

Denis Gerardo Cruz Mora

Agradezco profundamente a Dios, ya que su guía fue silenciosa pero constante, a mi madre, mi mayor apoyo y mi ejemplo de amor incondicional, a mi equipo de trabajo, gracias por su compromiso y tiempo invertido y, por último, me agradezco a mí misma por no rendirme, por levantarme cada vez que caí, por seguir a pesar de todo, porque llegar hasta aquí no fue fácil y hoy reconozco con orgullo la fuerza que hubo en mí para lograrlo.

Maria José Valverde Sequeira

Resumen ejecutivo

El presente seminario tiene como objetivo principal evaluar el desarrollo de las capacidades empresariales de las pequeñas y medianas empresas (pymes) del sector agrícola ubicadas en la zona de Pérez Zeledón, durante el periodo 2022-2024. Esta región, caracterizada por su agricultura, se ha constituido como un pilar fundamental de la economía local y nacional. Sin embargo, a pesar de la importancia del sector, las pymes enfrentan importantes desafíos para formalizarse, acceder al financiamiento, implementar estrategias de negocio efectivas y, en general, incorporarse en el mercado comercial.

La investigación parte del reconocimiento de que existen importantes esfuerzos institucionales para apoyar el desarrollo de las pymes en el país, entre los que se destacan el marco normativo de la Ley 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), y el Sistema de Banca para el Desarrollo. Además, instituciones como el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y entidades financieras estatales y cooperativas, que ofrecen una amplia gama de servicios, capacitaciones y financiamiento dirigido al sector.

Para el desarrollo del estudio se empleó un enfoque mixto que combina herramientas cualitativas y cuantitativas. La investigación documental permitió contextualizar la situación del sector agrícola y las políticas públicas dirigidas a las pymes. A su vez, se aplicaron instrumentos de recolección de datos, incluidas encuestas y entrevistas a productores, lo que permitió conocer la percepción, experiencias y necesidades.

Entre los principales hallazgos de este estudio se determinó una marcada desinformación respecto a los procesos de formalización, asimismo, se evidenció un uso limitado de las opciones de financiamiento disponibles, en gran parte debido al desconocimiento sobre su existencia o sobre los requisitos necesarios. En el seminario se analizó el impacto de la Ley 8262, que busca brindar un entorno favorable para el fortalecimiento y desarrollo de las pymes mediante financiamiento, capacitación, innovación y reducción de barreras de entrada al mercado.

Como resultado de esta investigación, se plantea una serie de estrategias orientadas a fortalecer el ecosistema empresarial agrícola, tales como desarrollar campañas de información claras y accesibles sobre tramitología, formalización y beneficios del registro de una pyme, fomentar alianzas para ampliar la cobertura de programas de capacitación y asistencia técnica, simplificar los procesos de acceso a financiamiento, ajustando requisitos según la realidad de los agricultores y promover el uso de tecnologías e innovación agrícola que mejoren la productividad, reduzcan costos y generen valor agregado.

Finalmente, se corrobora, con base en esta investigación, que el desarrollo de las capacidades empresariales de las pymes agrícolas en Pérez Zeledón constituye una prioridad para el fortalecimiento económico local, la generación de empleo y la reducción de la informalidad. Por lo que la formalización, el acceso a financiamiento, la innovación y la capacitación son pilares fundamentales para lograr una verdadera inclusión comercial y sostenibilidad del sector. Esta investigación busca ser un aporte significativo al diseño de políticas públicas, programas de apoyo y estrategias de desarrollo que respondan a las necesidades reales de los pequeños y medianos productores agrícolas, promoviendo así un crecimiento equitativo, competitivo y alineado con los principios de desarrollo sostenible.

Tabla de contenidos

CAPÍTULO I	14
INTRODUCCIÓN	14
Introducción	15
Justificación.....	18
Antecedentes	20
Antecedentes Históricos	20
Antecedentes Teóricos.....	21
Descripción y Planteamiento del Problema	22
Preguntas del Seminario	23
Objetivos del Seminario	24
Objetivo General del Seminario	24
Objetivos Específicos del Seminario	24
Viabilidad del Seminario.....	25
Alcances y Limitaciones	26
Alcances.....	27
Limitaciones	27
CAPÍTULO II.....	29
MARCO TEÓRICO.....	29
Contexto Organizacional.....	30
Principales Actividades Agrícolas en la Historia de Costa Rica	30
Progreso en la Operatividad de las Actividades Agrícolas.....	31
Creación del Programa Pyme	32
Evolución del Proceso de Comercialización de los Productos Agrícolas	35
Marco Teórico	36
Pymes en el Sector Agrícola.....	36
Mercado Comercial Agrícola de Costa Rica	37
Formalización de las Pymes	39
Situación de las Pymes en Costa Rica	41
Opciones de Financiamiento para las Pymes en Costa Rica	42
Sistema Financiero Costarricense.....	48
Entidades Gubernamentales de Costa Rica	49

Posicionamiento del Mercado Costarricense.....	52
Marco Regulatorio (Ley 8262 en las Pymes)	52
Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME)	54
Implementación de la Normativa	55
Fortalecimiento ante la Innovación y el Desarrollo Tecnológico de las Pymes.....	55
Estrategias de Negocios Agrícolas	56
Actividades del Sector Agrícola	60
Oportunidades y Desafíos del Sector Agrícola.....	64
CAPÍTULO III.....	71
MARCO METODOLÓGICO.....	71
Preámbulo Introdutorio	72
Tipo de Estudio	73
Alcance de la Investigación.....	74
Fuentes de Información.....	75
Instrumentalización o Técnicas de Recolección de Información.....	76
Población y Muestra de Estudio.....	77
Procedimientos Metodológicos de Investigación.....	78
Delimitación de la Muestra.....	78
Diseño de la Muestra	79
Participantes del Estudio	80
CAPÍTULO IV.....	83
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS.....	83
CAPÍTULO V.....	106
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
Conclusiones	107
Recomendaciones.....	111
Referencias.....	115
Anexos	121

Índice de tablas

Tabla 1.	81
<i>Variables de estudio</i>	81
Tabla 2.	95
<i>Programas de capacitación en Pérez Zeledón</i>	95
Tabla 3.	97
<i>Éxito de los programas de capacitación</i>	97
Tabla 4.	98
<i>Aumento de competitividad por estrategias de negocio</i>	98
Tabla 5.	100
<i>Principales errores que se cometen al formalizar</i>	100
Tabla 6.	102
<i>Principales obstáculos al intentar formalizar</i>	102
Tabla 7.	103
<i>Razones por las que los agricultores no formalizan</i>	103

Índice de Figuras

Figura 1.	80
<i>Cálculo de la muestra obtenido con la herramienta en línea de SurveyMonkey</i>	80
Figura 2.	84
<i>Conocimiento empresarial de las pymes</i>	84
Figura 3.	85
<i>Porcentaje de agricultores con asesorías o capacitaciones recibidas sobre procesos de tramitología y formalización de emprendimientos</i>	85
Figura 4.	86
<i>Indicador de utilidad sobre la asesoría o capacitación recibida</i>	86
Figuras 5.	87
<i>Distribución de porcentaje por lugar de venta en los que los productores comercializan el producto</i>	87
Figura 6.	88
<i>Distribución porcentual de las razones que dificultan la formalización de emprendimientos agrícolas</i>	88
Figura 7.	89
<i>Porcentaje de pymes que conocen las opciones de financiamiento disponibles a nivel nacional</i>	89
Figura 8.	90
<i>Porcentaje de pymes que conocen programas específicos de financiamiento para el sector agrícola</i>	90
Figura 9.	91
<i>Porcentaje de pymes que han solicitado financiamiento para su emprendimiento</i>	91
Figura 10.	91
<i>Pymes que consideran las condiciones de financiamiento (tasas, plazo, requisitos) accesibles o favorables</i>	91
Figura 11.	92
<i>Utilidad dada al financiamiento adquirido</i>	92
Figura 12.	93
<i>Conocimiento sobre los beneficios de tener un emprendimiento debidamente formalizado</i> ...	93
Figura 13.	94
<i>Beneficios sobre la formalización de emprendimientos que son de conocimiento para los productores agrícolas</i>	94

Lista de abreviaturas

ATV: Administración Tributaria Virtual

BAC: Banco de América Central

BCR: Banco de Costa Rica

BNCR: Banco Nacional de Costa Rica

CCSS: Caja Costarricense de Seguro Social

CCCR: Cámara de Comercio de Costa Rica

COOPEALIANZA: Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza R.L

DYGEPYME: Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa

FMI: Fondo Monetario Internacional

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

GAM: Gran Área Metropolitana

INA: Instituto Nacional de Aprendizaje

INAMU: Instituto Nacional de las Mujeres

INEC: Instituto Nacional de Estadística y Censos

INDER: Instituto de Desarrollo Rural

INS: Instituto Nacional de Seguros

IVA: Impuesto al Valor Agregado

MAG: Ministerio de Agricultura y Ganadería

MEIC: Ministerio de Economía, Industria y Comercio

MPZ: Municipalidad de Pérez Zeledón

NIIF: Normas Internacionales de Información Financiera

PIB: Producto Interno Bruto

PROCOMER: Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica

Pymes: Pequeñas y Medianas Empresas

ONU: Organización de las Naciones Unidas

ODS: Objetivos de Desarrollo Sostenible

UCR: Universidad de Costa Rica

UNA: Universidad Nacional de Costa Rica

SFN: Sistema Financiero Nacional

SINALEVI: Sistema Nacional de Legislación Vigente

CONASSIF: Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero

SUGEF: Superintendencia General de Entidades Financieras

SUPEN: Superintendencia de Pensiones

SUGESE: Superintendencia General de Seguros

SUGEVAL: Superintendencia General de Valores

ENA: Encuesta Nacional Agropecuaria

SBD: Sistema de Banca para el Desarrollo

COMEX: Comité de Comercio Exterior

SFE: Sistema Fitosanitaria de Estado

ARP: Análisis de Riesgo de Plagas

CAPÍTULO I
INTRODUCCIÓN

Introducción

Costa Rica, a pesar de su gran avance tecnológico e infraestructura, no puede dejar de lado sus raíces, las cuales se forjaron con bases en la agricultura y que se caracteriza por su amplia gama de productos que funcionan como sustento a los habitantes del país, por lo que esto permite implementar un modelo económico agropecuario generalizado sobre la diversificación de productos nacionales. Estas actividades se han operativizado de manera más eficiente gracias a la globalización, donde todos los días se crean nuevas estrategias y oportunidades para obtener una mayor eficiencia en los procesos.

Sin embargo, a lo largo de las décadas, se ha mantenido este mismo modelo económico que, a su vez, ha permitido que grandes empresas dedicadas al sector agrícola, acaparen gran parte del mercado. Dicho fenómeno es normal en todo el sector, debido a que es parte de la libertad de competencia leal, la cual es permitida en el sistema y que influye en que las grandes industrias sean mayormente gestionadas por quienes tienen mayor poder económico. Este factor hace que los pequeños productores no puedan competir directamente con las grandes empresas sin un intermediario que les permita colocar sus productos.

Existe otro factor que influye en la desigualdad existente y es la falta de conocimiento sobre las oportunidades que el estado y ciertas instituciones privadas brindan a las personas para poder ejercer actividades lucrativas que generen sustento económico. Estas oportunidades no fueron comunes sino hasta la segunda mitad del siglo XX, cuando, posterior a la Segunda Guerra Mundial, el país costarricense, junto con otros países latinoamericanos, optó por aplicar las recomendaciones de la Comisión Económica para América Latina sobre la disminución de las importaciones de bienes industriales y el aumento de manufacturas de producción nacional, según indica Cousin (2020).

Esta situación conllevó a que se concientizara sobre el fomento económico y la proliferación de nuevas oportunidades de producción agrícola, convirtiéndose en un tema de interés social e incluso político. Por tanto, es en función de esta nueva concepción que se adopta en el país la implementación de nuevos programas destinados a la creación de más actividades productivas en todos los sectores. Sin embargo, gran parte de la población costarricense no tenía conocimiento de ello a falta de una mayor educación organizativa y financiera.

Las condiciones que ofrece el sistema para poder ejecutar una determinada actividad económica tienden a ser estándar sobre todos aquellos que hacen uso de las herramientas, ya sea un financiamiento, una certificación, garantías o la formalización ante las instancias correspondientes. Sin embargo, con la implementación de programas como las pymes, Sistema de Banca para el Desarrollo, Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU), Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), entre otros, hacen que las condiciones para adquirir cualquier herramienta para emprender sean mucho más accesibles y personalizadas a según de las necesidades de estas empresas.

Con este trabajo se logró identificar el nivel de conocimiento que tienen las personas agricultoras de la zona de Pérez Zeledón respecto a las oportunidades existentes para poder crear un emprendimiento que supere el modelo tradicional de vender un producto a un determinado intermediario. Asimismo, se determinó el conocimiento de estas personas sobre los trámites que forman parte del proceso de formalización para obtener un emprendimiento debidamente registrado.

Para obtener estos resultados, al trabajo se le da un enfoque mixto, es decir, mediante el enfoque cualitativo se dan a conocer las bases teóricas que permiten exponer la situación

actual de los agricultores, al igual que las oportunidades que se ofrecen, identificando lo establecido a través de las normas reglamentarias como la Ley 8262 sobre el Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresa en el país, al igual que los resultados que los diferentes programas han tenido, esto a través de la revisión documental. Mientras que, por su parte, el enfoque cuantitativo permite conocer indicadores como el nivel de conocimiento empresarial y las oportunidades que ofrece el sistema.

Además, la aplicabilidad del seminario buscó evaluar el desarrollo de las capacidades empresariales de las pymes, específicamente en la zona de Pérez Zeledón, siendo esta una de las más representativas a nivel nacional en cuanto a la agricultura respecta. Del mismo modo, los objetivos específicos de esta investigación se enfocan en la identificación del conocimiento empresarial para formar una pyme en el sector agrícola y, también, determinar las opciones de financiamiento, describir el impacto que ha tenido la Ley 8262 y definir estrategias de negocio que se ajusten a las actividades productivas que conciernen al estudio.

La aplicabilidad de los instrumentos y las técnicas de recolección de la información permitió identificar el nivel de conocimiento sobre las oportunidades que ofrece el sistema en todas sus aristas (financiamiento, capacitación, modelos de negocio, y programas de ayuda), lo que permitió determinar que la mayor parte de los agricultores de la zona de Pérez Zeledón no tienen dentro de sus conocimientos estas herramientas. Por otro lado, se obtuvo una tendencia marcada que indica que gran parte de la población agricultora ve la formalización de manera generalizada sumamente complicada, sin embargo, no existe un adecuado conocimiento sobre los trámites específicos.

Justificación

En Costa Rica, el sector agrícola se ha constituido en un pilar fundamental de la economía nacional, como también ha tenido impacto en los ingresos de numerosas familias que se dedican a la agricultura. Sin embargo, para distribuir sus productos, muchos de estos agricultores dependen de intermediarios que obtienen un margen de ganancia al colocarlos en el mercado, lo que ha limitado la capacidad de crecimiento y desarrollo del productor y les ha excluido de oportunidades que podrían mejorar su competitividad y sostenibilidad a largo plazo.

Por tanto, la importancia de este seminario radica en la capacidad de identificar y analizar la problemática de la desinformación de este sector de manera integral, considerando aspectos socioeconómicos que influyen en los agricultores al comprender la problemática que enfrentan las pymes en el proceso de desarrollo de capacidades empresariales, resultando de importancia para que estas pequeñas y medianas empresas se puedan incorporar al mercado comercial, lo que podría traer beneficios económicos para el cantón de Pérez Zeledón, así como la generación de empleo, aumento en la productividad y la reducción de la informalidad al decidir emprender con sus productos agrícolas.

Actualmente, las regulaciones suelen ser cada vez más estrictas en el sector comercio, en este caso, el seminario se enfocó en abordar las carencias de la población agrícola en cuanto a la falta de información, además de impulsar hacia el desarrollo económico inclusivo y sostenible, promover la formalización de las pymes y, en consecuencia, mejorar la calidad de vida de quienes dependen de este sector productivo.

Es fundamental destacar que uno de los objetivos primordiales de esta investigación fue evaluar el desarrollo de las capacidades empresariales de las pymes del sector agrícola de

la zona de Pérez Zeledón mediante el análisis del entorno socioeconómico para fomentar una inclusión óptima en el mercado comercial. Además, esto es importante, pues permite que cada uno de los agricultores de la zona pueda identificar y comprender las áreas en las que se tenga desinformación o debilidades en la gestión empresarial.

Al reconocer esta desinformación y todas aquellas debilidades que se tienen, los agricultores pueden informarse sobre los diferentes temas de interés y, de la misma forma, al poseer este conocimiento actualizado les ayuda a mejorar sus prácticas y estrategias comerciales, lo que puede contribuir a posicionarlos en el mercado y obtener una diferencia significativa ante los competidores.

Asimismo, es necesario destacar que esta investigación buscó abordar y superar las diversas debilidades que afectan a los agricultores y a sus pymes. A través de esta investigación se brindan herramientas que contribuyan en las capacidades empresariales y su formalización, promoviendo así sus oportunidades de crecimiento, rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo, lo que fomenta la creación de un entorno de cooperación y competitividad, que ayuda a mejorar el intercambio de conocimientos y buenas prácticas. Este enfoque permite que las pymes puedan afrontar los desafíos del mercado y se encuentren mejor preparadas para aprovechar las oportunidades futuras.

También, esta investigación destaca la importancia de trabajar bajo el marco legal establecido, lo que asegura que todos los agricultores, dueños y representantes de pymes cumplan con todos los requisitos y con la normativa establecida para el buen funcionamiento de sus empresas. Con ello, esta investigación brinda información y herramientas necesarias para trabajar bajo un modelo ético, legal y eficiente para que de esta forma se puedan minimizar los riesgos y maximizar las oportunidades en el sector agrícola.

Antecedentes

El estudio de los antecedentes permitió identificar aspectos que se abordaron anteriormente con relación al análisis de la problemática que se está planteando en la presente investigación. Por lo que se plantean dos aspectos que sistematizan tanto la historia en el sector agrícola como la teoría que trata el tema desde diferentes perspectivas.

Antecedentes Históricos

A finales del siglo XX, Costa Rica experimentó un cambio estructural a nivel económico mediante una estabilización gradual que buscó eliminar la brecha existente en la comercialización de importaciones y exportaciones, lo que implicó una caída de las barreras arancelarias y aumentó la competencia en todos los sectores, entre los que se destacan los comerciantes agrícolas. Dicha disposición creó segmentaciones dentro del sector, reflejándose en grandes empresas que competían con pequeños productores (Ureña, 1997).

A nivel país, la agricultura ha influido en la economía nacional, lo que se refleja en el Producto Interno Bruto, donde, para el año 2021, representaba un 9,6 % en este indicador macroeconómico, según el Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica, en su informe de Política Pública para el Sector Agropecuario Costarricense 2023-2032, señalando el alto impacto a nivel socioeconómico que tiene este sector (Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG], 2023).

El fortalecimiento de las pymes en el sector agrícola de Costa Rica se ha visto potenciado por diferentes programas, tal es el caso de la Alianza Empresarial para el Desarrollo, que busca fortalecer las habilidades empresariales del sector, al ofrecer talleres de capacitación relacionados con diversos temas enfocados en mejorar la gestión administrativa

de sus actividades. Además, se les brinda conocimiento sobre el trato adecuado que los patronos deben proporcionar a los trabajadores, lo que ayuda a mejorar la calidad de trabajo, generando así una mayor eficiencia (Canal AEDCostaRica, 2018).

En Costa Rica, desde la adopción del modelo agroexportador, se ha destacado la relevancia de la agricultura para todo el sector económico nacional. En respuesta a este crecimiento, se desarrolló el marco normativo institucional que regula y guía al sector productivo sobre las oportunidades disponibles en el sistema público. Ejemplos de esto incluyen los fondos de garantía, que facilitan el apalancamiento financiero en el ámbito agrícola, como también los procesos de formalización y la gestión de regímenes tributarios especiales para los agricultores (Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, 2002).

Antecedentes Teóricos

La agricultura es una actividad económica necesaria para numerosas familias en el cantón de Pérez Zeledón, debido a que representa la principal fuente de ingresos para la mayoría de sus habitantes. Esta región, conocida por su paisaje montañoso y su rica biodiversidad, se ha distinguido históricamente por una variedad de actividades económicas que abarcan desde la agricultura, la ganadería, el comercio, la industria y el turismo. Además, esta región se ha potenciado gracias a su ubicación estratégica, debido a que se encuentra en un punto medio entre la Zona Sur y la capital del país. Ahora, dentro de las actividades más importantes de la región se encuentran: la siembra de caña de azúcar, café, tabaco, banano y mora, siendo las dos primeras las más importantes (Municipalidad de Pérez Zeledón [MPZ], 2024).

Asimismo, el desarrollo socioeconómico en Costa Rica ha sido supervisado por el marco normativo a través de la implementación de regulaciones legislativas, donde, para el sector agrícola, este ha estado regulado por la Ley 7064 sobre el Fomento a la Producción Agropecuaria y Orgánica del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Esta ley faculta al MAG como el órgano rector del sector agropecuario, encargándose de formular las políticas públicas, las cuales guían a las diferentes instituciones vinculadas con la agricultura nacional (Sáenz y Chaves, 2013).

Asimismo, existen diversas instituciones públicas que se dedican a apoyar a la población emprendedora a través de la elaboración y distribución de manuales de consulta. Estos recursos están diseñados específicamente para ayudar a quienes desean iniciar un emprendimiento desde cero, como también para quienes desean formalizar un negocio ya existente. Esto consisten en manuales que se caracterizan por su redacción clara y accesible, lo que garantiza que cualquier persona, independientemente de su nivel educativo o experiencia previa en negocios, pueda comprender y aplicar las recomendaciones dentro de su idea de negocio (Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC], 2019).

