

**UNIVERSIDAD HISPANOAMERICANA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
ESCUELA ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS**

**TESIS PARA OPTAR POR EL GRADO  
ACADÉMICO DE LICENCIATURA EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS CON  
ÉNFASIS EN BANCA Y FINANZAS**

**FUNDAMENTAR EL BUEN FUNCIONAMIENTO  
DE LAS PYMES RELACIONADO CON EL  
CONOCIMIENTO FINANCIERO DEL  
EMPRESARIO, PARA LAS MICROEMPRESAS  
DEL SECTOR COMERCIAL, CANTÓN DE  
MORAVIA A JUNIO 2018.**

**Sustentante:  
Melissa Gutiérrez Brenes**

**Tutor:  
Luis Vargas Zúñiga**

**Agosto, 2018**

## DECLARACIÓN JURADA

Yo **Melissa Gutiérrez Brenes**, mayor de edad, portadora de la cédula de identidad número **9-0110-0901**, egresada de la carrera de Administración de Negocios con énfasis en Banca y Finanzas de la Universidad Hispanoamericana, hago constar por medio de este acto y debidamente apercibido y entendido de las penas y consecuencias con las que se castiga en el Código Penal el delito de perjurio, ante quienes se constituyen en el Tribunal Examinador de mi trabajo de tesis para optar por el título de Licenciatura, juro solemnemente que mi trabajo de investigación titulado: **Fundamentar el buen funcionamiento de las pymes relacionado con el conocimiento financiero del empresario, para las microempresas del sector comercial, cantón de Moravia a junio 2018.** es una obra original que ha respetado todo lo preceptuado por las Leyes Penales, así como la Ley de Derecho de Autor y Derecho Conexos número 6683 del 14 de octubre de 1982 y sus reformas, publicada en la Gaceta número 226 del 25 de noviembre de 1982; incluyendo el numeral 70 de dicha ley que advierte; artículo 70. Es permitido citar a un autor, transcribiendo los pasajes pertinentes siempre que estos no sean tantos y seguidos, que puedan considerarse como una producción simulada y sustancial, que redunde en perjuicio del autor de la obra original. Asimismo, quedo advertida que la Universidad se reserva el derecho de protocolizar este documento ante Notario Público.

En fe de lo anterior, firmo en la ciudad de San José, a los 12 días del mes de septiembre del año dos mil dieciocho.

---

**Melissa Gutiérrez Brenes**

**Cédula: 9-0110-0901**

## CARTA DE APROBACIÓN DEL TUTOR

San José, 13 de setiembre del 2018

**Tania Jiménez Carranza, MBA**  
**Directora Administración de Empresas**  
**Universidad Hispanoamericana**

Estimada señora:

El estudiante **Melissa Gutiérrez Brenes**, cédula de identidad número **0901100901**, me ha presentado, para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **FUNDAMENTAR EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE LAS pymes RELACIONADO CON EL CONOCIMIENTO FINANCIERO DEL EMPRESARIO, PARA LAS MICROEMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL, CANTÓN DE MORAVIA A JUNIO 2018**, el cual ha elaborado para optar por el grado académico de Licenciada en Administración de Empresas con énfasis en Banca y Finanzas.

En mi calidad de tutor, he verificado que se han hecho las correcciones indicadas durante el proceso de tutoría y he evaluado los aspectos relativos a la elaboración del problema, objetivos, justificación; antecedentes, marco teórico, marco metodológico, tabulación, análisis de datos; conclusiones y recomendaciones.

De los resultados obtenidos por el postulante, se obtiene la siguiente calificación:

Factor a valor		Puntaje Obtenido	
a-	Originalidad del tema	10%	10%
b-	Cumplimiento entrega de avances	20%	20%
c-	Coherencia entre los objetivos, los instrumentos aplicados y los resultados de la investigación	30%	30%
d-	Relevancia de las conclusiones y recomendaciones	20%	20%
e-	Calidad y detalles del Marco Téorico	20%	20%
<b>Total</b>		<b>100%</b>	<b>100%</b>

En virtud de la calificación obtenida, se avala el traslado al proceso de lectura.

Atentamente,

**Lic. Luis Vargas Zúñiga**  
**Cédula identidad 0107090057**  
**Carné Colegio Profesional #33896**

## CARTA DE LECTOR

San José, 22 de octubre del 2018

**Universidad Hispanoamericana**  
**Facultad de Ciencias Económicas**

**Atención: Oficina de Registro, Recinto Llorente**

Estimados señores:

La estudiante, Melissa Gutiérrez Brenes, Cedula 9-0110-0901, me ha presentado para efectos de revisión y aprobación, el trabajo de investigación denominado **"Fundamentar el buen funcionamiento de las PYMES relacionado con el conocimiento financiero del empresario, para las microempresas del sector comercial, cantón de Moravia a junio 2018."**, el cual ha elaborado para obtener su grado de Licenciada en Administración de Negocios, con énfasis en Banca y Finanzas.

He revisado el contenido y analizado particularmente lo relativo a la coherencia entre el marco teórico y análisis de datos, la consistencia de los datos recopilados y la coherencia entre éstos y las conclusiones; asimismo, la aplicabilidad y originalidad de las recomendaciones, en términos de aporte de la investigación a las PYMES. Además se realizaron los cambios recomendados en el proceso de lectura.

Por consiguiente, este trabajo cumple con los requisitos que exige la Universidad y cuenta con mi aval para ser presentado en defensa pública.

Atentamente,

**MSc. Ronald Ortiz Ramírez**  
**Cédula 105910178**  
**Carne CPCECR #2146**

## CARTA DE REVISIÓN FILOLÓGICA

Los suscritos, Elena Redondo Camacho, cédula de identidad número 3 0447 0799 y Daniel González Monge, cédula de identidad número 1 1345 0416, en calidad de filólogos, revisamos y corregimos el trabajo final de graduación que lleva por título *Fundamentar el buen funcionamiento de las pymes relacionado con el conocimiento financiero del empresario, para las microempresas del sector comercial, cantón de Moravia a junio 2018*, sustentado por Melissa Gutiérrez Brenes.

Hacemos constar que se corrigieron aspectos de forma, redacción, estilo y otros vicios del lenguaje que se pudieron trasladar al texto.

Esperamos que nuestra participación satisfaga los requerimientos de la Universidad Hispanoamericana.



Elena Redondo Camacho  
Céd. 3 0447 0799  
Bachiller en Filología Española  
Carné ACFIL 0247



Daniel González Monge  
Céd. 1 1345 0416  
Bachiller en Filología Española  
Carné ACFIL 0245

## ÍNDICE DE CONTENIDO

Índice de contenido .....	ii
Índice de figuras .....	viii
Índice de tablas .....	xi
Índice de ilustraciones .....	xii
Declaración jurada .....	xiii
Carta de aprobación del tutor .....	xiv
Dedicatoria .....	xv
Agradecimientos.....	xvii
Tabla de abreviaturas.....	xix
Resumen.....	xxi
Capítulo 1. Problema de investigación .....	1
1.1 Planteamiento del problema.....	2
1.1.1 Antecedentes del problema .....	2
1.1.2 Problematización .....	15
1.1.3 Justificación del tema.....	27
1.2 Formulación del problema.....	31
1.3 Objetivos de investigación.....	31
1.3.1 Objetivo general.....	31

1.3.2 Objetivos específicos .....	31
1.4 Alcances y limitaciones .....	32
1.4.1 Alcances .....	32
1.4.2 Limitaciones .....	33
Capítulo 2. Marco teórico .....	34
2.1. Antecedentes de las pymes en el caton de Moravia .....	35
2.1.1 Contexto histórico .....	35
2.2 Las pymes y su participación en el mercado estatal .....	38
2.2.1 Misión.....	39
2.2.2 Visión .....	39
2.2.3 Áreas de trabajo.....	39
2.2.4 Legislación .....	39
2.2.5 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).....	41
2.2.6 Requisitos para formar parte del Registro pyme del MEIC .....	42
2.2.7 Definición de las pymes en Costa Rica.....	44
2.2.8 La red de apoyo a pymes.....	45
2.2.9 El mercado estatal y la participación de las pymes.....	48
2.3 La motivación de los empresarios para iniciar SU PYME .....	49
2.3.1 Definición del espíritu emprendedor .....	49
2.3.2 Razones que motivan a los empresarios para iniciar sus pymes,	

Emprendedores Internacionales, España.....	51
2.3.3 Razones que motivan a los empresarios para iniciar su MIPYES, emprendedores costarricenses.....	52
2.3.4 Perfil del emprendedor Latinoamericano y el Caribe .....	54
2.2.5 Perfil del emprendedor costarricense .....	58
2.4 Los problemas que enfrentan los empresarios mipyes .....	60
2.4 Gestión empresarial en las MIPYMES .....	64
2.5 Estrategias financieras/contables para los empresarios pymes.....	66
2.5.1 Decisiones financieras .....	68
2.5.2 Estrategias financieras.....	72
2.6 Hipótesis .....	74
Capítulo 3. Marco metodológico.....	75
3.1 Tipo de investigación .....	76
3.1.1 Finalidad .....	76
3.1.2 Dimensión temporal.....	77
3.1.3 Marco.....	78
3.1.4. Naturaleza.....	79
3.1.5 Carácter .....	79
3.2 Sujetos y fuentes de información .....	79
3.2.1 Sujetos.....	79

