

*DIAGNÓSTICO DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS
EN DISTRITOS DE OROTINA, MONTES DE ORO, EL ROBLE,
BARRANCA, CHACARITA, PUNTARENAS, ESPARZA Y JACÓ*

Susan Chen Mok ¹
Kathia García Cousin ²

CONTENIDO

Resumen	346
Abstract	346
Introducción	346
Antecedentes y justificación	347
Metodología	348
Resultados	348
Caracterización de las MIPYMES	349
Planeamiento estratégico	352
Recursos humanos	353
Planeación de la producción	356
Sistemas de gestión de calidad	358
Mercadeo	359
Sistema contable	363
Necesidades de financiamiento	364
Sistemas de información	365
Conclusiones	365

1 Bachillerato y Licenciatura en Ciencias de la Computación e Informática, Maestría en Telemática, Doctorado en Ciencias de la Administración. Profesora en la Sede del Pacífico de la Universidad de Costa Rica. Dirección postal: Carrizal, Chacarita, Puntarenas, Costa Rica. Dirección electrónica: susan.chen@ucr.ac.cr

2 Bachillerato y Licenciatura en Ciencias de la Computación e Informática, Maestría en Telemática, Doctorado en Ciencias de la Administración. Profesora en la Sede del Pacífico de la Universidad de Costa Rica. Dirección postal: Carrizal, Chacarita, Puntarenas, Costa Rica. Dirección electrónica: susan.chen@ucr.ac.cr <?>
Bachillerato, Licenciatura en Contaduría Pública con énfasis en Administración de Negocios, Maestría en Administración de Negocios. Profesora en Sede del Pacífico de la Universidad de Costa Rica. Dirección postal: Barranca, Puntarenas, Costa Rica. Dirección electrónica: katia.garcia@ucr.ac.cr

RESUMEN

El presente trabajo muestra una serie de variables e indicadores empresariales que ofrecen un panorama general de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) de varios distritos y cantones de la región Pacífico Central: Puntarenas, Barranca, Chacarita, El Roble, Esparza, Montes de Oro, Orotina y Jacó. Se miden variables tales como: tipo de actividad, nivel de ingreso, años de la empresa, procesos administrativos, utilización de tecnología, necesidades de capacitación, entre otras. El trabajo tiene como objetivo diagnosticar la situación empresarial de las mipymes con el fin de identificar debilidades y fortalezas que permitan desarrollar estrategias para incrementar su competitividad.

PALABRAS CLAVES MIPYMES – FORTALEZAS- DEBILIDADES- SOLUCIONES-DIAGNÓSTICO.

ABSTRACT

This study presents a set of variables and business indicators to provide a general view of micro, small, and medium size businesses (Mipymes) of several districts and counties of the Central Pacific region, which includes, Puntarenas, Barranca, Chacarita, El Roble, Esparza, Montes de Oro, Orotina and Jacó. We measured variables such as, type of activity, income, years in business, administrative processes, technology utilization, and training needs, among others. The objective of this study is to assess the business situation of mipymes and identify strengths and weaknesses that will inform the development of strategies for improving their competitiveness.

KEY WORDS: MIPYMES, STRENGTHS, WEAKNESSES, SOLUTIONS, ASSESSMENT.

INTRODUCCIÓN

El mundo después de Segunda Guerra Mundial, empezó con una creciente interconexión de mercados en donde las relaciones sociales, políticas y económicas actualmente están regidas por un orden dominante y grandes bloques económicos se han levantado para explotar el capital, bajo una lógica de libre comercio. Por otro lado, desde el punto de vista económico, el fenómeno de la globalización ha sido un proceso de integración de los mercados a escala mundial. Lo que ocasionó consecuentemente que el desarrollo del comercio global condujera a muchas naciones del Tercer Mundo, a *“una gran masa de miseria y gran población superflua, desprovista de todo derecho porque no contribuye en nada a la generación de ganancias”*. Bourdeau(2002, p.38).

En los próximos años, uno de los grandes desafíos que deberá afrontar Costa Rica tiene que ver con su capacidad de transformar su modelo de desarrollo económico, con el

objetivo de mejorar la calidad de vida de sus habitantes.

Por otro lado, cada día la crisis mundial envuelve al país en un torbellino de problemas. Los problemas son de tipo social, económico y político, y la situación se torna más compleja para los países subdesarrollados que sufren de desigualdades.

Principalmente en el campo de los negocios, el país debe avanzar, mediante soluciones multidisciplinarias y bien formuladas tanto a nivel científico como tecnológico, porque estas acciones juegan un rol trascendental en la economía del país, dado que, lo hará más competitivo. Asimismo, existe claridad que la ciencia, la tecnología y la innovación desempeñarán un papel importante en el desarrollo del país.

Algunos intelectuales sostienen que para salir del subdesarrollo costarricense se debe de fortalecer a las mipymes (micro, pequeña y mediana empresa) las cuales mueven un porcentaje importante de la industria nacional, sin embargo a pesar de esto tienen grandes

limitaciones. Muchas de ellas tienen limitaciones para la inversión, limitaciones en tecnologías, y estrategias empresariales; requieren asesoría empresarial, muchas funcionan en el marco de la ilegalidad, tienen desconocimientos de mercados, y una deficiente infraestructura. También preocupa, la falta de conocimiento en el desarrollo de la cultura empresarial, así como la carencia de personal altamente calificado, lo que puede ser una desventaja competitiva de estas organizaciones en el mercado costarricense, dado que, puede ocasionar lesiones en su gestión empresarial. (Leonardi, 1997, p.2).

Pero, por otra parte, estas unidades empresariales o mipymes, poseen fortalezas como conocimiento de gustos y preferencias de los clientes, conocimiento de la competencia, los cuales se pueden aprovechar, mediante programas que el gobierno promueva para fortalecer estos sectores. Sin embargo, las acciones del gobierno con relación a este tema, crea controversias, porque por un lado está la Banca de Desarrollo para fortalecerlas, pero por otro, no ha logrado cumplir con sus objetivos, porque quienes administran fondos de inversión continúan, según Arias (2011), a la espera de un reglamento que les permita operar fondos con capital de riesgo para las mipymes. Y por otro lado, se encuentra la otra iniciativa del gobierno en mejorar este sector en capacitación para la gestión empresarial. Este último tema ya ha sido abordado por parte de las universidades estatales, pues desde el año 2007, el Consejo Nacional de Rectores ha desarrollado proyectos para mejorar la competitividad empresarial de las mipymes en diversas regiones del país. En Chen (2010) y en CONARE (2010) puede encontrar diversos proyectos financiados por CONARE directamente dirigidos a mejorar la competitividad de las mipymes.

Continuando con el tema de las mipymes; el presente trabajo presenta los resultados de un diagnóstico aplicado para determinar las debilidades y fortalezas de estas unidades empresariales ubicadas en el Pacífico Central. Este diagnóstico ofrece insumos que permitirá promover proyectos de capacitación, transferencia de tecnologías y encadenamientos productivos. La Sede del Pacífico de la Universi-

dad de Costa Rica en coordinación con la Universidad Nacional y el Instituto Tecnológico de Costa Rica y la Dirección Regional del Pacífico Central del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) ya ha iniciado el desarrollo de diversos proyectos en estas líneas.

Solo como referencia y para ilustrar algunos indicadores que caracterizan socialmente a la zona, se muestra algunas estadísticas sociales de la región Pacífico Central:

CUADRO 1
ESTADÍSTICAS PARA LA REGIÓN PACÍFICO
CENTRAL, 2009

Tasa de desempleo abierto	8.2%
Subempleo total	19.4%
Hogares pobres	26.2%
Ocupados en el sector agropecuario	9.7%
Asegurados	85.8%
Años de escolaridad (población con edad mayor o igual a 15 años)	7.5 años

Fuente: INEC (2010).

Los datos muestran porcentajes que superan el promedio nacional, lo que refleja que es una región con problemas económicos y sociales que deben ser atendidas.

ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

Desde el año 2007 nace un trabajo conjunto entre la Sede del Pacífico de la Universidad de Costa Rica y la Dirección Regional del Pacífico Central del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, con el fin de diagnosticar la situación empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) de la Península de Nicoya (Cóbano, Jicaral, Lepanto y Paquera), un mayor detalle de este primer trabajo lo puede encontrar en Chen y Bartels (2009). El trabajo para esta zona fue concluido en el año 2008. Luego en el año 2009, y siguiendo la misma metodología se continuó el trabajo abarcando nuevas zonas geográficas de Puntarenas: Puntarenas, Barranca, Chacarita,

El Roble, Esparza, Montes de Oro, Jacó y Orotina. Para esta nueva zona, el trabajo ha sido posible gracias al trabajo colaborativo entre la Sede del Pacífico de la Universidad de Costa Rica (UCR), La Estación de Biología Marina de la Universidad Nacional (UNA), el Instituto Tecnológico de Costa Rica y la Dirección Regional del Pacífico Central del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), en conjunto con las demás instituciones que conforman la Red de Apoyo a las Pymes. Las Universidades Estatales aportan los recursos académicos y presupuestarios necesarios para llevar a cabo la investigación y el desarrollo de los proyectos de capacitación, transferencia de tecnologías y encadenamientos productivos. El financiamiento de esta labor por parte de las Universidades Estatales proviene de los Fondos del Programa de Regionalización del Consejo Nacional de Rectores (CONARE). La Dirección Regional del MEIC aporta la experiencia y el conocimiento de las mipymes de la región, y las demás instituciones el compromiso de apoyar el proceso para el fortalecimiento de este sector productivo empresarial.