Descripción y Planteamiento del Problema

Ante el desarrollo de las actividades agrícolas, existe una gran desinformación sobre las estrategias e implementaciones que ofrece el sistema para la creación de diversas actividades productivas relacionadas a dicho sector, lo que genera incertidumbre sobre el correcto desarrollo de muchos emprendimientos que suelen basarse en el empirismo al instante de llevar a cabo un negocio, tomando en consideración aspectos como la experiencia y el comportamiento que se observa en una primera línea en el mercado.

De esta manera, se puede delimitar el conocimiento que tienen las y los emprendedores a nivel empresarial y de estrategias que puedan permitirles desarrollar un negocio de manera exitosa. Del mismo modo, tienden a desconocer sobre las oportunidades que el sistema les ofrece, producto del poco acceso a la información y al nivel de complejidad que dichos procesos o estrategias pueden tener. De manera que surge la siguiente interrogante:

¿Cuál es el desarrollo de las capacidades empresariales de las pymes del sector agrícola de Pérez Zeledón que contribuye a su inclusión óptima en el mercado comercial?

Preguntas del Seminario

- ¿Cuál es el conocimiento que tienen las personas representantes de las pymes sobre los requisitos para formalizar sus actividades?
- ¿Cuáles son los principales obstáculos que enfrentan las pymes para cumplir con la tramitología?
- ¿Qué opciones de financiamiento son más accesibles para las pymes agrícolas?
- ¿Están las pymes utilizando adecuadamente las opciones de financiamiento disponibles?
- ¿Qué beneficios han recibido las pymes del sector agrícola gracias a la Ley 8262?
- ¿Qué mecanismos específicos del marco normativo de la Ley 8262 han contribuido al fortalecimiento y crecimiento de las pymes agrícolas?
- ¿Cuáles son las principales áreas de mejora en las estrategias de negocio de las pymes agrícolas?
- ¿Qué tipo de estrategias podrían aumentar la competitividad de estas empresas en el mercado local y nacional?

Objetivos del Seminario

La elaboración de los objetivos permite dar una guía de lo que se desea lograr con el trabajo, como también establecen las bases que se investigaron durante el seminario mediante la elaboración de un objetivo general y cuatro específicos. Estos sistematizan qué abordó, cómo se realizó y el para qué de su implementación.

Objetivo General del Seminario

Evaluar el desarrollo de las capacidades empresariales de las pymes del sector agrícola de la zona de Pérez Zeledón, mediante el análisis del entorno socioeconómico, para el fomento de una inclusión óptima en el mercado comercial.

Objetivos Específicos del Seminario

- Identificar el conocimiento empresarial de las pymes del sector agrícola sobre la tramitología y formalización de sus actividades, mediante instrumentos de recolección de datos, para la incorporación al mercado comercial.
- Determinar las opciones de financiamiento que ofrece el sistema financiero nacional a las pymes del sector agrícola, por medio de entrevistas a los agricultores y entidades gubernamentales, para la obtención de un mayor posicionamiento en el mercado.
- Describir el impacto de la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (8262) en las pymes del sector agrícola, mediante los mecanismos que ofrece el marco normativo, para un óptimo desarrollo productivo.
- Definir estrategias de negocios que se ajusten a las actividades de las pymes del sector agrícola, evaluando diversas metodologías y prácticas que permitan la identificación de oportunidades y desafíos del sector.

Viabilidad del Seminario

En cuanto a la viabilidad de esta investigación, se considera que es factible, debido a que puede realizarse de manera efectiva y realista con los recursos disponibles. Además, este trabajo tiene como objetivo abordar la desinformación sobre tramitología y formalización de actividades en una zona agrícola, lo que representa un desafío significativo, por lo que es probable que diversos factores influyen en la recopilación de datos, como la resistencia al cambio por parte de los agricultores. No obstante, al tratarse de una región donde la agricultura es una de las principales fuentes de ingreso, se espera que el acceso a la información sea más sencillo.

Asimismo, es una oportunidad para exponer a los productores agrícolas la posibilidad de obtener más beneficios como empresa y generar ganancias propias. Se observó que la falta de información por parte de los agricultores propicia que opten por vender grandes cosechas a intermediarios a muy bajo costo, desvalorizando el esfuerzo y conocimiento invertido en el cultivo y la cosecha de los productos.

Por estas razones, se propone esta investigación sirva como una herramienta para fortalecer pequeños y medianos emprendimientos. Su objetivo es brindar información clara sobre los beneficios y oportunidades asociados a la formalización, de modo que las personas agricultoras puedan asumir el control de sus recursos y optimizar su producción e inversión, donde estos factores han incrementado el interés del sector agrícola por formalizar sus empresas dentro del marco regulatorio y mejorar sus resultados.

La existencia de una comunidad agrícola activa proporciona un contexto favorable para la realización del seminario, puesto que los agricultores pueden estar más interesados en participar y en aprender cómo mejorar su situación empresarial. Además, la colaboración con

asociaciones de productores es beneficiosa para la obtención de información, debido a que permite identificar las necesidades específicas de los agricultores y ofrecer información relevante que potencie la efectividad del seminario, facilitando así la recopilación de datos.

Asimismo, es importante destacar que la inversión requerida para gestionar el seminario no es excesiva, ya que, al contar con recursos y apoyo de la comunidad, la gestión de este se vuelve más accesible y sostenible. De la misma manera, con el propósito de aportar un mejor entendimiento al segmento de las pymes se formula el seminario, mostrándoles que los retos en el mercado son reales, pero, a su vez, presentarles herramientas y soluciones a los paradigmas limitantes que son actuales en este sector.

Dicho esto, este trabajo busca otorgar un apoyo significativo a los productores agrícolas, debido a que la desinformación sigue siendo una barrera limitante en el territorio costarricense y con el presente seminario se potencia a estas personas, quienes son un pilar económico y cultural en nuestro país y, sin duda, un sector fundamental en la vida cotidiana.

Alcances y Limitaciones

En el presente seminario se determinan factores que influyen directamente en el alcance del trabajo respecto a los panoramas que se analizan durante la investigación, al igual que las limitaciones que dificultan la expansión del ámbito de aplicación de los objetivos específicos, que definen las metas que se esperan alcanzar. Con este análisis, se comprenden los condicionantes que afectan la profundidad y la amplitud de los resultados esperados, asimismo, las restricciones existentes al proceso de investigación.

Alcances

El seminario se enfoca en las pymes del sector agrícola del cantón de Pérez Zeledón, dedicadas a cualquier tipo de actividad relacionadas al sector estudiado, esto para el periodo del 2022 al 2024, llevando a cabo una investigación que busca responder a diferentes interrogantes planteadas en función de las capacidades empresariales y los procesos de formalización para oficializar cualquier negocio en el sector agrícola.

Se obtuvo información de diferentes bases teóricas: revistas, artículos, normativas, bases de datos e instrumentos de recolección de datos. Esto con el fin de responder a las preguntas planteadas, evaluando así el desarrollo de las capacidades, como también abordando los objetivos específicos para brindar una estrategia de negocios útil, además de una eficiente tramitología y formalización de las pymes del sector agrícola.

Limitaciones

El seminario presenta diversas limitaciones que pueden influir en los resultados esperados. En primer lugar, el tiempo se erige como un factor crítico, dado que solo se dispuso de aproximadamente ocho meses para llevar a cabo todas las actividades planificadas. Esta restricción temporal limitó el alcance del seminario, dificultando un abordaje exhaustivo de los temas propuestos. La necesidad de ajustarse a los plazos establecidos implicó priorizar contenidos y actividades, lo que podría llegar a resultar en un tratamiento superficial de aspectos relevantes que merecen un análisis más profundo.

Otro factor importante es el espacio geográfico, esto porque el seminario se centra únicamente en una zona específica, lo que puede restringir la diversidad y representatividad de los datos recolectados. No obstante, es necesario destacar que una de las limitaciones más

desafiantes fue el posible rechazo por parte de los agricultores a recibir y proporcionar información, debido a que la colaboración de las personas agricultoras influye directamente tanto en la calidad como la cantidad de los datos recopilados y correlativamente con la validez de los resultados. Para mitigar este riesgo, fue esencial implementar estrategias de comunicación efectivas que promovieron la transparencia y el entendimiento de los beneficios que el seminario pudo ofrecer a los agricultores participantes.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

Contexto Organizacional

La actividad agrícola en Costa Rica ha tenido un crecimiento sostenido, lo que ha impulsado el desarrollo organizacional mediante la implementación de diversos programas de fomento al progreso en los diversos sectores del país en los que se existe una mayor concentración de agricultores, ejemplo de ello se evidencia en la reforma agraria y el impulso de instituciones públicas que contribuyen a la proliferación del sector estudiado.

Principales Actividades Agrícolas en la Historia de Costa Rica

Costa Rica se ha establecido como pionera en la agricultura, siendo identificada por el café y el cacao desde hace muchos años. El MAG (2014) menciona que en el país “se cultivaban fundamentalmente maíz, frijoles, yuca, batata, cacao, tabaco, algodón, pita y plantas frutales y medicinales. Practicaban también la cacería y la pesca. Se podría afirmar que con estos productos llenaban sus necesidades vitales” (párr. 5).

Para la época colonial, los españoles ya habían explorado tierras costarricenses, lo que impulsó a la diversificación de productos con la introducción de semillas que no eran endémicas, de esta manera se comenzó a estructurar el modelo económico que tendría Costa Rica, donde, según el MAG (2014):

Con buenas prácticas en el manejo de los suelos y excelentes sistemas de riego, los españoles fomentaron los cultivos de trigo, la cebada, la avena, las espeltas, la vid, el olivo, las legumbres, las plantas tintóreas, el lino, el azafrán, la caña de azúcar, la caña de escribir, el arroz, el algodón y árboles frutales. Y explotaban una ganadería extensiva con especies vacunas, caballar, lanar, cabría, cerdosas y aviar. (párr. 18)

Más adelante en la época republicana, Costa Rica había experimentado cambios, de acuerdo con el MAG (2014), a medida que el café se volvió dominante, cultivos tradicionales como el maíz, el trigo, el arroz, la caña de azúcar, el tabaco, los frijoles, la zarzaparrilla y la vainilla llegaron a desaparecer o casi desaparecieron. Las plantaciones de café crecieron en grandes cantidades, los monocultivos se volvieron dominantes y el gobierno trabajó sobre esta base, tratando de mejorar las carreteras que llevaban a los puertos, proporcionar transporte marítimo, fomentando la inversión de capital (principalmente de Gran Bretaña) y se propició así la educación de la próspera sociedad costarricense.

Progreso en la Operatividad de las Actividades Agrícolas

De acuerdo con Fukuoka (2010), con el pasar de los años, la agricultura ha tenido un avance en sus procesos, desde utilizar animales para el trabajo hasta utilizar tecnología satelital como un sistema de precisión. Además, se utiliza la tecnología para la recopilación, procesamiento e interpretación de datos, también, sensores, conectividad, drones, inteligencia artificial, automatización, entre otras. Estas tecnologías son empleadas y utilizadas para el desarrollo eficiente del trabajo en la producción agrícola.

Durante siglos, los agricultores han utilizado animales para trabajar el campo, estos ayudaban en trabajos como el arado de la tierra, siembra de semillas, o bien, el transporte de las cosechas. Asimismo, por muchos años, la agricultura fue trabajada de esta manera, sin embargo, a principios de los años 20 se comenzó a reemplazar a los animales por máquinas, este cambio fue mejorando cada vez más hasta llegar a tecnologías como la automatización y guiado por satélite, lo que brindó un trabajo más eficiente y preciso, puesto que esta tecnología satelital permite optimizar el uso de recursos como agua y combustibles,

generando que el agricultor disminuyera costos y aumentara los beneficios obtenidos, según Jefferson (1859).

Actualmente, la saturación y procesamiento de datos es un problema realmente preocupante para los agricultores, ya que, según Borlaug (1970), se cuenta con mucha información que no puede ser utilizada de manera eficiente. Por esta razón, se utilizan herramientas como la inteligencia artificial que ayuda a procesar los datos y así poder utilizarlos efectivamente. Se menciona, además, que actualmente se cuenta con la necesidad de crear una cultura entre los agricultores sobre procesamiento de datos, en la que se pueda ayudar a comprender mejor la información y cómo pueden ser utilizados para mejorar el rendimiento de los procesos productivos agrícolas.

Como plantea Washington (2023), en el futuro lo que se pretende es que los agricultores sean capaces de manejar de una forma más eficiente la información, como características del suelo, mapas de rendimiento o poder dividir el campo de cultivos en zonas, para identificar las necesidades de cada zona, aumentar la producción y mejorar el rendimiento agrícola. Por su parte, la automatización y la conectividad son dos factores que intervienen en el mejoramiento en las siembras, ya que el primer factor contribuye a disminuir costos, ahorrar tiempo y dinero en todos sus procesos. Ahora, en cuanto a la conectividad, esta permite obtener datos precisos, lo que facilita que se tomen decisiones basadas en los datos obtenidos, anticipándose a cualquier eventualidad.

Creación del Programa Pyme

De acuerdo con Cousin (2020), en la segunda mitad del siglo XX, Costa Rica implementó el modelo de sustitución de importaciones para fortalecer su economía industrial y reducir la dependencia del café y el banano. Este modelo promovió la diversificación

productiva y el surgimiento de las pymes como agentes del desarrollo. Sin embargo, hacia finales de los años 70, la crisis económica mundial, junto con el aumento de la deuda externa, debilitó este modelo. En los 80, organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) promovieron ajustes estructurales que redujeron el gasto público y limitaron el apoyo estatal a las pymes.

Así, con el cambio al modelo de liberalización económica, se dio importancia a la promoción de exportaciones no tradicionales y la reducción del papel del Estado en la economía. Aunque este enfoque impulsó oportunidades para algunas pymes, muchas enfrentaron dificultades para competir con empresas extranjeras mejor equipadas y con mayor capacidad de innovación, tal y como lo menciona Cousin (2020).

Ahora bien, entre 1990 y 2006, las pymes en Costa Rica experimentaron un crecimiento en el que se pasó de 25.855 empresas en 1990 a 46.587 para el 2006, lo que representó un aumento del 80 %. Durante los años 90, el sector comercio lideró con un 42 % de participación, seguido por servicios (40 %) e industria (16 %), aunque las políticas económicas priorizaron la estabilidad macroeconómica y la globalización, lo que dejó a las pymes sin un apoyo directo que fomentará su desarrollo, de acuerdo con lo expuesto por Cousin (2020).

En el año 2006, el sector servicios se posicionó con un 55 % de participación en la economía y un crecimiento del 144 %, respecto a 1990. Mientras que el sector comercio representó el 23 % y la industria se redujo a un 8 %. Sin embargo, a pesar de los avances como la creación de la Ley 8262 (2002) y la Ley 8634 (2008), que introdujeron programas de financiamiento y capacitación, persisten los desafíos como el limitado acceso al crédito (8,6

% en 2011), baja productividad, escasa innovación y alta competencia extranjera, lo que llegó a afectar la sostenibilidad y competitividad de las pymes a largo plazo (Cousin, 2020).

El crecimiento de las pymes en Costa Rica desde 1950 ha sido un fenómeno notable, con un aumento del 502 % en el número de estas empresas de 1950 a 2018. Este crecimiento refleja, en parte, el dinamismo del sector privado costarricense y su capacidad de adaptarse a las circunstancias del mercado. No obstante, el ritmo de expansión ha sido más lento de lo esperado, lo que evidencia obstáculos estructurales que impiden un mayor crecimiento (Cousin, 2020).

Siguiendo a Cousin (2020), a pesar de este notable crecimiento en el número de pymes, la contribución de estas al Producto Interno Bruto (PIB) del país ha mostrado una tendencia a la baja desde 2012. Este fenómeno sugiere que, aunque se haya dado una expansión en la cantidad de las empresas, muchas de estas no logran aumentar su productividad o su capacidad para generar riqueza. Este declive en la participación del PIB pone de manifiesto la necesidad urgente de establecer reformas que fortalezcan a las pymes, mejoren su capacidad de innovación, el acceso a financiamiento y la competitividad en los mercados globales.

Partiendo de lo anterior, es evidente que las pymes requieren de apoyo gubernamental más efectivo y focalizado. Por lo que las políticas públicas deben orientarse hacia la mejora del acceso a recursos, la promoción de la capacitación empresarial y la creación de un entorno propicio para la innovación.

Evolución del Proceso de Comercialización de los Productos Agrícolas

Las reformas liberales aplicadas en la política agraria del país a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, se centraron en el fomento de la agricultura, aplicando diversas estrategias para crear las condiciones especiales para aprovechar las tierras, ejemplo de esto se evidencia con la disolución de la propiedad comunal, colocando muchas más tierras a disposición para la expansión cafetalera, de acuerdo con Viales (2000).

Costa Rica siempre ha sido una nación con alto potencial de desarrollo agrícola, lo que se refleja en los registros históricos, en los que se expone una forma de incorporar a las personas en el manejo de la agricultura, tal es el caso de la escuela creada en 1914 para formar peritos agricultores, impulsado por la Administración de Alfredo González Flores. Asimismo, se impulsó la promoción de puntos estratégicos para la comercialización de productos agrícolas como los mercados municipales y las denominadas ferias de agricultor, según lo indica Villalobos (1984).

Del mismo modo, se impulsaron periodos específicos dentro de la semana, en los que las personas dedicadas a la agricultura pudieran llevar sus productos a los lugares comunes de comercialización (ferias del agricultor y mercados municipales) para vender sus productos, principalmente frutas y hortalizas. Sin embargo, en ciertos lugares mucho más alejados de las grandes ciudades, como, por ejemplo, Naranjo de Pérez Zeledón, se implementaron centros de comercialización, ciertamente mucho más pequeños. Asimismo, se implementaron diferentes oficinas especializadas que buscaban manejar el mercado de los principales productos con potencial de exportación (Villalobos, 1984).

Marco Teórico

El sector agrícola está representado en su mayoría por personas campesinas que generalmente colocan sus productos al mercado a través de un intermediario, lo que históricamente ha representado en desafíos en cuanto al valor de lo que se produce, para ello, se han implementado contribuciones a través de programas especiales para el fomento de la agricultura, sin embargo, muchos de estos agricultores no conocen sobre estas oportunidades.

Pymes en el Sector Agrícola

Los desafíos y contribuciones de las comunidades rurales en Costa Rica, en especial el rol de las mujeres agricultoras y su lucha por acceder a recursos y apoyo estatal, es un tema recurrente, debido a la falta de políticas públicas sólidas que respalden al sector agrícola. Aunque la agricultura costarricense ha sido fundamental en el desarrollo del país, su aporte no ha recibido el reconocimiento y apoyo merecidos, según indica Muñoz (2022).

Según la Encuesta Nacional de Microempresas de los Hogares (2021): “la agricultura, silvicultura y la pesca representan el 13 % de los emprendimientos productivos” (Muñoz, 2022, como se citó en Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC], 2021, párr. 4). Esto evidencia su relevancia dentro del sector de las microempresas. Además, el 33 % de estas empresas son lideradas por mujeres, quienes enfrentan barreras en términos de acceso a financiamiento y capacitación. La falta de apoyo gubernamental para este sector afecta la rentabilidad de los negocios y, también, limita las oportunidades de desarrollo personal y profesional de estas agricultoras, limitando el conocimiento empresarial de las mismas.

Frente a esta situación, universidades como la Universidad de Costa Rica [UCR] han promovido proyectos para fortalecer la seguridad alimentaria y las prácticas agrícolas. Por

ejemplo, el proyecto ED-3603 del Centro de Investigaciones en Granos y Semillas de la UCR surgió para proporcionar capacitación en manejo de cultivos, conservación de semillas y postcosecha de granos (Muñoz, 2022, como se citó en Monge, 2022). A través de estas actividades, la universidad contribuye a mejorar las prácticas agrícolas y apoya la creación de productos de calidad que pueden ser utilizados tanto para autoconsumo como para la venta.

Además, la UCR también fomenta la agricultura urbana a través del proyecto TC-468, que promueve la sostenibilidad mediante prácticas ecológicas en entornos urbanos. Natalia Zúñiga Serrano, coordinadora del proyecto, afirma que “los conceptos ecológicos aplicados en la agricultura dan como resultado una producción agrícola más sana y consciente de su impacto ecológico” (Muñoz, 2022, párr. 13). Este proyecto amplía las oportunidades para que la agricultura sea una herramienta de conciencia ambiental, involucrando a diversas generaciones y grupos sociales en la zona de estudio.

De donde se vuelve evidente la importancia de apoyar la agricultura no solo como sector económico, sino, también, como fuente de autonomía, seguridad alimentaria y sostenibilidad. Sin embargo, la falta de respaldo estatal en temas de financiamiento y simplificación de trámites deja a los agricultores, en particular a las mujeres rurales, en una posición vulnerable

Mercado Comercial Agrícola de Costa Rica

Durante años, Costa Rica ha logrado posicionarse mediante la comercialización de diferentes productos, la diversidad, calidad e innovación destacan en el sector agrícola, que contribuyen de manera significativa a la economía nacional, incluso se resalta la participación en Fruitlogistica 2023, importante feria que se realiza en Europa.

Según la Promotora del Comercio Exterior [PROCOMER] (2023), Costa Rica es reconocida como la mayor exportadora mundial de piña y la principal proveedora de raíces y tubérculos para Estados Unidos, lo que demuestra un liderazgo tanto en la calidad de los productos como en el compromiso de los productores para cosechar con excelencia. Por lo que resulta necesario mencionar, además de los productos indicados, se encuentran frutas como la papaya, mango y plátano, ejemplificando así la diversidad para satisfacer los mercados tanto nacionales como internacionales.

De acuerdo con PROCOMER (2023), destaca el impacto económico y social que representa el sector agrícola, debido a que aporta un 3,2 % del PIB nacional y emplea al 10 % de la población costarricense, con un impacto importante en regiones rurales que se encuentran fuera de la Gran Área Metropolitana (GAM).

Por otra parte, PROCOMER (2020) resalta que el café ha sido fundamental para la prosperidad del país y durante mucho tiempo se consolidó como el principal producto de exportación. Sin embargo, se menciona que se ha diversificado la plataforma de exportación, incorporando una amplia gama de productos prometedores para el futuro. Por lo que se vuelve esencial adaptarse a las nuevas oportunidades y demandas del mercado actual.