3.2.2 Primera mano .....	80
3.2.3 Segunda mano.....	80
3.3 Selección del muestreo .....	80
3.3.1 Probabilística o no probabilística .....	81
3.4 Técnicas e instrumentos para recolectar información .....	81
3.5 Operacionalización de las variables .....	82
Capítulo 4. Análisis e interpretación de datos .....	86
4.1 Diagnóstico de la situación vigente .....	87
4.1.1. Características de las microempresas comerciales del cantón de Moravia .....	87
4.1.2. Informalidad de las microempresas .....	92
4.1.3. Motivación para iniciar con la actividad económica .....	95
4.2. Descripción e interpretación de los datos.....	96
4.2.1. Estadísticas del empresario de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia .....	96
4.2.2. Evaluación de las prácticas financieras ejercitadas por los emprendedores del cantón de Moravia.....	108
4.2.3. Evaluación de los criterios que utilizan para la toma de decisión acerca de la administración de la microempresa.....	116
4.2.4. Evaluación de los criterios que utilizan para la toma de decisión en la gestión empresarial.....	129
Capítulo 5. Conclusiones y recomendaciones.....	136

5.1 Conclusiones.....	137
5.1.1. Conclusión general .....	137
5.1.2. Conclusiones específicas.....	139
5.2. Recomendaciones .....	146
Capítulo 6. Propuesta.....	159
6.1 Nombre de la propuesta.....	159
6.2. Institución .....	159
6.3. Responsable .....	159
6.4. Tiempo estimado para la ejecución.....	159
6.5. Presupuesto necesario para su implementación.....	159
6.6. Objetivos de la propuesta.....	159
6.6.1. Objetivo general.....	159
6.6.2. Objetivos específicos .....	160
6.7. Cronograma de actividades .....	161
6.8. Desarrollo de la propuesta .....	162
6.8.1. Etapa 1: Identificar las áreas que deben fortalecerse, mediante la aplicación de un examen de ubicación en Contabilidad básica y Administración. .....	162
6.8.2. Etapa 2: Impartir asesorías por módulos a las necesidades actuales de los emprendedores .....	162
6.8.3. Etapa 3: Realizar prácticas que ayuden con el entendimiento por parte del	

emprendedor.....	163
6.8.4. Fomentar mayor participación de los emprendedores para que asistan a capacitaciones dadas por el INA, MEIC, etc.....	163
Bibliografía .....	159
Anexos .....	159

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Participación de las pymes, según tamaño, 2016 .....	10
Figura 2. Razones expresadas detrás de la discontinuación de un negocio en Costa Rica .....	14
Figura 3. Empleo generado por las MIPYMES, según tamaño, 2016 .....	25
Figura 4. Compendio cantonal, según las principales actividades económicas obtenidas en el OMIPYME (% con base en el total de patentes municipales por cantón, 2015) .....	38
Figura 5. Datos del dueño o representante de la microempresa.....	87
Figura 5.1. Edad del dueño o representate de la microempresa.....	88
Figura 5.2. Estado Civil del dueño o representate de la microempresa .....	89
Figura 5.3. Datos del dueño o representate de la microempresa, según grado académico.....	90
Figura 6. Esta actividad es la principal fuente de ingreso de su hogar.....	91
Figura 6.1. Qué tipo de contabilidad lleva la microempresa.....	92
Figura 6.2. Actualmente, la empresa le genera asignarse un salario por su trabajo .	93
Figura 6.3.Cuál es la principal razón por la que inicio esta actividad .....	95
Figura 6.4. ¿Cuánto tiempo tiene en el mercado está microempresa? .....	97
Figura 6.5. La rentabilidad de las microempresas de Moravia .....	99
Figura 6.6. Con que frecuencia se realizan los impuestos de su microempresa Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.....	100
Figura 6.7. Retira mensualmente o en periodos menores la ganancia de su negocio para cubrir gastos personales .....	101

Figura 6.8. Cuales considera son sus: Virtudes, habilidades y cualidades .....	103
Figura 6.9. ¿Recibió alguna capacitación previa a la apertura de su microempresa por parte de? .....	104
Figura 6.10. ¿Previo a la apertura de su microempresa contaba con experiencia para emprender? .....	105
Figura 6.11. ¿Cuenta con alguna capacitación relacionada con Administración, Contabilidad o Finanzas? .....	106
Figura 6.12. ¿Qué ha hecho principalmente para mantener su microempresa? .....	107
Figura 7. ¿Con qué frecuencia se realizan los Estados Financieros de su microempresa? .....	108
Figura 7.1. ¿Conoce como están compuestos los gastos mensuales de su microempresa? .....	109
Figura 7.2. ¿Acostumbra usted llevar un registro de sus deudas, gastos, ingreso y ahorro? .....	110
Figura 7.3. ¿Conoce cómo elaborar un presupuesto para planear la distribución del dinero de la microempresa? .....	111
Figura 7.4. ¿Elabora usted un flujo de caja para su microempresa? .....	112
Figura 7.5. ¿Elabora usted un flujo de caja para su microempresa? Frecuencia....	113
Figura 7.6. ¿Cómo maneja usted las proyecciones de su microempresa? .....	114
Figura 7.7. ¿Cuándo tiene ganancias en un periodo en que lo utiliza? .....	115
Figura 7.8. ¿Tiene usted el hábito de ahorrar? .....	116
Figura 8. Qué criterios utiliza para decidir sobre el endeudamiento o financiamiento .....	117
Figura 8.1.Cuál es el destino del prestamos obtenido.....	118
Figura 8.2. ¿Qué tan importante ha sido la toma de decisiones para el	

posicionamiento de su microempresa? .....	119
Figura 8.3. Qué aspectos tiene en cuenta para tomar una decisión .....	120
Figura 8.4. Cuenta con un proceso específico para tomar decisiones .....	121
Figura 8.5. ¿Mediante qué estilo se toma las decisiones de la microempresa?.....	121
Figura 8.6. ¿Cuándo toma decisiones a quien consulta?.....	122
Figura 8.7.Cuál ha sido el resultado al tomar decisiones apresuradas .....	123
Figura 8.8. ¿Qué criterios ha utilizado para la toma de decisiones? .....	124
Figura 8.9. Cuando analiza el resultado de la toma de sus decisiones, cuáles son los factores claves de su Éxito.....	125
Figura 8.10. Cuando analiza el resultado de la toma de sus decisiones, cuáles son los factores claves de su Fracaso .....	127
Figura 8.11. ¿Qué tan importante es para usted en la toma de decisiones el nivel de formación académico? .....	128
Figura 9. ¿Se capacita constantemente el empresario? .....	129
Figura 9.1. ¿Qué mecanismos utiliza para que su empresa sea más competitiva y productiva?.....	130
Figura 9.2. Conocimiento/Aplicación de las Áreas de las Gestión Empresarial .....	132
Figura 9.3. ¿Cómo se proyecta en el futuro? .....	133
Figura 9.4. ¿Qué decisiones ha pensado implantar para mejorar y ser más exitosa? .....	134
Figura 9.5. ¿Qué papel juega para usted la intuición en la toma de decisiones? ¿Con qué frecuencia la aplica?.....	135

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2014, según fase de desarrollo económico % de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA), según Economías basadas en los recursos.....	5
Tabla 2. Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2014, según fase de desarrollo económico % de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA), según Economías basadas en eficiencia .....	6
Tabla 3. Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2014, según fase de desarrollo económico % de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA), según Economías basadas en innovación.....	7
Tabla 4. Condiciones para el Emprendimiento que analiza el GEM.....	16
Tabla 5. Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2010, 2012 y 2014, según la opinión de expertos en Costa Rica, ordenados por orden de gravedad .....	17
Tabla 6. Clasificación de empresas, según cantidad de empleados definición de pymes armonizada .....	44
Tabla 7. Montos adjudicados a las empresas registradas en el SIEC en colones, según tamaño y contribución porcentual por empresa para el 2016 .....	49
Tabla 8. Tasas de la TEA por grupo de edad en los países de ALC, GEM 2015(% de la población adulta en cada grupo de edad componente de la TEA .....	57
Tabla 9. Operacionalización de las variables .....	84
Tabla 10. Índice de retorno sobre la inversión (ROI).....	98

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. El proceso emprendedor y las definiciones del GEM.....	3
Ilustración 2. Decisiones financieras .....	69

## DEDICATORIA

Este trabajo quiero dedicarlo a aquellas personas que forman parte de mi vida de forma esencial y han sido los motores que han impulsado mi ser.

### **A Dios.**

Por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

### **A mi madre Teresita.**

Por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor.

A mis padres por ser pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica como de la vida, por su apoyo incondicional mantenido perfectamente a través del tiempo.

### **A mis familiares.**

A mis hermanas: Verónica y Karina; a mis tíos Fernando, Carlos, Roger, Osvaldo por su participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.

**A mis amigos.**

Que nos apoyamos mutuamente en nuestra formación profesional y que, hasta ahora, seguimos siendo amigos: Natalia Avendaño, Paola Morales, Kelsang Méndez, Evelyn Chacón, Sofía Rivera, Andrea Rojas, Candace Arce, Esteban Mayorga, Jeison Rubí, Andrés Aguilar, por haberme motivado a realizar este trabajo.

Finalmente, a los maestros, aquellos que marcaron cada etapa de nuestro camino universitario y que me ayudaron en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de la tesis.

A mí, por ser perseverante para cumplir mi meta de ser una profesional en un país en el que me formo académicamente, a pesar de las adversidades y barreras del lenguaje nunca desistí por la pasión de la carrera.