La investigación tiene como principal objetivo ofrecer un panorama de la situación empresarial de las mipymes de la región con el propósito de identificar las debilidades y fortalezas que permita diseñar una estrategia para incrementar la competitividad de este sector productivo.

Durante el año 2009 se levantó la información de 222 mipymes, durante el 2010 se diseñó y se creó una base de datos y un sistema de información que permite concentrar los datos en una sola fuente y generar reportes de diferentes estadísticas globales de las variables empresariales.

La realización de los diagnósticos de mipymes puede continuar abarcando nuevas zonas geográficas y alimentando la base de datos con nueva información. Por el momento, a continuación se presenta el panorama de las mipymes que aceptaron ser diagnosticadas de las comunidades: Puntarenas, Barranca, Chacarita, El Roble, Esparza, Montes de Oro, Jacó y Orotina.

Como se mencionó, desde el año 2007, el trabajo que se inició en la Península de Nicoya, continuó abarcando nuevas zonas geográficas. Desde ese año y con base a datos preliminares que se tenía de parte de la Dirección Regional del Pacífico Central del MEIC, se trabajó simultáneamente el diagnóstico empresarial con la capacitación a las mipymes en temáticas de interés definidas e identificadas como vacíos existentes en estas empresas. Así como la atención de diversas agrupaciones del sector pesquero en la Isla de Chira, con un fuerte acompañamiento en la transferencia de tecnología, capacitación y estrategia de encadenamiento.

Con la participación de la Universidad Nacional, el Instituto Tecnológico de Costa Rica y la Universidad de Costa Rica, se ha logrado atender mipymes de sectores agroindustrial, pecuario, comercial y de servicios.

METODOLOGÍA

El trabajo ha sido coordinado muy estrechamente con la Dirección Regional del Ministerio de Economía, Industria y Comercio del Pacífico Central, puesto que la selección de las mipymes y el diseño del instrumento utilizado fueron coordinados con esta institución. La Municipalidad también colaboró en proveer de información sobre las mipymes existentes en sus bases de datos.

El instrumento fue aplicado en el área geográfica de Orotina, Miramar, El Roble, Barranca, Chacarita, Puntarenas, Esparza y Jacó.

Se realizaron capacitaciones a los encuestadores y se visitó cada una de las pymes en su lugar de ubicación para la aplicación del instrumento.

Se encuestó una totalidad de 222 mipymes, luego se llevó a cabo la depuración de inconsistencias, y posteriormente se hicieron reuniones con grupos focales para complementar la información.

Por último se incluyó la información en una base de datos y se generó las estadísticas que a continuación se detallan.

Los objetivos del proyecto se indican a continuación:

OBJETIVO GENERAL

Analizar la situación de las mipymes del Pacífico Central en su gestión empresarial.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar debilidades y fortalezas que enfrenta una mipyme en el entorno del mercado costarricense.
2. Identificar necesidades de capacitación de las mipymes que permita implementar estrategias de fortalecimiento y mejoramiento de su competitividad empresarial.

RESULTADOS

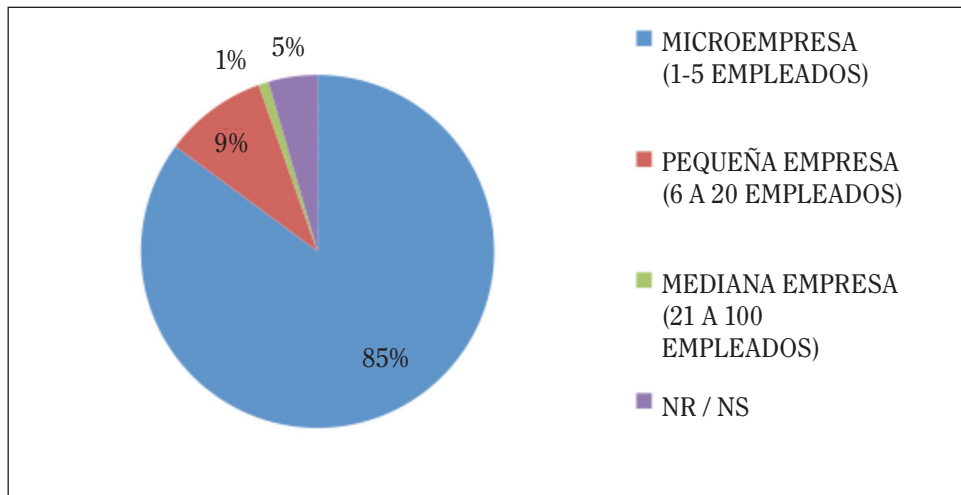
Se diagnosticaron 222 Mipymes o Pymes de los distritos de Puntarenas, El Roble,

Barranca, Miramar, Orotina, Esparza y Jacó. Los cuales arrojan resultados importantes para reflexionar sobre la problemática en que se encuentran estas unidades empresariales de la región. La información obtenida pone de manifiesto las necesidades de estas Pymes:

CARACTERIZACIÓN DE LAS MIPYMES

En el gráfico 1 puede observarse que el 94% de las empresas de la zona en estudio son micro y pequeñas empresas, de acuerdo a la categorización realizada por número de empleado. Sólo 1% son medianas empresas. El 5% de las empresas no contestaron.

GRÁFICO 1
TAMAÑO DE LAS EMPRESAS. 2010



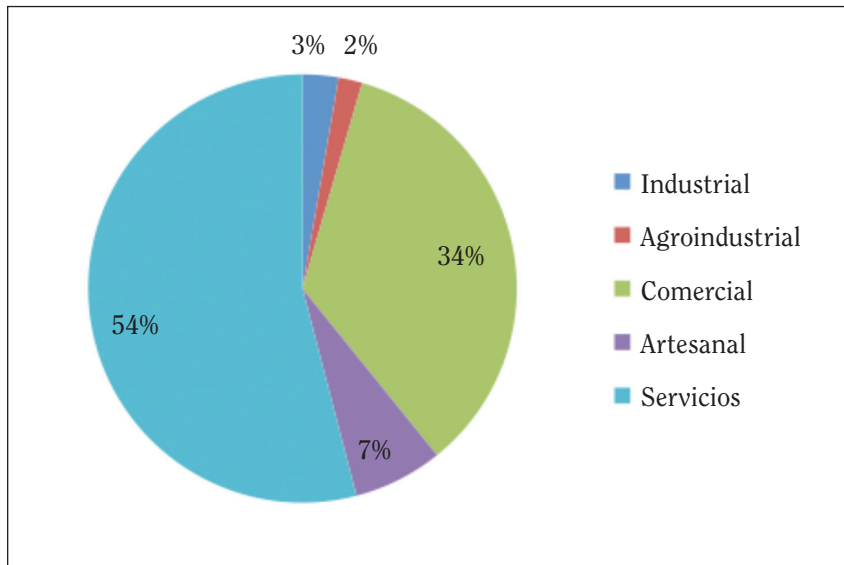
Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

En el gráfico 2, se revela que un 54% de las mipymes se dedican a ofrecer servicios y un 34% a la actividad comercial. Lo que suma el 88% de la actividad de las comunidades de la zona de estudio. La mayoría de estas mipymes son empresas micro y pequeñas. Son muy pocas mipymes dedicadas a la agroindustria, y éstas son las de mayor tamaño.

Las mipymes artesanales han ido teniendo un crecimiento, debido a que se orientan hacia el turismo, éstas son negocios pequeños, que benefician a los que se dedican a esta actividad y que en la mayoría de los casos son familias.

En el cuadro 2, se muestra el año de inicio de operación de las mipymes encuestadas.

GRÁFICO 2
PORCENTAJE DE EMPRESAS POR RAMA DE ACTIVIDAD. 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

CUADRO 2
AÑO DE INICIO DE OPERACIONES DE LAS
EMPRESAS

Año	Absoluto	Relativo
Antes 1980	24	10,91%
De 1981 a 1990	17	7,73%
De 1991 a 2000	56	25,45%
De 2001 a 2005	57	25,91%
Después de 2006	65	29,55%
NS/NR	1	0,45%

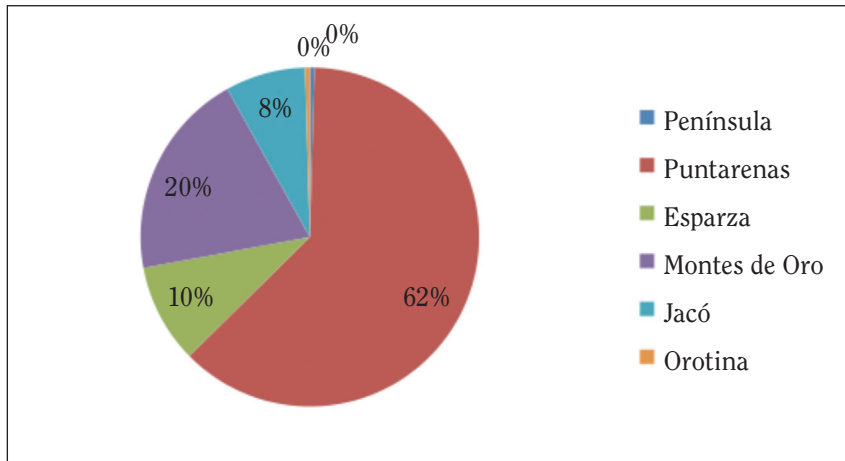
Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

Observe que el 44% de las mipymes iniciaron operaciones antes del 2000, eso quiere decir que tienen más de 10 años de estar en el mercado, y el 26% tienen entre 6

y 10 años de operación. Mientras que el 30% tiene cinco años de operación. Una pyme con 10 años de estar en el mercado es un indicador de que está operando en condiciones que le son favorables, y está en camino a consolidarse. Las que tienen más de 6 años representan un 70% de las mipymes de la zona. Un 30% de ellas deben seguir en su esfuerzo para lograr mantenerse en el mercado y consolidarse.

