

Caracterización por sector productivo de las empresas de la subregión del Gran Puntarenas, Costa Rica (2006)

Jorge Bartels Villanueva*

Recepción: 7 de agosto de 2009

Aprobación: 11 de junio de 2010

Resumen

En este artículo se presenta la caracterización de las empresas ubicadas en la subregión del Gran Puntarenas, clasificadas de acuerdo al sector productivo donde se ubican. Las empresas se clasifican en estratos, de acuerdo al número de empleados que contratan y se hace un análisis de los sectores de comercio, servicios, manufactura, transporte y agropecuario.

Además se analiza la información referente a la utilización de tecnología, los modos de aprendizaje utilizados para adquirir nuevos conocimientos, los canales de comercialización utilizados, el acceso y uso de los servicios por parte de las empresas, el manejo de los libros contables y sus expectativas con respecto a la producción y las ventas.

Palabras claves

Gran Puntarenas, Región Pacífico Central, sectores productivos, producción, empresas, tecnología, aprendizaje, libros contables, servicios, empleados.

Technology and capacity installed in the companies from the Subregion of the Great Puntarenas.

Abstract

This paper presents the characterization of the companies located in the subregion of the Great Puntarenas which are classified taking into account the productive sector where they are located. The Companies are classified in strata, according to the number of employees who are hired; moreover, there is an analysis of the trade sectors, services, manufacturing, transportation and agriculture.

It also analyzes the information related to the use of technology, learning styles used to acquire knowledge, the use of marketing channels, access and use of services from the companies, the account books managing and their expectations related to production and sales.

Key words

Great Puntarenas, Central Pacific Region, productive sectors, production, companies, technology, knowledge, account books, services, employees.

1. Introducción

Se presentan en este artículo los resultados de una investigación empírica realizada en el año 2007 para medir y analizar variables relativas a la tecnología y capacidad instalada de las empresas de la subregión denominada del *Gran Puntarenas*¹, la cual fue definida; para los propósitos del estudio; como el área conformada por los distritos de Puntarenas, Pitahaya, San Isidro, Barranca, Chacarita, El Roble, Espíritu Santo y San Juan Grande.

* Profesor e investigador de la Sede del Pacífico y del Centro de Investigaciones Históricas de América Central (CIHAC) de la Universidad de Costa Rica [jorge.bartels@ucr.ac.cr]

El estudio, de carácter descriptivo y pretende exponer las condiciones actuales de las empresas de la subregión, para generar información de utilidad para los tomadores y ejecutores de decisiones políticas en sus diferentes niveles y para la dirección estratégica de las empresas mismas.

2. Metodología

Se utilizó una encuesta². Dicho instrumento se aplicó en los distritos Central, Chacarita, El Roble, Barranca (cantón de Puntarenas), Espíritu Santo y Machacona (Esparza) y San Isidro (Montes de Oro).

Dado que no existía información sobre el número de establecimientos industriales en la subregión fue necesario levantar previamente un listado de empresas con información básica: denominación del establecimiento, actividad a la que se dedica, nombre del propietario o posible informante, número de teléfono, fax, correo electrónico y cantidad de empleados. Esta tarea se inició en el barrio el Carmen de Puntarenas y concluyó en Caldera y Mojón de Esparza, con un total de 2185 registros.

A partir de lo anterior se clasificó a cada uno de los establecimientos por sector industrial, utilizando la *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU)*. El marco muestral puede apreciarse en el siguiente cuadro:

CUADRO 1
GRAN PUNTARENAS: EMPRESAS POR
SECTOR INDUSTRIAL
2006

Sector	Nº de empresas	%
Comercio	1429	65,4
Servicios	583	26,7
Manufactura	119	5,4
Transporte	23	1,0
Agricultura	14	0,7
Construcción	8	0,3
No clasificadas	9	0,4
Total	2185	100,0

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007*.

A partir de este marco muestral se establecieron los criterios de selección de los establecimientos a los cuales se aplicó el instrumento de medición. Los criterios establecidos son:

En los sectores dedicados a la agricultura, construcción, transportes y el grupo de empresas no clasificadas, se realizó un censo.

Para los sectores dedicados a la manufactura, comercio y servicios se diseñó un muestreo estratificado; se estratificó la población de acuerdo con el número de empleados de cada establecimiento en el momento que se realizó el levantamiento de la información básica. Los estratos son los siguientes: Primero: establecimientos con menos de 6 empleados, segundo: establecimientos que tienen entre 6 y 19 empleados, y tercero: establecimientos con 20 ó más empleados.

La población del estudio son los establecimientos de la subregión del *Gran Puntarenas* que se ubican en los sectores económicos de agricultura, caza, selvicultura y pesca, industrias manufactureras, construcción, comercio, transporte, servicios y empresas sin clasificar (las cuales

una vez realizado la encuesta se clasificaron en alguno de los sectores anteriores). La unidad de muestreo es el establecimiento que pertenece a alguno de los sectores mencionados anteriormente en la población de interés. El diseño muestral que se utilizó fue el muestreo estratificado con distribución de la muestra por estrato con asignación óptima.

$$n = \frac{\sum_{h=1}^L (N_h \sigma_h)^2}{\frac{N^2 d^2}{Z^2} + \sum N_h \sigma_h^2}$$

donde:

h: Estratos 1-5 6-19 20 y más

n: Tamaño de la muestra total

N_h: Tamaño de cada estrato

σ_h: Variancia del personal ocupado dentro de cada estrato

D: Error máximo permisible, como porcentaje del promedio de personas ocupadas (10% del promedio de empleo)

Z: Nivel de confianza (95%)

Se trabajó con un nivel de confianza de 95% y un error máximo permisible de 10% como promedio del personal ocupado. Al aplicar la fórmula se obtuvo una muestra teórica de 329 establecimientos. La composición de la muestra teórica puede apreciarse en el cuadro 2.

CUADRO 2
GRAN PUNTARENAS: MUESTRA TEÓRICA PARA
APLICACIÓN DE ENCUESTA
2006

SECTORES	ESTRATOS			CENSO	Total
	1	2	3		
Servicios	45	25	50		120
Comercio	60	18	27		105
Manufactura	24	17	9		50
Transporte				23	23
Agricultura				14	14
No clasificadas				9	9
Construcción				8	8
Total	129	60	86	54	329

Fuente: Elaboración propia a partir de la *Encuesta de producción y empleo en la subregión del Gran Puntarenas, 2007*.