Asimismo, se debe resaltar que, gracias a la alianza entre la Fundación CRUSA, a través del Fondo CRUSA de Capital Semilla y PROCOMER, se ha iniciado el programa que tiene como nombre Cultiva+. Este programa es un concurso público dirigido a pymes formales del sector agropecuario y agroindustrial, como también a empresas de servicios que atienden estos sectores. El objetivo de este programa es ofrecer capital semilla y asistencia técnica a empresas que deseen incorporar procesos de innovación y tecnología en sus productos y/o servicios, con el fin de fortalecer su competitividad y promover el desarrollo de

soluciones más sostenibles y eficientes en la agroindustria para que estos logren incursionar dentro del mercado (PROCOMER, 2023).

El programa busca apoyar a las empresas para que puedan implementar mejoras tecnológicas que optimicen sus procesos y ofrezcan productos o servicios innovadores que respondan a las demandas del mercado actual, impulsando así el crecimiento del sector agropecuario de Costa Rica.

No obstante, existen diversas formas en las que una empresa puede ingresar al mercado, pero, en muchos casos, para acceder a ciertos sectores es necesario que las pymes estén formalizadas. Sin embargo, los trámites y el papeleo necesarios para lograr la formalización se convierten en un obstáculo, retrasando o incluso impidiendo su entrada a los mercados deseados.

Formalización de las Pymes

Formalizar un emprendimiento implica varios pasos esenciales para garantizar su crecimiento y cumplimiento con los requisitos legales. A continuación, siguiendo lo estipulado por el Banco Nacional de Costa Rica [BNCR] (s.f.), se presentan los elementos que se deben considerar al emprender, indistintamente de la actividad ejercida:

Primero, es fundamental definir las actividades del negocio. Decidir qué productos o servicios se ofrecerán y evitar abarcar demasiadas áreas ayuda a mantener un enfoque claro, lo cual contribuye a una gestión más eficiente y reduce el riesgo de descuidos (BNCR, s.f.).

Otro aspecto importante es decidir si el emprendimiento operará como persona física o jurídica. Cuando se trata de un negocio pequeño, gestionado por una sola persona, puede

ser conveniente iniciar como persona física, ya que es una opción rápida y sencilla. Sin embargo, esto implica asumir personalmente las deudas del negocio (BNCR, s.f.).

Si el objetivo es formar una sociedad o planear una futura expansión, lo más recomendable es constituir una persona jurídica. En Costa Rica, el Código de Comercio reconoce distintos tipos de sociedades, siendo la sociedad anónima (S.A.) una de las más comunes. Esta requiere de al menos dos socios para su conformación. También, es necesario registrarse ante la Administración Tributaria Virtual (ATV) del Ministerio de Hacienda, con el fin de operar legalmente y cumplir con las obligaciones fiscales correspondientes a cada período (BNCR, s.f.).

Además, es necesario conocer las instituciones que pueden estar involucradas en el proceso de formalización, porque, a según del tipo de emprendimiento, se podrían requerir registros adicionales. Por ejemplo, el Registro Nacional es necesario para la inscripción como persona jurídica, si aplica. El Ministerio de Hacienda ayuda a definir claramente las obligaciones fiscales. El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) permite registrar el negocio como pyme, lo que puede generar beneficios importantes (BNCR, s.f.).

También, es posible que se necesite obtener permisos municipales si se va a operar desde un local físico. Además, en caso de contratar personal, es obligatorio contar con las pólizas correspondientes del Instituto Nacional de Seguros (INS), así como registrar al personal (y al emprendedor, si es independiente) en la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS). Finalmente, el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social también debe ser considerado para los trámites relacionados con el rol de empleador (BNCR, s.f.).

Por último, mantener un orden financiero adecuado sirve para la estabilidad del negocio, debido a que llevar una contabilidad organizada facilita el cumplimiento de las

obligaciones fiscales y abre la posibilidad a beneficios adicionales, como la obtención del "sello pyme" del MEIC. Este distintivo permite participar en licitaciones públicas, acceder a opciones de financiamiento y recibir asesoría por parte de instituciones financieras (BNCR, s.f.).

Situación de las Pymes en Costa Rica

Siguiendo lo indicado por la Cámara de Comercio de Costa Rica [CCCR] (2022), las pymes en Costa Rica representan un sector esencial en términos de empleo y contribución al Producto Interno Bruto (PIB), pues constituyen el 47 % del empleo nacional y aportan un 35,7 % al PIB, destacándose también como un espacio de liderazgo femenino, pues el 48 % de ellas son lideradas por mujeres. Este sector genera empleos y, también, impulsa el empoderamiento económico de las mujeres, aspecto fundamental en el contexto social y económico actual de las pymes en Costa Rica que se alinea con las tendencias mundiales.

En la Cumbre Mundial del Emprendimiento, en 2016, se resaltó la relevancia de estas empresas para el desarrollo económico y la reducción de la pobreza. Posteriormente, la ONU declaró el 27 de junio como el Día Internacional de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, enfatizando su papel en los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), específicamente en el trabajo decente y crecimiento económico (ODS 8) y en la industria, innovación (ODS 9) (CCCR, 2022).

De igual manera, en el país el sector de servicios se ha destacado en el crecimiento de las pymes, con un aumento del 5.2 % antes de la pandemia de COVID-19, mientras que la pandemia afectó severamente a otros sectores como el turismo y el comercio. Esta crisis reveló la vulnerabilidad financiera de muchas pymes, que se enfrentaron a deudas y dificultades para mantener la solvencia (CCCR, 2022).

Según la CCCR (2022), para fomentar la estabilidad de las pymes se requieren políticas que reduzcan las cargas sociales e impositivas, además de simplificar los procesos burocráticos. La Cámara de Comercio de Costa Rica ha señalado que un enfoque estratégico en la reducción del IVA, la facilitación de financiamiento y la flexibilización de requisitos en la Banca para el Desarrollo son medidas que fortalecen a las pymes, además de fomentar su competitividad. Por lo que, entonces, este enfoque permite conocer el aporte de estos emprendimientos, como también colaborar activamente en su desarrollo y consolidación en la economía del país, un compromiso que debe asumirse tanto por el sector privado como por el gobierno.

Es importante destacar que las pymes en Costa Rica son mucho más que simples cifras económicas, debido a que estas representan el centro de la economía local y el motor que impulsa el desarrollo en muchas comunidades. Por lo que, estas empresas, en ocasiones desatendidas en políticas públicas, poseen potencial para provocar un cambio sostenible en la economía del país, especialmente cuando cuentan con el apoyo adecuado en financiamiento, capacitación y reducción de cargas tributarias.

Opciones de Financiamiento para las pymes en Costa Rica

Las pymes en Costa Rica constituyen un importante aporte en el crecimiento económico, siendo una fuente de ingresos para los pequeños empresarios y sus familias. Además de innovar, ofrecen al mercado productos y servicios que implementan nuevos procesos más rentables y ecológicos, lo que, a su vez, contribuyen con el desarrollo del país. Sin embargo, estas pequeñas y medianas empresas tienen la necesidad de expandirse en el mercado a través de inversiones, por lo que requieren del apoyo del sistema financiero nacional.

Algunos bancos estatales, tanto como el Banco Popular, Banco Nacional, Banco de Costa Rica y demás instituciones gubernamentales ofrecen y trabajan con productos de inversión y crédito no necesariamente convencionales, para cubrir las necesidades de las pymes como el capital de trabajo, cancelación de pasivos y la adquisición de inventario. El Banco Popular (s.f.), en su repertorio de productos financieros, cuenta con:

- Créditos: para equipamiento, capital de trabajo, infraestructura e instalaciones, etc.
- Tarjetas: para pagos, sin usar efectivo, con cancelaciones posteriores.
- Créditos revolutivos: líneas de crédito abiertas por cierto período de tiempo y su saldo puede ser usado por el empresario cuando lo necesite.
- Crédito pignoraticio: Es el intercambio de alhajas y prendas por un monto de dinero como garantía.

No obstante, se han evidenciado dificultades para la obtención de las diversas opciones de financiamiento, tales como desinformación en cómo estructurar la organización, la ausencia de un plan de negocios, problemas de documentación, regulaciones, políticas y la falta de activos que limitan las posibilidades de garantías que refuten la capacidad que se exige. Respecto a esto, Gutiérrez y Bolaños (1999) indican:

La disponibilidad de recursos financieros en condiciones adecuadas constituye uno de los limitantes para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas; pero no es el único. Hay que considerar también otros aspectos que afectan la forma como las pymes utilizan los diferentes recursos productivos para generar riqueza. Dentro de ellos cabe citar el acceso a los sistemas formales de propiedad, la capacitación gerencial, la disponibilidad de tecnología, la aplicación de estándares adecuados de control de calidad y la información sobre mercados. (p. 16)

Con base en lo anterior, diferentes entidades bancarias y no bancarias han desarrollado programas para el asesoramiento formal de las pymes con el objetivo de tener mayor accesibilidad a los créditos financieros, creando dentro de sus productos diversas opciones que categorizan los requisitos de una manera diferenciada.

A través del artículo 8 de la Ley 8262 de 2002, se creó el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), que tiene como objetivo fortalecer y fomentar el desarrollo de las pymes, así establecido en dicho artículo. Para ello, se destinan recursos para conceder avales y garantías especializados para las pymes con insuficiencia de seguridad para presentar ante las entidades financieras.

El FODEMIPYME cuenta con dos fondos especiales, el primero funciona como una garantía ante financiamientos que se obtengan por parte de las pymes con entidades financieras, y otro fondo destinado para realizar financiamientos directos. Estos son gestionados y aportados por el Banco Popular, que a través de su junta directiva establece las disposiciones para la administración de dichos recursos, por ejemplo: el establecimiento de los requisitos mínimos para la evaluación de los créditos, al igual que las políticas de seguimiento, asimismo, se determina los montos máximos de las líneas de crédito, así establecido en el artículo 11 de la Ley 8262 de 2002.

De acuerdo con el artículo 2 de la Ley 8262 de 2002 sobre la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, se indica que los objetivos específicos en función al FODEMIPYME son:

- Fomentar el desarrollo integral de las pymes.

- Establecer la organización institucional de apoyo a las pymes, mediante la definición del ente rector, sus funciones y la relación sistémica de estas.
- Promover el establecimiento de condiciones de apoyo equivalentes a las que se otorgan a las pymes en otras naciones.
- Procurar la formación de mercados altamente competitivos, mediante el fomento de la creación permanente y el funcionamiento de mayor cantidad de pymes.
- Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de pymes.
- Facilitar el acceso de pymes a mercados de bienes y servicios.

Las pymes son empresas con un alto grado de dependencia por los servicios de apoyo, pues cuentan con carencia de información para mejorar su eficiencia, por esta razón, existen programas de apoyo no financiero, con el objetivo de apoyar a los pequeños y medianos empresarios a tener más una capacidad más competitiva en función a las normativas vigentes y factores generales en una empresa para garantizar su permanencia en el mercado. Estos servicios son de asistencia técnica, asesoría y capacitación mediante convenios y alianzas con organismos, entidades e instituciones públicas y privadas con gran experiencia y conocimiento a nivel nacional.

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio es una de las entidades que brinda apoyo a las pymes en Costa Rica, acompañado por la Dirección General de Pequeña y Mediana empresa, o en sus siglas DIGEPYME (MEIC, 2024). Por su parte, el DIGEPYME es una oficina gubernamental de servicio que busca el fortalecimiento competitivo y sostenible de las pymes costarricenses mediante una eficiente coordinación interinstitucional que hace posible desarrollar diversos proyectos y programas de apoyo y mecanismos de

información con calidad para los sectores de la industria comercio y servicios, con miras a mejorar el nivel de vida de los costarricenses.

Por otra parte, los bancos estatales y privados ofrecen diversas opciones de créditos para el desarrollo de las pymes, donde una muestra de ello son los programas de Banca Desarrollo, este modelo de apoyo lo implementan la mayoría de las entidades financieras en el país: “Este programa busca que los negocios generen nuevos ingresos y mayores oportunidades de empleo. Fomenta las empresas sociales, la constante innovación y el acceso a tecnologías” (BNCR, 2020, párr. 5). El Banco Nacional tiene más opciones de financiamiento para las pymes como:

- Financiamiento para capital de trabajo.
- Financiamiento para capital de inversión.
- Pyme fácil.
- Préstamo para vehículos de trabajo.
- Programas especiales para pymes.
- BN tarjetas Empresariales pymes.

En el caso del Banco de Costa Rica, este dispone de créditos para las pymes, sea para capital de trabajo, compra de maquinaria, compra de equipo, compra de local y otros; para los sectores de servicios, agrícola, turismo, entre otros. Estos productos se adaptan a las necesidades del sector y de los clientes. Uno de ellos es la Consolidación de deudas: “Esta facilidad crediticia está dirigida a los clientes que cumplan con lo establecido en las Políticas de Crédito, sujetos de crédito para personas físicas con actividad empresarial y para micro, pequeñas y medianas empresas” (Banco de Costa Rica [BCR], 2024, párr. 1).

La “Aceleración de Empresas” es otra opción que ofrece el BCR con el fin de impulsar a las pymes: “Esta facilidad crediticia está dirigida a los clientes que cumplan con lo establecido en las Políticas de Crédito, sujetos de crédito para personas físicas con actividad empresarial y para micro, pequeñas y medianas empresas” (BCR, 2024, párr. 1).

La banca privada también proporciona opciones de financiamiento, adaptándose a las necesidades de cada uno de los sectores. El BAC, por sus siglas Banco de América Central, tiene a disposición de sus clientes una amplia serie de propuestas de financiamiento, ofrece dentro de sus productos financieros los siguientes:

- Crédito específico para pymes: Para remodelación, compra de activos, maquinaria, equipo e infraestructura de la empresa.
- Crédito con garantía fideicomiso: Ideal para financiar su remodelación, compra de activos fijos, maquinaria, equipo e infraestructura.
- Leasing: Financiamiento para arrendamiento de activos productivos (equipo, maquinaria) y vehículos de trabajo para su negocio.
- Créditos preaprobados: Crédito para comercios afiliados el cual les permitirá contar con un flujo de caja con el respaldo de su facturación de sus cuentas corrientes.

Asimismo, COOPEALIANZA R.L. posee una línea de financiamiento para pymes, algunas de las opciones son los préstamos por medio de Banca para el Desarrollo, créditos para mujeres empresarias y emprendedoras, apoyando a los emprendimientos dirigidos por mujeres en nuestro país, el financiamiento a través de diferentes alternativas de crédito revolutivo, crédito directo y descuento de facturas. Todo esto para proyectos viables desde las perspectivas económicas, técnicas y financieras. De igual manera, las entidades sin fines de

lucro y creadas con base en leyes, como las mutuales y el INA, ofrecen alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (COOPEALIANZA, s.f.).

Sistema Financiero Costarricense

En Costa Rica, el Sistema Financiero Nacional se define como: “conjunto de instituciones y participantes que generan, captan, administran y dirigen el ahorro. Está regido por la normativa que regula las transacciones de activos financieros y por los mecanismos e instrumentos que posibilitan la transferencia entre ahorrantes e inversionistas” (Diccionario Usual del Poder Judicial, 2020, párr. 1).

Sin embargo, el Sistema Financiero Nacional ha presentado diferentes cambios en su estructura y conductas, al respecto, Loria (2013) menciona que “en el transcurso de 25 años el marco de supervisión pasó por un largo proceso de ajustes y cambios. Los planteamientos conceptuales fueron evolucionando a medida que el sistema financiero iba madurando y mutando desde esquemas muy sencillos y cerrados de competencia hacia esquemas más complejos e internacionalizados” (p. 14).

Según el Reglamento de Información Financiera del SINALEVI, se indica que la supervisión del sistema financiero costarricense está a cargo del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (CONASSIF) y bajo la dirección de esta se agrupan la Superintendencia de Pensiones (SUPEN), la Superintendencia General de Entidades Financieras, (SUGEF) la Superintendencia General de Seguros (SUGESE) y la Superintendencia General de Valores (SUGEVAL). Mediante del SFCR los servicios financieros impactan positivamente la economía del país e impulsa el crecimiento económico y social a través de los servicios y funciones que ofrece, tales como:

- Monetización de la economía.
- Intermediación financiera.
- Administración de riesgos.
- Transformación de riesgos, plazos y rentabilidades.
- Servicios de apoyo fiscal.

Respecto a la importancia de los sistemas financieros, estos se han desarrollado como respuesta a las necesidades y la demanda de sus servicios en otros sectores de la actividad económica, siendo un importante complemento en el sistema socioeconómico de las naciones. A propósito, Loria (2013) indica: “Investigaciones empíricas sugieren que el principal aporte del sistema financiero al crecimiento se da a través de su contribución a la productividad total de los factores de producción, más que por medio del aumento del capital” (p. 8). Asimismo, el sistema financiero nacional se estructura por número y tipo de instituciones, donde, para diciembre de 2012, se incluían en el sistema financiero formal 113 instituciones.

Entidades Gubernamentales de Costa Rica

Las entidades gubernamentales en Costa Rica son instituciones públicas creadas por el estado a través de los años, producto de las necesidades, intereses y demandas colectivas, todo esto con el propósito de velar por las funciones del gobierno. De acuerdo con Salazar et al. (2020), el concepto de entidad gubernamental se resume en lo siguiente:

Las entidades gubernamentales son aquellas que conforman el sector público dentro de un estado, es decir, están bajo el control del gobierno. El Sistema Nacional de Finanzas Públicas clasifica a las entidades gubernamentales como parte del sector

público financiero y sector público no financiero, para lo cual, los Gobiernos Autónomos Descentralizados encargados del cobro del impuesto a las patentes, forman parte del Gobierno General, que por la estructura pertenece al Sector Público no financiero. (p. 23)

Por lo tanto, las entidades gubernamentales cumplen un papel de suma importancia, lo que facilita el desarrollo económico y social de la ciudadanía costarricense, aunado a esto, tienen un rol en la estructura del sector público, siendo en el área financiera o no financiera, esto referente a que algunas de estas instituciones recaudan fondos públicos y otras solamente contribuyen al orden y desarrollo del país.

Como señala el Ministerio de Hacienda (2021), estas instituciones públicas se clasifican por sectores, subsectores y grupos, que se basan en tres criterios, el primero es el económico, mediante el cual se agrupan dentro de un mismo sector las instituciones que producen bienes y servicios similares o complementarios. A esto se suma el criterio de competencia en la administración de los recursos públicos, que clasifica a las instituciones según su grado de centralización, descentralización o no centralización. Esta clasificación permite identificar cuáles instituciones están sujetas a órdenes e instrucciones directas de sus superiores y cuáles operan bajo un régimen de supervisión administrativa.

Además, se encuentra el criterio político-administrativo, que agrupa a las instituciones según la fuente de su autoridad, sea nacional o local. En el país, esta autoridad es conferida por el gobierno, lo que permite establecer similitudes entre las instituciones que pertenecen al mismo grupo institucional desde una perspectiva política y administrativa, de acuerdo con lo indicado por el Ministerio de Hacienda (2021).

Con base en estos criterios se pueden identificar los siguientes ejemplos de sectores: sector público, sector público no financiero, Gobierno de la República, gobierno central, órganos desconcentrados, instituciones descentralizadas no empresariales, gobiernos locales, empresas públicas no financieras, empresas públicas no financieras nacionales, empresas públicas no financieras municipales, sector público financiero, instituciones públicas financieras, instituciones públicas financieras bancarias, instituciones públicas financieras no bancarias, instituciones públicas financieras de rectoría y supervisión (Ministerio de Hacienda, 2021).

En Costa Rica, algunas instituciones trabajan y buscan el fortalecimiento y desarrollo competitivo y sostenible de las pymes, brindando apoyo a diferentes sectores como lo es el agrícola, mediante una eficiente coordinación interinstitucional que hace posible desarrollar diversos proyectos y programas de apoyo para los sectores de la industria comercio y servicios, con miras a mejorar el nivel de vida de los costarricenses (MEIC, 2025). Algunas de estas instituciones son:

- MEIC: De acuerdo con la Ley 8262, sus áreas de desarrollo son: Comercialización, Capacitación y Asistencia Técnica, Financiamiento, Información, Desarrollo Sostenible, Innovación Tecnológica y Cooperación Internacional (MEIC, 2025).
- MAG: Impulsa la dignificación de las familias rurales de pequeños y medianos productores de los territorios rurales, promoviendo el desarrollo de capacidades técnicas y de gestión empresarial en los sistemas productivos y en las organizaciones agropecuarias, que contribuyen con la competitividad, equidad y sostenibilidad social, económica y ambiental de la actividad agropecuaria (MAG, 2023).

- PROCOMER: Es el pilar de apoyo para las empresas costarricenses, especialmente para las pymes, en todo su proceso de internacionalización para conquistar mercados internacionales (PROCOMER, 2023).

Posicionamiento del Mercado Costarricense

El posicionamiento en el mercado costarricense tiene un papel primordial en las pequeñas y medianas empresas, debido a que en el *marketing* actual es cada vez más competitivo y está saturado de mensajes, lo que dificulta que las marcas se destaquen frente a sus competidores.

Por lo tanto, el posicionamiento se ha convertido en una estrategia para lograr que una empresa sea reconocida y aceptada por su público objetivo, ya que, al ser empresas emergentes y con poca experiencia en el mercado, tienden a tener desventajas, por desinformación o falta de herramientas, como lo son las redes sociales, publicidad en diferentes modalidades, acceso a una buena red o muchas veces no cuentan con el recurso económico para la inversión que las empresas requieren.

De acuerdo con Fuentes (2023): “el posicionamiento se refiere a la forma en que una marca se presenta y se diferencia de sus competidores en la mente de los consumidores” (párr. 3). Además, cuando se genera un posicionamiento efectivo en las empresas, se establece una imagen de organización sólida y diferenciada en la mente del público objetivo, lo que genera confianza y preferencia por parte de los consumidores.