Es importante rescatar que con la información de 222 mipymes fue posible establecer la zona donde se encuentra la mayor concentración de estas. Observe el gráfico 3, donde puede analizarse que el 62%, se encuentran ubicadas en Puntarenas, abarcando Roble, Barranca, Fray Casiano. Seguido del Cantón de Montes de Oro con 20% de mipymes. Mientras que el restante 18% corresponde Esparza y Jacó.

GRÁFICO 3
PORCENTAJE DE EMPRESAS POR ZONA, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

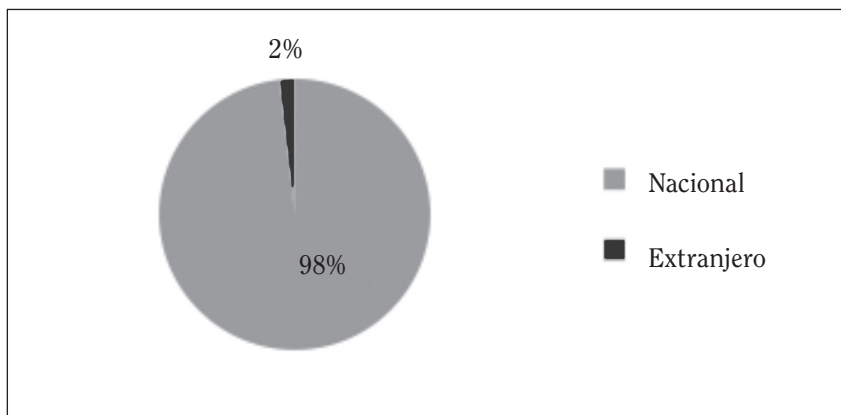
CAPITAL

El gráfico 4, muestra que el capital social con que se financian las mipymes. El 98% de las mipymes son de capital nacional, mientras que solo el 2% son de capital extranjero.

En este sentido, la Banca de Desarrollo juega un papel importante para el finan-

ciamiento de las mipymes, que les permita el crecimiento, desarrollo e innovación de sus procesos productivos y de servicios. Es necesario que la Banca de Desarrollo ofrezca líneas de crédito a las mipymes con requisitos más viables y tasas de interés favorable, que permita a estas pequeñas unidades de negocio surgir, desarrollarse y consolidarse.

GRÁFICO 4
CAPITAL SOCIAL DE LAS EMPRESAS

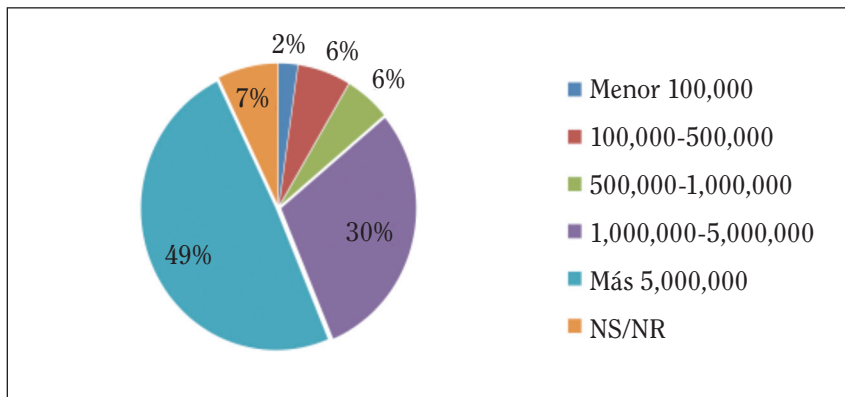


Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

El gráfico 5 muestra que el 49% de las mipymes reportan un ingreso mayor a 5,000.000 de colones al año, mientras que el 30% dice tener de 1 a 5 millones de colo-

nes de ingresos, el 14% se encuentra con ingresos menores a 1 millón de colones, por otro lado un 7% no brinda información al respecto.

GRÁFICO 5
CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS SEGÚN INGRESOS ANUALES, 2010



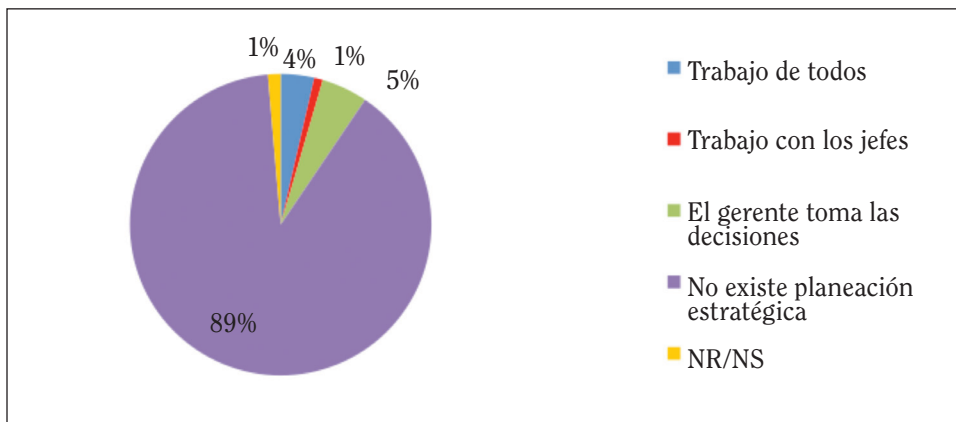
Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO

El gráfico 6 muestra que las mipymes en la zona trabajan bajo un sistema donde en un 89% no existe una planificación estratégica que involucre desde los gerentes hasta los empleados, mientras que en un 5%

el gerente es quien toma las decisiones. Las empresas diagnosticadas, como se indicó anteriormente, la mayoría son micro y pequeñas empresas, por lo que un planeamiento estratégico no aplica para estas, prácticamente es el gerente que toma las decisiones de negocios.

GRÁFICO 6
PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO ES RESULTADO DE, 2010

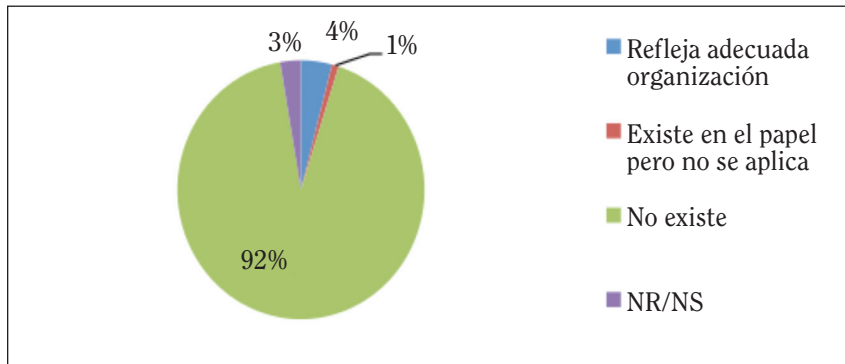


Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

Por otra parte, la estructura organizacional de las mipymes, según el gráfico 7, está solo impregnada en la mente de los administra-

dores o propietario, debido a que un 92% de las mipymes no cuentan con una estructura organizativa formalmente establecida.

GRÁFICO 7
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

Si bien es cierto, que estas pymes no poseen una estructura organizacional, debemos indicar que el objetivo fundamental de ellas es sobrevivir en el mercado y muchas veces por falta de conocimiento empresarial, lo realizan en forma empírica. Acumulan excedentes para generar una ganancia y ciertamente ellas ayudan a diversificar la actividad económica del país y generan fuentes de empleo, pero muchas lo hacen con pocos recursos.

Es evidente que las mipymes son fundamentales para el desarrollo social y el crecimiento económico de Costa Rica. Pero, para ser dinámico necesita fortalecerse de los instrumentos jurídicos, administrativos, capacitación y financiación.

RECURSOS HUMANOS

El cuadro 3, ejemplifica la situación señalada anteriormente. Observe que un 52% de las personas que trabajan en las mipymes son empíricas es decir poseen el conocimiento y la experiencia en lo que hacen pero no tienen una preparación académica que respalde y que les ayude a mejorar, mientras que un 32% no posee ni preparación académica ni experiencia, lo que refleja que se contratan por ser mano de obra

de bajo costo. Solo un 10% tienen preparación académica y son los que se encuentran en los puestos gerenciales o más altos y mejor remunerados de las empresas.