¡Gracias a ustedes!

## AGRADECIMIENTOS

Primeramente, agradecer a mis profesores ya que fueron partícipes de mi formación profesional, aparte de su gran cooperación brindada y enormes aportes y sabiduría durante mi investigación.

A mi tutor Luis Vargas por su cooperación y disposición en guiarme durante este proyecto. Su sabiduría en este proceso fue clave para mí, para así sobrellevar de manera exitosa mi investigación.

A los veintinueve microempresarios del cantón de Moravia, por depositar su confianza en mí, por aceptar la realización de mi proyecto y mostrar enorme interés en la realización de este, por el gran apoyo brindado durante todo este proceso.

Al Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), Departamento La Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYME) por su gran cooperación y apoyo en la realización de la investigación y por brindarle el seguimiento adecuado.

Agradezco a mi familia: Teresita Brenes, a mis hermanas: Verónica, Karina. Por sus sabios conocimientos de haber ya pasado por esta experiencia fueron de muchísima ayuda, apoyo y cariño.

Además, mis abuelitos Manuel y Carmen, mis tíos y padre Enrique, por el apoyo incondicional que me han brindado, porque han sido gran parte de mi motivación para finalizar esta etapa.

Gracias, con cariño a una gran persona, quien me animó a seguir y me ayudó en los momentos que más lo necesitaba: mi madre Teresita Brenes.

Gracias a toda la red de apoyo que me ha acompañado desde el inicio con su motivación, apoyo y asistencia para ayudarme a concluir mi meta académica de graduarme, mi mejor amiga Natalia Avendaño, a mis compañeros del trabajo y supervisor que han sido flexibles con lo que demanda la entrega de un proyecto como este.

A todos mis sinceros agradecimientos. ¡Gracias!

## TABLA DE ABREVIATURAS

<b>ABREVIATURA</b>	<b>SIGNIFICADO</b>
<b>APS</b>	Encuesta Población Adulta
<b>DEE</b>	Directorio de Establecimientos y Empresas
<b>DIGEPYMES</b>	Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa
<b>GEM</b>	Global Entrepreneurship Monitor
<b>HACIENDA</b>	Ministerio de Hacienda
<b>INA</b>	Instituto Nacional de Aprendizaje
<b>INEC</b>	Instituto Nacional de Estadísticas y Censos
<b>MEIC</b>	Ministerio de Economía, Industria y Comercio
<b>MIPYMES</b>	Micro Peque y Medianas Empresas
<b>MIDEPLAN</b>	Ministerio de Planificación y Política Económica
<b>NIIF</b>	Normas Internacionales de Información Financiera
<b>OMIPYMES</b>	Observatorio de la micro, pequeña y mediana empresa
<b>PROCOMER</b>	Promotora de Comercio Exterior
<b>pymes</b>	Micro, pequeña y mediana empresa de los sectores industria, comercio, servicios y tecnologías de información
<b>ROI</b>	Índice de retorno sobre la inversión

<b>SIEC</b>	Sistema de información empresarial costarricense
<b>TEA</b>	Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales
<b>UNA</b>	Universidad Nacional de Costa Rica
<b>UNED</b>	Universidad Estatal a distancia de Costa Rica

## RESUMEN

El conocimiento es un conjunto de representaciones abstractas que se almacenan mediante la experiencia o la adquisición de conocimientos o a través de la observación. En el sentido más extenso, se trata de la tenencia de datos variados interrelacionados que, al ser tomados por sí solos, poseen un menor valor cualitativo.

El capítulo I corresponde al marco contextual de la investigación y contiene el planeamiento del problema con sus debidos antecedentes internacionales y nacionales, descripción del problema que se considera un abstracto de la recopilación de todos los aspectos relacionados con la red de cuidado y la satisfacción, situación que presenta ausencia en este momento y justificación de las razones por las cuales se realiza la investigación.

A la vez, el capítulo I incluye el problema central que surge de la situación actual de la necesidad de fortalecer el conocimiento financiero que poseen los microempresarios del cantón de Moravia, el objetivo general, los objetivos específicos, los cuales indican el propósito del estudio, así como los alcances y limitaciones que se presentan en la investigación.

El capítulo II está compuesto por dos partes: el contexto histórico y el teórico conceptual. La primera parte posee una breve narración sobre el contexto y evolución de los emprendedores del país, la misión y la visión del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) y una reseña histórica del cantón en el que se realiza el estudio.

En la segunda parte se desarrolla el contexto teórico, el cual justifica el presente proyecto. Se describe de forma detallada los siguientes temas: la definición del espíritu emprendedor, los problemas que enfrentan los emprendedores y el conocimiento financiero del microempresario.

El capítulo III hace referencia al procedimiento metodológico, en el que se expone el tipo de investigación, área de estudio, análisis u objetos de estudio, la identificación, descripción y relación de las variables clasificadas en dependientes e independientes, el proceso de operacionalización de las variables para captar al máximo el significado que se le atribuye a cada de una en esta tesis y la técnica de recolección de datos.

El capítulo IV consiste en el análisis de los resultados obtenidos en la investigación realizada, por medio del instrumento que se aplicó a los 29 microempresarios comerciales a los que se les evaluó el conocimiento financiero con relación a las prácticas financieras que posee el dueño de la empresa para el cantón de Moravia, junio 2018.

El capítulo V muestra las conclusiones obtenidas por medio del análisis de datos y las recomendaciones para incrementar y fortalecer el conocimiento del microempresario del cantón de Moravia, periodo de junio 2018. En el último capítulo, correspondiente al sexto, se implanta un plan de acción para dar asesorías financieras a los microempresarios, enfocados en temas de contabilidad, finanzas y administración.

## **CAPÍTULO 1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN**

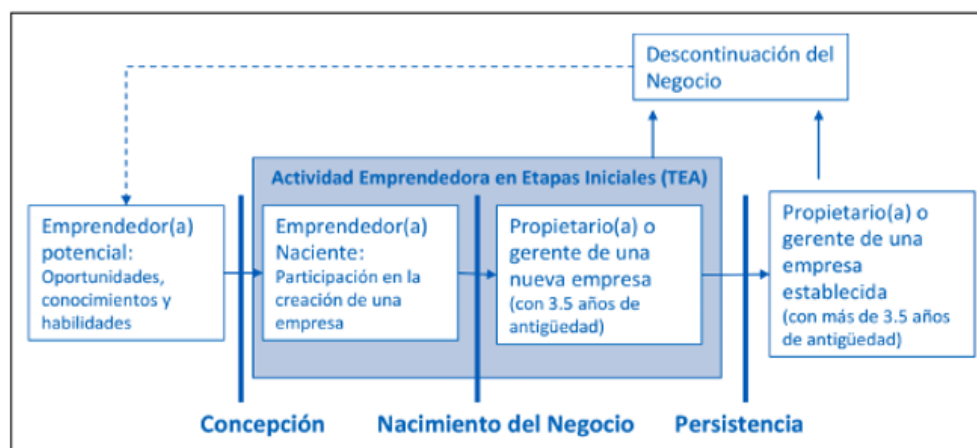
## 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1.1 Antecedentes del problema

Por lo general, los emprendedores inician con mucho entusiasmo la creación de su empresa y entre sus propósitos está que sea rentable y sostenible a través el tiempo. Para esto, destinan todo su esfuerzo y trabajo e invierten gran cantidad de tiempo y recursos en una lucha constante con la competencia en un mercado de oferta y demanda.

El *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, es el mayor proyecto de investigación mundial que analiza la propensión de la población de un país para participar en las actividades emprendedoras. En el GEM se denominan personas emprendedoras en etapas iniciales a la proporción de la población adulta y nacional que es dueña de un negocio, la cual no supera los 3,5 años de antigüedad, mientras que se considera como emprendedor establecido a todo aquel que es dueño de un negocio que supera los 3,5 años de antigüedad.

### Flujo del proceso emprendedor y definiciones del GEM



*Ilustración 1.*

El proceso emprendedor y las definiciones del GEM

Fuente: GEM 2014 Global Report.

Se muestran los porcentajes de actividad emprendedora en cada fase del proceso anteriormente ilustrado y cada uno de los setenta y tres países participantes en el GEM al año 2014, agrupados por fase de desarrollo económico de acuerdo con la clasificación ya diseñada. Además, los datos ofrecen un panorama general acerca de las características de la actividad emprendedora de cada país.

Los principales indicadores de emprendimiento calculados históricamente por el GEM: Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (conocido como TEA por sus siglas en inglés). El TEA es la proporción de personas entre los 18 y 64 años que en la actualidad se encuentran involucrados en un emprendimiento en calidad de persona emprendedora naciente o como propietaria o directora de un nuevo negocio.

A nivel general, se observa que el patrón seguido por todos los países participantes es que el TEA tiende a disminuir conforme el país se desarrolla. Situación que se repite con las motivaciones para emprender, pues a medida que un

país se desarrolla tiende a disminuir el porcentaje de personas que emprenden motivadas por necesidad, por lo que los países que tienden a la innovación presentan tasas muy bajas de emprendimientos con base en la necesidad.

Cabe mencionar que en relación con los factores motivadores que impulsan un emprendimiento, existen grandes variaciones en los porcentajes, según fase de desarrollo, ya que cada país tiene un conjunto único de condiciones económicas y sociales que repercuten en la actividad ya mencionada.