Marco Regulatorio (Ley 8262 en las Pymes)

El sector económico de Costa Rica ha tenido grandes empujes que buscan fomentar el aumento generalizado del sector productivo nacional, para ello, en mayo del 2002, en la

Asamblea Legislativa, se promulgó lo que hoy se conoce como la Ley 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, de 2002, que busca generar un efecto positivo en las empresas generalmente pequeñas e independientes, que tienen una elevada repercusión social y que sustentan el bienestar de quien depende de ello.

A través de la Ley 8262 de 2002 se establecen las condiciones equivalentes para las pymes, donde se encuadran las mejores condiciones posibles para la creación y operación de estas, siempre y cuando se cumplan al menos dos de las tres obligaciones establecidas, tales como el pago de cargas sociales, cumplimiento de obligaciones tributarias y el cumplimiento de obligaciones laborales. Para su correcta supervisión, esta ley crea el Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa, que ejerce como un órgano asesor del MEIC y, según el artículo 5 de la Ley 8262, tiene las siguientes funciones y facultades:

- Analizar el entorno económico, político y social, así como su impacto sobre las pymes y sobre la capacidad de estas de dinamizar la competencia en los mercados de bienes y servicios.
- Contribuir con el MEIC en el desarrollo de las políticas públicas en materia de pymes.
- Conocer el diagnóstico anual sobre el grado de eficacia y eficiencia de los programas de apoyo dirigidos a las pymes.
- Procurar la cooperación activa entre los sectores público y privado, en la ejecución de los programas de promoción de las pymes.
- Evaluar la aplicación de las estrategias, los programas, los proyectos y las acciones para fortalecer el desarrollo y la competitividad de las pymes.

- Cuando lo estime conveniente, invitar a participar en las sesiones del Consejo Asesor a los ministros de otras carteras, a los representantes de otras organizaciones públicas y privadas cuya actividad incide sobre las políticas para las pymes.

El financiamiento es una herramienta que contribuye para apalancar cualquier actividad productiva, pues facilita el incremento de la rentabilidad de las operaciones, convirtiéndose en un mayor margen de ganancias para el patrimonio disponible, de acuerdo a lo expuesto por Morccolla (2019). Sin embargo, la diversificación de oportunidades de financiamiento es variada según el nivel de exigencia que se le pide al deudor (en este caso, al productor), de manera que las oportunidades más seguras tienden a ser más exigentes ante las garantías que se les exige. Para ello, a través del marco normativo de la Ley 8262 se creó el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME).

Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME)

A través del artículo 8 de la Ley 8262 se creó el Fondo Especial para el Desarrollo de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), que tiene como objetivo administrar los recursos para conceder avales y garantías especializados para las pymes con insuficiencia de seguridad para presentar ante las entidades financieras, lo que le permite al productor poder presentar una garantía ante la adquisición de un apalancamiento para su negocio.

Implementación de la Normativa

Parte de lo requerido para formalizar una actividad, según lo establecido por la Ley 8262 de 2002, es estar registrado ante el Ministerio de Economía y Comercio, debido a que esta es la instancia rectora encargada de fungir las políticas de apoyo a las pymes. Al mismo tiempo, este da seguimiento a la implementación por parte de los diferentes entes públicos encargados de brindar apoyo y tramitología al sector productivo. Según lo establecido por el artículo 7 de la Ley 7786, las entidades financieras y de apoyo común a las pymes deben presentar anualmente, antes del 15 de enero, los resultados en la emisión de créditos diferenciados y beneficios con enfoque a la pyme.

En temas de financiamiento, estas herramientas no suelen ser tan conocidas, ya que, como se indica en un estudio realizado por la Universidad Nacional junto con el Ministerio de Economía y Comercio, de cada 100 emprendedores, solo 22 tienen conocimiento sobre existencia del FODEMIPYME. De igual forma, se evidencia que, de cada 100 emprendedores, 69 han adquirido algún tipo de financiamiento público, mientras que las 31 restantes realizan sus funciones con fondos propios, según lo señala Villalobos et al. (2023).

Fortalecimiento ante la Innovación y el Desarrollo Tecnológico de las Pymes

Desde las arcas públicas se implementaron capacitaciones con el fin de desarrollar gestiones innovadoras en los procesos de las pymes agrícolas, así lo establece el artículo 4 de la Ley 8262, en su inciso B, lo que permite agilizar procesos y reducción de costos operativos. Con referencia a esto, PROCOMER (2024) señala que: “La adopción de estas tecnologías permite optimizar el uso de recursos como el agua, reducir el impacto ambiental y mejorar la eficiencia en los procesos productivos. Estas iniciativas están directamente alineadas con las metas de sostenibilidad de Costa Rica” (párr. 5).

De igual manera, el estudio realizado por la PROCOMER, en 2024, identificó que la implementación tecnológica permite potenciar el talento humano, donde se logró conocer que un 9 % de las empresas requieren profesionales en el uso de la ingeniería electrónica, 20 % en ingeniería de software y un 29 % en ciencias agropecuarias. En este estudio se determinó mediante la observación a 22 empresas que las herramientas más utilizadas son los drones, la biotecnología y la tecnología de conectividad (PROCOMER, 2024).

Estrategias de Negocios Agrícolas

Un negocio toma dirección de acuerdo a las estrategias y planes trazados para lograr las metas establecidas, por lo tanto, dedicar tiempo a una estrategia comercial es de suma importancia, porque esta facilitará el desarrollo de la empresa y cómo la misma se visualiza en un futuro. Una estrategia comercial sirve para coordinar el rumbo de la empresa, como también para tomar decisiones, por ejemplo, tener una estrategia ayuda a definir planes de crecimiento, determinar rutas de productos, planificar decisiones de inversión, tácticas dentro de la empresa, definir estrategias y alcanzar objetivos comerciales, además, guía en decisiones administrativas como contratación de personal.

Según Sánchez (2019): "la estrategia de negocio es la planificación por parte de una empresa de cara a la consecución de objetivos previamente establecidos. De este modo, la estrategia de negocio establece prácticas para regir el funcionamiento a nivel empresarial" (párr. 1). Esta gestión define el rumbo de la empresa enfocándose en alcanzar las metas definidas. Asimismo, Sánchez (2019) hace referencia a la estrategia de negocio como "una herramienta que ayuda a las empresas a estipular sus objetivos comerciales. Proporciona una orientación para muchas decisiones organizacionales y contribuye a definir los métodos que se deben llevar a cabo para la buena gestión empresarial" (párr. 2).

En este caso, la estrategia hace que la empresa se diferencie de competidores, además, indica cómo se obtiene los ingresos y dónde obtiene márgenes, sin embargo, existen muchas estrategias y modelos comerciales diferentes incluso en empresas de la misma industria, por ejemplo, existen aerolíneas que su fin es ser económica y así las personas tengan más accesibilidad a comprar un boleto de avión, pero existen unas que se enfocan en la marca, es decir, venden calidad y lujo, convirtiéndose en un servicio más exclusivo. Según Sánchez (2019), las estrategias tienen la intención de:

- Alcanzar la efectividad.
- Percibir y aprovechar las oportunidades.
- Movilizar recursos.
- Asegurar una posición ventajosa.
- Enfrentar desafíos y amenazas.
- Dirigir esfuerzos y comportamientos.
- Tomar el control de la situación.

Asimismo, la estrategia de negocio es fundamental en el éxito y crecimiento de cualquier empresa, porque pueden dividirse por niveles y analizarse según enfoque, alcance y objetivos que persigue la empresa. Según Sánchez (2019), existen tres niveles de estrategia de negocio:

- Estrategia a nivel corporativo: Este es un plan integral amplio creado por la alta dirección, su propósito es guiar decisiones sobre líneas de negocio, crecimiento, diversificación y nuevas inversiones.
- Estrategia a nivel empresarial: Estas son estrategias que se relacionan con un negocio en particular, este es creado por los altos mandos de la empresa, así como los gerentes

quienes traducen la misión y la visión en acciones estratégicas un poco más claras, es decir, este es un plan detallado del funcionamiento del negocio.

- Estrategias de nivel funcional: Este último nivel también es desarrollado por los altos mandos de una empresa, así como gerentes o supervisores de primera línea; este implica la toma de decisiones en la parte operativa, así como marketing, producción, recursos humanos, I+D y finanzas.

Es fundamental comprender las razones por las cuales es necesario contar con una estrategia de negocio, donde, según González (2021), entre los objetivos están: la planificación, esto indica que la estrategia de negocio es un plan que se sigue para alcanzar los objetivos que se desean. Además, las fortalezas y debilidades ayudan a potenciar lo bueno e incluso eliminar lo malo. También, efectividad eficiente, lo que sugiere que en una estrategia se designan actividades o responsabilidades. Una vez hecho esto, se dan los recursos y cada quién sabe lo que le corresponde hacer, por lo cual, el trabajo se vuelve más eficiente.

Con esto, se obtiene la ventaja competitiva, lo que se relaciona con una estrategia que identifica las ventajas de manera que se puedan capitalizar, esto lo que hace es crear una ventaja competitiva y diferenciación en cuanto a marca. Por último, está el control, que define el camino a seguir según la estrategia planteada, además de facilitar el control de las actividades que se deben realizar, de acuerdo con González (2021).

De igual manera, González (2021) menciona que los 10 ejemplos más comunes de una estrategia empresarial son: la venta cruzada de varios productos, productos innovadores, incrementar ventas de nuevos productos, mejorar el servicio al cliente, acorralar a un mercado joven, diferenciar productos, estrategias en los precios, aprovechamiento de la tecnología, retención de clientes y aplicar procesos sostenibles.

Como se mencionó, estas estrategias sirven como un plan para que las empresas puedan cumplir con sus objetivos mediante pasos establecidos. Ahora, es necesario mencionar que, según Contreras (2013), la estrategia debe responder a ciertas preguntas como: ¿Por qué la empresa está en el negocio? ¿Cuál es nuestra fuerza principal? ¿A qué clientes debemos seguir atendiendo o empezar a atender? ¿Qué productos/servicios deberíamos dejar de ofrecer, seguir ofreciendo o empezar a ofrecer? ¿Por qué nos hemos decidido por estas direcciones estratégicas?

Para lograr esto, es necesario crear una estrategia eficiente que contribuya a la empresa, además de aprovechar las fortalezas que esta tiene. De acuerdo con Contreras (2013), se deben desarrollar algunos de los pasos más importantes al momento de su creación, los cuales son:

- Reunir los hechos: Para poder saber hacia dónde se dirige, es necesario realizar una revisión del pasado y conocer la situación actual, identificando ventajas y desventajas.
- Desarrollar una declaración de visión: Se deben establecer los objetivos a alcanzar a medio y largo plazo.
- Desarrollar una declaración de misión: Esta, al igual que la visión, establece objetivos y metas por cumplir, con la diferencia que esta es a corto plazo.
- Identificar los objetivos estratégicos: El propósito es establecer una serie de metas estratégicas para cada una de las áreas del negocio.
- Planes tácticos: Este se basa en cumplir esas metas futuras empleando diferentes metas a corto plazo y destinando las mismas a diferentes departamentos de la empresa, donde día con día se trabajarán para alcanzar el objetivo común.
- Gestión del desempeño: Este paso busca generar una mayor trazabilidad ante la identificación de un objetivo general y su camino para lograrlo.

De acuerdo con lo mencionado por Santos (2023), una buena estrategia de negocios permite posicionar a la empresa en un alto nivel, siendo reconocida y diferenciada ante las demás. Esto con el fin de lograr un buen desempeño comercial y satisfacer las necesidades de los clientes de una mejor manera. Por tanto, es importante mencionar las 4 características que una estrategia de negocios debe tener:

- Debe ser medible: Para lograr una meta, es necesario trabajar paso a paso con pequeñas tareas. Estas deben ser medibles para así conocer si dan resultados.
- Deber ser multidisciplinaria: Al mencionar la palabra multidisciplinaria lo que se quiere decir es que una sola estrategia puede influir en diferentes áreas de la empresa.
- Debe ser clara y directa: Esta debe cumplir con estos aspectos, ya que así todos los trabajadores independientemente del área de la empresa que sea podrán entender cuál es su misión y podrán trabajar para conseguirla.
- Debe ser estable: Las estrategias de negocio son un poco más estables y no suelen cambiar mucho, sino que evolucionan con el pasar del tiempo o con el crecimiento que tenga la empresa.

Actividades del Sector Agrícola

En Costa Rica se realiza la encuesta estadística llamada “Encuesta Nacional Agropecuaria ENA”, esta es liderada por el INEC (Instituto nacional de estadística y censos), tiene como finalidad la recolección de información de la producción derivada de actividades agrícolas, forestales y ganadería tanto vacuna como porcina. Los datos que se mencionan a continuación corresponden a la encuesta ENA realizada en el año 2022.

La estadística del 2022 menciona que los granos básicos en Costa Rica representan un 78,3 % del total de los cultivos anuales sembrados. Este es un porcentaje que se divide en diferentes granos, en primer lugar, se encuentra el arroz con 33.586,4 hectáreas del área sembrada en lo que respecta a granos básicos, como segundo lugar se encuentran los frijoles con 8.653,3 hectáreas sembradas y como tercer lugar se encuentra el maíz 7.175,9 de hectáreas sembradas (INEC, 2022).

En cuanto a los cultivos permanentes, se definen como aquellos donde su ciclo productivo es mayor a un año y se caracteriza porque la planta después de la producción se mantiene viva para poder volver a producir. Entre los principales resultados mencionados por la ENA 2022, se encuentra la caña de azúcar con 57.006,2 hectáreas sembradas, seguidamente del banano con 48.369,2 hectáreas sembradas y, como tercer lugar, la palma aceitera con 68.288,5 hectáreas sembradas. Aquí es importante mencionar que el café tuvo una de las mayores extensiones sembradas y cosechadas, sin embargo, su producción no fue una de las mayores.

Además, se identifica lo que son cultivos forestales, son aquellos que tienen como finalidad la producción de madera. En este caso, es necesario conocer que el estudio se basó únicamente en la producción de madera tipo teca y melina, pues son las de mayor producción en el país. Por su parte, la teca representa una cantidad de 49.907,4 de hectáreas sembradas, mientras que la melina arroja una cantidad de 14.892,7 hectáreas plantadas, según el estudio realizado por el INEC (2022).

En Costa Rica se declaró el día 15 de mayo como Día del agricultor, con el fin de recordar la gran labor que realizan día con día más de 280.000 mil personas. Resulta necesario mencionar que en la industria trabajan tanto hombres como mujeres y que cada día

se ve afectada por diferentes fenómenos naturales, decisiones internacionales y poco reconocimiento por parte de el mismo gobierno nacional. Además, este sector produce el 70% de la canasta básica costarricense y el 40 % de la exportación de bienes, según Arauz (2020).

Ahora bien, el sector agro genera muchos empleos y divisas, esto se da por el gran encadenamiento que existe con otras actividades relacionadas con la agricultura, donde se generan más de 500.000 empleos tanto directos como indirectos, lo que ayuda a dinamizar la economía tanto local como internacional, específicamente en sectores rurales. Respecto a esto, Arauz (2020) menciona que, a pesar de producir el 70 % de los alimentos, sigue siendo un país dependiente alimentariamente, ya que este porcentaje representa mayormente alimentos como frutas, carnes, lácteos y hortalizas, pero solamente el 20 % de frijoles y el 40 % de arroz; dos de los granos que más se consumen en el país.

La soberanía alimentaria es clave en el ámbito de las políticas agrarias, aunque, a menudo esta suele confundirse con otros términos, en este punto Arauz (2020) concluyó este tema mencionando que es importante conocer que muchas veces se confunde el término de “Soberanía alimentaria” y “autoabastecimiento alimentario”, porque realmente la “Soberanía alimentaria” no significa producir todo lo que se come, puesto que es claro que, en un país como Costa Rica, por sus condiciones climáticas es casi imposible poder producir todo lo que se requiere para el consumo de las personas. Por el contrario, esto se relaciona con el derecho que tienen los países de definir su propia política agraria y alimentaria, donde algunos países europeos y los Estados Unidos lo ponen en práctica. Siendo así, la soberanía alimentaria promueve actividades que considera estratégicas, lográndolo mediante inversiones en:

- Recursos públicos en investigación y extensión.

- Mejoras en infraestructura.
- Mecanismos solidarios de comercialización.
- Promoción de valor agregado.

Si se quiere una soberanía alimentaria, es necesario impulsar un agro estratégico y competitivo y con excelencia, lo que garantiza productos de alimentación saludables, en buen estado, accesibles y suficientes. Esto se logra con apoyo de instituciones, como también con recursos universitarios para el desarrollo de investigaciones que contribuyan con el aumento en la productividad de la agricultura, además de sectores como la ganadería, de acuerdo con lo establecido por Arauz (2020).

Siguiendo a Solano (2023), en Costa Rica, la actividad agropecuaria ha sido vital para el desarrollo económico del país, donde se indica que, en el año 2021, representó el 4,5 % del PIB. Sin embargo, en el año 2022 esta decreció a un 4,1 %, es necesario mencionar que esta representa un 39 % de las exportaciones del país. En este caso, para desarrollar las actividades agrícolas se cuenta con mano de obra tanto nacional como extranjera, esta última, siendo esencial específicamente en temporada de cosecha, para poder cumplir con la demanda de mano de obra de una manera más eficiente.

Además, en Costa Rica existe la política pública para el sector agropecuario costarricense 2023-2032. En esta se proponen diferentes ejes de acción enfocados en fomentar la competitividad, productividad y sostenibilidad. Para lograr estos ejes el Ministerio de Agricultura y Ganadería busca superar los desafíos con ayuda de instituciones, así como universidades y otras organizaciones, además, según Solano (2023) ayuda a identificar retos como:

- Aumento de la competitividad y productividad.
- Respuesta institucional eficiente a necesidades de personas productoras.
- Producción sostenible.
- Adaptación al cambio climático.
- Mejoramiento de calidad de vida en zonas rurales.
- Comercialización eficiente.
- Tecnificación agro-productiva.
- Cambios demográficos.

Con lo que resulta importante que estas zonas cuenten con servicios públicos, acceso a internet, transporte público y demás, esto para dar una visión más tecnológica y competitiva, especialmente en tiempos postpandemia. Esto facilita a los agricultores su desarrollo donde pueden especializarse mediante capacitaciones virtuales, *marketing* y demás aspectos de mejora.

Oportunidades y Desafíos del Sector Agrícola

El sector agrícola en Costa Rica ha evolucionado en cuanto a la adopción de nuevas tecnologías se refiere, respecto a esto, PROCOMER (2024) señala que, de acuerdo con el estudio “Mapeo de la oferta de Servicios de Agritech en Costa Rica”, se destaca un aumento en las tecnologías utilizadas en la agricultura del país, donde más de 500 líderes del sector sobresalen por el uso de diferentes procesos automatizados y de tecnologías que están ayudando cada vez más a realizar un trabajo más eficiente y sostenible. El estudio posiciona a Costa Rica como un país emergente en este sector, además, menciona que Costa Rica aún no es un país líder en la implementación de tecnología agropecuaria.

El estudio realizó una encuesta a 22 empresas relacionadas con el sector, resaltando que hay tecnologías que ya están siendo utilizadas: drones, biotecnología y tecnología de conectividad. Todo esto para lograr un monitoreo de cultivos y una aplicación precisa de los insumos, evitando así desperdicios y optimizando sus procesos, lo que confirma que Costa Rica es un país potencial en el desarrollo de estas tecnologías.

Los beneficios, según el estudio, están estrechamente ligados con las metas de sostenibilidad ambiental, logrando con ello una agricultura más verde y orgánica, al utilizar energías renovables en sus procesos. Adicionalmente, PROCOMER (2024) indica que esto “permite potenciar el talento humano disponible en el país, ya que se demuestra que 29 % de las empresas requieren de profesionales en ciencias agropecuarias, 20 % en ingeniería en software, informática y computación y 9 % en ingeniería electrónica” (párr. 5).

También, es necesario saber que el Ministerio de Comercio Exterior [COMEX], el MAG y PROCOMER, con el apoyo del Sistema de Banca para el Desarrollo [SBD] y la participación del sector privado lanzaron una iniciativa que pretende aumentar la productividad del sector agrícola y pesquero al descubrir nuevos productos y mercados para su negocio, reducir las barreras, como también aumentar el valor agregado, incrementar las exportaciones del país y promover la inversión en zonas rurales y costeras de Costa Rica, promoviendo una igualdad entre zonas y brindando empleo a muchas familias. La PROCOMER (2019) señala que todo se debe desarrollar dentro de 6 pilares importantes, que son:

- Compromisos internacionales.
- Ventaja comparativa.
- Seguridad alimentaria.

- Utilización eficiente de los recursos públicos.
- Dignificación de la agricultura.
- Desarrollo sostenible.

Conviene mencionar que, durante el desarrollo de este proyecto, en el año 2019, se realizó el primer descubrimiento, que se trata de cacao fino y de aroma, donde se menciona que Costa Rica produce cacao desde tiempos precolombinos y que a raíz de este descubrimiento se produce un renacimiento de la siembra de cacao en el país. Este hallazgo es importante, ya que al especializarse en este tipo de cacao fino y de aroma, se logra un precio diferenciado que ayuda a posicionarse en mercados internacionales, según lo ha expuesto la PROCOMER (2019).

En Costa Rica, la agricultura mayormente está cimentada sobre la familia, es necesario conocer que, en el censo nacional agropecuario, realizado en el año 2014, más de 66.353 jóvenes entre los 15 y 19 años pertenecen a familias dedicadas a la producción agropecuaria. Además, 7 años después se realizó otro censo en el que se evidenció que los mismos jóvenes con edades de entre los 22 a 36 años se encontraban trabajando en el campo, asentándose en la zona rural. Este es un cambio importante, debido a que la mayoría de las personas agricultoras se encuentran en edades avanzadas como, por ejemplo, los hombres se estima una edad de 54,3 y para las mujeres una edad de 51,5 (Universidad de Costa Rica [UCR], 2021).