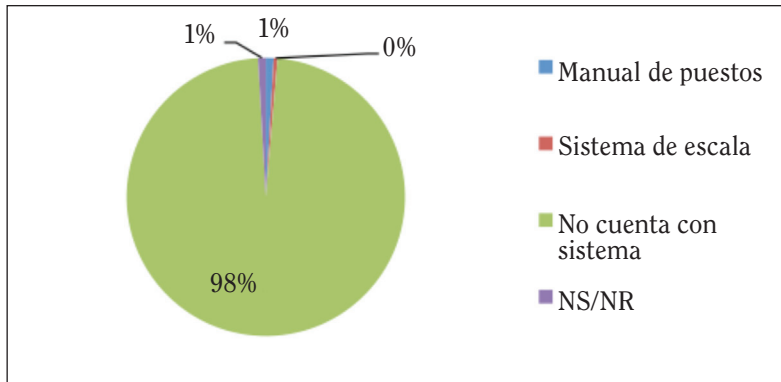
CUADRO 3
CLASIFICACIÓN DE PERSONAL CONTRATADO
SEGÚN EXPERIENCIA Y PREPARACIÓN
ACADÉMICA, 2010

CLASIFICACIÓN	PORCENTAJE
Tiene preparación académica	10,36%
Tiene mucha experiencia pero no preparación	51,80%
Tiene preparación académica pero no experiencia	4,05%
No tiene experiencia ni preparación académica	32,43%
NR/NS	1,35%
Total	100,00%

Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

El gráfico 8 deja de manifiesto cuál es el sistema de manejo de los recursos humanos por parte de las mipymes, donde un 98% no cuenta con un manual de puestos establecido debido a

GRÁFICO 8
SISTEMA DE MANEJO DE RECURSO HUMANO, 2010



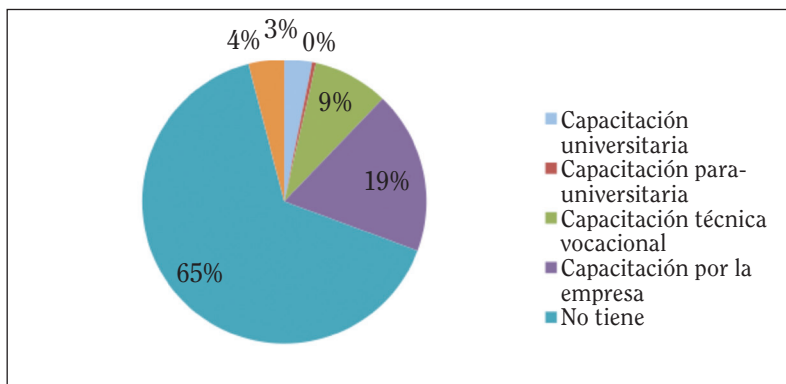
Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

que por el tamaño son pocos los empleados que tienen, el 1% refleja que quienes tienen manual de puestos ha sido porque se los han pedido como requisito en capacitaciones que se les han brindado.

En el gráfico 9, se expone que un 65% de las personas que trabajan en mipymes no

tienen la facilidad de capacitarse ya sea por lejanía o por el horario de trabajo, solo 19% de las mipymes indican que sus empleados reciben capacitación por parte de la empresa, y 9% de las mipymes manifiestan que sus trabajadores o propietarios cuentan con el respaldo haber recibido una capacitación técnica vocacional.

GRÁFICO 9
FACILIDAD DE ACCESO A CAPACITACIÓN, 2010

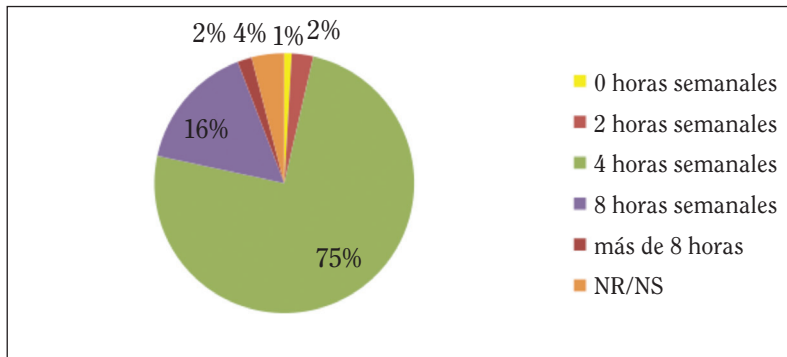


Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

La capacitación es un factor importante para el éxito en la competitividad. Este proceso lleva a una mejora continua y a implantar nuevas formas de trabajo más eficientes. Por otro lado, hace que la empresa favorezca un valor agregado de su bien porque permite contar con un personal motivado, calificado y productivo.

Siguiendo con el análisis, puede verse en el gráfico 10, la disponibilidad que tienen los dueños de las empresas para que sus empleados se capaciten. El 75% están de acuerdo en otorgar hasta 4 horas por semana para capacitación, ya que debido a que estas empresas tienen pocos empleados no podrían darles más tiempo. Solo 16% permitirían hasta 8 horas por semana de capacitación.

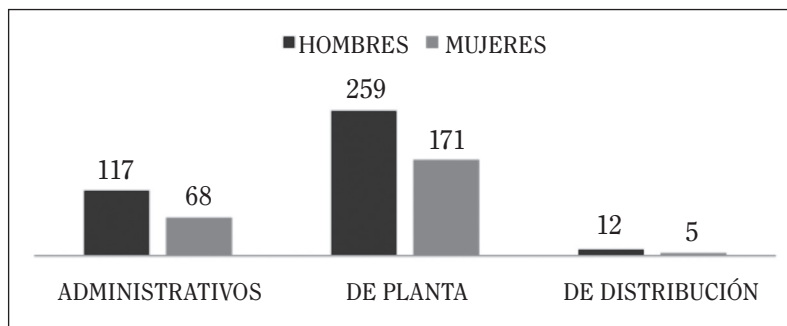
GRÁFICO 10
CANTIDAD DE HORAS PERMITIDAS PARA CAPACITACIÓN, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

Por otro lado, el siguiente gráfico muestra la distribución por género de los trabajos.

GRÁFICO 11
CLASIFICACIÓN DE EMPLEADOS POR GÉNERO Y TIPO DE LABOR, 2010

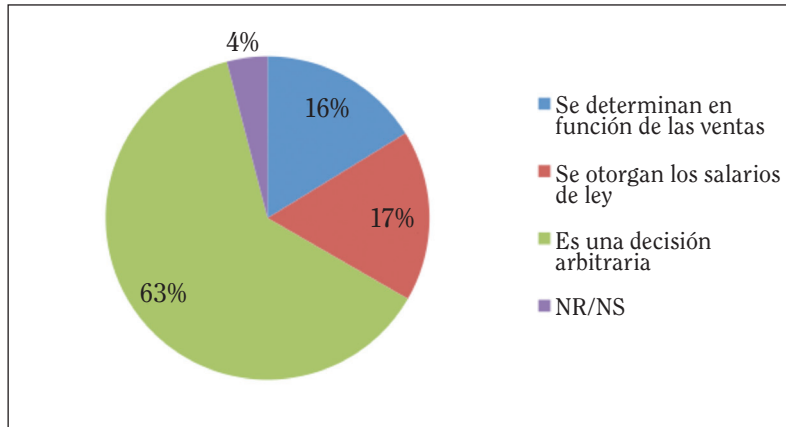


Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

Del gráfico 11 claramente queda establecido que las mujeres tienen una proporción de un poco más de la mitad de los puestos de trabajo de tipo administrativo y de planta, y su proporción disminuye a menos de la mitad en los puestos de distribución.

En cuanto a la determinación de salarios, el gráfico 12 muestra que el 63% es una decisión arbitraria de la empresa, solo el 17% lo determinan de acuerdo a la ley y 16% de acuerdo a las ventas. Esto refleja la informalidad en que se encuentran la mayoría de estas mipymes.

GRÁFICO 12
DETERMINACIÓN DE SALARIOS, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

PLANEACIÓN DE LA PRODUCCIÓN

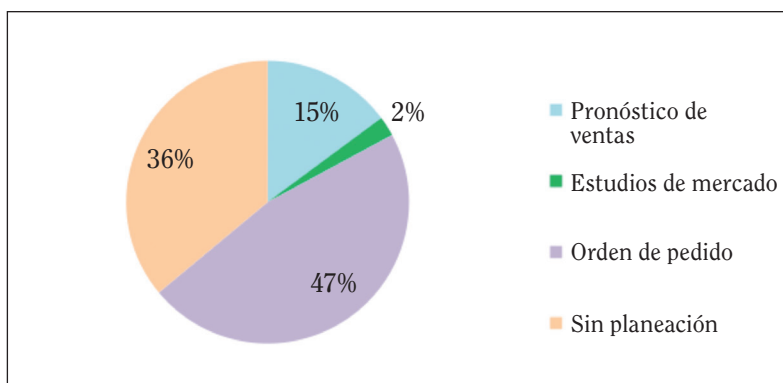
La planeación es el proceso donde una organización analiza su ambiente tanto externo como interno y elabora sus objetivos con sus estrategias para ser competitiva. Dentro de esta sección analizaremos elementos de planeación en las PYMES.

Ciertamente, el gráfico 13 expone la forma en que las mipymes planean la producción, siendo que 47% planea la producción de acuerdo con las órdenes de pedido, lo que es una clara limitación, pues al sujetar la producción a los pedidos impide una atención

inmediata de las solicitudes de los clientes, y requieren un tiempo mayor para entrega de su producto, a menos que la empresa tenga en inventario suficiente para atender el pedido, que no es el caso ya que no poseen el capital suficiente para manejar inventarios grandes.

También el 36% no realiza ningún tipo de planeación, lo que se convierte en una debilidad ya que al no contar con una planeación de la producción definida, no es posible que se preparen con antelación ante cualquier incremento imprevisto de la demanda o pueda sufrir de un estancamiento en sus inventarios. Solo el 15% realiza la planeación por pronósticos

GRÁFICO 13
PLANEACIÓN DE LA PRODUCCIÓN, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

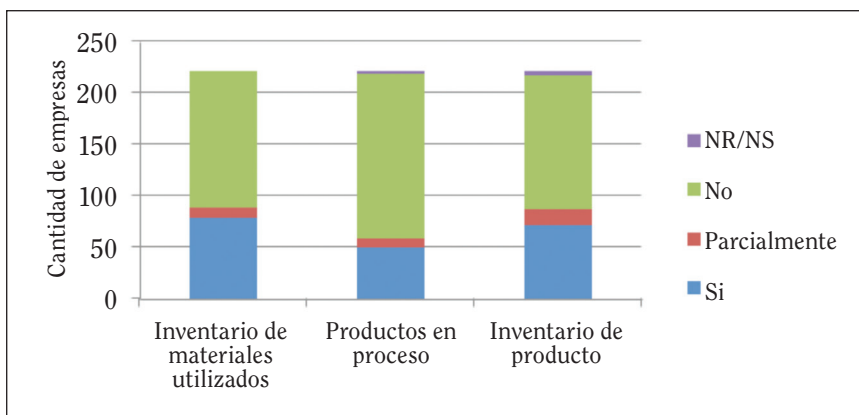
de ventas de los periodos anteriores y solo 2% realiza los pronósticos con base en estudios de mercado.