En la actualidad, el GEM estima que en Costa Rica el 11.10 % de la población adulta entre 18 y 64 años se considera una persona emprendedora en etapas iniciales, lo que corresponde a aproximadamente 300,000 personas. Esta estimación comprende un 7.60 % de nuevas personas que no han pagado salarios por más de tres meses y un 3.50 % de los mismos que han pagado salarios por más de tres meses y por menos de tres años y medio, adicionalmente a esta tasa existe un 2.53 % de estas personas establecidas que han pagado salarios por más de tres años y medio. De estos datos se puede concluir que la Actividad Emprendedora de Costa Rica ha decrecido un 35 %, aproximadamente, desde el 2012 hasta la fecha.

### Comparativo por Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2014, según Economías basadas en los recursos

Tabla 1.

Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2014, según fase de desarrollo económico % de

	Actividad emprendedora naciente	Nuevos Negocios	Fase inicial de actividad emprendedora (TEA)	Negocios establecidos	descontinuidad de un negocio	Emprendimiento por necesidad (% TEA)	Emprendimiento por oportunidad (% TEA)
Angola	9,52	12,36	21,50	6,50	15,12	24,45	43,41
Bolivia	21,51	7,07	27,40	7,59	6,89	22,84	51,70
Botswana	23,13	11,13	32,79	4,95	15,09	30,25	54,71
Burkina Faso	12,72	9,75	21,71	17,68	10,80	22,27	52,84
Cameroon	26,35	13,70	37,37	11,50	17,70	33,46	40,51
India	4,12	2,54	6,60	3,73	1,17	31,71	36,54
Iran	7,52	8,68	16,02	10,92	5,73	38,69	49,58
Philippines	8,16	10,52	18,38	6,16	12,55	29,36	33,49
Uganda	8,92	28,13	35,53	35,94	21,17	18,88	54,25
Vietnam	2,00	13,30	15,30	22,15	3,55	29,74	53,27
Average (unweighted)	12,40	11,72	23,26	12,71	10,98	28,16	47,03

Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA), según Economías basadas en los recursos

Fuente: GEM 2014 Global Report.

## Comparativo por Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2014, según Economías basadas en eficiencia

Tabla 2.

Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2014, según fase de desarrollo económico % de

	Actividad emprendedora naciente	Nuevos Negocios	Fase inicial de actividad emprendedora (TEA)	Negocios establecidos	descontinuad ad de un negocio	Emprendimiento por necesidad (% TEA)	Emprendimiento por oportunidad (% TEA)
Argentina	9,47	5,21	14,41	9,09	4,92	28,03	43,51
Barbados	8,48	4,23	12,71	7,09	3,68	14,56	53,13
Belize	4,25	3,02	7,14	3,74	4,69	13,07	47,61
Bosnia and Herzegovina	4,48	2,94	7,42	6,67	4,47	50,83	25,16
Brazil	3,66	13,79	17,23	17,51	4,14	28,95	57,81
Chile	16,61	11,05	26,83	8,79	8,32	17,63	62,18
China	5,45	10,17	15,53	11,59	1,45	33,22	45,41
Colombia	12,39	6,66	18,55	4,86	5,65	33,33	51,55
Costa Rica	<b>7,58</b>	<b>3,74</b>	<b>11,33</b>	<b>2,53</b>	<b>4,86</b>	<b>19,31</b>	<b>63,52</b>
Croatia	5,95	2,02	7,97	3,61	3,84	46,57	28,67
Ecuador	24,54	9,92	32,61	17,67	8,13	29,43	34,95
El Salvador	11,37	8,74	19,48	12,73	10,77	31,95	54,48
Georgia	4,10	3,23	7,22	7,28	2,50	48,59	30,95
Guatemala	11,98	9,19	20,39	7,36	4,43	40,62	38,93
Hungary	5,56	3,87	9,33	7,95	3,10	33,19	36,27
Indonesia	4,38	10,12	14,20	11,90	4,18	20,52	37,95
Jamaica	7,94	11,90	19,27	14,44	6,27	32,09	33,51
Kazakhstan	8,10	6,19	13,72	7,43	2,95	26,39	33,68
Kosovo	2,46	1,79	4,03	2,06	6,63	22,01	29,13
Lithuania	6,07	5,34	11,32	7,84	2,91	19,61	43,78
Malaysia	1,36	4,55	5,91	8,46	2,01	17,54	63,99
Mexico	12,66	6,39	18,99	4,48	5,56	22,46	50,04
Panama	13,12	4,09	17,06	3,44	4,47	26,32	60,23
Peru	23,10	7,32	28,81	9,24	8,03	16,39	58,90
Poland	5,77	3,58	9,21	7,30	4,17	36,75	47,11
Romania	5,33	6,17	11,35	7,60	3,19	28,94	49,75
Russia	2,39	2,35	4,69	3,95	1,18	39,02	41,56
South Africa	3,87	3,20	6,97	2,68	3,89	28,19	35,49
Suriname	1,93	0,17	2,10	5,17	0,21	5,42	39,83
Thailand	7,63	16,73	23,30	33,06	4,16	17,81	71,23
Uruguay	10,51	5,75	16,08	6,74	4,39	15,96	27,28
Average (unweighted)	8,15	6,24	14,04	8,52	4,49	27,25	45,08

Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA), según Economías basadas en eficiencia

Fuente: GEM 2014 Global Report.

### Comparativo por Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2014, según Economías basadas en innovación

Tabla 3.

Actividad Emprendedora en los países participantes en el GEM 2014, según fase de desarrollo económico % de

	Actividad emprendedora naciente	Nuevos Negocios	Fase inicial de actividad emprendedora (TEA)	Negocios establecidos	descontinuidad de un negocio	Emprendimiento por necesidad (% TEA)	Emprendimiento por oportunidad (% TEA)
Australia	7,65	5,69	13,14	9,80	3,88	17,60	63,78
Austria	5,80	3,06	8,71	9,86	2,72	10,95	37,37
Belgium	2,93	2,55	5,40	3,54	2,27	30,67	43,12
Canada	7,93	5,61	13,04	9,35	4,16	15,67	63,34
Denmark	3,07	2,49	5,47	5,09	2,24	5,43	60,15
Estonia	6,34	3,54	9,43	5,70	2,02	15,10	41,15
Finland	3,45	2,29	5,63	6,60	2,32	15,62	63,12
France	3,69	1,71	5,34	2,94	1,75	16,06	69,15
Germany	3,05	2,25	5,27	5,15	1,67	23,18	53,74
Greece	4,58	3,37	7,85	12,84	2,83	34,77	30,53
Ireland	4,36	2,46	6,53	9,91	1,89	29,65	48,56
Italy	3,18	1,28	4,42	4,27	2,13	13,59	38,58
Japan	2,71	1,26	3,83	7,18	1,08	18,82	68,24
Luxembourg	4,94	2,33	7,14	3,70	2,58	11,81	59,81
Netherlands	5,15	4,53	9,46	9,59	1,76	15,67	62,77
Norway	2,75	2,95	5,65	5,35	1,85	3,54	69,03
Portugal	5,83	4,40	9,97	7,58	2,98	27,37	49,31
Puerto Rico	8,80	1,29	10,04	1,27	3,61	20,50	51,08
Qatar	11,32	5,39	16,38	3,54	4,84	21,53	54,37
Singapore	6,36	4,82	10,96	2,88	2,39	11,40	70,81
Slovakia	6,70	4,35	10,90	7,80	5,16	32,57	51,83
Slovenia	3,78	2,66	6,33	4,76	1,48	25,46	44,78
Spain	3,33	2,21	5,47	7,03	1,91	29,79	33,48
Sweden	4,86	1,90	6,71	6,46	2,09	7,91	56,16
Switzerland	3,38	3,81	7,12	9,10	1,50	14,35	58,14
Taiwan	4,41	4,13	8,49	12,19	5,12	13,26	66,04
Trinidad & Tobago	7,47	7,44	14,62	8,48	2,79	12,01	64,26
United Kingdom	6,28	4,48	10,66	6,50	1,86	12,90	52,71
United States	9,67	4,25	13,81	6,95	4,02	13,50	66,93
Average (unweighted)	5,30	3,40	8,54	6,74	2,65	17,96	54,91

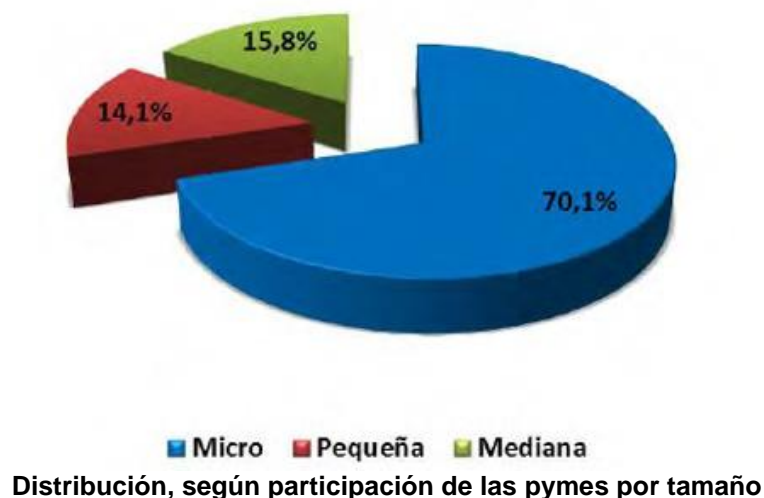
Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales (TEA), según Economías basadas en innovación

Fuente: GEM 2014 Global Report.