Asimismo, la escolaridad de las personas agricultoras es un punto muy importante, pues al tener un grado más alto de escolaridad, las personas quieren innovar más. Además, se tiene una mayor afinidad por la tecnología, lo que lleva a buscar mayores oportunidades, capacitaciones virtuales, control de datos, entre otros.

En cuanto a los desafíos, según la PROCOMER (2020), es necesario reconocer que el sector agro representa un alto porcentaje de las exportaciones costarricenses, donde solo en el año 2019 alcanzó un 24 % del total de estas, lo que lo posicionó en el segundo sector más importante del país después del sector médico y del de precisión. Del mismo modo, algunos de los productos más exportados fueron la piña, el banano y el café, que terminaron en países como Estados Unidos, Países Bajos, Bélgica y Panamá. Ahora, al ser un sector que tiene mucha participación en el mercado de exportación, PROCOMER identificó que los 10 principales desafíos a los que se enfrentan en este proceso son:

Calidad: En este caso, la calidad es relativa, pues en los diferentes sectores la calidad puede asociarse con la textura, sabor, tamaño, o bien, con el color y forma. Por esta razón, los productos se deben adaptar a los diferentes conceptos de calidad que manejan los mercados, en productos como el banano o la piña, ya no es necesario adaptarse porque estos son mundialmente conocidos por su calidad general. Es necesario mencionar que existen normas internacionales llamadas CODEX Alimentarius, que establecen requisitos mínimos y una calidad de categoría alta (PROCOMER, 2020).

Volumen exportable: Las empresas deben mantener un volumen constante en la exportación, puesto que deben satisfacer las necesidades del mercado internacional, pero tampoco deben exceder su compromiso de exportación si no se tiene el suficiente producto para exportar (PROCOMER, 2020).

Certificaciones: Los países de destino solicitan diferentes certificaciones, debido a que es el cliente quien las solicita. Conviene conocer que depende de la región del mundo donde se vaya a exportar, como también depende de la certificación solicitada, por ejemplo, en la Unión Europea se solicita la certificación Global Gap que se concentra en solicitar

buenas prácticas agrícolas, o bien, la Fair Trade que se centra en la responsabilidad social (PROCOMER, 2020).

Cumplimiento de requisitos fitosanitarios de ingreso: Antes de realizar una exportación se debe verificar con el Servicio Fitosanitario de Estado (SFE) la existencia del Análisis de Riesgo de Plagas (ARP). Esto para que el exportador esté calificado para enviar sus productos a otro país y cumplir con todos los requisitos solicitados, se debe contar, además, con un control plagas y un mínimo de fertilizantes utilizados para que de esta manera se asegure que los productos se encuentran en buen estado (PROCOMER, 2020).

Aranceles de importación: Esta es una complicación asociada a aquellos países que no cuentan con un tratado de libre comercio con Costa Rica, es decir, si se pretende exportar a un país que no tenga tratado de libre comercio con Costa Rica, debido a que los costos arancelarios serán mucho más altos, por esto, se debe revalorar si es rentable la exportación o si el importador está dispuesto a asumir el costo mayor que esto implicaría (PROCOMER, 2020).

Innovaciones de empaque y embalaje: En este aspecto se busca mejorar y alargar la vida útil de los productos para que lleguen en buenas condiciones al país de destino. Además, un buen empaque aumenta la competitividad en el mercado. Por lo que uno de los ejemplos más recientes es el embalaje de la papaya, que fue innovado para que esta tuviese una buena aireación dentro de los contenedores y así aumentar su vida útil y reducir las posibilidades de que se tengan enfermedades postcosecha (PROCOMER, 2020).

Logística de envío: En este espacio se debe considerar cuál es la mejor ruta para la exportación, debido a que se ha de considerar que los productos agrícolas tienen una menor vida útil frente a los productos ya procesados. Un punto importante es que en un contexto

como lo fue el COVID-19 el transporte disminuyó en gran medida, lo que representó buscar otras rutas de envío u otros medios de transporte, pero, además, se debe considerar la variable costo/tiempo (PROCOMER, 2020).

Medios de pago, contratos y seguros: A menudo, las estrategias de compra, venta y pagos, se basan en la confianza y la honestidad de ambas partes, por lo que resulta necesario saber que la parte que más confianza debe tener es el exportador. Sin embargo, existen métodos como la carta crédito, que es considerada como una de las opciones más seguras. Se debe mencionar que a pesar de que esta genera confianza para ambas partes, es muy poco utilizada, porque se deben pagar comisiones para los bancos por intermediación (PROCOMER, 2020).

Factores climáticos adversos: Costa Rica es un país expuesto a factores climáticos, uno de los más importante es el fenómeno de El Niño, ya que trae consigo fuertes lluvias y vientos, por lo tanto, se deben prever estas situaciones, puesto que siempre generan daños y pérdidas de la mayoría de las siembras en el país. De donde, a raíz de estas afectaciones, se deben tener planes de mitigación de riesgo para afrontar estas épocas de afectación (PROCOMER, 2020).

Patrones de consumo: En este aspecto, la pandemia por COVID-19 enseñó a todos los exportadores que los patrones de consumo cambian durante las crisis, por ejemplo, en el caso de la piña hubo una disminución, porque las personas no podían salir de sus hogares y este producto, en Europa, es mayormente utilizado en hoteles, restaurantes y *catering service*, por lo que la afluencia de personas disminuyó en estos sectores y también el consumo de piña exportada (PROCOMER, 2020).

Además, resulta conveniente que, en caso de querer exportar, se tomen en cuenta todos y cada uno de estos puntos, haciendo una valoración de si se pueden satisfacer las necesidades del cliente en mercados internacionales y si es rentable para la persona exportadora, además, si se puede generar una diferenciación del producto ante competidores y cumplir con todos los requisitos necesarios para no tener algún tipo de problema o afectación en el proceso.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Preámbulo Introdutorio

En la última década, las pymes han experimentado un notable auge en Costa Rica, donde han ganado mayor relevancia y apoyo por parte de las entidades gubernamentales. Este crecimiento ha quedado plasmado en diversos documentos, que no solo respaldan estas iniciativas, sino que, también, abren camino para nuevas investigaciones con enfoques en áreas relacionadas con la agricultura.

Un primer trabajo corresponde a Canossa y Rodríguez (2019), quienes elaboraron la investigación llamada “Estrategias de Financiamiento, un reto para las pymes comerciales en Guanacaste”, que tuvo un enfoque descriptivo, en el que se analizaron las características, tendencias y estrategias de las pymes comerciales en la provincia de Guanacaste, en relación con las fuentes de financiamiento de recursos productivos que se tienen actualmente en la zona y las estrategias que se aplican.

En este se afirma que la población investigada fue finita, incluyendo 587 empresas del cantón; la muestra correspondió a 83 pymes comerciales guanacastecas, donde se utilizó un muestreo probabilístico simple con un nivel de confianza del 90 por ciento y un margen de error de 5 por ciento. La técnica elegida para el estudio fue una encuesta y como instrumento para la recolección de datos se utilizó un cuestionario con 14 preguntas, con el propósito de aportar a los objetivos específicos de la investigación.

Una segunda investigación donde se observa la metodología de estudio es la “Propuesta de implementación de la Norma Internacional de información Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades en el Centro Agrícola Cantonal”, trabajo en el que Arbaiza et al. (2020) indican que el proyecto se desarrolló bajo un sistema de enfoque mixto, por medio de integración de estudios cualitativos.

En esta, la información que se obtuvo fue de fuentes primarias y secundarias, en el caso de las primarias se realizaron entrevistas y cuestionarios a los funcionarios de las empresas. Cabe recalcar que también se tuvo la guía y las retroalimentaciones de los profesores de la Universidad de Costa Rica. Y para las fuentes secundarias se consultaron leyes, decretos, trabajos finales de graduación, antecedentes de Centros Agrícolas en Costa Rica.

También, se menciona que para la elaboración de la propuesta de la NIIF para las pymes se llevaron a cabo diferentes etapas como la etapa de investigación, de análisis, etapa de diseño y ejecución, con estas fue posible presentar una propuesta razonable.

Por último, en función de antecedentes metodológicos se presenta la tesis “Propuesta para el fortalecimiento de los procesos contables y procedimientos de control interno en la empresa Agrocomercializadora, S.A., para la emisión de los estados financieros de conformidad con la Norma Internacional de Información Financiera para las pymes”, trabajo que buscó mejorar el sistema contable para que fuese de mayor calidad, en este caso para la empresa analizada en la tesis. Bermúdez Montes et al. (2022) mencionan que la investigación se realizó enfocada en el paradigma sociocrítico, con este se pretende conocer la realidad en la que se desenvuelve la empresa.

Enfoque de estudio

Tipo de Estudio

La presente investigación tiene un enfoque mixto, que combina métodos cualitativos y cuantitativos para analizar el desarrollo de las capacidades empresariales de las pymes agrícolas en Pérez Zeledón para el periodo 2022-2024. De acuerdo con Hernández et al.

(2014): “El enfoque mixto combina la recolección y análisis de datos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio para responder a una pregunta de investigación" (p. 534).

Asimismo, este tipo de estudio permite comprender las percepciones y conocimientos de las diferentes personas que desarrollan actividades agrícolas a través de datos numéricos y el análisis de cualidades.

A través de entrevistas y análisis de casos, se exploran sus experiencias, limitaciones y estrategias en la incorporación al mercado comercial. El enfoque cuantitativo, por su parte, facilita la medición y análisis de datos sobre opciones de financiamiento, impacto de normativas y estrategias empresariales. Se utilizan encuestas, análisis de datos, entrevistas y revisión documental para evaluar cómo las pymes acceden a recursos y oportunidades.

Alcance de la Investigación

La información requerida para complementar el estudio debe cumplir con características que garanticen un nivel elevado de confianza y de datos actualizados. Para ello, existen diferentes tipos de estudio, tal es el caso del exploratorio, que sirve “para familiarizarnos con fenómenos relativamente desconocidos” (Hernández et al., 2014, p. 91). Por lo que, en este, las personas investigadoras buscan tener una relación de no intervención.

Otro tipo de estudio es el descriptivo, que plantea preguntas sobre la investigación, mediante la identificación de una descripción del problema, las hipótesis, la recopilación de información, el análisis de los datos y las conclusiones. A este tipo de estudio también se le conoce como una investigación observacional, según Hernández et al. (2014).

Existe el estudio correlacional, que “tiene como propósito mostrar o examinar la relación entre variables o resultados de variables” (Bernal, 2016, p. 113). La estructuración

con la que se realizan los trabajos con este enfoque busca medir el nivel de relación existente entre dos o más variables dentro de un contexto particular. Mientras que, por otro lado, se obtiene el estudio explicativo, que investiga de manera detallada los fenómenos que no hayan sido estudiados con anterioridad.

Asimismo, se encuentra el estudio explicativo, donde las investigaciones explicativas utilizan un enfoque deductivo, lo que significa que parten de una idea para entender un caso específico. Estas investigaciones se basan o se apoyan en teorías ya existentes que ayudan a explicar de mejor manera el fenómeno en estudio. Esto, a su vez, permite comprender lo que ocurre fundamentándose en conocimientos previos, según lo indican Ochoa y Yunkor (2022).

Con esto claro, el alcance de la presente investigación es descriptivo y explicativo, debido a que “busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población” (Hernández et al., 2014, p. 92). Por lo tanto, se describe el desarrollo de las capacidades empresariales de las pymes agrícolas en Pérez Zeledón. Además, al tratarse de un estudio explicativo se identifican las causas de los eventos o fenómenos, es decir, explicar por qué y cómo se da una situación en particular. Este enfoque permite comprender las razones detrás del nivel de conocimiento empresarial y las oportunidades de financiamiento disponibles para las pymes agrícolas.

Fuentes de Información

Para esta investigación, las fuentes de información contemplaron datos actualizados y pertinentes sobre las variables planteadas, de manera que se utilizaron con objetividad, lo que garantizó que el trabajo obtuviera una finalidad clara y concisa. Asimismo, las fuentes

cumplen con los siguientes requisitos: ser confiables, veraces y actualizadas. En este estudio se utilizaron tres tipos diferentes de información:

- **Primarias:** Datos recolectados directamente de los agricultores y expertos a través de entrevistas y cuestionarios.
- **Secundarias:** Información obtenida de documentos, informes, artículos académicos y bases de datos relevantes al tema de estudio.
- **Terciarias:** Fuentes que recopilan y resumen información de las fuentes primarias y secundarias, como enciclopedias, manuales y revisiones bibliográficas.

Instrumentalización o Técnicas de Recolección de Información

Cuando se realiza un trabajo de investigación, resulta necesario recolectar datos de manera cuantitativa, cualitativa o mixta para obtener información real. De acuerdo con Hernández et al. (2020): “El uso de técnicas de recolección de información es una etapa donde se inspecciona y se transforman los datos con el objetivo de resaltar información útil, lo que sugiere conclusiones y apoyo a la toma de decisiones” (p. 51). Para ello, se utilizan diversas herramientas, las cuales deben obtener un alto grado de confiabilidad, validez y objetividad. En la presente investigación se utilizaron las siguientes técnicas para la recolección de información:

- **Entrevistas:** Se realizaron entrevistas a expertos y agricultores para obtener datos cualitativos sobre sus experiencias y conocimientos. Siguiendo lo dicho por Folgueiras Bertomeu (2016), una entrevista es una técnica de recolección de datos que involucra al menos dos personas: el entrevistador y el entrevistado.
- **Revisión documental:** Se consultaron diversas fuentes documentales para obtener información relevante y contextualizar el problema de investigación. Hernández et al.

(2014) indican que la revisión documental implica detectar, consultar y obtener bibliografía y otros materiales útiles para los propósitos del estudio.

Asimismo, el instrumento que se eligió para esta investigación fue el cuestionario, puesto que se determinó como el óptimo para la recolección de datos respecto a la muestra de estudio. A propósito, Hernández et al. (2014) definen el cuestionario como un conjunto de preguntas respecto a una o más variables a medir. A través del cuestionario, se obtiene una mayor base de datos sobre la cual generar los resultados de la investigación, lo que garantiza una mayor confianza en el estudio.

Población y Muestra de Estudio

La población de la muestra, según Hernández et al. (2014), se refiere a la unidad de muestreo/análisis, en la que se delimita la población que es estudiada y de la que se generalizan los resultados obtenidos. Dado que el estudio se enfoca en los productores agrícolas, según el INEC, en Costa Rica hay 213.291 personas ocupadas en el sector primario del país, de las cuales 87 % son hombres y el 13 % son mujeres.

Sin embargo, dado que el estudio se centra en la zona de Pérez Zeledón, se obtuvo la información del sector agrícola con datos suministrados por el MAG, al cierre de marzo del 2025, donde se indica que el cantón de Pérez Zeledón tiene un total de 7.606 agricultores inscritos en el MAG, donde 6.023 son productores agrícolas, 1.560 pecuarios y 23 productores forestales. Las principales actividades productivas que desempeñan estos agricultores son el café, ganadería, granos básicos, hortalizas, caña, raíces y tubérculos.

De los 6.023 productores agrícolas existentes en la zona de Pérez Zeledón, un 9,3 % tienen intención de comercializar sus productos y convertirse en un emprendimiento, lo que

representa un total de 560, esto de acuerdo con información proporcionada por el MAG a través de correo electrónico.

Procedimientos Metodológicos de Investigación

Esta investigación busca garantizar un adecuado uso de la información disponible, delimitando la muestra, de manera tal que esta pueda ser representativa ante la totalidad de la población agrícola de la zona de Pérez Zeledón. Del mismo modo, se aplicó una delimitación de los aspectos necesarios que permitieran obtener un resultado mucho más acorde al problema planteado.

Delimitación de la Muestra

De acuerdo con Hernández et al. (2014), la delimitación de la muestra es un aspecto fundamental de la investigación, porque permite establecer con precisión el grupo de estudio, asegurando con esto que los resultados sean acordes con la investigación, de manera que los resultados adquieren validez. La muestra se delimita considerando los siguientes criterios:

- Agricultores de la Región Brunca con actividad económica registrada y algún tipo de emprendimiento agrícola.
- Se excluyen emprendimientos agrícolas grandes con ingresos mensuales mayores a ₡1.500.000,00.
- Se excluyen emprendimientos que brindan servicios agrícolas como fletes, contratos por ejecución de funciones y subcontratación de productos tecnológicos.

Lo anterior permite una delimitación precisa y clara de la población y muestra, la cual busca obtener resultados específicos sobre los emprendimientos agrícolas a pequeña escala, lo que garantiza que los resultados sean relevantes y aplicables a agricultores de la Región

Brunca que cumplen con diferentes características específicas, excluyendo a aquellos que no cuentan con los parámetros solicitados.

Diseño de la Muestra

En esta investigación se fundamenta el diseño de la muestra mediante un enfoque probabilístico, en el que se utiliza como técnica principal el muestreo aleatorio simple. Este enfoque fue elegido debido a que permite seleccionar de manera objetiva a los agricultores facilitando la recolección de información con pymes que tienen la misma probabilidad de ser elegidos, lo que favorece los resultados. De acuerdo con Hernández et al. (2014), el muestreo probabilístico permite que todos los elementos cuenten con la misma posibilidad de ser elegidos como parte de la muestra, lo que se adecua al tipo de estudio.

Además, contar con una delimitación de la muestra definida facilita la implementación del muestreo aleatorio. Asimismo, el cálculo con el que se define la muestra se basa en la siguiente fórmula:

$$\text{Tamaño de la muestra: } \frac{\frac{Z^2 \times p(1-p)}{e^2}}{1 + \left(\frac{Z^2 \times p(1-p)}{e^2 N}\right)}$$

Para efectos de esta investigación, se utilizó la herramienta en línea de SurveyMonkey, debido a que esta se basa en los mismos parámetros de la fórmula presentada al realizar los cálculos, dicha técnica se utiliza para facilitar la delimitación de la muestra simplificando el proceso. Asimismo, de acuerdo con el tamaño de la población y con un margen de error del 95 %, se obtuvo una muestra de 229 sujetos que fueron estudiados mediante la aplicación del cuestionario para la recolección de datos.

Figura 1.

Cálculo de la muestra obtenido con la herramienta en línea de SurveyMonkey



The image shows a screenshot of the SurveyMonkey sample size calculator. The title is "Calcula el tamaño de tu muestra". There are three input fields: "Tamaño de la población" with the value "560", "Nivel de confianza (%)" with a dropdown menu set to "95", and "Margen de error (%)" with the value "5". Below these fields, the text "Tamaño de la muestra" is displayed above a large green number "229".

Aparte del cuestionario, se aplicó una entrevista a dos expertos, como método de recolección de información respecto a variables que requieren de una opinión profesional para obtener un criterio objetivo sobre lo que se desea conocer. Para ello, se aplicaron dos entrevistas, la primera fue a un ejecutivo del Instituto de Desarrollo Rural [INDER], que tiene un papel representativo sobre los programas de formación de emprendimientos en la zona sur de Pérez Zeledón. Por otro lado, se entrevistó a un académico de la Universidad Nacional, quien ha participado en proyectos de desarrollo rural.

Participantes del Estudio

Los participantes que forman parte del estudio son agricultores de Pérez Zeledón, que cumplen con los criterios de inclusión definidos con anterioridad, y expertos en desarrollo rural y formación de emprendimientos, ejecutivo del INDER y académico de la UNA. Con esto, al ampliar los actores se obtiene una mayor diversidad de criterio sobre las necesidades y oportunidades del sector agrícola. De esta forma se enriquece el análisis y se obtiene una visión mucho más integral sobre la problemática planteada.

Tabla 1.*Variables de estudio*

Objetivo específico	Variables de estudio	Definición conceptual de la variable	Indicadores	Definición instrumental
Identificar el conocimiento empresarial de las pymes del sector agrícola sobre la tramitología y formalización de sus actividades, mediante instrumentos de recolección de datos, para la incorporación al mercado comercial.	Pymes en el sector agrícola	Son pequeñas y medianas empresas que operan con productos en el sector agrícola	Pymes existentes en el sector agrícola	Revisión documental
	Conocimiento empresarial de las pymes	El saber y las habilidades necesarias para gestionar eficazmente pequeñas y medianas empresas	Pymes formalizadas	Encuesta Cuestionario
	Tramitología y formalización	Procesos necesarios para registrar y legalizar una empresa o actividad	Pymes que han recibido asesoría o capacitación sobre tramitología. Porcentaje de pymes que han recibido asesoría o capacitación sobre tramitología y formalización	Encuesta Cuestionario
	Mercado comercial	Espacio en el que se venden y se compran bienes y servicios	Comercialización de producto	Encuesta Cuestionario
Determinar las opciones de financiamiento que ofrece el sistema financiero nacional a las pymes del sector agrícola, por medio de entrevistas a los agricultores y entidades gubernamentales, con el fin de obtener un mayor posicionamiento en el mercado.	Opciones de financiamiento	Oportunidades para obtener dinero para apalancar el negocio	Pymes que conocen las opciones de financiamiento disponibles a nivel nacional. Porcentaje de pymes que conocen programas específicos de financiamiento para el sector agrícola	Encuesta Cuestionario

Objetivo específico	VARIABLES DE ESTUDIO	Definición conceptual de la variable	Indicadores	Definición instrumental
	Sistema financiero nacional	Conjunto de instituciones financieras públicas y privadas que gestionan el dinero de diferentes mercados	Pymes que consideran las condiciones de financiamiento (tasas, plazo, requisitos) accesibles o favorables	Encuesta Cuestionario
	Posicionamiento en el mercado	Capacidad de destacar y diferenciar una marca o producto en la mente de los consumidores	Pymes que han utilizado el financiamiento para innovar en productos o procesos	Encuesta Cuestionario
Describir el impacto de la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (8262) en las pymes del sector agrícola, mediante el análisis de la implementación de la normativa, para el logro de un óptimo desarrollo productivo.	Ley 8262 en las pymes	Norma que regula el apoyo y las condiciones para las pymes	Programas de capacitación implementados	Entrevista Cuestionario
	Implementación normativa	Estrategias que buscan implementar la normativa	Nivel de conocimiento de los agricultores sobre los beneficios de la formalización	Encuesta Cuestionario
	Desarrollo productivo de las pymes	Proceso de mejorar la eficiencia y el crecimiento de las pymes	Estrategias implementadas para mejorar el desarrollo productivo	Revisión documental
Definir estrategias de negocios que se ajusten a las actividades de las PYMES del sector agrícola, evaluando diversas metodologías y prácticas que permitan la identificación de oportunidades y desafíos del sector.	Estrategias de negocios	Planes y acciones diseñadas para mejorar la competitividad y alcanzar objetivos	Acciones diseñadas para optimizar procesos	Entrevista Cuestionario
	Actividades del sector agrícola	Tareas relacionadas con la producción y comercialización de productos agrícolas	Actividades agrícolas potenciales para emprendimientos	Revisión documental
	Oportunidades y desafíos del sector	Ventajas y desventajas que enfrenta un sector para poder desarrollarse	Estrategias implementadas para identificar oportunidades y riesgos	Revisión documental

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS

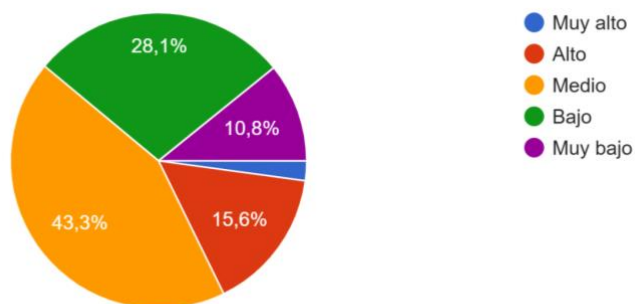
RESULTADOS

En este capítulo se analizan los resultados correspondientes a las variables de la investigación. Estas se plantearon con la finalidad de responder a las preguntas de investigación gracias al análisis de los resultados obtenidos por medio del cuestionario y la entrevista aplicada. De esta manera, mediante la interpretación de dicha información establecieron relaciones entre las variables, se identificaron patrones relevantes y se aportaron evidencias que sustentan, a su vez, las conclusiones de la investigación.