Este tamaño de muestra se ajustó con un 40%, por la posible no respuesta. Posteriormente se aplicó el muestreo sistemático para seleccionar las unidades muestrales, se utilizó el método sugerido por Lahiri (Cochran, 1987, pp. 258-259), el cual considera las unidades dispuestas alrededor de un círculo, sea k el entero más cercano a N/n. Se selecciona un número al azar entre 1 y N y tómesese cada K-ésima unidad a partir de ahí y siguiendo el círculo, hasta alcanzar las n unidades deseadas. Se confeccionaron los listados de establecimientos a ser encuestados y luego se aplicó la encuesta. Los resultados obtenidos en cuanto a respuesta pueden apreciarse en el cuadro 3.

CUADRO 3
GRAN PUNTARENAS: NÚMERO DE EMPRESAS
QUE CONTESTARON LA ENCUESTA
POR SECTOR INDUSTRIAL
2006

SECTORES	TOTAL
Servicios	115
Comercio	98
Cierres	49
Manufactura	37
Transporte	13
Agricultura y pesca	8
Construcción	4
Minas y canteras	1
Total	325

Fuente: Elaboración propia a partir de *Encuesta de producción y empleo en la subregión de Gran Puntarenas, 2007*

Según se muestra en el cuadro 3, se obtuvieron 276 respuestas de las diferentes empresas y se debe resaltar que se encontraron 49 empresas que habían cerrado (ya no estaban en operación). Los cierres representan el 15% de la muestra aplicada y deben ser considerados por cuanto suponen un nivel alto de mortalidad de los negocios en la zona.

Una vez aplicadas las encuestas se realizaron los siguientes pasos: confección del manual de codificación, elaboración de la entrada de datos en el programa Visual Fox, codificación de la información, digitación y revisión de la información, revisión de inconsistencias y depuración de la base de datos, creación de la base de datos y procesamiento de la información, construyendo las frecuencias y los cruces necesarios para el respectivo análisis. Los resultados de la encuesta se presentan a continuación.

3. Resultados

Para realizar este análisis se debe aclarar que para la encuesta se clasificó por sector industrial cada uno de los establecimientos, para esto se usó la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU), y se establecieron los siguientes siete sectores: comercio, manufactura, servicios, agricultura, transporte, construcción y minas y canteras.

Se diseñó un muestreo estratificado, de forma que se clasificaron las empresas de acuerdo con el número de empleados que tenía cada establecimiento en el momento que se realizó el levantamiento de la información básica.

En el siguiente cuadro se muestra la distribución de las empresas encuestas clasificadas según el estrato correspondiente:

CUADRO 4
PUNTARENAS: DISTRIBUCIÓN EN ESTRATOS DE LAS EMPRESAS QUE CONTESTARON
LA ENCUESTA
2006

ESTRATO	NO EMPRESAS	PORCENTAJE
ESTRATO 1	127	46
ESTRATO 2	67	24
ESTRATO 3	82	30
TOTAL	276	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

La división de los diferentes sectores económicos que contestaron la encuesta, clasificados por estrato, se puede apreciar en el siguiente cuadro.

CUADRO 5
PUNTARENAS: DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS QUE RESPONDIERON LA ENCUESTA
SEGÚN ESTRATO Y SECTOR DE ACTIVIDAD ECONÓMICA
2006

ESTRATO/SECTOR	SERVICIOS	COMERCIO	MANUFACTURA	TRANSPORTE	AGRICULTURA	CONSTRUCCIÓN	MINAS Y CANTERAS
ESTRATO 1	47	52	21	3	1	3	-
ESTRATO 2	24	26	11	4	2	-	-
ESTRATO 3	44	20	5	6	5	1	1
TOTAL	115	98	37	13	8	4	1

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Como puede apreciarse, el sector de actividad económica más numeroso es el de los servicios que representa el 41.6% del total de empresas, seguido por el comercio con un 35,5% y la manufactura con un 13,4%. Los sectores menos representativos son la agricultura, la construcción y las minas y canteras que representan en conjunto un 4,7 del total de empresas de la zona.

Es importante resaltar que de la muestra de empresas encuestadas, el 80% pertenecen al cantón de Puntarenas, 18,4% al cantón de Esparza y 1,6% al cantón de Montes de Oro. No fue posible realizar la clasificación de las empresas a nivel de distrito ya que muchas veces los entrevistados no tenían certeza de cuál era el distrito en que se ubicaba el negocio. En el siguiente cuadro se puede apreciar la distribución de las empresas encuestadas de acuerdo al cantón donde se ubican.

CUADRO 6
PUNTARENAS: DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS POR CANTÓN DE
ORIGEN SEGÚN ESTRATO A QUE PERTENECEN.
2006.

CANTÓN	ESTRATO 1	ESTRATO 2	ESTRATO 3	TOTAL
PUNTARENAS	93	58	70	221
ESPARZA	31	8	12	51
MONTES DE ORO	3	1	--	4
TOTAL	127	67	82	276

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

A continuación se presentan algunos de los resultados de la encuesta por sector de actividad económica, esto con el objetivo de tener un panorama más completo del comportamiento de los diferentes sectores económicos que se desarrollan en la zona del gran Puntarenas.

3.1. Comercio

Empresas e inicio de actividades. Para el análisis del sector comercio se realizó un muestreo, obteniendo respuesta para 98 empresas. Estas empresas comprenden abarrotes, venta de artículos varios, computación, materiales de oficina, colegios y escuelas, materiales de construcción, preparación y venta de comida, farmacias, librerías, diversas reparaciones y compra ventas, comprende un 35,5% del total de empresas entrevistadas. En el sector comercio; de las empresas que respondieron la encuesta; el 53% corresponde a microempresas con menos de 6 trabajadores; un 26,5% corresponde a empresas pequeñas con un número de trabajadores entre 6 y 19 y el restante 20% corresponde a empresas dedicadas al comercio que se ubican en la categoría de empresas que poseen más de 20 trabajadores en sus plantas.

El sector comercio se caracteriza por ser un segmento de la actividad económica de la zona del gran Puntarenas que se ha desarrollado a partir de la década de los noventa, la muestra tomada del mismo nos indica que más de un 70 % de las empresas del sector comercio se establecieron en la zona e iniciaron operaciones a partir de la década de los noventa, existiendo un repunte de empresas que iniciaron actividades en a partir del año 2000 y 2006.

Tecnología. En el análisis sobre la tecnología utilizada, se logró inferir que existe un alto desconocimiento por parte de los empresarios, entrevistados, sobre las capacidades y mejoras a los sistemas productivos y administrativos en relación con sus prácticas tecnológicas actuales. También se determinó que los niveles de inversión en tecnología y las capacidades tecnológicas actualmente instaladas en la región son bajos.