MANEJO DE INVENTARIOS

El gráfico 14 ejemplifica las prácticas de manejo de inventario de las mipymes, encontrándose que alrededor de un 29,9% de ellas sí tienen algún tipo de manejo de inventarios.

Un 5,3% manifiestan llevar parcialmente un control de inventarios. El restante 64,8% no lo tienen o no contestaron. El hecho de no tener ningún tipo de práctica de manejo de inventario agrava más el hecho de no planificar la producción. Un inventario actualizado permite a la administración prever la falta de productos, atender de inmediato los pedidos y adelantarse a cualquier eventualidad y evitar productos obsoletos. Por lo tanto, ésta es un área que debe mejorarse en la gestión de las mipymes.

GRÁFICO 14
TIPOS DE INVENTARIOS UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS EN SUS PLANTAS, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

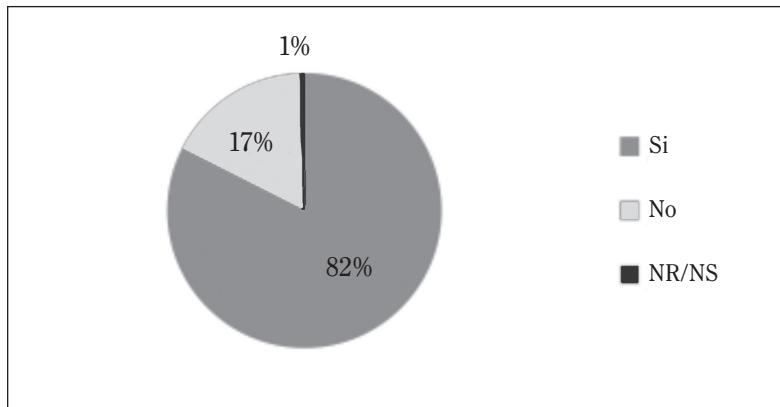
TEMPORALIDAD DE LAS ACTIVIDADES

Las actividades económicas en ocasiones se ven afectadas por la temporalidad (altibajos de ventas o servicios por estaciones del tiempo), siendo un factor para que las empresas en estos períodos despidan personal e incrementen las transiciones del desempleo. El país se ve gravemente afectado, en la parte turística y de servicios, por esta temporalidad.

El gráfico 15, muestra que un 82% de las mipymes indicaron que su producción es

afectada por las temporalidades, esto quiere decir que hay temporadas donde el negocio baja, y otras donde las ventas suben. Esto hace necesario que las mipymes planeen sus actividades durante todo el año, considerando ambas temporadas, sobre todo deben de planear cómo enfrentar los gastos en períodos de ventas bajas, y compensar los ingresos con las temporadas altas. Uno de los mayores problemas para las mipymes es sostener los gastos fijos, los cuales deben de reducir al máximo en la temporada baja.

GRÁFICO 15
PRODUCCIÓN O VENTAS AFECTADA POR TEMPORALIDADES, 2010



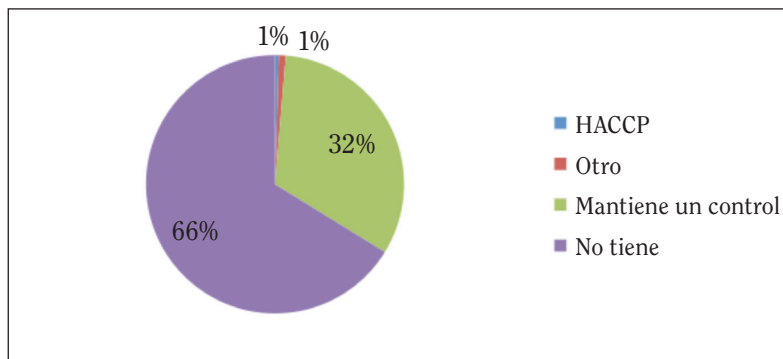
Fuente: Elaboración propia con datos del diagnóstico.

SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD

Puede verse en el gráfico 16 que la mayoría de las mypimes, el 66%, no tienen ningún sistema de gestión de calidad.

Sólo un 32% mantiene un control de calidad. Lo que refleja el escaso control sobre la producción de las mypimes que podría afectar la competitividad en el mercado costarricense.

GRÁFICO 16
SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD, 2010



Fuente: Elaboración propia con datos del diagnóstico.

MECANISMOS DE CONTROL Y EVALUACIÓN

El cuadro 4 muestra la existencia de mecanismos de control y evaluación en materias primas, productos en proceso o servicios brindados de las pymes.

Nótese que el 52,7% de las empresas no llevan ningún control sobre las materias primas o no responden. El 54,5% no llevan ningún tipo de control en los productos en

proceso o no responden. Esto refleja un grave problema puesto que se carece de controles efectivos en el área de la producción. Una consecuencia de la carencia de controles y la falta de evaluación puede ser el incremento en los costos de fabricación y re adquisición de materia prima para reelaborar el producto defectuoso, debido a la imposibilidad identificar fallas que permita corregir la producción a tiempo.

CUADRO 4
EMPRESAS CON MECANISMOS DE CONTROL Y EVALUACIÓN, 2010

AREA	SI	NO	NR/NS	TOTAL
Control de materias primas	47,3	50,9	1,8	100
Productos en proceso	45,5	51,8	2,7	100
Servicios brindados	54,95	43,7	1,35	100

Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

No obstante el área de los servicios de las mipymes es el que posee mayor control, un 54,95% manifestaron llevar mecanismos de control y evaluación. Esto refleja una mayor preocupación por las mipymes de ofrecer servicios de la calidad.

En lo referente al manejo de desechos, la mayoría de las mipymes, un 79%, no poseen un plan de control y manejo de desechos. Lo que refleja la relevancia de implementar planes

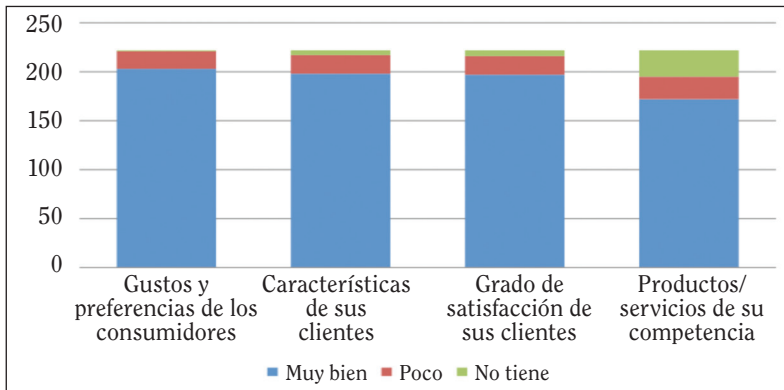
de gestión adecuada de los desechos para las mipymes.

MERCADEO

CONOCIMIENTOS DE GUSTOS Y PREFERENCIAS DE CLIENTES

En el gráfico 17, se observa que un 91,44% de las mipymes indicaron que conocen muy bien los gustos y preferencias de sus clientes, un 89% aproximadamente indicaron conocer las características y el grado de satisfacción de sus clientes y un 77% indicaron conocer muy bien los productos y servicios de su competencia. Esto demuestra el interés de las mipymes de satisfacer las necesidades de sus clientes y la importancia de conocer a sus competidores. Por ser empresas pequeñas tienen una mayor posibilidad de interactuar con sus clientes, dando una atención más personalizada y posibilitando un mejor conocimiento de las necesidades de los clientes.

GRÁFICO 17
CONOCIMIENTO DE CLIENTES Y COMPETENCIA POR PARTE DE LOS EMPRESARIOS, 2010



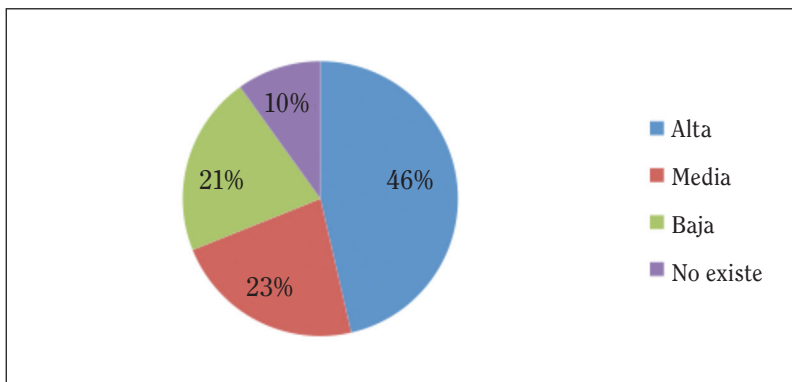
Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

GRADO DE COMPETENCIA

Según se muestra en el gráfico 18, un 69% indicó que la competencia en el mercado es de media a alta. Esto es de esperarse, pues los sectores de comercio y de servicio se caracterizan por ser sectores altamente competitivos

y basados precisamente en la calidad del servicio, lealtad y satisfacción del cliente. Es de vital importancia que los negocios combinen calidad, atención al cliente y adecuados precios, para mantenerse en el mercado. Logrando esta combinación puede hablarse de competitividad y conocimiento del entorno que los rodea.