Al efectuar un análisis del mercado Micro, Peque y Medianas Empresas (MIPYMES), se ha determinado que, en el mercado nacional hay dos tipos de pymes, un tipo que corresponde a *microempresas* y otro que corresponde a *empresas pequeñas y medianas*, sin embargo, la mayor cantidad de estas se concentran en microempresas, con base en el desarrollo de las personas emprendedoras las cuales se desarrollan principalmente bajo el mecanismo pyme (Pequeña y Mediana Empresa), por lo que, la siguiente investigación se enfoca en estas bajo el régimen de las pymes.

Las empresas pymes (pequeña y mediana empresa) representan alrededor de dos tercios del empleo total, tanto en los países en desarrollo como de los países desarrollados. En Costa Rica durante el 2016, de acuerdo con la información del marco muestral del Directorio de Establecimientos y Empresas (DEE) del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), el total de registros de empresas de Costa Rica estuvo conformado por un total de 36.950 empresas, entre las cuales las microempresas representan la mayor cantidad de empresas del parque empresarial pymes, con una participación de 70,1 %, las medianas corresponden a un 16.1 % y las pequeñas a un 13.8 %.



*Figura 1.*  
Participación de las pymes, según tamaño, 2016

Fuente: DIGEPYME, MEIC con datos del DEE-INEC.

Las ideas de emprendimiento han sido desarrolladas principalmente por emprendedores individuales o familias, en las que están centralizados la mayor cantidad de empresas.

Sin embargo, se ha determinado que la mayoría de estas no cuentan una experiencia previa a la apertura de su microempresa y que el conocimiento que poseen es muy empírico, no se caracterizan por tener la costumbre de realizar en sus empresas un registro contable adecuado. German Morales Martínez, socio de impuestos de Deloitte, advierte que la inexistencia de una contabilidad o tener una que sea deficiente impide que el negocio pueda tomar las mejores decisiones. Si fuese el caso de lo contrario, les facilitaría interpretar y tomar una decisión con más confianza sobre su negocio (El Financiero, 2015).



La consecuencia más importante de no darle importancia a la contabilidad es que el dueño de la pyme o la persona que es emprendedora no tiene en realidad control de su negocio, porque no sabe con certeza cuáles son los rendimientos que tiene, las ventas, las utilidades, cuáles son los costos reales (El Financiero, 2015, s. p.).

Las conductas anteriormente citadas deben eliminarse para obtener una mayor transparencia y para resguardar la seguridad del comercio.

Debido a lo anterior, que los emprendedores tienen menos herramientas o técnicas para sobrellevar su emprendimiento, lo que provoca, según lo detallado por los participantes, que las empresas tengan una vida de negocio muy corta. Además, identifican que, cuando hay una administración formal, la vida del negocio se extiende durante mayor cantidad de tiempo. Precisamente, al revisar a las empresas que han recibido créditos, se puede constatar que las microempresas tienen menos posibilidades de sobrevivencia.

Con base en los datos del comportamiento de las empresas atendidas por la Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (Acorde), al otorgarles préstamos, se puede ver que muchas microempresas mueren en menos de un año. Según la información de Acorde, en el caso de las microempresas atendidas que tienen menos de un año, la tasa de mortalidad varía entre 50 % y 55 % (El Financiero, 2015).

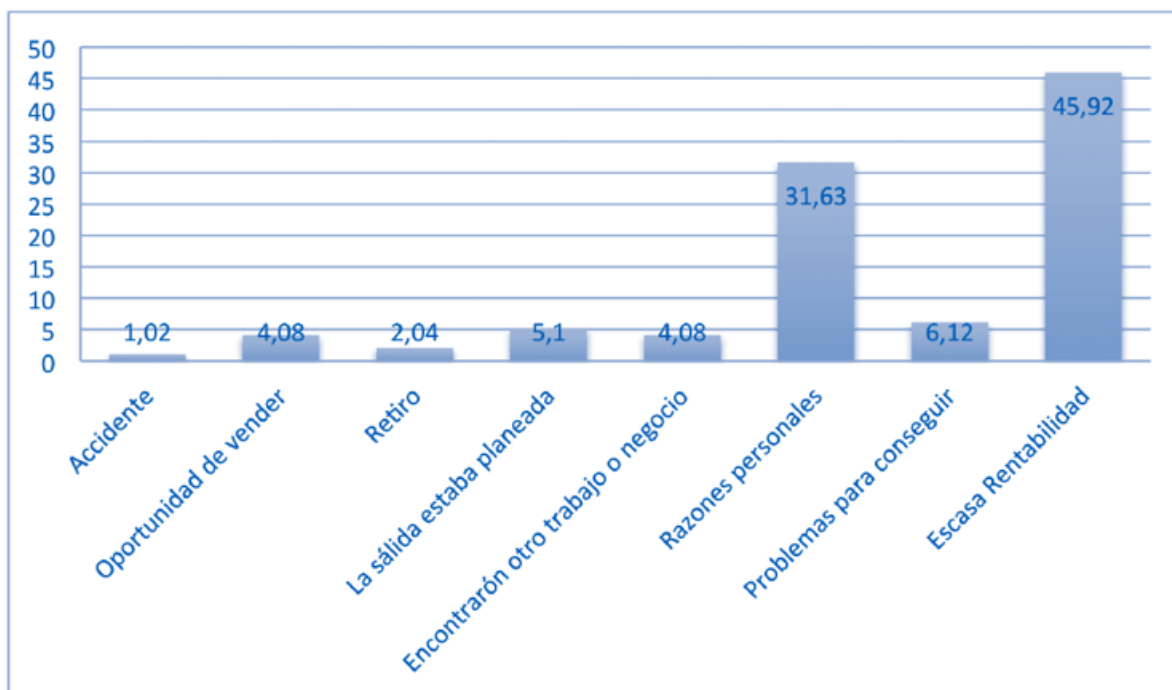
En el caso de las empresas con menos de dos años de existir la tasa es de alrededor de un 40 % y entre las pequeñas empresas con cinco o más años, la mortalidad varía entre 20 % y 25 %, aproximadamente.

Por este motivo, la presente investigación tiene como fin evaluar el conocimiento del empresario, relacionado con las buenas prácticas financieras, para determinar si el resultado de esto provoca que las microempresas no se desarrollen en el mercado de forma adecuada y desaparezcan en un tiempo relativamente corto.

Para analizar esta dinámica se puede hacer referencia a la Encuesta Población Adulta (APS) 2014 del GEM, en la que se les preguntó a las personas encuestadas que han descontinuado algún emprendimiento sobre la principal razón que los motivó a hacerlo.

En el caso de Costa Rica, muestra que efectivamente los problemas relacionados con la rentabilidad del negocio y acceso al financiamiento (problemas financieros) son la principal causa por la que algunos emprendedores descontinuaron sus negocios. Según estos datos la escasa rentabilidad de los negocios es la principal causa de discontinuidad y en el año 2014 llegó casi al 45.92 % en comparación con un 37 % en el año 2012.

Este aumento en el señalamiento de la escasa rentabilidad como la principal causa de discontinuidad del negocio estaría muy ligado a la poca diferenciación que existe entre los emprendimientos que se sitúan en su gran mayoría en el comercio y en los sectores más tradicionales de la economía.



**Comparativo, según razones detrás de la discontinuación de un negocio en Costa Rica**

*Figura 2.*

Razones expresadas detrás de la discontinuación de un negocio en Costa Rica

Fuente: GEM. Encuesta Población Adulta (APS), 2014.

Con base en el desarrollo de las personas emprendedoras, desde la perspectiva de la actividad empresarial cantonal, Costa Rica es un país dedicado al comercio, principalmente.

Al analizar el tejido empresarial desde la óptica cantonal y según los resultados provenientes del Observatorio MIPYME (OMIPYME), para el año 2015, el comercio al por menor representaba el 40,3 % del total de patentes, constituyéndose en la principal actividad económica presente en los cantones. En segundo lugar, se encuentran los servicios de alimentos y bebidas, a los cuales le dedican un 15,1 % de los patentados. El tercer lugar lo ocupa la venta y reparación de vehículos automotores y motocicletas con 6,7 %.

A la vez, en la actividad de comercio al por menor, el mayor porcentaje corresponde a pulperías, supermercados y abastecedores, que comprenden 31,4 %. Luego figuran las tiendas, farmacias, ferreterías y otros tipos de comercio al por menor especializados con 26,9 % de estas actividades.

Cabe concluir que sin duda el emprendimiento en el país esta se basa en una economía de eficiencia, la cual se caracteriza porque los productos y servicios que se generan tienen un mayor grado de elaboración e, incluso, que no tienen un elemento diferenciador importante, son proclives a la presencia de alianzas estratégicas que permiten la asimilación de nuevas tecnologías, así como la mejora de las existentes.

### **1.1.2 Problematización**

Alrededor del mundo existe un amplio consenso acerca de la importancia del emprendimiento para el desarrollo, esto porque se sabe que gran parte de los emprendedores impulsan y dan forma a los procesos de innovación, aceleran los cambios estructurales en la economía e, incluso, hacen que las empresas establecidas deban actualizarse, lo que genera una contribución indirecta a la productividad.

Debido a esta situación, es aceptado que los emprendedores realizan una contribución importante a la creación de empleos, innovación, riqueza y desarrollo económico y social de las naciones.

### Conjunto de variable que afectan, según desempeño del emprendedor

Tabla 4.