Lo anterior se debe a un desconocimiento por parte de los encuestados sobre lo que podría ser un grado tecnológico óptimo de sus procesos o bien, la relación entre productividad e inversión tecnológica .

Un 75% de los empresarios encuestados indican tener un nivel satisfactorio de tecnología, a pesar de que no reportan inversiones recientes para actualizar sus procesos de producción o actividades de negocios.

En el cuadro siguiente se observa que el 66,3% de las empresas entrevistadas si reportan que su tecnología, en una escala del 1 al 10(máxima) es satisfactoria pues la califican de más de 8 inclusive.

CUADRO 7
PUNTARENAS: IMPORTANCIA OTORGADA POR LAS EMPRESAS DE COMERCIO A LA
TECNOLOGIA UTILIZADA SEGÚN CALIFICACIÓN
2006

CALIFICACION	EMPRESAS	%
2	1	0,1
4	3	0,3
6	10	10,2
8	45	45,9
10	20	20,4
NO APLICA	18	18,3
NS/NR	1	0,1
TOTAL	98	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Este resultado muestra como los gerentes o dueños de las empresas de la zona del gran Puntarenas indican tener niveles de tecnología aceptables, lo cual podía explicarse por la actividad económica a que se dedican y a que el tamaño de las empresas en su mayoría es de pequeña escala.

CUADRO 8
PUNTARENAS: CAMBIOS IMPORTANTES REALIZADOS POR LAS EMPRESAS DE
COMERCIO EN LOS TRES ULTIMOS AÑOS SEGÚN CATEGORÍA

OPCION	Nº EMPRESAS	%
El proceso gerencial y/o administrativo	3	3,1
El proceso productivo (adquisición de maquinaria, equipo, herramientas)	4	4,1
La tecnología	8	8,2
El producto o servicio	10	10,2
Otras combinaciones de respuesta	32	32,7
Ninguna	37	37,8
NS/NR	4	4,1
TOTAL	98	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

En el cuadro anterior se observa cómo un 37,8% de las empresas encuestadas y dedicadas al comercio no han realizado adaptaciones tecnológicas, aspecto que realza el problema de actualización tecnológica y mejora constante de la región y de este sector. Esto puede explicarse porque los empresarios consideran que la tecnología que utilizan esta acorde con sus necesidades y que satisface sus necesidades.

La actualización tecnológica más importante se da a nivel de la incorporación de tecnología con un 8,2% y las mejoras en los productos o servicios con un 10,2%.

En el cuadro siguiente se puede observar el rezago en investigación y desarrollo que existe en el sector, como también el alto porcentaje de empresas que decidieron no dar una respuesta.

CUADRO 9
PUNTARENAS: PROPORCIÓN DE EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO QUE INVIERTEN
EN INNOVACIÓN SEGÚN FORMA DE METODO
DE ADQUISICIÓN DE LA INNOVACIÓN

2006			
METODO DE ADQUISICIÓN	SI	NO	NS/NR
DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN. Y DESARROLLO	11,2	34,7	54,1
CONTRATACIÓN DE CONSULTORÍAS	13,3	30,6	56,1
ADQUSICIÓN DE MAQUINARIA NUEVA	19,4	26,5	54,1
COMPRA DIRECTA DE TECNOLOGÍA	24,5	27,6	48,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Otra forma de modernización de los procesos es la inversión en innovación. Los datos recabados muestran que la mayoría de las empresas obtienen sus innovaciones por medio de la compra directa de tecnología. El hecho de realizar compras directas de tecnología responde a una necesidad del mercado, en gran medida por la competencia que podría haber en la zona o bien por la reposición de tecnología depreciada.

Diversos economistas entre estos Robert Lucas, Arnold Harberger (1988) y Paul Romer (1986), afirmaban que el capital y el trabajo no explican totalmente el crecimiento del

producto, se requieren factores como la tecnología, entre otros, que fomente incrementos en los niveles de productividad. En este sentido es claro cómo las inversiones en tecnología y por ende en novedosos procesos productivos, podrían ayudar a la región del gran Puntarenas a incrementar su producción y por ende el empleo.

Personal y Capacitación. La capacitación es una forma de adquirir conocimientos que le permiten al empresario contar con personal que puede monitorear sus procesos en la planta y en la comercialización tanto, para resolver problemas como para expandir el negocio. Según información obtenida de las encuestas al sector comercio, 34,6% de las empresas del gran Puntarenas de este sector utilizan la experimentación con estos fines

Además se infiere de esta información, que la capacitación es la segunda forma más utilizada por las empresas para aumentar su conocimiento respecto a sus negocios. Entre las firmas del sector comercio un 17,3%, emplean este procedimiento para enfrentar sus necesidades por mejorar su información y la observación ocupa el tercer lugar como método de aprendizaje entre las empresas de la zona.

CUADRO 10
PUNTARENAS: MODO DE APRENDIZAJE DE LAS EMPRESA POR LAS EMPRESAS DE
COMERCIO SEGÚN MÉTODO UTILIZADO
2006.

OPCION	NO EMPRESAS	PORCENTAJE
Experimentando	34	34,6
Capacitándose	17	17,3
Observando	10	10,2
Imitando	1	1,0
Otras combinaciones de las opciones anteriores	31	31,6
NS/NR	5	5,1
TOTAL	98	100

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Acceso y uso de Servicios por parte de las firmas

Los servicios a los cuales las firmas tienen acceso y a su vez utilizan para la mejora de su actividad, representan un indicador confiable de cómo el entorno empresarial, competitivo y logístico de la zona del gran Puntarenas afecta el desempeño de las empresas dedicadas al comercio.

A los gerentes entrevistados se les consultó sobre siete servicios requeridos por los negocios para mejorar su competitividad así como para resolver los problemas propios de su actividad de producción y comercial. Los servicios consultados son los siguientes: bancarios, internet, inteligencia de mercados, pruebas de laboratorio, asesoría en producción, asesoría administrativa y nuevos productos.

De los resultados de la encuesta se destaca que mayoritariamente las empresas encuestadas del sector comercio utilizan los servicios financieros de los bancos localizados en la zona en un 67,3%. En segundo lugar, los empresarios encuestados reportaron el uso de servicios de internet con un 40,8% de las empresas que utilizan esta herramienta. La asesoría administrativa

y la asesoría productiva son menos utilizadas por las empresas, representando un 27,3% y 11,2% respectivamente, esto no es un buen indicador ya que ello representa una limitación a la productividad de las empresas.

Es importante mencionar que el uso de inteligencia de mercados y las pruebas de laboratorio casi no son utilizados por las empresas de este sector.