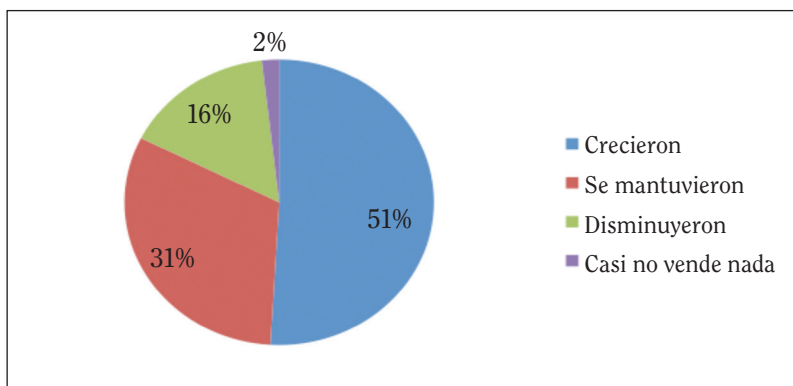
GRÁFICO 18
COMPETENCIA EN EL MERCADO, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

COMPORTAMIENTO DE VENTAS

GRÁFICO 19
COMPORTAMIENTO DE LAS VENTAS DEL ÚLTIMO PERÍODO, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

Se observa en el gráfico 19, una mejora en las ventas del período, esto se ve reflejado con un 51% de mipymes que manifestaron un crecimiento en sus ventas. Sin embargo, existe un estancamiento en una parte considerable de las empresas esto se ve reflejado con un 31% que indicó que las

ventas se mantuvieron, asimismo un 16% señaló que disminuyeron y un 2% casi no venden nada.

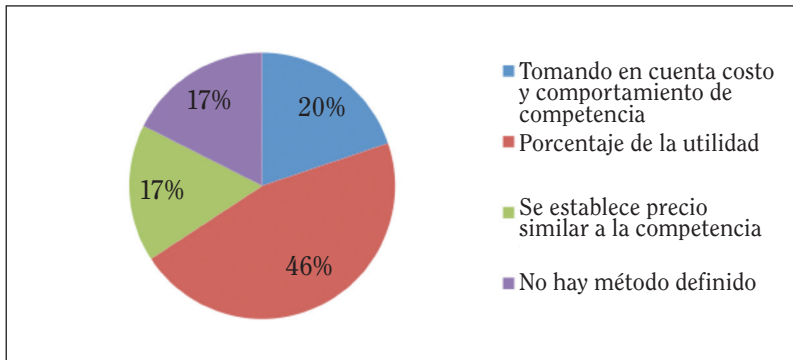
Reflejándose en la sumatoria de estos porcentajes, un 49% de las mipymes en el período del 2009 se estancaron o disminuyeron en el nivel de las ventas.

FIJACIÓN DE PRECIOS

El método de fijación de precios que mayoritariamente usan las mipymes, según el gráfico 20, es basado en un porcentaje de la utilidad, con un 46%, seguido por el método de fijación de precios tomando en cuenta el costo

y comportamiento de la competencia con un 20%, no obstante es importante recalcar que un 17% establece los precios según el precio de la competencia y el 17% no tienen método definido. Esto representa una debilidad pues no se está tomando en cuenta variables como el costo.

GRÁFICO 20
MÉTODO DE FIJACIÓN DE PRECIOS, 2010



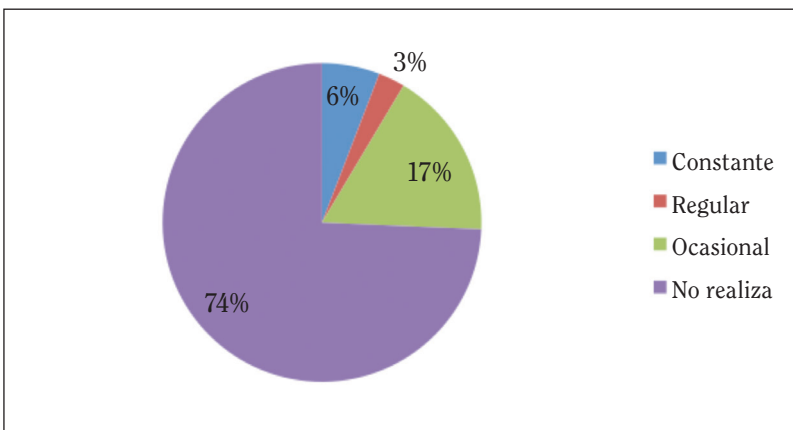
Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

PUBLICIDAD

El gráfico 21, muestra que un 74% de las mipymes no realizan ningún tipo de publicidad para promocionar sus productos o servicios.

Solo un 9% de las mipymes tienen actividades regulares o constantes de publicidad. Esto refleja la escasa divulgación y mercadeo de sus servicios o productos.

GRÁFICO 21
FRECUENCIA CON QUE LAS EMPRESAS REALIZAN PUBLICIDAD, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

Para una empresa sin ningún tipo de mercadeo es difícil poder darse a conocer y atraer la atención de clientes potenciales. Es vital el procurar por parte de todo negocio posicionarse en la mente de las personas para lograr estar presente en la satisfacción de sus necesidades. A la hora de que una persona piensa en adquirir un producto o servicio, el conocimiento de los proveedores locales por parte de ellas, aumenta la probabilidad de captar nuevos clientes por parte de la mipyme.

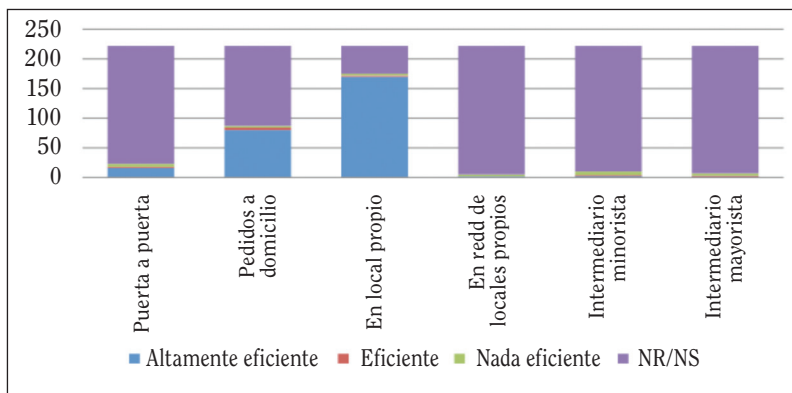
CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Nótese en el gráfico 22, que la “no respuesta” a la consulta sobre canales de distribu-

ción utilizados representa un elevado porcentaje, la mayoría, un 76% utilizan sus propios locales para distribuir sus productos o servicios, y los consideran altamente eficientes. Un 36% de las mipymes consideran que brindan un servicio altamente eficiente en pedidos a domicilio. La “no respuesta” cuando se les consultó sobre otros tipos de distribución que poseen puede explicarse porque las mipymes casi no hacen uso otras estrategias y se limitan en su mayoría a ofrecer su producto en su propio local.

La percepción sobre la eficacia de estos canales en la gestión de las pymes se detalla a continuación, en el cuadro 5.

GRÁFICO 22
CLASIFICACIÓN DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN UTILIZADOS POR LAS EMPRESAS, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

CUADRO 5
PERCEPCIÓN SOBRE LA EFICIENCIA DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN, 2010

Canal de distribución	Altamente eficiente	Eficiente	Nada eficiente	NR/NS	Total
Puerta a puerta	7,21	0,90	2,25	89,64	100
Pedidos a domicilio	36,04	1,80	1,35	60,81	100
En local propio	76,58	0,90	1,35	21,17	100
En red de locales propios	0,90	0,00	1,35	97,75	100
Intermediario minorista	1,35	0,45	2,70	95,50	100
Intermediario mayorista	0,90	0,47	1,80	96,85	100

Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

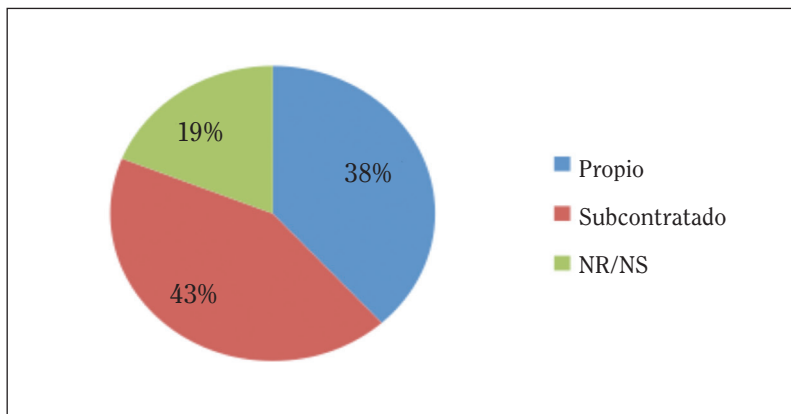
SISTEMA CONTABLE

En otro orden de ideas, la contabilidad se define como un sistema adaptado para clasificar los hechos económicos que ocurren en un negocio. Asimismo, se le cataloga como una herramienta para el registro de las operaciones económicas de la empresa y facilita la medición de la utilidad (Guajardo, 2002, p.18). La contabilidad permite a las empresas

medir sus costos y evidenciar sus ingresos. Por otro lado, algunas empresas subcontratan este servicio, porque argumentan que les sale más cómodo en relación a la minimización de los gastos.