A continuación, en la Figura 2 se muestran los resultados de la variable del nivel de conocimiento empresarial que tienen las pymes del sector agrícola ante el proceso de formalización.

Figura 2.

Conocimiento empresarial de las pymes



Con base en los datos de la Figura 2, se evidencia que un 43,3 % de los agricultores presentan un nivel medio en cuanto al entendimiento de los diferentes trámites requeridos para emprender y estar al día en sus obligaciones. Seguidamente, un 28,1 % indicó que su nivel de conocimiento es bajo. Mientras que un 10,8 % manifestó una tendencia en cuanto dicho entendimiento es muy bajo.

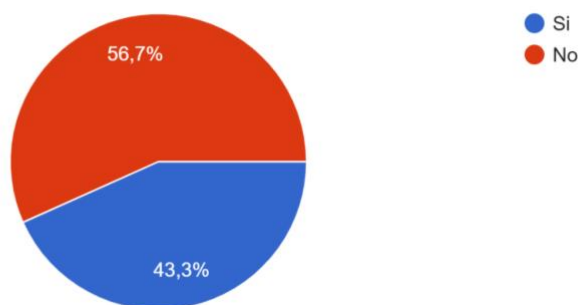
Además, un 15,6 % de los agricultores encuestados manifiestan que su nivel de conocimiento es alto, mientras que un 2,2 % indicó que su conocimiento es muy bajo. Estos resultados señalan que es mayormente representativa la cantidad de agricultores que desconocen gran parte de los trámites correspondientes para formalizar un emprendimiento.

Seguidamente, en la Figura 3 se muestran los resultados de las respuestas obtenidas por los agricultores que han recibido asesorías o capacitaciones sobre procesos de tramitología y formalización de emprendimientos.

Figura 3.

Porcentaje de agricultores con asesorías o capacitaciones recibidas sobre procesos de tramitología y formalización de emprendimientos

231 respuestas



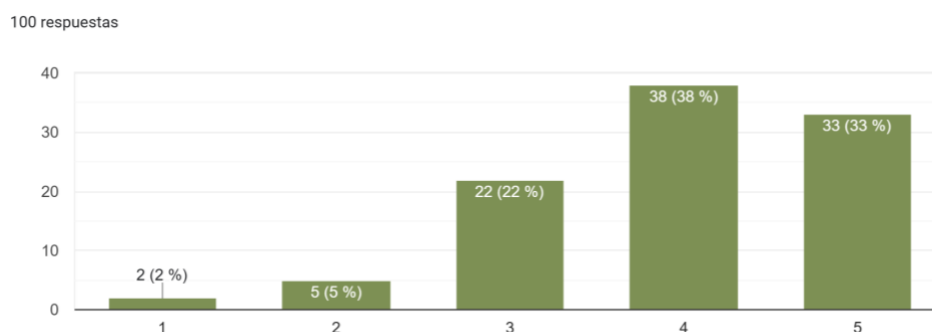
En los datos anteriores se observa que un 56,7 % de 231 agricultores encuestados indicaron no haber recibido una asesoría o capacitación, mientras que un 43,3 % de las personas encuestadas sí tuvo la oportunidad de capacitarse y conocer un poco más sobre los trámites de formalización que se requieren en el país. Estos resultados demuestran la falta de capacitación y asesoría en los agricultores nacionales, en muchos casos por la escasez de

oportunidades y en otras ocasiones por el desinterés de los propios agricultores, debido a múltiples factores que se muestran más adelante en este trabajo.

Según los datos de la Figura 4, se evidencian los porcentajes obtenidos respecto a la utilidad según la perspectiva del encuestado sobre la asesoría recibida sobre tramitología y formalización (siendo 1 nada útil y 5 muy útil).

Figura 4.

Indicador de utilidad sobre la asesoría o capacitación recibida



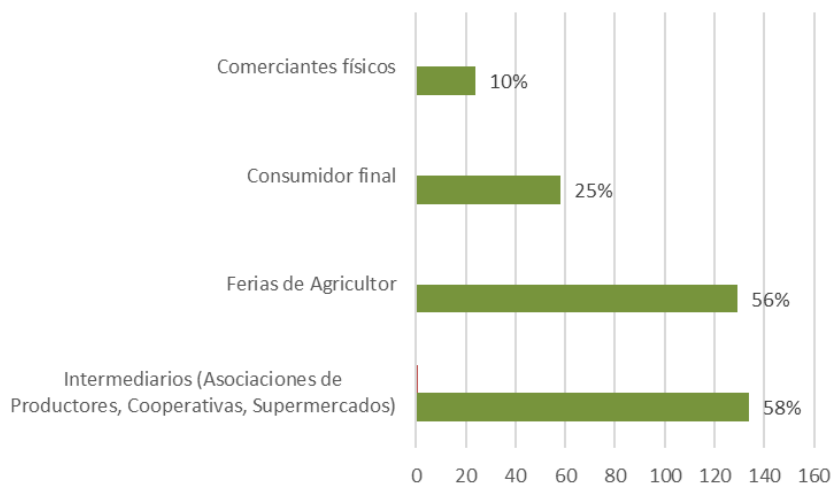
Como se registra en la figura anterior, el 33 % de los agricultores manifiesta que la información recibida a través de las asesorías fue muy útil. Asimismo, un 38 % considera que fue útil. Mientras que un 22% de las personas consultadas indicó que fue algo útil, en contraste, un 5 % expresó que la información fue poco útil. Por último, un 2 % señaló que fue nada útil.

Estos resultados revelan que la mayor parte de las capacitaciones dadas a los agricultores fueron beneficiosas para sus emprendimientos.

En la Figura 5 se presentan los resultados correspondientes a la distribución de los espacios de comercialización utilizados por los productores en la zona de Pérez Zeledón, considerando los lugares con mayor representación.

Figuras 5.

Distribución de porcentaje por lugar de venta en los que los productores comercializan el producto

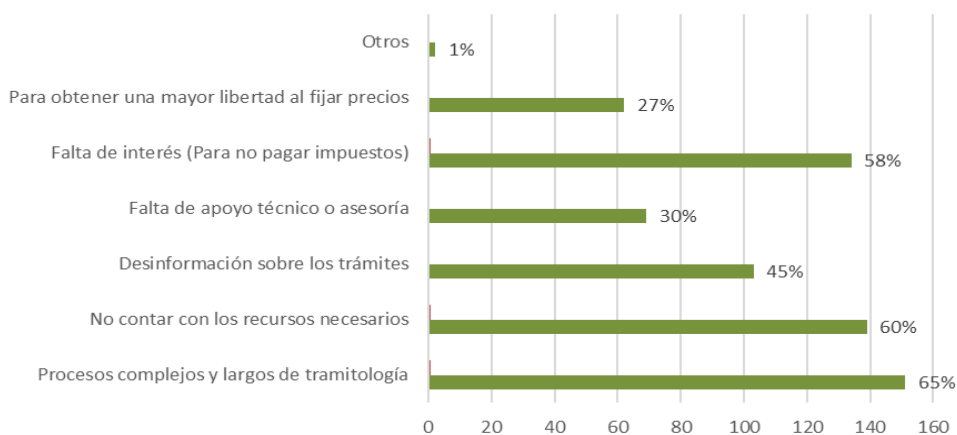


Con base en los resultados de la Figura 5, se destaca que un 58 % de las personas encuestadas vende sus productos a intermediarios como cooperativas, asociaciones de productores, supermercados, entre otros. Un 56 % indicó que distribuye en la feria del agricultor. Asimismo, un 25 % ante el consumidor directo. Y un 10 % a comerciantes físicos. Con esto se evidencia que existe una diversificación de los mercados con mayor concentración ante los intermediarios y las ferias del agricultor, mientras que el consumidor final y los compradores físicos tienen una mayor representación.

En la Figura 6 se muestran las razones que les dificulta a los productores agrícolas poder formalizar un emprendimiento, considerando factores generales y comunes en el sector.

Figura 6.

Distribución porcentual de las razones que dificultan la formalización de emprendimientos agrícolas

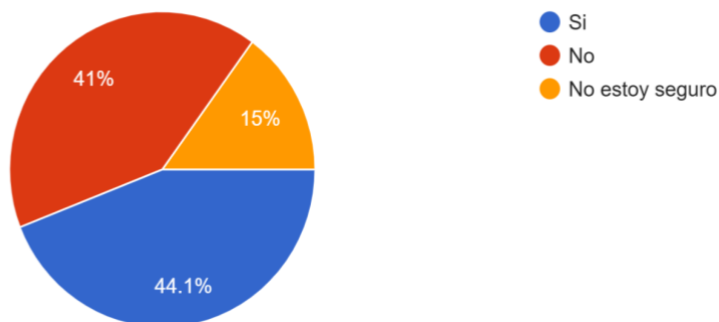


Como se observa en la Figura 6, el 65 % de las personas encuestadas señalan que los procesos complejos y largos de tramitología son el principal obstáculo para registrar una pyme debidamente. Mientras que 66 % indicó que no se cuenta con los recursos necesarios. El 58 % de las personas encuestadas destacó la falta de interés para no pagar impuestos. Un 45 % lo atribuye a la desinformación como un factor influyente. Y un 30 % a la falta de apoyo técnico y asesorías. Por último, el 27 % de las personas encuestadas manifestó que prefieren mantener la informalidad para tener una mayor libertad al fijar precios.

Seguidamente, en la Figura 7 se presentan los resultados respecto al nivel de conocimiento que tienen las pymes sobre las opciones de financiamiento disponibles a nivel nacional.

Figura 7.

Porcentaje de pymes que conocen las opciones de financiamiento disponibles a nivel nacional

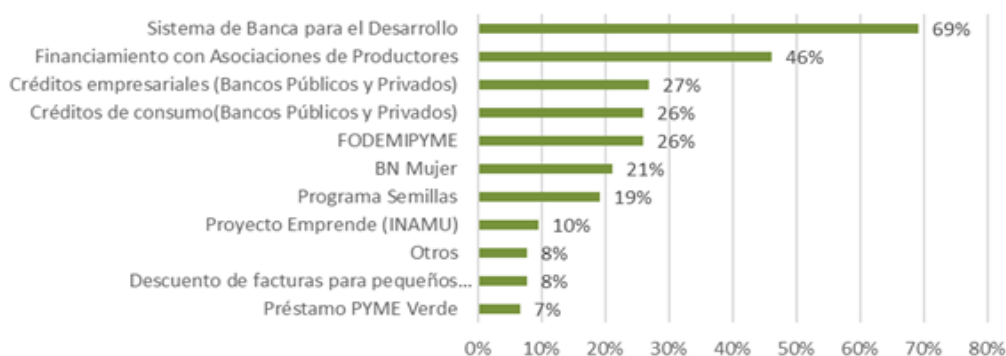


De acuerdo con los datos de la figura anterior, el 44,1 % de las personas encuestadas indicaron que sí conocen sobre las distintas opciones de financiamiento. Un 15% indicó no estar seguro y un 41 % afirmó no tener conocimiento al respecto. Estos resultados reflejan que una parte considerable de las pymes no tiene claridad sobre las alternativas de financiamiento existentes, sea porque no tiene conocimiento al respecto o porque no están seguras de conocerlas. Ahora, gran parte de los factores que influyen en el desconocimiento de las opciones de financiamiento radica en la poca educación financiera y la falta de estrategias para divulgar las posibilidades de apalancamiento.

La Figura 8 muestra los diferentes mecanismos de financiamiento utilizados por las pymes del sector agropecuario en su actividad económica, que se ofrecen para poder solventar las necesidades propias en su operativa, tomando en consideración factores las respuestas con mayor incidencia.

Figura 8.

Porcentaje de pymes que conocen programas específicos de financiamiento para el sector agrícola

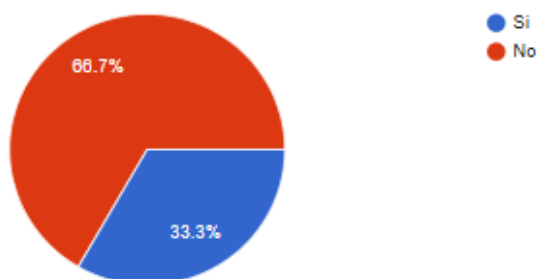


Como se observa en la Figura 8, con un 69 % de participación se destaca el Sistema de Banca para el Desarrollo, siendo este el más conocido por los productores. En segundo lugar, con un 46 %, se encuentra el financiamiento a través de asociaciones de productores, seguidamente los créditos empresariales con un 27 % y los créditos de consumo de bancos públicos y privados con un 26 %. Asimismo, algunos programas gubernamentales como el FODEMIPYME es conocido por un 26 % de los productores, BN Mujer por un 21 %, Programa Semillas por un 19 % de las personas consultadas. También, Proyecto Emprende (INAMU) por un 10 %, descuento de facturas para pequeños negocios con un 8 % y, por último, el Préstamo de Pyme Verde por un 7 % del total de las personas consultadas.

La Figura 9 expone el porcentaje de pymes que han utilizado financiación para su emprendimiento, considerando los principales elementos que se destacan por parte de los agricultores que contestaron el cuestionario.

Figura 9.

Porcentaje de pymes que han solicitado financiamiento para su emprendimiento

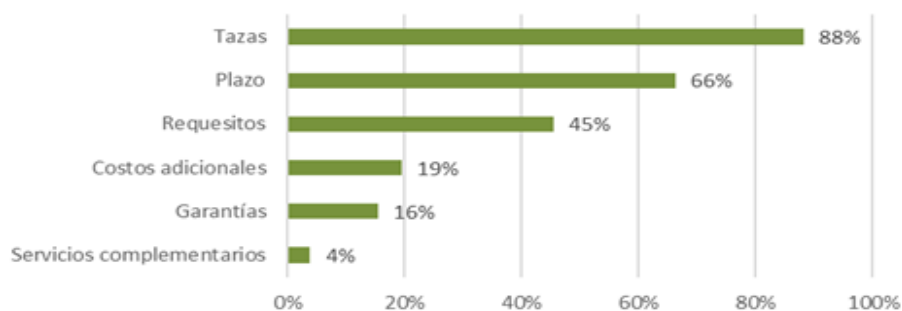


Tal y como se observa en la figura anterior, los datos obtenidos determinan que un 67,7 % de las personas consultadas indicó que no lo ha hecho, mientras que un 33,3 % afirmó que sí ha solicitado algún tipo de crédito. Este resultado evidencia una baja participación en la solicitud de recursos financieros.

Ahora bien, la Figura 10 muestra a los productores que indicaron que sí han solicitado financiamiento y las condiciones que consideran a la hora de adquirirlo.

Figura 10.

Pymes que consideran las condiciones de financiamiento (tasas, plazo, requisitos) accesibles o favorables



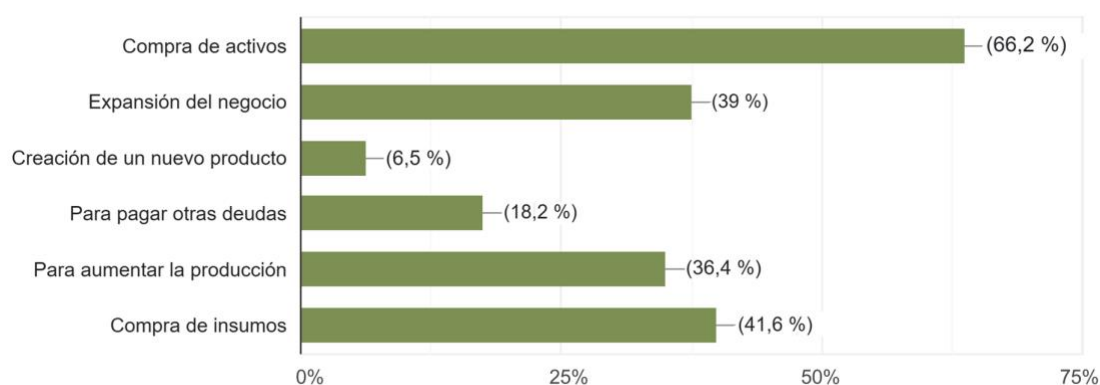
De acuerdo con los datos de la Figura 10, las personas consultadas consideran que las condiciones de financiamiento más accesibles o favorables están relacionadas con las tasas de interés, donde un 88 % de las personas lo identificaron como el factor más relevante. Seguidamente, se establece el plazo de financiamiento con un 66 %, y los requisitos exigidos con un 45%, lo que indica que estos tres elementos son los que más influyen a la hora de adquirir un financiamiento.

También, se señalaron aspectos como los costos adicionales con un 19 %, las garantías con 16 % y los servicios complementarios con un 4 %. Estos son los factores menos tomados en consideración, lo que sugiere que las pymes priorizan la facilidad y conveniencia económica inmediata al momento de considerar una opción de financiamiento.

En la Figura 11 se evidencia la utilidad que se le dio a los financiamientos adquiridos por los agricultores que lo solicitaron para su actividad económica.

Figura 11.

Utilidad dada al financiamiento adquirido



De acuerdo con los datos obtenidos en la Figura 11, un 66,2 % de los productores destinaron el crédito para la compra de algún activo propio de la actividad, mientras que un 41,6 % lo utilizaron para la compra de insumos, tales como semillas, abonos, fertilizantes, entre otros. Asimismo, un 39 % lo utilizó para expandir su negocio mediante la compra de propiedades.

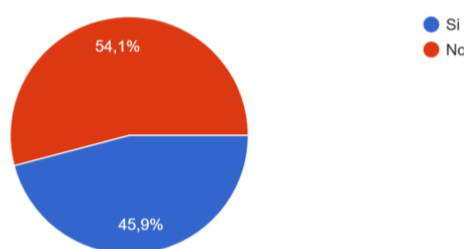
De igual manera, se obtuvo que un 36,4 % de los productores adquirieron el financiamiento para aumentar su producción, es decir, para aumentar su capacidad productiva. Seguidamente, un 18,2 % destinó el dinero del apalancamiento para pagar otras deudas, en otras palabras, refundir obligaciones con una nueva. Por último, un 6,5 % utilizó estos recursos para producir un producto diferente. Con base en estos resultados, se evidencia que los agricultores adquieren deudas principalmente para la compra de activos e insumos propios de la actividad que ejercen.

En la Figura 12 se determina el porcentaje de agricultores que tienen conocimiento sobre algunos de los beneficios que se pueden obtener sobre la debida formalización de un emprendimiento.

Figura 12.

Conocimiento sobre los beneficios de tener un emprendimiento debidamente formalizado

231 respuestas

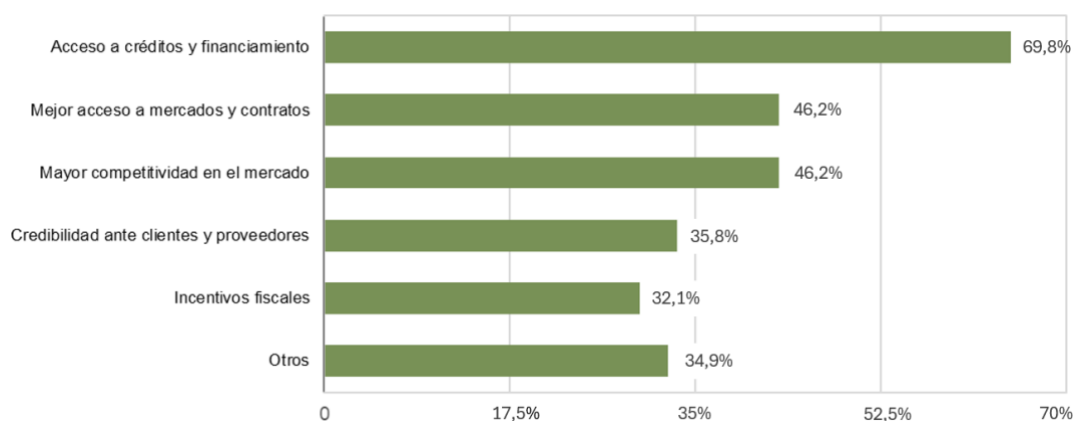


Tal y como se muestra en la figura anterior, un 54,1 % de los productores agrícolas no conocen sobre posibles beneficios, mientras que el restante 49,9 % confirma que sí conocen de los beneficios. Por lo que estos resultados evidencian que es mayormente representativa la cantidad de productores que desconocen sobre el tema.