Manejo de libros contables y uso de consultorías externas. El manejo de libros contables es de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras. De esta manera obtendrán mayor productividad y aprovechamiento de su patrimonio. Por otra parte, los servicios aportados por la contabilidad son imprescindibles para obtener créditos o financiamientos, así como para el pago de impuestos, el orden administrativo y las operaciones legales de la empresa. En el caso del sector comercio el resultado es bastante sorprendente pues un 77,7% de las empresas dicen llevar libros contables siendo uno de los sectores con mejores resultados en este rubro.

En relación con las consultorías externas, es claro que en el sector comercio son mínimas, y que los esfuerzos de las distintas universidades e instituciones académicas y del sector comercial de la zona por crear lazos de comunicación y trabajo son escasos. Únicamente un 12,2% de las empresas de este sector hace uso de consultorías externas, representando casi un 60% las empresas del estrato 3, es decir las empresas de mayor tamaño.

Canales de comercialización. En el sector comercio el canal de comercialización de los productos más utilizado es el llevar el producto directo al consumidor, un 74,4% de las empresas entrevistadas del sector comercio tienen como principal propósito llevar el producto hasta el consumidor, el porcentaje de empresas que vende productos a intermediarios es muy reducido y ello se debe a que la mayoría de las empresas son muy pequeñas y casi ninguna se desempeña como mayorista.

CUADRO 11
PUNTARENAS: CANAL DE COMERCIALIZACION PARA LAS VENTAS POR EL SECTOR
COMERCIO
2006.

CANAL	NO EMPRESAS	PORCENTAJE
Lleva el producto directamente hasta el mercado de los consumidores	73	74,5
Vende el producto a intermediarios	3	3,1
Utiliza los dos	9	9,2
NS/NR	13	13,2
TOTAL	98	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Expectativas sobre ventas y producción. La gran mayoría de las empresas y en casi todos los sectores analizados mantenían expectativas positivas sobre la producción y ventas de sus respectivos negocios. En el caso del comercio las expectativas de un aumento en las ventas correspondían al 81% de las empresas, mientras que únicamente un 4% de las empresas opinaron que estas iban a deteriorarse en el futuro.

CUADRO 12
PUNTARENAS: EXPECTATIVAS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RESPECTO A LA PRODUCCION Y VENTAS PARA EL AÑO 2007

EXPECTATIVA DE COMPORTAMIENTO NO EMPRESAS PORCENTAJE		
Aumentará	70	71,4
Disminuirá	7	7,1
No Variara	19	19,4
NS/NR	2	2,1
TOTAL	98	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Por último se puede destacar que el 36,7 % de las empresas del sector comercio reportaron ingresos brutos anuales menores de diez millones de colones y solo un 13% de estas empresas reportaron ingresos brutos anuales mayores a los trescientos cincuenta millones de colones, esto nos hace pensar que la mayoría de los negocios dedicados al comercio en esta región son micro o pequeñas empresas.

3.2. Servicios

Empresas e inicio de actividades. Para el análisis del sector de servicios se realizó un muestreo, obteniendo respuesta de 115 empresas. Estas empresas comprenden asesoría legal, notariado, clínicas, educación y enseñanza, servicios varios de salud, servicios portuarios, reparación de electrodomésticos, venta de seguros, electricidad y agua y veterinarias entre otros. Estas empresas de servicios comprenden un 41,6% del total de las empresas encuestadas en la zona del gran Puntarenas. En el sector servicios de las empresas de las cuales se obtuvo respuesta del 40,8% corresponde a microempresas con menos de 6 trabajadores, un 20,8% corresponde a empresas pequeñas con un número de trabajadores entre 6 y 19 y el restante 38,4% corresponde a empresas dedicadas al sector servicio que se ubican en la categoría de empresas medianas y grandes que poseen más de 20 trabajadores en sus plantas.

El sector de servicios se caracteriza por ser un segmento de la actividad económica de la zona del gran Puntarenas relativamente nuevo, la muestra tomada del mismo indica que más de la mitad de las empresas del sector servicios que contestaron satisfactoriamente la pregunta sobre la fecha de inicio de operaciones, se han establecido en la zona y han iniciado operaciones partir de la década de los noventas, existiendo un repunte de empresas que iniciaron actividades a partir del año 2000. Durante la década de los noventas y hasta el 2006 se establecieron en la zona más del 62,6% de las empresas dedicadas a servicios y tomadas en cuenta en la muestra realizada para la encuesta.

Tecnología. En el análisis sobre la percepción de los aspectos relativos a la tecnología, realizado por medio de la encuesta, se logró inferir que existe un alto desconocimiento por parte de los empresarios, sobre las capacidades y mejoras al sistema productivo y administrativo en relación con sus prácticas tecnológicas actuales.

Se determinó que al igual que en el caso del sector comercio, existe un desconocimiento por parte de los empresarios sobre lo que podría ser un grado tecnológico óptimo de su proceso productivo o bien, la relación entre productividad e inversión tecnológica. La gran mayoría de los empresarios encuestados indican tener un nivel satisfactorio de tecnología, a pesar de

que no reportan inversiones recientes para actualizar sus procesos de producción o actividades de negocios. En el cuadro siguiente se observa que el 71.3% de las empresas entrevistadas sí reportan que su tecnología, en una escala del 1 al 10(máxima) es más que satisfactoria pues la califican de más de 7 inclusive.

CUADRO 13
PUNTARENAS: IMPORTANCIA OTORGADA POR LAS EMPRESAS DE SERVICIOS A LA
TECNOLOGIA UTILIZADA SEGÚN CALIFICACIÓN
2006

CALIFICACION	EMPRESAS	%
2	2	1,7
4	4	3,4
6	20	17,4
8	44	38,2
10	38	33,0
NO APLICA	4	3,5
NS/NR	3	2,6
TOTAL	115	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Este muestra como los gerentes o dueños de las empresas de la región del gran Puntarenas indican tener altos niveles de tecnología, a pesar de operar en un entorno de bajo crecimiento económico.

CUADRO 14
PUNTARENAS: CAMBIOS IMPORTANTES REALIZADOS EN LOS ULTIMOS TRES AÑOS
POR LAS EMPRESAS DE SERVICIOS SEGÚN CATEGORIA

OPCION	NO EMPRESAS	%
La tecnología	7	6,1
El proceso productivo (adquisición de maquinaria, equipo, herramientas)	3	2,6
El producto o servicio	2	1,7
El proceso gerencial y/o administrativo	1	0,9
Otras combinaciones de respuesta	69	60,0
Ninguna	32	27,8
NS/NR	1	0,9
TOTAL	115	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

En el cuadro anterior se observa cómo un 28% de las empresas encuestadas en el sector de servicios no han realizado adaptaciones tecnológicas y parece existir poca claridad entre los entrevistados sobre cómo han aplicado esas adaptaciones tecnológicas.