La mayoría de las mipymes, el 43%, realizan su proceso contable a través de la subcontratación de los servicios de un contador, ya sea privado o público, como se muestra en el gráfico 23, y el 38% tiene contabilidad propia.

GRÁFICO 23
TIPO DE CONTABILIDAD QUE APLICAN LAS EMPRESAS, 2010

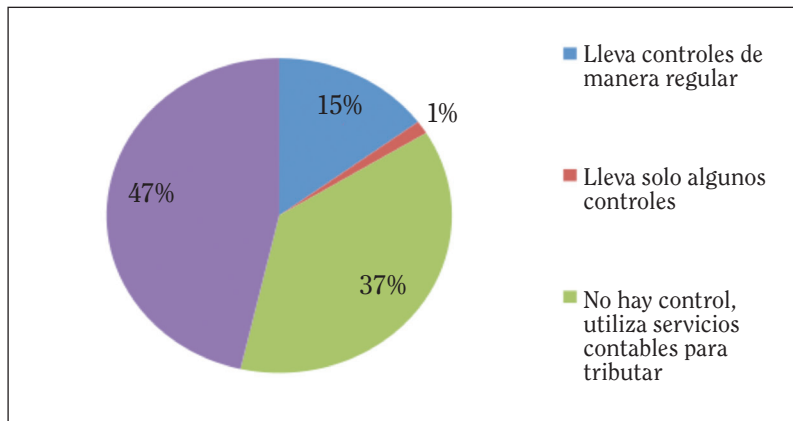


Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

En cuanto a la rigurosidad del proceso contable que llevan las mipymes, se observa en el gráfico 24 que en su mayoría, un 47%, no tienen un proceso contable definido. Mientras que un 37% no tiene un control sobre el proceso contable, sólo lo utiliza para tributar. Sólo un 16% llevan la contabilidad

de manera regular o lleva algunos controles. Esta información muestra que la mayoría de las mipymes trabajan muy informalmente y empíricamente el aspecto contable, y no lo utilizan como un medio para mejorar sus decisiones en los procesos económicos empresariales.

GRÁFICO 24
RIGUROSIDAD DEL PROCESO CONTABLE, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

En el cuadro 6 se muestra las necesidades de financiamiento que necesitan las mipymes. Principalmente requieren capacitación, capital de trabajo, maquinaria y equipo, pago de pasivos, infraestructura, innovación y desarrollo en lo inmediato. Para proyectos de exportación solo el 50% lo indicaron como necesidad inmediata mientras que el otro 50% lo tienen como un proyecto a mediano plazo.

Es importante resaltar que el 80% de las mipymes manifestaron como necesidad

inmediata el financiamiento de proyectos de innovación y desarrollo, lo que muestra que las mipymes tienen claro la necesidad de innovar o desarrollar nuevos procesos, productos o servicios para mejorar su competitividad empresarial.

Cabe resaltar también que las mipymes tienen clara conciencia de la necesidad de tener personal capacitado, declarando que la capacitación es una necesidad inmediata en el 97% de las mipymes, y de acuerdo al gráfico 9, el 75% de las mipymes estarían dispuestas a otorgar hasta 4 horas semanales para capacitar a su personal.

CUADRO 6
NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO DE LAS MIPYMES, 2010

Área	Inmediato	Mediano plazo	Largo plazo	Total
Capital de trabajo	87%	9%	4%	100%
Maquinaria y equipo	83%	13%	4%	100%
Pago de pasivos	82%	18%	0%	100%
Terrenos e infraestructura	82%	13%	5%	100%
Proyecto de exportación	50%	50%	0%	100%
Capacitación	93%	7%	0%	100%
Innovación y desarrollo	80%	15%	5%	100%

Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

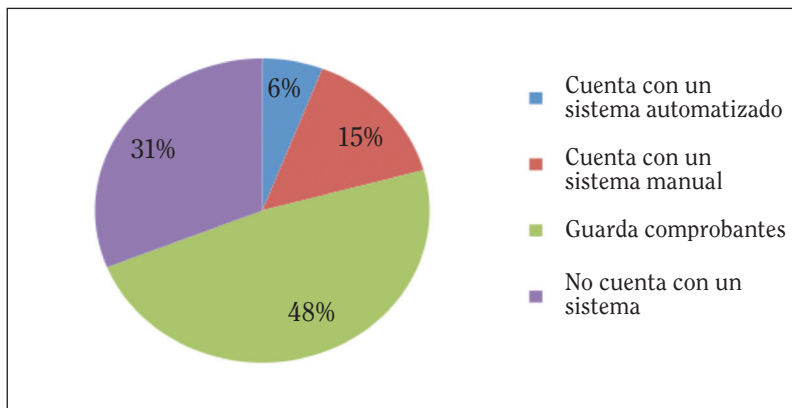
SISTEMAS DE INFORMACIÓN

El gráfico 25 evidencia que un 31% de estas unidades empresariales no cuenta con un sistema de información, seguido por un 48% que guarda comprobantes, un 15% cuenta con un sistema manual y sólo un 6% cuenta con un sistema de información automatizado. Lo anterior es lamentable, porque a través de los sistemas de información automatizados se logran importantes mejoras en las empresas, dado que, simplifican los procesos, suministran herramientas para la toma de las decisiones y

logran que la empresa se posicione competitivamente en el mercado.

Esto refleja que todavía a nivel de mipymes es necesario realizar grandes esfuerzos para dotarlas de las capacidades necesarias y el conocimiento para que tomen conciencia de la necesidad de mejorar sus sistemas de información en los tiempos actuales, donde la información se torna importante en la competitividad empresarial. Claramente refleja una baja penetración de la informática en sus sistemas de información. El 94% no tienen sistemas automatizado de información.

GRÁFICO 25
MANEJO DE LA INFORMACIÓN, 2010



Fuente: elaboración propia con datos del diagnóstico.

CONCLUSIONES

En un mundo globalizado, las empresas locales enfrentan un gran reto, para seguir en el mercado empresarial. Por diversos factores económicos, políticos y sociales las empresas deben de estar en constante cambios para ser competitivas. En el caso de Costa Rica, si bien es cierto, las mipymes mueven parte de su economía, estas necesitan planes acertados del gobierno.

Por tanto, reconociendo la importancia de estas unidades empresariales o mipymes en el crecimiento económico del país, se rescata algunos puntos importantes de la situación empresarial de las mipymes de la zona de estudio:

- 1) La mayoría de las empresas de estas comunidades son micro y pequeñas empresas (85% y 9% respectivamente) y se dedican en un 54% a ofrecer servicios y el 34% a la actividad comercial, de las cuales el 44% tienen más de diez años de estar en el mercado y 26% posee entre seis y 10 años. Estorefleja una alta probabilidad de mortalidad empresarial en más de la mitad de las mipymes, pues tienen menos de 10 años de estar en el mercado. Coincidente con los datos encontrados en Bartels (2007, p.28) para el grupo de mipymes de la Gran Puntarenas (algunos distritos de Puntarenas, Esparza y Montes de Oro). Y de acuerdo a Arias (2010, p.152) las empresas tienen bajas barreras de ingreso y de salida en los diversos sectores del

mercado, es decir, fácilmente se crean nuevas empresas y fácilmente mueren empresas, principalmente micros y pequeñas. Por otro lado, del grupo de mipymes diagnosticados, el 62% se encuentran en el cantón de Puntarenas.

- 2) El 98% de las mipymes se financian con capital nacional, lo que indica que la mayoría pertenecen a costarricenses y refleja que el capital extranjero no le interesa invertir en micro o pequeñas empresas. Esto es importante de resaltar puesto que en los últimos años encontramos un aumento de inversiones extranjeras que han adquirido muchas empresas nacionales de mediano a gran tamaño a nivel de la Gran Área Metropolitana, permitiéndoles bajar costos de distribución y de servicios por disminución de los costos en la compra en volumen de sus productos o materias primas. Esta proliferación de grandes compañías están comprometiendo la permanencia en el mercado de muchos micro y pequeños productores y comerciantes, por la gran competencia que genera estas grandes compañías en el mercado de suministros de productos para el hogar y ferreterías (como por ejemplo las cadenas de supermercado Walmart, y la de ferretería EPA, las cuales ya se han instalado en el país y que han comprometido la permanencia de muchas pequeñas empresas del sector). El país debería de establecer políticas gubernamentales que proteja a las mipymes de esta competencia global, producto de la apertura comercial que ha tenido el país en los últimos años.
- 3) Más del 50% de las mipymes tienen ingresos que no supera los 5.000.000 de colones anuales y se ubican en todos los sectores productivos, comercial y de servicios. Estas empresas han salido adelante con muy poco dinero, prácticamente se encuentran en un nivel de subsistencia, lo que limita un mayor desarrollo.
- 4) Dentro de las grandes debilidades que se perciben es que 89% no cuentan con un planeamiento estratégico, y que 92% no posee una estructura organizacional donde establezca las funciones de cada miembro, de los cuales 52% son personas con poca capacitación o preparación formal, sus conocimientos en la mayoría de los casos están basados en la experiencia. Esto refleja un notable rezago en las mipymes de la zona.
- 5) Una ventaja con la que cuentan es que 69%, han recibido capacitación, lo que confirma que ya cuentan con los conocimientos para salir adelante, además la disposición de los propietarios es un factor a favor ya que 75% afirma estar de acuerdo de que su personal se capacite y están dispuestos a brindarles cuatro horas de su tiempo laboral para que se preparen.
- 6) Otra gran debilidad se refleja en la definición de los montos de los salarios, en la mayoría de las mipymes, el monto del salario es una decisión arbitraria, lo que refleja la informalidad en el manejo de este aspecto. Además se observa que la mayoría de los puestos de trabajo son asignados a hombres, con una proporción de un poco más de la mitad asignados a mujeres.
- 7) Una debilidad es el hecho de que no cuentan con una planificación de la producción definida, así como la falta de evaluación y control de procesos y la falta de controles en los inventarios, lo que dificulta poder prever los cambios en la demanda, puede limitar la oferta de sus productos o servicios, y como consecuencia podrían estar perdiendo posibles ventas.
- 8) Una gran amenaza para las mipymes de esta zona es que sus ingresos se ven afectados por temporalidades, además de la alta competencia del mercado. Esto requiere que las mipymes se organicen y diseñen estrategias para aprovechar los tiempos de altas ventas para atender los costos fijos de los tiempos de ventas bajas.
- 9) Una debilidad de las mipymes de la zona es la carencia de controles de calidad en sus productos, y procesos, limitando el proceso de retroalimentación para la mejora continua. Además puede aumentar los costos de los productos o servicios al tener que rehacer el proceso para los productos defectuosos, disminuyendo de esta forma