La metodología del GEM define un conjunto de 9 variables que afectan directamente el desempeño de la persona emprendedora, en cuanto a su capacidad para identificar, evaluar y tomar las oportunidades disponibles. Estas características, que no están listadas en orden de importancia, son:	
1. Entorno Financiero:	Se refiere a la disponibilidad de recursos financieros, capital y deuda para empresas nuevas y en crecimiento, incluyendo subvenciones y subsidios. Esto considera toda la cadena de financiamiento, desde capital semilla (nuevos emprendimientos) hasta mercados de capitales sofisticados (grandes empresas).
2. Políticas de Gobierno:	Se refiere al grado en que las políticas del gobierno (reflejadas en regulaciones, impuestos) y la aplicación de éstas tienen como objetivo: (a) el apoyar a las empresas nuevas y en crecimiento y (b) ser neutras entre el efecto que ocasionan a las nuevas empresas y a las ya establecidas.
3. Programas de Gobierno:	Se refiere a la existencia de programas directos para ayudar a las empresas nuevas y en crecimiento, en todos los niveles de gobierno (nacional y local).
4. Educación y Formación:	Se refiere a la medida en que el conocimiento, destrezas y habilidades para crear o dirigir negocios pequeños, nuevos o en crecimiento son incorporados dentro de los sistemas educacionales y de capacitación en todos los niveles.
5. Transferencia de I+D:	Se refiere a la medida en que la investigación y el desarrollo nacional conduce a generar nuevas oportunidades comerciales, y se éstas están al alcance de las empresas nuevas, las micros, y en crecimiento.
6. Infraestructura Comercial y Profesional:	Se refiere tanto a la disponibilidad de servicios comerciales, contables y legales, como a la existencia de instituciones que promueven el surgimiento de negocios nuevos, micros o en crecimiento.
7. Apertura del Mercado Interno:	Se refiere a la medida en que las prácticas comerciales habituales y el marco regulatorio son suficientemente flexibles en su aplicación, de modo de facilitar (y no impedir) que las empresas nuevas y en crecimiento puedan competir y eventualmente reemplazar a los proveedores actuales.
8. Acceso a Infraestructura Física y de Servicios:	Se refiere a la facilidad de acceso a los recursos físicos existentes (comunicación, servicios públicos, transporte) a un precio y oportunidad tales que no presenten una discriminación para las empresas nuevas, micros o en crecimiento.
9. Normas Sociales y Culturales:	Se refiere a la medida en que las normas culturales y sociales existentes alientan o desalientan acciones individuales que puedan llevar a una nueva manera de conducir los negocios o actividades económicas y, en consecuencia, mejorar la distribución del ingreso y la riqueza.

*Condiciones para el Emprendimiento que analiza el GEM*

Fuente: elaboración propia, 2014, GEM.

Un análisis comparativo entre los años 2010, 2012 y 2014 permite notar claramente que el escenario no es el más propicio para emprender y deja en evidencia que las actividades de creación de emprendimientos en Costa Rica se desarrollan con muy pocas herramientas de apoyo en su entorno y bajo circunstancias adversas.

Es importante destacar que en los tres años en que se ha desarrollado esta consulta, la variable que siempre obtiene la valoración más baja por parte de los expertos, es la relacionada con el tema del entorno financiero para emprender.

**Comparativo, según obstáculos a la actividad emprendedora en el 2010, 2012 y 2014, según la opinión de expertos en Costa Rica, ordenados por orden de gravedad**

Tabla 5.  
Principales orígenes de los obstáculos a la actividad emprendedora en el 2010, 2012 y 2014, según la opinión de

2010			2012			2014		
Obstáculos	% Tabla	Ranking	Obstáculos	% Tabla	Ranking	Obstáculos	% Tabla	Ranking
Apoyo Financiero	76,32	1	Apoyo Financiero	78,79	1	Apoyo Financiero	82,9	1
Contexto político, social e institucional	65,79	2	Capacidad para emprender	33,33	2	Políticas Gubernamentales	68,6	2
Políticas Gubernamentales	34,21	3	Educación y Entrenamiento	33,33	2	Educación y Entrenamiento	28,6	3
Capacidad para emprender	31,58	4	Infraestructura comercial y profesional	27,27	3	Programas Gubernamentales	28,6	3
Educación y Entrenamiento	28,95	5	Programas Gubernamentales	27,27	3	Capacidad para emprender	25,7	4
Normas sociales y culturales	26,32	6	Apertura de los mercados	21,21	4	Diferente desempeño de las pequeñas, medianas y grandes empresas	8,6	5
Acceso a infraestructura física	7,89	7	Contexto político, social e institucional	18,18	5	Transferencia de I+D	8,6	5
Infraestructura comercial y profesional	7,89	7	Normas sociales y culturales	9,09	6	Infraestructura comercial y profesional	5,7	6
Programas Gubernamentales	7,89	7	Características de la fuerza laboral	9,09	6	Internalización	2,9	7
Clima económico	5,26	8	Políticas Gubernamentales	6,06	7	Contexto político, social e institucional	2,9	7
Composición percibida por la población	2,63	9	Composición percibida por la población	6,06	7	Composición percibida por la población	2,9	7
Apertura de los mercados	2,63	9	Clima económico	3,03	8	Características de la fuerza laboral	2,9	7
Características de la fuerza laboral	0,00	10	Acceso a infraestructura física	0	9	Clima económico	2,9	7
Transferencia de I+D	0,00	10	Transferencia de I+D	0	9	Normas sociales y culturales	2,9	7

Tabla multi-respuesta donde cada experto(a) podía mencionar hasta 3 temas (% sobre total de respuestas)

expertos en Costa Rica, ordenados por orden de gravedad

Fuente: GEM, Encuesta a Experto(a)s (NES), 2010, 2012 y 2014.



Las variables *educación y entrenamiento y programas gubernamentales* ocupan la tercera posición como uno de los obstáculos para emprender, ambos aspectos con un 28,6 %. Se pueden citar algunos aspectos que, a criterio de los expertos, se convierten en obstáculos, en cuanto al tema de educación y entrenamiento

- Escasa formación en creatividad, emprendimiento e innovación desde los primeros niveles de educación y en edades tempranas.
- Pocos programas de educación de la cultura emprendedora-innovadora desde educación básica.
- Insuficiente capacitación, formación, asistencia técnica, transferencia tecnológica para la gestión empresarial.
- Falta de impulso a la cultura emprendedora desde edades tempranas, escuela, colegio y universidad, que fortalezca la visión de ser empresarios y no funcionarios y empleados.
- Fomento de una cultura al emprendedurismo en colegios, universidades y el gobierno, en la que se premie y se resalten las iniciativas de nuevos emprendedores y se pongan como ejemplo a seguir para la sociedad, resaltando sus virtudes y las ventajas para los emprendedores y para el país.

Los aspectos citados por los expertos muestran la realidad a la que se enfrentan los emprendedores de Costa Rica, lo cual refleja un panorama en el que la educación o formación básica es prácticamente deficiente en Costa Rica, por ende, no es de sorprenderse al visualizar a los empresarios de la microempresa y descubrir de forma más detallada sus limitaciones en cuanto a la aplicación de su comprensión financiera.

Los empresarios de las microempresas del sector comercial se encuentran en una posición de desconocimiento financiero, que es un factor que contribuye al éxito o no del progreso de una empresa, por lo que se ha escogido este tema como el eje principal de esta investigación. Mediante la evaluación del conocimiento financiero del empresario se podrá analizar cuáles prácticas financieras determinan la efectividad, la toma de decisiones y sello de continuidad en el mercado, con base en su desarrollo y planeamiento antes de iniciar su labor.

Pese a lo indicado en el informe anterior de la Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (Acorde), en el que se plantea que la tasa de mortalidad de las empresas en Costa Rica parece ser moderada en todos los niveles, también define que hay una excepción en el caso de las microempresas, principal fuente de estudio de este trabajo, aunque también se establece que hay una fuerte correlación entre el tamaño de la empresa y el tiempo de vida de esta, por lo que se puede suponer que las microempresas tienen menos posibilidades de sostenerse en el tiempo por su tamaño.

Además, se pueden determinar otros factores que pueden contribuir al éxito o no del desarrollo de la empresa, por lo que, una de las interrogantes sería definir qué otros elementos contribuyen en la alta mortalidad de las microempresas comerciales durante los tres primeros años.

Por lo tanto, surge la pregunta:

¿Cuánto tiempo promedio duran los pequeños negocios en el mercado y cuál es su causa de cierre? Al respecto, el señor Marcelo Lebendike, presidente de Parque TEC, afirma que la tasa de mortalidad de emprendimientos en los primeros tres años de vida es del orden del 80 %. El estudio indica que la mortalidad oscila entre un 18 % y un 28 % en las empresas nuevas, tras un año de ser creadas. Es alarmante el porcentaje tan alto de desaparecer que tiene las empresas en Costa Rica y sus pronósticos poco alentadores (El Financiero, 2015). Por ende, hay que cuestionarse cuáles serían las posibles causas del cierre de MIPYMES. Hay varias razones que explican los decesos tempranos en el sector:

- Subsistencia: de acuerdo con Marcelo Lebendike, de Parque TEC, una de las razones para la alta tasa de mortalidad de los pequeños negocios (80 %) es que la mayoría del emprendimiento en Costa Rica surge por necesidad y es de subsistencia. Es decir, en estos casos el razonamiento es obtener ingresos para sobrevivir y así resolver las necesidades inmediatas del hogar, pero no hay visión ni planes para hacer crecer el negocio al obtener utilidades, reinvertirlas y acumular capital.