CUADRO 15
PUNTARENAS: PROPORCIÓN DE EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS QUE INVIERTEN
EN INNOVACIÓN SEGÚN FORMA DE METODO DE ADQUISICIÓN DE LA INNOVACIÓN
2006.

METODO DE ADQUISICIÓN	SI	NO	NS/NR
-----------------------	----	----	-------

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN. Y DESARROLLO	29,6	27,8	42,6
CONTRATACIÓN DE CONSULTORÍAS	22,6	31,3	46,1
ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA NUEVA	29,6	22,6	47,8
COMPRA DIRECTA DE TECNOLOGÍA	28,7	29,6	41,7

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

La información del cuadro anterior muestra el rezago en investigación y desarrollo que existe en el sector, como también el alto porcentaje de empresas que no respondieron esta consulta, lo cual podría explicarse por la falta de claridad con que muchos ven el aspecto tecnológico y lo asocian más a cuestiones relacionadas con maquinaria y equipo que con las capacidades del recurso humano. Entre los empresarios que respondieron se reconoce que inversiones en tecnología y en novedosos procesos productivos y administrativos podrían ayudar a la zona del gran Puntarenas a incrementar su producción y por ende el empleo.

Personal y Capacitación. Según información obtenida de las encuestas al sector servicio, 42,6% de las empresas encuestadas de este sector utilizan la capacitación como forma de adquirir conocimiento. La experimentación y observación son las otras formas más comunes utilizadas por las empresas de servicios encuestadas para adquirir nuevos conocimientos.

CUADRO 16
PUNTARENAS: MODO DE APRENDIZAJE DE LAS EMPRESAS DE SERVICIOS SEGÚN
MÉTODO UTILIZADO
2006

OPCION	No EMPRESAS	PORCENTAJE
Capacitándose	49	42,6
Experimentando	18	15,7
Observando	7	6,1
Imitando	3	2,6
Otras combinaciones de las opciones anteriores	30	26,1
NS/NR	8	7,0
TOTAL	115	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Acceso y uso de Servicios por parte de las firmas. A los gerentes entrevistados se les consultó sobre siete servicios requeridos por los negocios para mejorar su competitividad así como para resolver los problemas propios de su actividad de producción y comercial. Los resultados de la encuesta indican que mayoritariamente las empresas encuestadas del sector servicios utilizan los servicios financieros de los bancos localizados en esta zona en un 67,8%. En segundo lugar, 66% de los empresarios encuestados reportaron hacer uso de internet para las labores propias de sus negocios y en tercer lugar se encuentra el uso de servicios de asesoría administrativa en un 47,8%.

La información anterior permite inferir al igual que en los otros sectores económicos analizados, el acceso a los servicios de internet es de gran importancia, pues más de la mitad de las empresas encuestadas del sector servicios hacen uso del mismo.

Los servicios como la asesoría productiva, las pruebas de laboratorio y la inteligencia de mercados son muy poco utilizados por las empresas de servicios de esta zona.

Manejo de libros contables. En el caso del sector servicios un 82,6% de las empresas encuestadas dicen llevar libros contables.

Canales de comercialización. En el sector servicios el canal de comercialización de los productos más utilizado es el de llevar el producto directo al consumidor, un 54,8% de las empresas entrevistados del sector servicios tienen como principal propósito llevar el servicio hasta el consumidor, no obstante existe un 44,3% de empresas que no contestaron la pregunta, pero se puede interpretar que por el tipo de servicios prestado por las empresas, la principal forma de hacer llegar su producto es en forma directa y pocos se prestan para utilizar intermediarios como canal de comercialización.

**CUADRO 17
PUNTARENAS: CANAL DE COMERCIALIZACION PARA LAS VENTAS
POR EL SECTOR SERVICIOS
2006**

CANAL	NO EMPRESAS	PORCENTAJE
Lleva el producto directamente hasta el mercado de los consumidores	63	54,8
Vende el producto a intermediarios	0	0
Utiliza las dos	1	0,9
NS/NR	51	44,3
TOTAL	115	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Expectativas sobre ventas y producción. En el caso de los servicios las expectativas de un aumento en las ventas correspondían al 62,6% de las empresas, mientras que únicamente un 5,2% de los empresarios opinaron que estas iban a deteriorarse en el futuro.

**CUADRO 18
PUNTARENAS: EXPECTATIVAS DE LOS EMPRESARIOS DEL SECTOR SERVICIOS
RESPECTO A LA PRODUCCION Y VENTAS PARA EL AÑO 2007.**

EXPECTATIVA DE COMPORTAMIENTO	NO EMPRESAS	PORCENTAJE
Aumentará	72	62,6
Disminuirá	6	5,2
No Variara	32	27,8
NS/NR	5	4,3
TOTAL	115	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Por último se puede destacar que el 53,9 % de las empresas del sector servicios reportaron ingresos brutos anuales menores de veinte millones de colones y solo un 16,5% de estas empresas reportaron ingresos brutos anuales mayores a los trescientos cincuenta millones de colones, esto hace pensar que la mayoría de los negocios dedicados al comercio en esta región son micro o pequeñas empresas, no obstante es el sector que presenta las empresas con mayores ingresos brutos anuales.

3.3. Manufactura

Empresas e inicio de actividades. Para el análisis del sector de manufactura se realizó un censo obteniendo una respuesta efectiva de 37 empresas. Entre las empresas de manufactura se encontraban panaderías, confección de vestido y otras. En el sector manufacturero de las

empresas de las cuales se obtuvo respuesta en la encuesta el 56,7% corresponde a microempresas con menos de 6 trabajadores, el 29,7% de las empresas cuenta en sus plantas con un número de trabajadores entre 6 y 19 y el restante 13,6% corresponde a empresas dedicadas a la manufactura que se ubican en la categoría de empresas que poseen entre más de 20 trabajadores en sus plantas.

El sector de manufactura se caracteriza por ser un segmento de la actividad económica de la zona del gran Puntarenas relativamente nuevo, la muestra tomada del mismo nos indica que la mayoría de las empresas del sector manufactura que contestaron satisfactoriamente la pregunta sobre la fecha de inicio de operaciones, se han establecido en la zona y han iniciado operaciones partir de la década de los noventas, existiendo un repunte de empresas que iniciaron actividades a partir del año 2000. Durante la década de los noventas y hasta el 2006 se establecieron en la zona más del 70% de las empresas dedicadas a servicios y tomadas en cuenta en la muestra realizada para la encuesta.