Seguidamente, en la Figura 13 se muestra el total de productores que conocen los beneficios que se pueden obtener al formalizar un emprendimiento.

Figura 13.

Beneficios sobre la formalización de emprendimientos que son de conocimiento para los productores agrícolas



Con base en los resultados anteriores, un 69,8 % considera que una de las principales oportunidades es el mayor acceso a créditos y financiamientos. En segundo lugar, un 46,2 % de los agricultores señalan como ventaja el acceso ampliado a mercados y contratos, a su vez, poder obtener una mayor competitividad comercial.

Seguidamente, se evidencia que 35,8 % de los productores consideran que otro de los beneficios de la formalización es la credibilidad ante los clientes. Asimismo, un 32,5 % de las personas consultadas indicó que una ventaja adicional es la posibilidad de acceder a

beneficios fiscales ante el pago de impuestos. Estos resultados demuestran que la mayor parte de los productores agrícolas asocian la facilidad de los financiamientos como una oportunidad que les ofrece tener un emprendimiento debidamente formalizado.

En la Tabla 2 se evidencia la opinión de dos profesionales sobre los programas de capacitación implementados en Pérez Zeledón para personas agricultoras y sus procesos de formalización.

Tabla 2.

Programas de capacitación en Pérez Zeledón

Explique algunos programas de capacitación que se le hayan implementado a los agricultores de Pérez Zeledón sobre el proceso de formalización de emprendimientos:	
Funcionario del MEIC #1	Se encuentra familiarizado con los programas que ofrece el INA, cuentan con una malla curricular bien estructurada y representa una de las mejores opciones disponibles en el sector público, conoce también de actividades del MEIC y PROCOMER que ayudan a la capacitación de las pymes.
Funcionaria del MEIC #2	Conoce sobre una comisión que atiende al sector, esta es liderada por la municipalidad de Pérez Zeledón donde se realizan actividades de atención y capacitación al sector agropecuario, esta está enfocada en el desarrollo técnico; por lo cual no tiene conocimiento sobre programas meramente de capacitación para formalización.

Según lo demuestran los datos de la Tabla 2, las respuestas brindadas por ambos profesionales reflejan enfoques distintos y niveles de conocimiento diferentes respecto a los programas ofrecidos y dirigidos a las pymes del sector agropecuario. En este caso, se evidencia que el primer profesional tiene una visión más amplia y técnica sobre el tema de programas de formalización, puesto que hace referencia directa a diferentes instituciones como lo son el

Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) y PROCOMER, también brinda su respuesta con un enfoque nacional reconociendo el rol de las instituciones públicas y su apoyo a las pymes de todo Costa Rica.

Por su parte, la respuesta del segundo profesional es un poco más localizada, lo que indica que su respuesta es enfocada específicamente en la zona de Pérez Zeledón, sin embargo, no responde de manera positiva a la pregunta planteada, pues admite no tener el conocimiento exacto sobre programas de capacitación para formalización. Esto se puede deber a que existe un menor conocimiento de programas a nivel país y una mayor concentración en las dinámicas locales.

La diferencia existente entre ambas respuestas refleja la desinformación que muchas veces existe entre lo local y lo nacional, porque los programas brindados a nivel nacional son recursos bien estructurados y elaborados que en muchas ocasiones son completamente desconocidos por diferentes sectores, lo cual puede convertirse en un desaprovechamiento de oportunidades. Además, se refleja una necesidad de articulación o trabajo entre lo nacional y lo local ayudando así a que más personas conozcan sobre estos beneficios y que tengan acceso a estas herramientas y que no solo se enfoquen en lo técnico-productivo, sino, también, en los procesos de capacitación.

La Tabla 3 evidencia la opinión de dos profesionales sobre si estos programas de capacitación impartidos tuvieron éxito.

Tabla 3.*Éxito de los programas de capacitación*

¿Considera que dichos programas de capacitación tuvieron éxito ante los agricultores que lo recibieron? Mencione por qué:	
Funcionario del MEIC #1	Sí, aunque depende de su unidad productiva y del interés que tenga la persona en aprovechar estas capacitaciones. Para que estas sean realmente efectivas y aplicables es fundamental que exista un compromiso y que estén alineadas con las necesidades específicas de la pyme.
Funcionaria del MEIC #2	Sí, es importante saber cuál es la necesidad que se requiere ya que muchas de las acciones van enfocadas considerando diferentes elementos como por ejemplo normativas, directrices institucionales o de gobierno.

De acuerdo con los datos de la Tabla 3, ambos profesionales coinciden en que los programas de capacitación sí pueden ser efectivos, sin embargo, recalcan diferentes factores para que su impacto sea real, por esta razón se entiende que los programas de capacitación suelen ser efectivos y fortalecen las capacidades de las pymes del sector agrícola. Ahora, conviene indicar que ambos profesionales recalcan que para lograr esta efectividad se deben tomar en consideración las necesidades reales de cada agricultor.

En la respuesta 1 se menciona que las capacitaciones son efectivas de acuerdo al usuario final, porque depende entonces del uso, el manejo y gestión que hagan los usuarios con la información que se les brindó durante la capacitación, es decir, que depende meramente del agricultor si estas capacitaciones son efectivas o no. Asimismo, se cuenta con la opinión de la segunda persona entrevistada, esta respuesta 2 hace referencia a que debe existir un diagnóstico previo a brindar la capacitación, para que, de esta manera, se abarquen los temas necesario y sea de provecho para la persona final.

Esto refleja un análisis claro y es que la respuesta 1 hace referencia a que el interés y la disposición del agricultor son factores determinantes para que la capacitación tenga un efecto real, lo que indica que su actitud tendrá mucho impacto en los resultados de la capacitación que, de no ser así y no poner toda su disposición, entonces la formación será superficial. Pero, por otro lado, está la respuesta 2, que da una mayor responsabilidad a lo institucional o estructural, ya que estas deben responder a necesidades inmediatas y al estar bajo políticas públicas, brindan un efecto de responsabilidad y sostenibilidad. Ambas respuestas son completamente válidas y aportan ideas para una mejor comprensión de cómo deben funcionar las capacitaciones para que sean efectivas.

La Tabla 4 evidencia la opinión de los dos profesionales, que mencionan si las estrategias de negocio pueden aumentar la competitividad en estas pymes.

Tabla 4.

Aumento de competitividad por estrategias de negocio

<i>¿Considera usted que una empresa logra aumentar su competitividad gracias a las estrategias de negocio que se implementan?</i>	
<i>Funcionario del MEIC #1</i>	<i>Sí, pero depende del aprovechamiento que las personas les den a esas estrategias, además, se debe tomar en cuenta qué estrategias son las que va a desarrollar, utilizar o mejorar ya que una estrategia por sí sola no será eficaz si hay otros factores que no están bien gestionados.</i>
<i>Funcionaria del MEIC #2</i>	<i>Sí, conozco la experiencia de diferentes productores que han desarrollado sus capacidades e incluso que entienden y desean las ventajas de poder formalizar para seguir desarrollando estrategias que ayuden a un buen desempeño del negocio.</i>

Tal y como se observa en la tabla anterior, ambos profesionales concuerdan en que una pyme puede lograr aumentar su competitividad gracias a las estrategias que puedan ser implementadas en las mismas, pero que los enfoques para que estas sean efectivas son distintos, es decir, ambas respuestas validan las estrategias, pero desde enfoques diferentes. Aunado a ello, se aclara que el desarrollo empresarial no es producto de la intuición, sino más bien de decisiones estratégicas conscientes.

En el caso de la respuesta 1, se da una situación más crítica y realista, pues menciona que el éxito depende del aprovechamiento que les dé cada persona a las estrategias y, además, del contexto donde se estén desarrollando las mismas, ya que estas pueden fallar si existen otros elementos o factores mal gestionados. No obstante, está la perspectiva de la respuesta 2, que plantea una visión más empírica basada en experiencias reales, al mencionar que hay agricultores que han logrado avanzar sugiere que las estrategias si brindan resultados positivos cuando existe la persistencia y el entendimiento.

Asimismo, la respuesta 1 da a entender que una estrategia por sí sola no es tan funcional, porque debe acompañarse de otros factores que también son importantes, legando a beneficiarla o afectarla, como lo son el campo financiero o logístico de una pyme. Esto resalta la necesidad de una buena administración de todos los aspectos posibles para esperar buenos resultados. Por su parte, la respuesta 2 tiene una visión más empática, enfatizando en el factor humano, por lo que se menciona que aquellos productores que entienden y aplican la formalización tienen más oportunidades o están más dispuestos a desarrollar mejores estrategias generando un cambio.

Ambas respuestas son válidas, debido a que son factores fundamentales para el desarrollo y éxito de buenas estrategias, en conjunto son opiniones que se complementan y

destacan que una excelente estrategia está compuesta tanto de herramientas disponibles, así como de la disposición y compromiso individual para que las mismas brinden resultados eficaces y eficientes.

En la Tabla 5 se muestran las opiniones de los profesionales sobre cuáles son los principales errores que comete un agricultor al momento de formalizar su emprendimiento.

Tabla 5.

Principales errores que se cometen al formalizar

<i>¿Conoce cuáles son los principales errores que cometen algunos agricultores al intentar formalizar un emprendimiento?</i>	
Funcionario del MEIC #1	No considero que existan errores como tal, sino más bien ignorancia u obstáculos que generan algunos temas como la brecha tecnológica, desde mi perspectiva muchas de estas dificultades responden más a limitaciones del propio sistema y a la burocracia que enfrenta el usuario.
Funcionaria del MEIC #2	Personalmente, creo que no se cometen errores como tal, creo que el mayor reto es todo lo que implica, los procesos largos y complejos, desconocimiento para elaborar y conseguir los papeles solicitados y los recursos económicos de cada agricultor.

En esta pregunta, tal y como se observa en la Tabla 5, ambos entrevistados coincidieron en que no consideran que los agricultores estén cometiendo ningún tipo de error, por el contrario, desplazan la responsabilidad “del fracaso” a factores externos, enfrentando así retos contextuales. De esta manera ambas respuestas generan una visión crítica de los sistemas actuales.

En este caso, tanto la respuesta 1 como la respuesta 2 se menciona que no son los agricultores quienes cometen “errores” al momento de formalizar sus negocios, sino que existen factores ajenos al agricultor que funcionan como obstáculos en los procesos.

Entonces, la respuesta 1 hace énfasis a que no es falta de interés o mala voluntad, más bien que el entorno no facilita el acceso a esto. Por su parte, la respuesta 2 se enfoca en las dificultades estructurales que enfrentan las pymes al momento de formalizar.

Además, ambas respuestas demuestran un enfoque crítico y real, como también se alejan de la tipicidad de responsabilizar o culpar a la persona agricultora por no avanzar o no formalizarse. Por lo que es importante mencionar que, aunque las dos respuestas coinciden en que esto no se trataba de un error, estas se enfocan en los obstáculos desde puntos distintos, ya que la respuesta 1 menciona problemas más sistémicos e institucionales, lo cual podría convertirse en un punto de mejora en la forma en que el estado e instituciones se relacionan con las personas de esta industria. No obstante, la respuesta 2 se enfoca en la perspectiva del agricultor y los problemas o dificultades que enfrentan día con día, como también el desconocimiento y falta de recursos económicos.

La Tabla 6 muestra la opinión que tienen dos profesionales sobre cuáles son los principales obstáculos de las pymes al formalizar un emprendimiento.

Tabla 6.*Principales obstáculos al intentar formalizar*

¿Cuáles son los principales obstáculos que tienen las pymes de las principales al intentar formalizar un emprendimiento?	
Funcionario del MEIC #1	En muchas ocasiones el desconocimiento sobre el alcance de la legislación representa un obstáculo significativo que puede afectar directamente a cualquier pyme.
Funcionaria del MEIC #2	Uno de los principales obstáculos es el desconocimiento y las suposiciones formadas a partir de situaciones vividas por otros, es decir, muchos de los agricultores creen que les puede ir mal en el proceso por experiencias ajenas.

Las dos respuestas dadas en la Tabla 6 se encuentran enfocan en un punto específico: el desconocimiento, este factor, tal y como se menciona en las respuestas, puede valorarse como desconocimiento normativo, o bien, desde lo sociocultural, donde tanto la respuesta 1 como la respuesta 2 coinciden en que este es un obstáculo importante porque puede detener el crecimiento de una pyme y dificultar el acceso a más y mejores oportunidades, además, ambas hacen énfasis en la falta de información específicamente a este público.

Las respuestas, aunque similares, tienen sus diferencias, porque en la respuesta 1 se evidencia el desconocimiento de lo jurídico, indicando que los agricultores desconocen sobre el alcance de la legislación, lo que puede conllevar a incumplimientos o que estas personas no actúen como deben hacerlo para formalizar. Esto deja entrever una necesidad en la educación legal y se refleja la urgencia de un acompañamiento normativo, especialmente en este sector, donde la mayoría de personas no tienen acceso a asesores legales o capacitación especializada.

Por otro lado, la respuesta 2 plantea una respuesta con base en una desinformación de carácter informal, social o cultural vinculado a creencias erróneas por experiencias ajenas, el temor a que “les pueda ir mal” solamente porque un colega tuvo una mala experiencia demuestra cómo las percepciones funcionan como barreras psicosociales que afectan al progreso de las pymes. En este caso y como diferencia a la respuesta 1, el obstáculo no es la ley, sino lo que “se vio”, “se escuchó” o “lo que le pasó a alguien más”.

Con esto se evidencia que la desinformación o desconocimiento no se presenta como algo único, sino que se puede presentar de diferentes formas sirviendo como obstáculo, por lo que resulta importante reconocer que este tipo de opiniones sirven para atender tanto brechas formales, como barreras informales que afectan a las pymes y las “atrassa” o imposibilita al instante de realizar su respectiva formalización.

Ahora bien, en la Tabla 7 se muestran opiniones sobre las razones del porqué los agricultores no formalizan, donde se consideraron los factores más comunes ante las respuestas del cuestionario aplicado en la zona de Pérez Zeledón.

Tabla 7.

Razones por las que los agricultores no formalizan

<i>¿Conocen las razones por las que los agricultores no formalizan su emprendimiento?</i>	
<i>Funcionario del MEIC #1</i>	<i>Sí, cuando una pyme no formaliza es en muchas ocasiones para evitar pagar impuestos y por falta de recursos económicos ya que su punto de equilibrio da apenas para subsistir en el mercado, es decir, cuando no formalizan es por un tema económico o por falta de interés.</i>
<i>Funcionaria del MEIC #2</i>	<i>Creo que la principal razón en que no lo ven necesario ya que las autoridades correspondientes no son tan exigentes con el sector, además, los agricultores no ven un beneficio tangible que los motive y que se pueda obtener a base de la formalización sino más bien un gasto.</i>

Tal y como se muestra en la Tabla 7, ambos profesionales coinciden en que si los agricultores no formalizan, no es por cuestión de desconocimiento solamente, sino estas no formalizan por decisión propia, o por decisiones que están enfocadas desde diferentes enfoques, donde uno de ellos es porque las mismas creen que no obtienen un beneficio como tal, tangible o inmediato, dado que los agricultores opinan que al formalizar se incurre en un gasto al pagar los procesos de formalización o los impuestos correspondientes.

El profesional 1 se enfocó en el problema económico que sufren la mayoría de agricultores, pues mencionó que muchos de ellos se encuentran en el límite del punto de equilibrio y en muchos otros casos se encuentran por debajo de él. Por lo que, al agregar gastos como impuestos o cargas sociales, significa la quiebra de la pyme, específicamente en agricultores que no gestionan adecuadamente sus gastos. También se mencionó otro factor como la falta de interés, donde este se liga a la idea de que la formalización no mejora su situación actual.

Por su parte, el profesional 2 señala aspectos como “no ser un aspecto necesario y la falta de incentivos tangibles” como las principales razones de la no formalización de las pymes. Además, sostiene que muchas pymes no formalizan porque las autoridades no lo exigen como se debe y, por esta razón, no lo consideran necesario y a esto se suma que no reciben un beneficio claro al formalizarse.

Con esto, se entiende que desde esta perspectiva la no formalización no está ligada a temas económicos como lo recalca la respuesta 1, sino, más bien, enfatiza en que el problema se da por falta de mecanismos que vinculen la formalización con beneficios reales.

Lo anterior sugiere que cualquier estrategia que busque enfrentar la no formalización de las pymes del sector agropecuario deberá afrontar el problema considerando diferentes

puntos de vista, pues ambas respuestas mencionan de forma clara que esto no es algo que se basa en un solo factor, sino en una combinación de factores que imposibilita o impide la no formalización.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este capítulo se establecen las conclusiones y recomendaciones obtenidas del proceso investigativo del seminario, donde se presenta una síntesis congruente de los principales hallazgos encontrados en la investigación. Por tanto, estas conclusiones reflejan las evidencias obtenidas y, además, brindan propuestas concretas para atender las áreas que requieren mejora o fortalecimiento.

Conclusiones

Con el propósito de facilitar la comprensión, las conclusiones se organizan según los objetivos específicos del estudio. A continuación, se presentan los hallazgos correspondientes al primer objetivo, que tuvo como propósito identificar el conocimiento empresarial de las pymes del sector agrícola sobre la tramitología y formalización de sus actividades.

Al respecto, se concluye que gran parte de las pymes agrícolas en Pérez Zeledón desconocen los trámites necesarios para formalizar sus actividades, por lo que este desconocimiento se manifiesta tanto en el contenido específico de los requisitos legales, como en el procedimiento institucional que debe seguirse en la formalización. Esta situación los mantiene en la informalidad, lo que reduce su competitividad y limita su acceso a financiamiento, capacitaciones y acceso a mercados comerciales.

Además, más del 50 % de las personas consultadas no han tenido acceso a ningún tipo de capacitación relacionada con tramitología o formalización. Esto refleja una débil articulación entre las instituciones públicas y el sector productivo rural, donde las escasas capacitaciones que se han impartido no logran cubrir las necesidades ni se adaptan a las particularidades del contexto rural.

A pesar de existir mecanismos simplificados para la formalización, continúa una percepción negativa entre los agricultores, quienes consideran que el proceso es extenso, burocrático y con muchos requisitos. Por tanto, estas creencias desalientan la búsqueda de información y la participación en programas de apoyo, lo que genera un círculo de desinformación y exclusión.

Aunque el conocimiento formal sobre tramitología y gestión empresarial aún es limitado entre los productores, muchos de ellos perciben un canal accesible y confiable en las asociaciones locales, cooperativas y ferias del agricultor. Esto evidencia el valioso potencial de estas organizaciones como aliadas estratégicas en la promoción del fortalecimiento empresarial, la capacitación y la formalización del sector agrícola.

En relación con el segundo objetivo, se buscó determinar las opciones de financiamiento que ofrece el sistema financiero nacional a las pymes del sector agrícola, por medio de entrevistas a los agricultores y entidades gubernamentales, con el fin de obtener un mayor posicionamiento en el mercado. Se logró concluir que un 41 % de los agricultores encuestados afirmaron no tener conocimiento sobre las opciones de financiamiento, también opinan que los requisitos siguen siendo una barrera al adquirir un préstamo de apalancamiento para expandir su negocio y que este factor influye muchas veces para que no opten por la formalización.

En lo que se refiere al sistema financiero costarricense, según se concluyó en esta investigación, este ha experimentado una evolución en las últimas décadas, donde su estructura actual está regulada por entidades como SUGEF y CONASSIF, cumpliendo funciones indispensables para la economía nacional, como la intermediación financiera, lo

que recalca que no solamente se centra en ahorro e inversión, sino, también, apoya al desarrollo socioeconómico nacional.

Además, se concluye que las entidades gubernamentales ejercen un papel primordial en la estructura del Estado, respondiendo a las necesidades colectivas de la población, fomentando el desarrollo económico, productivo y social en el país. Destacan algunas como lo son el MEIC, MAG y PROCOMER, que brindan apoyo y fortalecimiento a las pymes, comprometidas con el crecimiento y evolución del comercio nacional e internacional.

Por consiguiente, el posicionamiento en el mercado costarricense es un factor determinante para las pymes, debido a su necesidad de destacar en un entorno bastante competitivo, concluyendo así que deben tener estrategias que les ayuden a lograr una diferenciación objetiva. No obstante, para muchos agricultores esto representa un reto por las limitaciones de experiencia, herramientas de *marketing* o recursos.

A través del tercer objetivo, se buscó describir el impacto de la Ley 8262 de Fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas en las pymes del sector agrícola, mediante los mecanismos que ofrece el marco normativo, para un óptimo desarrollo productivo. En este se concluye que la mayor cantidad de agricultores normalmente no reciben capacitaciones propias respecto a los procesos del negocio y de formalización, lo que se relaciona directamente con los factores en la educación financiera y organizacional dentro del sector estudiado, que implican en un condicionamiento especial a nivel de tratamiento en cuanto a apalancamiento e instrucciones hacia la operativa de estos.

Del mismo modo, los resultados evidencian que un gran porcentaje de los agricultores no poseen conocimiento sobre los programas de capacitación. Por lo que se concluye que existe una limitación ante la capacidad por parte de los productores para desarrollar nuevas

habilidades y abrir nuevos mercados, como también se demuestra que existe un factor negativo que proviene muchas veces del desinterés de las personas por emprender.

Se concluye, además, que aquellos productores que poseen capacitaciones sobre su operativa o de formalización, en su mayoría se manifiesta que el proceso de capacitación fue de utilidad para su operativa. Esto demuestra que los programas de capacitación realmente son efectivos, sin embargo, es el desinterés o el desconocimiento lo que limita el aprovechamiento de estos recursos.

Por ende, el marco regulatorio de Costa Rica busca implementar a través del sector público la promoción del proceso de formalización de emprendimientos de una manera más inclusiva. Siendo así, se concluye que casi la mitad de la población consultada está familiarizada con los beneficios que trae consigo, destacando los accesos a financiamientos, acceso a mayores mercados y los incentivos fiscales, como las principales facilidades que ofrece estar al día.