- las utilidades y aumentando los tiempos de producción o servicio.
- 10) El 79% de las pequeñas y medianas empresas no cuentan con un plan de manejo y control de desechos, esto es un tema importante pues los microempresarios no cuentan con una cultura de responsabilidad de los desechos de sus pequeñas empresas, afectándose así la zona por desechos cuyos efectos podrían ser mitigados por un buen plan de manejo de los mismos.
 - 11) Se considera como una fortaleza el hecho de que la mayoría de las mipymes indicaron que conocen muy bien los gustos y preferencias de sus clientes, su grado de satisfacción y los productos o servicios de sus competidores.
 - 12) Otra debilidad detectada es el estancamiento en las ventas de un 49% de las mipymes, esto muy probablemente afectó la economía de estas mipymes, así como la economía de la zona.
 - 13) Un 34% de las mipymes no están tomando en cuenta variables como los costos a la hora de fijar los precios, lo que les imposibilita conocer sus verdaderas utilidades.
 - 14) Se encontró que la mayoría de las mipymes, un 74%, no tiene ningún tipo de publicidad para sus productos o servicios. Solo el 9% tienen actividades regulares o constantes de publicidad. Su forma de mercadeo es básico y rudimentario, no utilizan los medios actuales ni la tecnología existente para publicitarse, ni tampoco lo contratan.
 - 15) En lo que se refiere a los canales de distribución, la mayoría utilizan sus propios locales y los consideran el canal más eficiente de distribución. Este elemento es importante de explotar, puesto que otros mecanismos de distribución o atención al cliente podrían aumentar las ventas.
 - 16) En lo que respecta al proceso contable se detecta que el 47% no tiene un proceso contable, la mayoría solo llevan la contabilidad

para efectos de la tributación, no se utiliza para la toma de decisiones ni para llevar el control de ingresos, costos, utilidades, pérdidas, etc. El uso de la contabilidad a lo interno de las empresas permite mejorar las utilidades al identificar áreas en las que se deben mejorar las prácticas administrativas y de control. Al no contar formalmente con esta práctica no permite a las mipymes tomar decisiones con base a información veraz y oportuna.

- 17) En cuanto a necesidades de financiamiento, más del 80% de las mipymes requieren financiamiento en lo inmediato, principalmente para actividades de capacitación, tener capital de trabajo, compra de maquinaria y equipo, pago de pasivos, compra de nuevos terrenos o desarrollar infraestructura y para proyectos de innovación y desarrollo. Solo el 50% indicaron la necesidad inmediata de financiamiento para proyectos de exportación. Es importante resaltar la necesidad expresada por el 80% de las mipymes de financiamiento para innovación y desarrollo. Esto por cuanto, según Arias (2010, p.154) casi no hay inversión en I&D en las micros y pequeñas empresas, la poca que existe es en las empresas que se dedican a la exportación. Por lo que es necesario aprovechar esta necesidad expresada y generar estrategias para que estas empresas puedan generar innovación que les permita aspirar a mejores condiciones con el fin de mantenerse en el mercado.
- 18) Una gran debilidad de las mipymes es que no poseen sistemas de información automatizados, sus sistemas son manuales, por medio de comprobantes o no tienen del todo, lo que les limita tener información oportuna y veraz para la toma de decisiones.

El siguiente cuadro muestra el resumen de lo indicado:

CUADRO 7
RESUMEN DEL DIAGNÓSTICO

Fortalezas	Debilidades	Amenazas
Capital nacional. Apertura a recibir capacitación. Conocimiento de los gustos de sus clientes. Conocimiento de los productos y servicios de sus competidores.	Bajos ingresos anuales. No tienen planeamiento estratégico ni estructura organizacional. No planifican la producción. No tienen controles de calidad, ni evaluación de procesos, ni plan de manejo de desechos. Baja preparación formal del personal. Definición de montos de salarios de manera arbitraria. No hay equidad de género en los puestos de trabajo. Estancamiento en las ventas en casi la mitad de las mipymes. Los precios no consideran costos en una tercera parte de las mipymes. No tienen publicidad. Canales de distribución es su propio local. Proceso contable limitado. Requieren financiamiento. No poseen sistemas automatizados de información.	Temporalidad afecta las ventas.

De todas estas debilidades de las mipymes de las localidades entrevistadas, se concluye que necesitan un plan de capacitación y acompañamiento, que puede ser suministrado por el gobierno por medio de las Universidades Estatales. Así como facilitar el movimiento de bienes y servicios por medio de encadenamientos productivos entre ellas y su fortalecimiento para que logren permanecer en el mercado a pesar de la alta competitividad que se está presentando a raíz de la apertura comercial del país. Asimismo, crear mecanismos que faciliten el financiamiento para estos sectores productivos con alguna cuota de no reembolso para las más vulnerables, dado que la mayoría se encuentran en un nivel de subsistencia por lo que el nivel de sus ingresos no permite destinarlo a desarrollar actividades y proyectos nuevos como el de innovación o infraestructura. Actualmente estas unidades empresariales están desprovistos de beneficios, puesto que el acceso al financiamiento está fuertemente limitado a los requisitos del crédito, para lo cual muchas de ellas no tendrían la capacidad para endeudarse.

Además se requiere medidas para contribuir al fortalecimiento de las mipymes, como las siguientes:

- omentar la creación de parques industriales que se encadenen con las mipymes de la zona.
- Promover la investigación y transferencia de tecnología por parte de las universidades.
- Capacitar y dar seguimiento a las mipymes para que aprovechen las economías de aglomeración generadas por la actividad económica asociada a los parques industriales e inversiones en el sector servicios (Arias, 2010, p.155).
- Propiciar una cultura organizacional y sectorial que valore la investigación y el desarrollo y la innovación como factores estratégicos de la competitividad (Arias, 2010, p.155).
- Aprovechar las leyes y programas creados, así como las oportunidades de financiamiento ofrecidas por el Gobierno para el fortalecimiento de las mipymes.

- Coordinar y articular mejor los esfuerzos interinstitucionales para mejorar la competitividad de este sector.

BIBLIOGRAFÍA

- Arias, J. (2011). **Producto para inyectar capital a pymes sigue sin reglamento**. Periódico La Nación del 17 de enero de 2011. Edición Electrónica. San José. Consultado el 08-07-11. <http://www.nacion.com/2011-02-17/Economia/NotasSecundarias/Economia2686414.aspx>
- Arias, L.M. (2010). **La situación de las empresas del Gran Puntarenas**. Memoria del Primer Congreso Desarrollo Local Sustentable en las Regiones Chorotega y Pacífico Central de Costa Rica. Realizado del 1 al 3 de diciembre de 2010 en Nicoya: Sede Chorotega de la Universidad Nacional. 302 p.
- Bartels, J. (2007). Situación de la producción y el empleo en la subregión del Gran Puntarenas. *Revista Intersedes*, 8(15): 27-37.
- Bourdieu, Pierre. (2002). **La esencia del neoliberalismo**. Chile: Editorial Aún creemos en los sueños. 247 p.
- Chen, S.; Bartels, J. 2009. **Diagnóstico de las micro, pequeñas y medianas empresas de Paquera, Cóbano, Jicaral y Lepanto, Puntarenas**. *Revista de Ciencias Económicas*. 27 (I): 233-248.
- Chen, S. (2010). **Experiencias de la Sede del Pacífico de la Universidad de Costa Rica en la articulación y cooperación de la Educación Superior Estatal de Costa Rica**. *Revista Actualidades Investigativas en Educación*. V10, Número Especial, Nov. 2010. <http://revista.inie.ucr.ac.cr/articulos/esp-2010/pacifico.php>
- CONARE (2010). **Programa de Regionalización Interuniversitaria, Región Pacífico Central**. Consultado el 18 de julio de 2011 en http://desarrollolocal.conare.ac.cr/index.php?option=com_content&view=section&layout=blog&id=8&Itemid=158
- Guajardo, G. (2002). **Contabilidad Financiera**. México: Editorial Mc Graw Hill. 2002. 550 p.
- INEC (2010). **Datos del país por regiones**. Consultado el 2-2-2011 en <http://www.inec.go.cr/Web/Home/pagPrincipal.aspx>.
- Leonardi, V.; Viego, V. (2011). **Ambientes selectivos y estrategias dominantes: El caso de las pymes localizadas en bahía blanca**. Consultado el 9-07-2011 en www.aaep.org.ar/esp/anales/pdf_99/leonardi_viego.pdf.