- Tradicionales: otra razón, según Lebendiker, es que son empresas que se sitúan generalmente en los sectores más tradicionales de la economía, por lo que la diferenciación entre unos y otros es muy baja y, en consecuencia, se *canibalizan* entre ellos a lo largo del tiempo. Al emprender en negocios habituales en los que ven a otro emprendedor que le va bien, dificulta la posibilidad de sostener su negocio. Como consecuencia, compiten directamente y se quitan mercado entre todos. Esto conduce a la empresa a la quiebra por su poco o inexistente aporte al mercado en cuanto al valor agregado que brinda a sus clientes. Asimismo, crea un desequilibrio en la oferta/demanda del mercado.
- Falta de financiamiento: otros motivos que generan esa desaparición de las empresas están ligados también a falta de acceso a financiamiento, falta de capital de riesgo y acompañamiento empresarial. El acceso a las fuentes de financiamiento es limitado por la carencia de activos (aparte de la informalidad en que muchas funcionan, sin contabilidad ni registros). Además, están lejos del capital de riesgo debido a sus perspectivas de sobrevivencia, el tipo de negocios y que los emprendedores tienen menor disposición a abrir la empresa a socios externos que inviertan capital para innovar y hacer crecer el negocio, en el mercado se presentan muchos emprendedores, pero únicamente desarrollan su proyecto de forma personal.
- Formación del emprendedor: según el análisis de los casos atendidos en Acorde y sin pretender generalizar, Danilo Montero, director

ejecutivo de Acorde, mencionó que la tasa de mortalidad de las pequeñas empresas tiende a ser menor pues, comúnmente, es un profesional quien está al mando. En cambio, en la mayoría de las microempresas el dueño apenas terminó la secundaria o del todo no tuvo esa oportunidad, por lo que poseen menos herramientas técnicas, menos capital y menos contactos.

A raíz de los descubrimientos que se han hecho respecto a las microempresas es que a finales del año 2012 el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) realizó un estudio con la formulación de una nueva encuesta dirigida a los pequeños negocios que pertenecen a los hogares, denominada la Encuesta Nacional de Microempresas de los Hogares (ENAMEH), la cual se aplicó en setiembre del 2017.

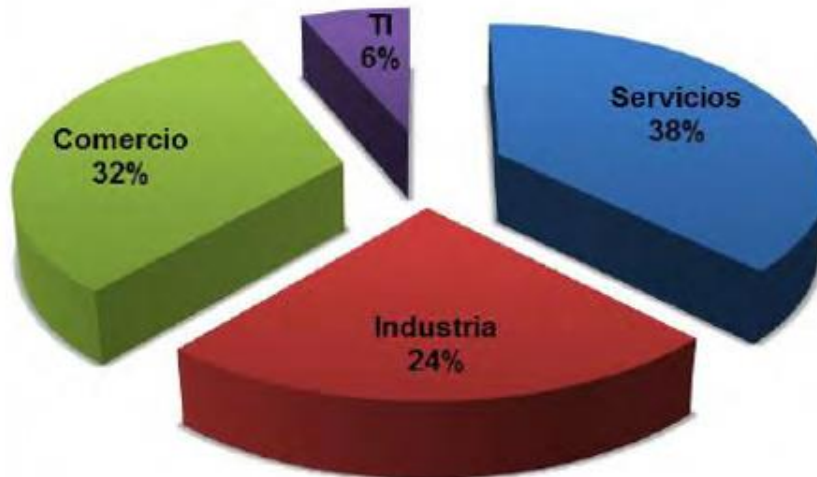
En este sentido, la ENAMEH se dirige a los miembros de los hogares que son empleadores o trabajadores por cuenta propia (independientes), estén o no inscritos en alguna instancia pública como productores de bienes o servicios, con poca o nula formalidad en la contabilidad completa de sus operaciones corrientes y de capital (activos) como empresa, separadas de las actividades con el consumo del hogar. El objetivo es identificar y caracterizar a esta población, que se asocia generalmente con el sector informal de la economía.

Las microempresas de los hogares se caracterizan por contar con al menos un aspecto de informalidad, según los criterios considerados en su definición. Al respecto, para el año 2017 se estima que el 82,3 % no poseen registros contables formales, un 97,0 % no están inscritos en el Registro Nacional con cédula jurídica y

un 98,6 % no tienen un salario fijo asignado para el propio trabajador independiente, sea cuenta propia o patrono.

Si se analizan los datos brindados por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) sobre el Estado de Situación de las pymes en Costa Rica 2016, en dos ámbitos para dicha investigación se puede concluir lo siguiente:

Durante el año 2016, el sector servicios fue el que generó mayor empleo entre las MIPYMES y contribuyeron con el 38 %, seguido por comercio con 32 %, industria 24 % y TI 6 %. En el sector servicios, las actividades más relevantes están definidas por: Profesionales en áreas de Salud, Administración, Diseño y otros con 27 %, logrando mantener el crecimiento económico mediante la creación constante de empleo de un año a otro. Sin embargo, se ha determinado que las MIPYMES que se desarrollan en el Sector de Servicios y que son más exitosas, son lideradas por profesionales y se ha determinado que estas son las que generan el mayor volumen de empleo.

**Distribución, según empleo generado por las MIPYMES, según tamaño, 2016**

*Figura 3.*  
Empleo generado por las MIPYMES, según tamaño, 2016

Fuente: DIGEPYME, MEIC con datos del DEE-INEC.

Se define a un profesional como aquella persona que tiene una formación académica o posee un nivel de conocimiento y técnicas adquiridas mediante alguna especialización. El haber adquirido conocimientos específicos de su carrera y que van de la mano con temas de planeación estratégico, administración y contabilidad básica, los posiciona en una ventaja competitiva sobre aquellos empresarios del sector comercial que no tiene ese mismo nivel de comprensión en áreas más administrativas o financieras.

Carecer de este tipo de herramientas afecta a la microempresa, ya que su entorno se vuelve un hábito tomar decisiones con base en las conceptos e ideas del empresario de la MIPYMES, es decir, la intuición del empresario se emplea para tomar decisiones por encima de los mismos estados financieros que le permiten interpretar la situación del negocio y a partir de esto tomar una decisión con más certeza y control sobre su impacto. De esta forma, se logra una verdadera estrategia

en la definición y cumplimiento de los objetivos y metas de la empresa

La falta de conocimiento en instrumentos financieros contables es parte de los motivos que lleva a gran cantidad de pymes a la quiebra en sus primeros años. Aunque es cierto que las pymes presentan muchas variables las cuales dificultan su permanente existencia en el mercado. Entonces sí, las personas responsables de las decisiones financieras no están capacitadas o no tienen experiencia para establecer adecuadas estrategias contables, de qué sirve ofrecer un buen producto o servicio si está limitado a no crecer o a morir (Ovares, 2015).

Por consiguiente, se hace referencia a los problemas principales:

En primer lugar, el desconocimiento en instrumentos financieros contables es parte de los motivos que lleva a gran cantidad de microempresas a la quiebra. Es decir, si se carece de una formación o noción aplicable financieramente, qué criterios financieros utilizan los empresarios en el momento de la toma de decisión sobre la gestión de su empresa. en otras palabras, es cuestionable bajo cuáles conceptos e ideas se basan los criterios de los empresarios para la dirección de sus microempresas.

En efecto, la deserción hacia la preparación muestra poco compromiso e interés de los empresarios para optar por opciones que fortalezcan áreas de sus empresas.

Por último, las extinciones de las microempresas se relacionan con la deficiencia en el conocimiento que se tiene en los sistemas financiero-contables. A raíz de esta progresiva mortalidad presente en las microempresas es que esta investigación indagará en temas específicos como prácticas financieras, estructura de costos, controles contables y financieros, así como punto de equilibrio y toma de

decisiones, que se manejan en una de estas empresas.

### **1.1.3 Justificación del tema**

Esta investigación tiene como fin determinar qué relación tiene el conocimiento del empresario con las buenas prácticas financieras y establecer si el resultado de esto genera que las microempresas no logren establecerse por más de un año en el mercado nacional.

Adicionalmente, conocer cuáles son las destrezas financieras que utilizan los dueños de las microempresas comerciales que perduran en el mercado de forma exitosa. A través de los años, las microempresas han obtenido más popularidad, debido a que en muchos hogares son utilizados como fuente de ingresos e impulsan una plataforma que cubre una necesidad de sobrevivencia en el territorio nacional. Además, el emprendimiento se visualiza como una forma de encontrar nuevas oportunidades en el mercado, lo que conlleva a la independencia del sector empresarial común.

Sin embargo, el tiempo de vida del negocio y sus pronósticos pueden ser desalentadores, lo que puede resultar en poca participación año tras año. Por lo tanto, surge la pregunta:

¿Cuáles son las consecuencias de la alta mortalidad de las MIPYMES? Según Marcelo Lebendiker (s. f.), de Parque TEC, en lugar de que esas MIPYMES (que prácticamente están destinadas a desaparecer) impacten en el crecimiento económico y generen empleo, lo que sucede es una reasignación de recursos

permanente entre las que nacen y las que mueren.