Se concluye también que la implementación de la tecnología, la eliminación de cuellos de botellas y la compra de activos, son parte de los procesos que se han implementado por diferentes empresas del sector agrícola y que, a su vez, han permitido aumentar la productividad en diversas empresas. A nivel de Costa Rica, se demuestra mucho la agilización en la operativa de fumigado, pues se han utilizado drones para reducir costos y aumentar la productividad, de igual manera, se hace uso de la biotecnología y conectividad.

En el cuarto objetivo se buscó definir estrategias de negocios que se ajusten a las actividades de las pymes del sector agrícola, evaluando diversas metodologías y prácticas que permitan la identificación de oportunidades y desafíos del sector. Por tanto, se concluye que

una estrategia bien definida les permite a las pymes determinar su rumbo, además de tomar decisiones acertadas a nivel operativo, táctico y estratégico.

De igual forma, se concluye que contar con una adecuada planificación estructurada contribuye a aprovechar las fortalezas de estas, enfrentar desafíos y diferenciarse del mercado, lo que les permite a las pymes poder adaptarse a los cambios del entorno y las exigencias del mercado.

El sector agrícola costarricense presenta avances en cuanto a la adopción de tecnologías, así como el uso de drones y diferentes herramientas utilizadas para la precisión y fertilización de suelos, ayudando a su sostenibilidad y eficiencia, lo que, a su vez, genera empleo en la región para diferentes tipos de profesionales, creando así una ventaja para el reconocimiento internacional como líder agrotecnológico.

No obstante, existen múltiples desafíos, como también un conocimiento limitado sobre los programas gubernamentales de apoyo al sector, la necesidad de una mayor innovación tecnológica y las condiciones climáticas adversas. Ante esta situación, se debe fomentar la creación de diferentes políticas públicas que contribuyan positivamente a solventar los desafíos para garantizar la resiliencia y la competitividad agrícola.

Recomendaciones

A continuación, se presentan las recomendaciones agrupadas según cada objetivo específico, donde se proponen alternativas para atender y mejorar los aspectos que, según los hallazgos del seminario, requieren fortalecimiento o intervención.

En relación con el primer objetivo: se recomienda la creación de talleres prácticos y en lenguaje sencillo que aborden paso a paso los trámites necesarios para formalizar un

emprendimiento agrícola. Estos programas deben impartirse en comunidades rurales y considerar variables como el nivel educativo, el acceso a internet y el tiempo disponible de cada agricultor.

Es indispensable que entidades como el MEIC, el MAG, las municipalidades, el INA y las universidades públicas trabajen de forma coordinada para llevar servicios de acompañamiento y asesoría a las comunidades rurales. Esto debe incluir jornadas informativas en zonas agrícolas.

Además, se recomienda elaborar y distribuir una guía impresa y digital sobre formalización de pymes, debe estar dirigida a personas agricultoras y explicar de forma clara y esquematizada cómo llevar a cabo el proceso de formalización, que incluya requisitos, instituciones responsables, plazos, beneficios y contactos, la distribución debe realizarse a través de asociaciones de desarrollo, ferias del agricultor, cooperativas y redes comunales.

En relación con el segundo objetivo: se recomienda que las instituciones financieras refuercen las estrategias de divulgación y simplificación de requisitos para estos sectores que tienden a tener dificultades con las tecnologías, trámites e información.

En cuanto al sistema financiero costarricense, es esencial que se siga fortaleciendo la supervisión y transparencia, para garantizar estabilidad brindando una estructura sólida para la ciudadanía. De la misma manera, incentivar una mayor inclusión y educación financiera hacia los productores del país, contar con programas de capacitaciones, publicidad en diferentes medios con el propósito de fomentar e inculcar formación financiera.

Gran parte de los financiamientos adquiridos buscan agilizar los procesos, aumentar la producción y comprar activos como propiedades, plantas, etc., por lo que se recomienda dar

una mayor orientación sobre los tipos de financiamientos disponibles y sus beneficios. De manera que se puedan ejecutar una mayor cantidad de programas ágiles y prácticos que permitan aumentar la productividad de los agricultores.

Las estrategias publicitarias se han convertido en un factor indispensable para el éxito de las empresas, por ello, se recomienda que las pymes del sector agrícola implementen el uso de redes sociales y desarrollen campañas de *marketing* con una propuesta de valor clara y diferenciadora. También, se sugiere buscar procesos de capacitación y asesoría con el fin de lograr una posición destacada en el mercado.

Con relación al tercer objetivo: se recomienda destacar los principales beneficios que puede obtener un emprendimiento debidamente formalizado mediante charlas informativas, de manera tal que los productores puedan aprovechar de programas como los que se ofrecen mediante las municipalidades y demás instituciones autorizadas.

De igual forma, se recomienda, por parte del sector público, promover mucho más la posibilidad de formación hacia los productores, implementando líneas de conexión como los afiches en las ferias de agricultores y la promoción junto con asociaciones agrícolas, por lo que estas oportunidades puedan ser aprovechadas por el sector. De igual manera, se debe combatir el desinterés mediante la concientización, destacando las principales facilidades que se ofrecen.

Se recomienda destacar mucho más las oportunidades que se obtienen al estar debidamente formalizados. Para ello, el marco regulatorio costarricense y las instituciones acreditadas para realizar las gestiones deberán promocionar mucho más las oportunidades que se podrían obtener mediante redes sociales, afiches informativas y charlas a través de asociaciones de productores de Pérez Zeledón.

En relación con el cuarto objetivo: se recomienda que las pymes agrícolas actualicen periódicamente sus estrategias operativas y desarrollo, o bien, que trabajen en la formulación de nuevas estrategias cuando estas no existan. Estas deben estar orientadas hacia objetivos específicos y claros basados en las condiciones del entorno considerando factores como los cambios en el clima, la dinámica del mercado, accesos a financiamientos y oportunidades tecnológicas.

Se recomienda a las instituciones del sector público trabajar en políticas dirigidas a la promoción de inversión en infraestructura, capacitación, investigación y tecnologías que ayuden a la adaptación del cambio climático. Además, es de gran importancia que se brinde un reconocimiento digno a los agricultores, brindándoles mejores condiciones para la mano de obra, servicios básicos y oportunidades de desarrollo en comunidades rurales.

Es recomendable forjar alianzas estratégicas con el sector público, privado y académico, para implementar estrategias de prevención ante los riesgos de la actividad, como también brindar apoyo a pequeños y medianos productores para que puedan cumplir con los requerimientos necesarios para formalizar la actividad económica, esto ayudando a que sean más sostenibles y competitivos.

Referencias

- Arauz, L. (2020). *Voz experta: Es hora de impulsar un sector agrícola competitivo y vigoroso para salir de la crisis*. Universidad de Costa Rica.
<https://www.ucr.ac.cr/noticias/2020/5/15/voz-experta-es-hora-de-impulsar-un-sector-agricola-competitivo-y-vigoroso-para-salir-de-la-crisis.html>
- Arbaiza Ramírez, S., González Vargas, V., Gutiérrez Baltodano, I., Morera Pineda, S., y Rodríguez Castillo, A. (2020). *Propuesta de implementación de la Norma Internacional de Formación Financiera para las Pequeñas y Medianas Entidades en el Centro Agrícola Cantonal* [Tesis de licenciatura]. Universidad de Costa Rica.
<https://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr/handle/123456789/18647>
- BAC Credomatic. (s.f.). *Financiamiento para PYMES*. <https://www.baccredomatic.com/es-cr/PYMES/financiamiento?categoria=creditos-comerciales>
- Banco de Costa Rica. (s.f.). *Créditos para miPYMES*.
https://www.bancobcr.com/wps/portal/bcr/bancobcr/miPYMES/creditos_miPYMES/
- Banco Nacional de Costa Rica. (s.f.). *¿Qué es el sistema de banca para el desarrollo y cómo podría apoyar a tu PYME?* <https://www.bncr.fi.cr/%C2%BFqu%C3%A9-es-el-sistema-de-banca-para-el-desarrollo-y-c%C3%B3mo-podr%C3%ADa-apoyar-a-tu-pyme.html>
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la investigación para administración, economía, y ciencias sociales*. Pearson Educación.

Bermúdez Montes, J., Durán Chacón, M., Sevilla Chinchilla, K., y Sibaja López, B. (2022).

Propuesta para el fortalecimiento de los procesos contables y procedimientos de control interno en la empresa Agrocomercializadora, S.A. para la emisión de los estados financieros de conformidad con la Norma Internacional de Información Financiera para las PYMES [Tesis de licenciatura]. Universidad de Costa Rica.

<https://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr/handle/123456789/20560>

Bolaños Zamora, R., y Gutiérrez, F. D. P. (1999). *El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: Análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/a6afde22-74fe-4971-8580-55d3810f7c76/content>

Borlaug, N. (1970). *La revolución verde: Agricultura y tecnología*. Trillas.

Canossa-Montes de Oca, H., y Rodríguez-Alcocer, R. (2019). *Estrategias de financiamiento, un reto para las pymes comerciales de Guanacaste*. *InterSedes*, 20(24), 105-117.

<https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/intersedes/article/view/41845>

Contreras Sierra, E. R. (2013). *El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica*. *Pensamiento & Gestión*, 35(1), 152-181.

<https://www.redalyc.org/pdf/646/64629832007.pdf>

Coopealianza, R.L. (s.f.). *Opciones de préstamos para PYMES en Costa Rica*.

<https://coopealianza.fi.cr/opciones-de-prestamos-para-PYMES-en-costa-rica/>

Cousin Brenes, K. (2020). El surgimiento de las pymes en Costa Rica desde una perspectiva histórico-económica (1950-2018). *RCS Revista de Ciencias Sociales*.

<https://www.redalyc.org/journal/153/15365453003/html/>

Folgueiras Bertomeu, P. (2016). *La entrevista*.

<https://diposit.ub.edu/dspace/handle/2445/99003>

Fukuoka, M. (2010). *The One-Straw Revolution: An Introduction to Natural Farming*. New York Review of Books.

Fuentes, A. (2023). *¿Cuál es la importancia del posicionamiento en una estrategia de*

marketing? Estrategia Digital. [https://estrategiadigital.org/estrategias-de-](https://estrategiadigital.org/estrategias-de-marketing/cual-es-la-importancia-del-posicionamiento-en-una-estrategia-de-marketing/)

[marketing/cual-es-la-importancia-del-posicionamiento-en-una-estrategia-de-](https://estrategiadigital.org/estrategias-de-marketing/cual-es-la-importancia-del-posicionamiento-en-una-estrategia-de-marketing/)

[marketing/](https://estrategiadigital.org/estrategias-de-marketing/cual-es-la-importancia-del-posicionamiento-en-una-estrategia-de-marketing/)

González, J. (2021). *Niveles de la estrategia: definición y competencias*. AulaMarketing.

<https://aulamarketing.net/niveles-de-la-estrategia-definicion-y-competencias>

Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC]. (2023). *Granos básicos son el 78% de los cultivos anuales*. <https://inec.cr/noticias/granos-basicos-son-el-78-los-cultivos-anuales>

Instituto Nacional de Estadística y Censos [INEC]. (2024). *Informe de gestión del sector*

agropecuario 2023-2024. [http://www.sepsa.go.cr/docs/SEPSA-INF-2024-](http://www.sepsa.go.cr/docs/SEPSA-INF-2024-006InformeGestionSectorAgro2023-2024.pdf)

[006InformeGestionSectorAgro2023-2024.pdf](http://www.sepsa.go.cr/docs/SEPSA-INF-2024-006InformeGestionSectorAgro2023-2024.pdf)

Jefferson, T. (1859). *Los escritos de Thomas Jefferson: Correspondencia*. Henry Augustine Washington.

Hernández Mendoza, S., y Duana Ávila, D. (2020). Técnicas e instrumentos de recolección de datos. *Boletín Científico De Las Ciencias Económico Administrativas Del ICEA*, 9(17), 51-53. <https://doi.org/10.29057/icea.v9i17.6019>

Hernández Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). Metodología de la Investigación. (Quinta Edición). México DF.
https://apiperiodico.jalisco.gob.mx/api/sites/periodicooficial.jalisco.gob.mx/files/metodologia_de_la_investigacion_-_roberto_hernandez_sampieri.pdf

Ley 8262 de 2002. *Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. (2002, mayo 2).
<http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrmtextocompleto.aspx>

Loría Sagot, M. A. (2013). *El sistema financiero costarricense en los últimos 25 años: Estructura y desempeño*. Academia de Centroamérica.
<https://www.academiaca.or.cr/wp-content/uploads/2017/03/estructura-y-desempeno.pdf>

Martínez, L. (2022). *Estrategias empresariales: ejemplos y objetivos*. Negocios y Empresa.
<https://negociosyempresa.com/ejemplos-de-estrategias-empresariales/>

Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG]. (2014). *La evolución de la agricultura costarricense en sus distintas épocas*.
<https://www.mag.go.cr/acercadelmag/historia/evolucion.html#:~:text=%C3%89POCA%20PRECOLOMBINA,-A%20la%20llegada&text=Ellos%20cultivaban%20fundamentalmente%20ma%C3%ADz%20C%20frijoles,productos%20llenaban%20sus%20necesidades%20vitales.>

- Ministerio de Agricultura y Ganadería [MAG]. (2023). *Política pública para el sector agropecuario costarricense 2023-2032*. <https://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/E14-11132.pdf>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC]. (2019). *Manual para las personas emprendedoras de Costa Rica*. <https://www.meic.go.cr/web/136/PYMES/guias/manual-para-las-personas-emprendedoras-en-costa-rica.php>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC]. (s.f.). *Plan de digitalización MIPYME*. <https://www.meic.go.cr/web/141/PYMES/guias/plan-de-digitalizacion-mipyme.php>
- Ministerio de Hacienda. (2021). *Clasificador institucional del sector público*. <https://www.hacienda.go.cr/docs/CLASIFICADORINSTITUCIONALset-2021.pdf>
- Municipalidad de Pérez Zeledón. (s.f.). *Actividades económicas*. <https://perezzeledon.go.cr/index.php/municipalidad/municipalidad/proyectos-municipales/14-informacion-general/298-actividades-economicas.html#:~:text=Dentro%20de%20las%20actividades%20agr%C3%ADcolas,fines%20de%20engorde%20y%20lecher%C3%ADa>
- Ochoa Pachas, J., y Yunkor-Romero, Y. (2022). Los estudios explicativos en el campo de las ciencias sociales. *ACTA JURÍDICA PERUANA*, 4(1), 95-113. <http://revistas.autonoma.edu.pe/index.php/AJP/article/view/277>
- Promotora del Comercio Exterior [PROCOMER]. (2024). *Sector agrícola de Costa Rica tiene potencial de crecimiento a través de aplicaciones tecnológicas*.

<https://www.procomer.com/noticia/sector-agricola-de-costa-rica-tiene-potencial-de-crecimiento-a-traves-de-aplicaciones-tecnologicas/>

Salazar, J., y Chaves, M. (2013). *La agricultura en Costa Rica: Un análisis histórico y económico*. *Revista de Historia*, 24(1), 99-111.

<https://www.redalyc.org/pdf/436/43624112.pdf>

Sánchez Galán, J. (2019). *Estrategia de negocio*. Economipedia.

<https://economipedia.com/definiciones/estrategia-de-negocio.html>

Santos, J. (2023). *Estrategias de negocios: Cómo planificar y ejecutar con éxito*. Estrategia

Empresarial. <https://estrategiaempresarial.com/estrategias-de-negocios-como-planificar-y-ejecutar-con-exito/>

Solano, M. (2023). La importancia de la agricultura en Costa Rica. *Revista Agrícola*, 8(1),

75-78. <https://www.mag.go.cr/revagr/v08n01075.pdf>

Villalobos, A. (1984). La comercialización de los productos agropecuarios en Costa Rica:

Características y perspectivas futuras. *Revista Agrícola*, 8(1), 75-78.

<https://www.mag.go.cr/revagr/v08n01075.pdf>

Washington, G. (2023). *Agricultura y sostenibilidad: Un enfoque moderno*.

Anexos

Anexo 1.

Cuestionario: Habilidades empresariales en los productores agrícolas de la zona de Pérez Zeledón

La siguiente encuesta es realizada por estudiantes de la Licenciatura en Administración con Especialidad en Gestión Financiera, del Campus Pérez Zeledón UNA, el estudio se ejecuta con el fin de investigar información sobre el conocimiento empresarial de los agricultores de la zona de Pérez Zeledón en relación con la formación de pequeños y medianos emprendimientos. La información recolectada es anónima y con fines académicos.

Nota: Las preguntas con un () al principio, son condicionales según la respuesta anterior.*

Módulo 1: Demografía

MD1. Indique su género.

- Femenino
- Masculino
- Otro (especifique): _____

MD2. ¿Entre cuál de los siguientes rangos se encuentra su edad?

- De 20 a 30
- De 30 a 40
- De 40 a 50
- Más de 50

MD3. ¿Qué tipo de actividad ejerce?

- Agricultura
- Ganadero
- Forestal
- Asalariado público o privado
- Estudiante
- Pensionado

MD4. En promedio ¿Cuál es su ingreso neto mensual?

- () Menos de ¢500,000.00
 () Entre ¢500,000.00 a ¢1,000,000.00
 () Entre ¢1,000,000.00 a ¢1,500,000.00
 () Entre ¢1,500,000.00 a ¢2,000,000.00
 () Más de ¢2,000,000.00

Módulo 2: Conocimiento sobre formalización de emprendimientos**MCF1. ¿Qué nivel de conocimiento tiene sobre los procesos y trámites necesarios para formalizar un emprendimiento dentro del mercado comercial?**

- () Muy alto
 () Alto
 () Medio
 () Bajo
 () Muy bajo

MCF2. ¿Ha recibido asesoría o capacitación sobre los procesos de tramitología y formalización de emprendimientos?

- () Sí
 () No

***MCF3. En una escala del 1 al 5, ¿Qué tan útil ha sido la asesoría recibida sobre tramitología y formalización? (1 siendo nada útil y 5 siendo muy útil).**

Nada útil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Muy útil
	1	2	3	4	5	

MCF4. ¿Dónde comercializa o vende sus productos? (Puede seleccionar varias opciones)

- Intermediarios (Asociaciones de Productores, Cooperativas, Supermercados)
 Ferias de Agricultor
 Consumidor final
 Comerciantes físicos
 Otros: _____

MCF5. ¿Cuáles considera que son las principales razones por las cuales los agricultores no suelen formalizar un emprendimiento? (Puede seleccionar varias opciones)

- Procesos complejos y largos de tramitología
- No contar con los recursos necesarios
- Desinformación sobre los trámites
- Falta de apoyo técnico o asesoría
- Falta de interés (Para no pagar impuestos)
- Para obtener una mayor libertad al fijar precios
- Otro: _____

Módulo 3: Financiamiento a pymes

MFP1. ¿Conoce usted opciones o programas específicos de financiamiento para las pymes a nivel nacional?

- () Sí
- () No
- () No estoy seguro

***MFP2. Indique las opciones de financiamiento que son de su conocimiento (Puede seleccionar varias opciones)**

- Sistema de Banca para el Desarrollo
- Programa semillas
- FODEMIPYME
- Préstamo PYME Verde
- BN Mujer
- Proyecto Emprende (INAMU)
- Descuento de facturas para pequeños emprendimientos
- Créditos empresariales (Bancos públicos y privados)
- Créditos de consumo (Bancos públicos y privados)
- Financiamiento con Asociaciones de Productores
- Otro: _____

MFP3. ¿Ha solicitado financiamiento para su emprendimiento?

- () Sí
- () No

***MFP4. ¿Qué aspectos considera importantes al momento de adquirir un financiamiento? (Puede seleccionar varias opciones)**

- () Tazas
- () Plazo
- () Garantías
- () Requisitos
- () Servicios complementarios
- () Costos adicionales
- () Otro: _____

***MFP5. ¿Cómo se utilizó el financiamiento adquirido dentro del emprendimiento? (Puede seleccionar varias opciones)**

- () Compra de activos
- () Expansión del negocio
- () Creación de un nuevo producto
- () Para pagar otras deudas
- () Para aumentar la producción
- () Compra de insumos
- () Otra: _____

Módulo 4: Implementación normativa

MIN1. ¿Conoce los beneficios que se pueden obtener al tener un emprendimiento debidamente formalizado?

- () Sí
- () No

***MIN2. Indique cuáles beneficios conoce sobre el tener un emprendimiento agrícola formalizado (Puede seleccionar varias opciones):**

- Acceso a mayores oportunidades de financiamiento
- Mejor acceso a mercados y contratos
- Credibilidad ante clientes y proveedores
- Incentivos fiscales
- Acceso a programas de capacitación y asesorías
- Acceso a seguros para proteger activos y empleados
- Mayor competitividad en el mercado
- Otra: _____

Anexo 2.

Afiche para la aplicación de entrevista a experto

Fecha:	
Nombre del entrevistado:	
Profesión:	
Empresa en la que labora:	
Entrevistador:	

V3. Explique algunos programas de capacitación que se le hayan implementado a los agricultores de Pérez Zeledón sobre el proceso de formalización de emprendimientos:
R/
V3. ¿Considera que dichos programas de capacitación tuvieron éxito ante los agricultores que lo recibieron? Mencione por qué:
R/
V4. ¿Considera usted que una empresa logra aumentar su competitividad gracias a las estrategias de negocio que se implementan?
R/
V4. En caso de que se indique que sí, mencione algunos ejemplos que evidencian cómo la estrategia mejoró el desempeño y la competitividad en ciertas empresas:
R/
V4. ¿Conoce cuáles son los principales errores que cometen algunos agricultores al intentar formalizar un emprendimiento?

R/

V4. ¿Cuáles son los principales obstáculos que obtienen las pymes de las principales al intentar formalizar un emprendimiento?

R/

V5. ¿Conocen las razones por las que los agricultores no formalizan su emprendimiento?

R/