Tecnología. En el análisis del aspecto y calidad de tecnología realizado en este sector por medio de la encuesta, se logró inferir que también existe un desconocimiento por parte de los empresarios entrevistados, sobre las capacidades y mejoras al sistema productivo en relación con sus prácticas tecnológicas actuales. Esto debido a que se logró comprobar que las niveles de inversiones en tecnología y las capacidades tecnológicas instaladas en estas empresas durante el año 2006 son bajos, pues la mayoría de los encuestados no relacionaron estos dos cuestionamientos presentes en la encuesta.

Esto en parte puede deberse a un desconocimiento por parte de los encuestados sobre lo que podría ser un grado tecnológico óptimo de su proceso productivo. Más del 70% de los empresarios encuestados indican tener un nivel satisfactorio de tecnología, esto a pesar de que no reportan inversiones recientes para actualizar sus procesos de producción o actividades de negocios. En el siguiente cuadro se observa que el 75% de las empresas entrevistadas si reportan que su tecnología, en una escala del 1 al 10(máxima) es más que satisfactoria pues la califican de más de 7 inclusive.

CUADRO 19
PUNTARENAS: IMPORTANCIA OTORGADA POR LAS EMPRESAS DE MANUFACTURA A LA TECNOLOGIA UTILIZADA SEGÚN CALIFICACIÓN 2006

CALIFICACION	EMPRESAS	%
2	3	8,1
4	2	5,4
6	5	13,3
8	12	32,8
10	14	37,8
NO APLICA	1	2,7
TOTAL	37	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Este resultado es relevante ya que muestra como los gerentes o dueños de las empresas de la zona del gran Puntarenas indican tener altos niveles de tecnología, a pesar de operar en un entorno de bajo crecimiento económico.

Otra forma de modernización de los procesos es la inversión en innovación. La información obtenida muestra que la mayoría de las empresas obtienen sus innovaciones por medio de la compra directa. El hecho de realizar compras directas de

tecnología responde a una necesidad del mercado, en gran medida por la competencia que podría haber en la zona o bien por la reposición de tecnología depreciada.

Por otra parte, en el cuadro siguiente se observa como pocas de las empresas encuestadas dedicadas a la manufactura han realizado adaptaciones tecnológicas, un 8,1%, un elemento que puede realzar el problema de actualización tecnológica de la zona y la poca atención que se le brinda a este.

CUADRO 20
PUNTARENAS: CAMBIOS IMPORTANTES REALIZADOS EN LOS ULTIMOS AÑOS POR LAS EMPRESAS DE MANUFACTURA SEGÚN CATEGORIA 2006

OPCION	NO EMPRESAS	%
El proceso productivo (adquisición de maquinaria, equipo, herramientas)	5	13,5
La tecnología	3	8,1
El producto o servicio	2	5,4
El proceso gerencial y/o administrativo	1	2,7
Otras combinaciones de respuesta	19	51,4
Ninguna	7	18,9
TOTAL	37	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

CUADRO 21
PUNTARENAS: PROPORCIÓN DE EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURA QUE INVIERTEN EN INNOVACIÓN SEGÚN FORMA DE METODO DE ADQUISICIÓN DE LA INNOVACIÓN 2006

METODO DE ADQUISICIÓN	SI	NO	NS/NR
DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN. Y DESARROLLO	13,5	21,6	64,9
CONTRATACIÓN DE CONSULTORÍAS	16,2	32,4	51,4
ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA NUEVA	29,7	10,8	59,5
COMPRA DIRECTA DE TECNOLOGÍA	37,8	8,1	54,1

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Otra de las formas como se señaló, de modernización de los procesos es la inversión en innovación, un 37.8% de las firmas visitadas reportó adquisición de tecnología por medio de la compra directa. Es importante señalar por otra parte, el alto porcentaje de empresas que decidieron no dar una respuesta.

Personal y Capacitación. La capacitación constituye uno de los elementos importantes para adquirir conocimientos. Según información obtenida de las encuestas de este sector, la adquisición del conocimiento es variada, tanto por medio de la capacitación, 29,7%, como por medio de la experimentación, y por medio de la observación.

CUADRO 22
PUNTARENAS: MODO DE APRENDIZAJE DE LAS EMPRESAS DE MANUFACTURA SEGÚN MÉTODO UTILIZADO 2006

OPCION	No EMPRESAS	PORCENTAJE
Capacitándose	11	29,7
Experimentando	5	13,5
Observando	3	8,1
Imitando	1	2,7
Otras combinaciones de las opciones anteriores	17	45,9
TOTAL	37	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Acceso y uso de Servicios. Los servicios a los cuales las firmas tienen acceso y a su vez utilizan para la mejora de su actividad, representan un indicador confiable de cómo el entorno empresarial, competitivo y logístico de la zona del gran Puntarenas afecta el desempeño de las empresas dedicadas a la manufactura. Por esto, a los gerentes entrevistados se les consultó sobre siete servicios requeridos para mejorar su competitividad, así como para resolver los problemas propios de su actividad de producción y comercial. Los resultados obtenidos, muestran que las industrias utilizan todo tipo de servicios, tales como internet, los servicios bancarios, asesorías administrativas, asesorías productivas, entre otras. Sin embargo, los de más uso continúan siendo los bancarios pero principalmente para pagos de todo tipo, es decir trámites comunes. En segundo lugar se ubica el servicio de internet y en tercer lugar las asesorías de tipo administrativo.

Además, se destaca el hecho de que en este sector de la manufactura son muy poco utilizados los servicios de acceso a la investigación de nuevos productos, la inteligencia de mercados y la asesoría productiva, lo cual es de suma importancia para este tipo de actividades.

Manejo de Libros Contables y uso de consultorías externas. Para el control de estas firmas, el manejo de libros contables resulta de gran importancia para el control de sus negociaciones mercantiles y financieras, y lograr así una mayor productividad y aprovechamiento de los recursos. En el caso de las firmas encuestadas, el 75, 6% de ellas dicen llevar libros contables.

Canales de comercialización. Con respecto al canal de comercialización de los productos por las industrias, este resulta ser variado, llevan el producto directo al consumidor el 62,2%, y el 8,1% cuentan con intermediarios a los cuales venden los productos.

CUADRO 23
PUNTARENAS: CANAL DE COMERCIALIZACION PARA LAS VENTAS POR EL SECTOR
MANUFACTURERO
2006.

CANAL	No EMPRESAS	PORCENTAJE
Lleva el producto directamente hasta el mercado de los consumidores	23	62,2
Vende el producto a intermediarios	3	8,1
Utiliza las dos	6	16,2
NS/NR	5	13,5
TOTAL	37	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Expectativas sobre ventas y producción. La gran mayoría de las industrias encuestadas mantenían expectativas positivas sobre la producción y ventas de sus respectivos negocios, es decir, expectativas de un aumento en sus ventas. Únicamente el 16,2% manifestó que las ventas podrían disminuir.

CUADRO 24
PUNTARENAS: EXPECTATIVAS DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO
RESPECTO A LA PRODUCCION Y VENTAS PARA EL AÑO 2007.
2006

EXPECTATIVA DE COMPORTAMIENTO NO EMPRESAS PORCENTAJE		
Aumentará	25	67,6
Disminuirá	6	16,2
No Variara	6	16,2
TOTAL	37	100,0

Fuente: Sede del Pacífico, Universidad de Costa Rica, 2007.

Por último se puede destacar que el 64 % de las empresas del sector manufactura reportaron ingresos brutos anuales menores de veinte millones de colones y solo un 2,7% de esta empresas reportaron ingresos brutos anuales mayores a los trescientos cincuenta millones de colones, esto nos hace pensar que la mayoría de los negocios dedicados a la manufactura en esta región son micro o pequeñas empresas.

3.4. Transporte

Empresas e inicio de actividades. El sector transporte ocupa el cuarto lugar en número de empresas encuestadas y se ubican en los distritos de Puntarenas; el Roble y Espíritu Santo. Una importante cantidad de empresas se dedican a este tipo de actividad, de la encuesta realizada, se indica que alrededor de la mitad de las empresas se han establecido con estas operaciones que tienen ya varios años en funcionamiento. A partir de la década de los noventa se instaló el restante 50%. Las empresas de transporte encuestadas comprenden: buses, taxis, cabotaje o naviero y transporte de materiales. Por ejemplo, el servicio de transporte en buses comprende un 46% del total de empresas de este sector.

En el sector transporte de las empresas de las cuales se obtuvo respuesta en la encuesta el 23,1% corresponde a microempresas con menos de 6 trabajadores, el 30% corresponde a empresas con trabajadores de 6 a 19 y el restante 30,8% corresponde a empresas dedicadas al transporte que tienen 20 o más trabajadores en sus plantas.

Tecnología. En el análisis del aspecto y calidad de tecnología realizada por medio de la encuesta, se logró inferir que alrededor del 69,3% de los empresarios encuestados indican tener un nivel satisfactorio de tecnología, mayor a 7, en una escala del 1 al 10(máxima), y un 15,4% manifiestan no tener un buen nivel tecnológico en sus empresas de transporte.

Por otra parte, un 38,5% de las empresas encuestadas dedicadas al transporte han realizado adaptaciones tecnológicas, principalmente en lo que se refiere al proceso de producción que consiste en la utilización de unidades de transporte muy nuevas, sin embargo, llama la atención que un 46,2% de los entrevistados no respondieron esta pregunta.

Personal y Capacitación. La capacitación es una forma de adquirir conocimientos que le permiten al empresario expandir y mejorar sus negocios. Según información obtenida de las encuestas en del sector turismo un 52% de las empresas de la región del gran Puntarenas utilizan la capacitación con estos fines. Además, se infiere de esta información, que imitando, con un 43.8% y observando, con otro 43.8%, estas son las formas más importantes de las empresas de este sector para aumentar su conocimiento respecto a su negocio.

Acceso y uso de Servicios por parte de las firmas. Los servicios a los cuales las firmas tienen acceso y a su vez utilizan para la mejora de su actividad, representan un indicador confiable de cómo el entorno empresarial, competitivo y logístico de la región del gran Puntarenas afecta el desempeño de las empresas dedicadas al transporte. Por lo tanto, a los gerentes entrevistados se les consultó sobre siete servicios requeridos por los negocios para mejorar su competitividad así como para resolver los problemas propios de su actividad de producción y comercial.

La información resultante de la encuesta muestra que, mayoritariamente las empresas encuestadas del sector transporte utilizan los servicios financieros de los bancos localizados en la zona en un 92,3%. En segundo lugar, los empresarios encuestados de este sector reportaron el uso del Internet, a saber un 92%. En tercer lugar, la asesoría administrativa es reportada por las firmas de transporte en un 53,8%

Es claro, que los servicios bancarios son los más utilizados por los diversos sectores económicos de la región. Además, los servicios de internet resultan muy generalizados entre las empresas de transporte relacionadas con el turismo, en parte debido a la opción de páginas Web que les permite divulgar sus actividades y darla a conocer por todo el país y a nivel internacional.

Manejo de libros contables. El manejo de libros contables que resulta de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras, también está presente en el caso del sector transporte, el resultado es bueno, pues un 92,3% de estas dice llevar libros contables.

Canales de comercialización. En el sector transporte, el canal de comercialización de los productos más utilizado es el servicio directo al consumidor, con un 38.5%, sin embargo la venta de servicios a intermediarios es alta representando un 30,8% del total. Esto se debe a que en muchas ocasiones el servicio es contratado por un tercero, sobre todo cuando se refiere a actividades de turismo.

Expectativas sobre ventas y producción. Todas las empresas de transporte entrevistadas mantenían expectativas positivas sobre la producción y ventas de su respectivo negocio. Un 92,3% opinó que sus ventas aumentarían y un 7,7% que se mantendrían igual.

Por último se puede destacar que el 37,8 % de las empresas del sector transporte reportaron ingresos brutos anuales menores de veinte millones de colones y solo un 15,4% de esta empresas reportaron ingresos brutos anuales mayores a los trescientos cincuenta millones de colones, esto nos hace pensar que la mayoría de los negocios dedicados al transporte en esta región son pequeñas empresas pero existen varias que son de gran tamaño.

3.5. Agropecuario

Empresas e inicio de actividades. El sector agropecuario ocupa el quinto lugar en número de empresas encuestadas, en total se encuestó a 8 empresas que se ubican en el distrito de Puntarenas. Una importante cantidad de empresas se dedican a este tipo de actividad, antes de los noventa. A partir de la década de los noventa se instaló el restante 62,5%. Las empresas del sector agropecuario encuestadas se dedican a las pesca y al almacenamiento y producción de granos. Por ejemplo, las empresas relacionadas con la pesca comprenden un 97,5% del total de empresas de este sector.

En el sector agropecuario de las empresas de las cuales se obtuvo respuesta en la encuesta el 12,5% corresponde a empresas con trabajadores de 6 a 19 y el 75% corresponde a empresas dedicadas a la pesca que tienen 20 o más trabajadores en sus plantas. Es importante señalar que las empresas no reportaron contar con menos de 6 trabajadores en sus plantas.

Tecnología. En el análisis del aspecto y calidad de tecnología realizada por medio de la encuesta, se logró inferir que alrededor del 62% de los empresarios encuestados indican tener un nivel satisfactorio de tecnología, mayor a 7, en una escala del 1 al 10(máxima), y un 25% manifiestan no tener un buen nivel tecnológico en sus empresas.

Por otra parte, un 62,5% de las empresas encuestadas dedicadas a actividades agropecuarias no han realizado adaptaciones tecnológicas y las pocas que lo han realizado lo aplicaron al proceso productivo.

Personal y Capacitación. La capacitación es una forma de adquirir conocimientos que le permiten al empresario expandir y mejorar sus negocios. Según información obtenida de las encuestas en del sector agropecuario un 50% de las empresas de la región del gran Puntarenas utilizan la experimentación con estos fines. Además, se infiere de esta información, que experimentando y capacitándose, con un 25% y observando, con otro 12,5%, son las formas más importantes de las empresas de este sector para aumentar su conocimiento respecto a su negocio.

Acceso y uso de Servicios por parte de las firmas. Los servicios a los cuales las firmas tienen acceso y a su vez utilizan para la mejora de su actividad, representan un indicador confiable de cómo el entorno empresarial, competitivo y logístico de la región del gran Puntarenas afecta el desempeño de las empresas dedicadas al sector agropecuario. Por lo tanto, a los gerentes entrevistados se les consultó sobre siete servicios requeridos por los negocios para mejorar su competitividad así como para resolver los problemas propios de su actividad de producción y comercial.

La información resultante de la encuesta, muestra que mayoritariamente las empresas encuestadas del sector transporte utilizan los servicios financieros de los bancos localizados en la zona en un 87,5%. En segundo lugar, los empresarios encuestados de este sector reportaron el uso de la asesoría productiva es reportada en un 87%. En tercer lugar, las firmas del sector agropecuario utilizan los servicios de Internet, a saber un 75%.

Manejo de libros contables. El manejo de libros contables que resulta de gran importancia porque todas las empresas tienen la necesidad de llevar un control de sus negociaciones mercantiles y financieras, también está presente en el caso del sector agropecuario, el resultado es bueno, pues un 87,5% de estas dice llevar libros contables.

Canales de comercialización. En el sector agropecuario, el canal de comercialización de los productos más utilizado es la venta del producto a intermediarios, representando un 50% del total. El servicio directo al consumidor, representa un 12,5%. Un porcentaje alto, el 25% no respondieron esta pregunta.

Expectativas sobre ventas y producción. Las empresas de este sector entrevistadas mantenían expectativas positivas sobre la producción y ventas de su respectivo negocio. Un

62,5% opinó que sus ventas aumentarían y un 12,5% que se mantendrían igual. El 25% consideran que sus ventas podrían disminuir.

Por último se puede destacar que el 37,5% de las empresas del sector agropecuario reportaron ingresos brutos anuales menores de veinte millones de colones y solo un 12,5% de estas empresas reportaron ingresos brutos anuales mayores a los trescientos cincuenta millones de colones, hace pensar que la mayoría de los negocios dedicados a la producción agropecuaria en esta región son pequeñas empresas.

7. Conclusiones:

De lo expuesto cabe concluir:

1. Las empresas de la subregión del gran Puntarenas se dedican principalmente a los servicios y el comercio, en menor escala ubicamos empresas manufactureras y se nota un gran descenso de las actividades del sector agropecuario.
2. Las micro y pequeñas empresas representan más del 70% de las empresas de la subregión y se pueden ubicar en todos los sectores productivos, de ahí que cualquier política de desarrollo empresarial debe partir de este contexto.
3. El análisis permitió determinar que una mayoría de las empresas encuestadas calificaron el estado de su nivel tecnológico con nota igual o superior a 7, pero la información levantada determinó que el 65% o más de estas firmas no ha realizado mejoras a nivel de sus procesos de producción, de desarrollo de nuevos productos y en el proceso gerencial administrativo.
4. Con relación a los modos de aprendizaje utilizados por las empresas, la capacitación del recurso humano ocupa el primer lugar, seguido por la experimentación y se utiliza muy poco la imitación. Sin embargo muchas empresas manifestaron que utilizan combinaciones de estos modos de aprendizaje para mejorar las competencias de su recurso humano.
5. Dependiendo del sector productivo, los cambios más importantes realizados por las empresas se ubican en la tecnología y en el proceso productivo, sin embargo es notable que la mayoría de las empresas no utilizan la investigación y el desarrollo o la contratación de consultorías como estrategia para el desarrollo productivo.
6. El uso de los servicios se concentra en los bancos, que les brindan el soporte financiero y en segundo lugar la utilización de internet y en tercer lugar las asesorías administrativas, sin embargo falta apoyarse más en los servicios productivos como forma de mejorar la actividad de las empresas.
7. Es conveniente mencionar que la mayoría de las empresas encuestadas cumple con el requisito de llevar libros contables, y son pocas las empresas que no cumplen con esta disposición del Código de Comercio. Asimismo, la gran mayoría de las empresas no quisieron brindar información sobre los ingresos brutos que generaron en el año 2006.
8. La mayoría de las empresas utiliza como canal de comercialización el llevar su producto directamente hasta sus consumidores y la venta a intermediarios no es una práctica generalizada, lo cual podría explicarse por el tamaño de las empresas o por que el sector servicios representa a la mayoría de las empresas de la subregión.
9. En términos generales se nota un clima de optimismo entre los empresarios de la zona ya que la gran mayoría piensa que las ventas van a aumentar en el futuro, lo cual es un aspecto que debe aprovecharse para el desarrollo empresarial de la zona.
10. Esta información puede y debe ser usada para la definición de estrategias que vengán a propiciar el apoyo y seguimiento a la gran mayoría de micro y pequeñas empresas que conforman la región y que son potenciales fuentes de desarrollo para la misma.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cochran, William (1987). *Técnicas de muestreo*. Ciudad: Editorial.

Harberger, Arnold C. "A Vision of the Growth Process." *The American Economic Review*, 88, (1998)

Lucas, Rober E., Jr. "On the Mechanics of Economic Development" *Journal of Monetary Economics*, Julio de 1988

Romer, Paul "Increasing Returns and Long Run Growth" *Journal of Political Economy*, Octubre de 1986