Se mantiene el *stock* de MIPYMES, pero es un *stock* que se renueva cada tres años, no crece [...]. Se deben incentivar negocios que nacen con una mentalidad de querer cambiar el mundo, de querer trascender, de querer impactar. No tiene que ver con el negocio en sí, sino con la actitud de la persona que está atrás del negocio (s. p.).

La valoración que se realice sobre la educación y formación en el campo del emprendedurismo de las microempresas comerciales se puede enfocar en varios factores como la enseñanza primaria y secundaria, falta de estimulación, la creatividad, la autosuficiencia y la iniciativa personal, se aportan conocimientos insuficientes y adecuados acerca de los principios de una economía de mercado. Asimismo, se requiere de ajustes en el contenido y enfoque curricular, es necesario dedicar más esfuerzos a promover la cultura, el espíritu empresarial, la innovación y a la creación de empresas.

Es sumamente relevante para Costa Rica fomentar emprendimientos sostenibles en el tiempo, se debe consolidar la coordinación entre las incubadoras o programas similares y las unidades académicas que imparten contenidos al respecto.

Debido a que realmente existe la necesidad de crear espacios enfocados en ayudar a MIPYMES a superar su primer año de funcionamiento. Es por este motivo que existen programas como el Centro Integral de Desarrollo Empresarial (CIDE), en el que tienen acceso gratuito a capacitación y acompañamiento en el desarrollo de su negocio.

En la actualidad, en el país hay cinco centros ubicados en Limón, Pérez Zeledón, Liberia, Puntarenas y San José en las oficinas centrales del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC).

Bajo el modelo de alianza público, privada y academia, se permite que universidades, gremios, asociaciones empresariales, Organizaciones No Gubernamentales y otros socios aporten conocimiento y experiencia a los emprendedores.

Mediante la creación de Leyes y Programas para las MIPYMES, es que se cuenta con una red de apoyo más sólido cada año en temas de acceso a financiamiento, mercado y encadenamientos. El objetivo de esta sección es evaluar la contribución de las microempresas y las MIPYMES en la economía nacional.

Así como entender el papel tan importante que cumplen las MIPYMES en la economía de todos los países. Las MIPYMES, gracias a su gran potencial de generación de empleos, representan un excelente medio para impulsar el desarrollo económico, a su vez, incentiva el emprendedurismo nacional a encontrar nuevos productos o servicios que satisfacen las necesidades de un sector que se encuentra en constante cambio.

Las MIPYMES son estratégicamente imprescindibles para el desarrollo social y el crecimiento económico de Costa Rica y son de interés para el Estado como una prioridad para que sea un sector eficiente con presencia significativa en las exportaciones, que permitan que el país tenga disposición para la apertura comercial.

Por otra parte, en general, los empresarios de microempresas comerciales de Costa Rica se han formado en el dinamismo, pero no tienen una educación formal vinculada a la gestión empresarial. El empresario MIPYMES costarricense se hace con la experiencia, a base de prueba y error y casi siempre esa experiencia la obtienen en el proceso de su propia compañía. Por consiguiente, la presente investigación pretende identificar las características en común que tiene los empresarios costarricenses relacionados con la formación financiera. Las MIPYMES tienen décadas de existir, sin embargo, se desconocen los criterios utilizados por los empresarios para no perder la imparcialidad y objetividad.

A la vez, tratan de suplir la carencia de conocimientos formales financieros y administrativos con su comprensión con base en la experiencia que en algunos casos es solo instintiva de las necesidades y debilidades humanas. Es habitual que utilicen tácticas para mantener, obtener y expandir su poder sobre los que los rodean. Estas tácticas se omiten ya que no han sido evaluadas, por lo que el acontecimiento del estudio es la evaluación del conocimiento financiero que se le pretende efectuar al empresario.

Será un descubrimiento de algo especulado, de lo que conoce el empresario y de su gestión empresarial. La contribución del estudio favorecerá a las microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, a cerrar brechas por ausencia de conocimiento y fortalecer áreas de sus empresas mediante una mejor preparación académica. Esto optimizará su permanencia en el comercio, lo que resultará en un mejor uso de sus recursos e incrementará sus utilidades.

## **1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cuál es el conocimiento financiero que posee el empresario de las microempresas, relacionado con las buenas prácticas financieras del sector comercial, cantón de Moravia?

## **1.3 OBJETIVOS DE INVESTIGACIÓN**

### **1.3.1 Objetivo general**

Determinar cómo el conocimiento financiero y las buenas prácticas financieras que posee el empresario propician el crecimiento, permanencia o duración de las microempresas del sector comercial cantón de Moravia.

### **1.3.2 Objetivos específicos**

- Evaluar las prácticas financieras que actualmente ejercen los microempresarios del sector comercial en el cantón de Moravia.
- Determinar los criterios que utilizan las personas emprendedoras en la toma de decisiones acerca de la administración de la microempresa, del sector comercial en el cantón de Moravia.
- Valorar la administración operativa que realizan actualmente las microempresas, así como el impacto que tiene la toma de decisiones en la gestión empresarial, en su desarrollo en el sector comercial del cantón de Moravia.

## **1.4 ALCANCES Y LIMITACIONES**

### **1.4.1 Alcances**

La elaboración de este estudio pretende concientizar a los microempresarios del sector comercial del cantón de Moravia, para incorporar el conocimiento financiero y prácticas sanas, con el fin de que la operación de sus negocios resulte eficiente.

Asimismo, demostrarle al emprendedor que poseer un contador no significa delegarle la responsabilidad de que sea este quien conozca los rubros de la empresa, sino optimar al contador y así tener realmente el control de su negocio de forma más efectiva.

Además, se promoverán áreas de interés mediante la capacitación para las MIPYMES y se darán a conocer a cuáles instituciones pueden acudir para mejoras o incorporación de alguna especialización que resulte favorable para su empresa y, por otra parte, se fomentará la participación de los empresarios en programas creados con la finalidad de cerrar brechas por falta de conocimiento.

Mediante una evaluación se podrá determinar las debilidades del emprendedor relacionadas con herramientas o técnicas, que pueden ser subsanadas mediante las capacitaciones que brinda el MEIC o pymes Costa Rica.

La red de apoyo para las pymes deberá darse a conocer en el ambiente microempresas, para crear enlaces que fortalezcan el emprendimiento y perduren.

### 1.4.2 Limitaciones

El MEIC, en específico el departamento de Registro y Certificaciones, tiene una restricción que no les permite dar un inventario con los nombres de las MIPYMES, Microempresas Comerciales del Cantón de Moravia, principalmente ligada a la informalidad de los empresarios y sus empresas.

El MEIC solo tienen registradas un total de cuarenta y dos (42) MIPYES, Microempresas Comerciales del Cantón de Moravia, lo que dificulta identificar con mayor facilidad cuáles empresarios serán parte de la muestra. Sin embargo, para el presente proyecto se han definido veintinueve (29) microempresas, las cuales serán la muestra de esta investigación.

Se determinó que no sería posible realizar un análisis financiero a microempresas comerciales debido a que su contabilidad en muchos casos es informal o inexistente. Por ende, dificulta diagnosticar la situación y perspectivas de la empresa.

## **CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO**

## **2.1. ANTECEDENTES DE LAS PYMES EN EL CATON DE MORAVIA**

### **2.1.1 Contexto histórico**

Moravia es el cantón 14 de la provincia de San José, Costa Rica. Su cabecera es la ciudad de San Vicente. El nombre del cantón es en honor al Benemérito de la Patria, expresidente, héroe y libertador nacional Juan Rafael Mora Porras, que nació en San José en 1814 y falleció en Puntarenas en 1860. En vista de que ya existía un cantón con el nombre de Mora, se modificó a Moravia. Sus tres distritos son:

- San Vicente
- San Jerónimo
- La Trinidad

Moravia se ubica al norte de la ciudad de San José y limita al este con Coronado, al oeste con Tibás, al norte con San Isidro y Santo Domingo de Heredia y al sur con Goicoechea. De acuerdo con el Censo Nacional del 2011, la población del cantón era de 56.919 habitantes, de los cuales, el 8,6 % nació en el extranjero. El mismo censo destaca que había 16.874 viviendas ocupadas, de las cuales, el 78,7 % se encontraba en buen estado y había problemas de hacinamiento en el 2,6 % de las viviendas. El 99,2 % de sus habitantes vivían en áreas urbanas.

Entre otros datos, el nivel de alfabetismo del cantón es del 99,2 %, con una escolaridad promedio de 11,1 años. El mismo censo detalla que la población económicamente activa se distribuye de la siguiente manera:

- Sector Primario: 1,7 %
- Sector Secundario: 16,1 %
- Sector Terciario: 82,2 %

El sector terciario con un 82,2 % predomina en el cantón de Moravia y es el que engloba las actividades que no producen bienes materiales directamente y satisfacen una necesidad de la población. La variedad es enorme, ya que incluye cualquier profesión que no esté en el marco agrícola o industrial. Aunque se considera un sector no productivo, al no producir bienes tangibles, contribuye a que se cree empleo y a la formación de productos e ingresos en una sociedad. Entre las actividades terciarias están las siguientes:

- Comercio al por mayor y menor, restauración, hostelería y reparaciones.
- Transporte, almacenamiento y comunicación.
- Servicios financieros, bienes inmuebles, servicios a las empresas y seguros.
- Servicios sociales, comunales y personales, entre los que destacan los servicios domésticos y personales, la sanidad y los servicios sociales, el ocio y la cultura, la administración pública y defensa y las organizaciones privadas no lucrativas.

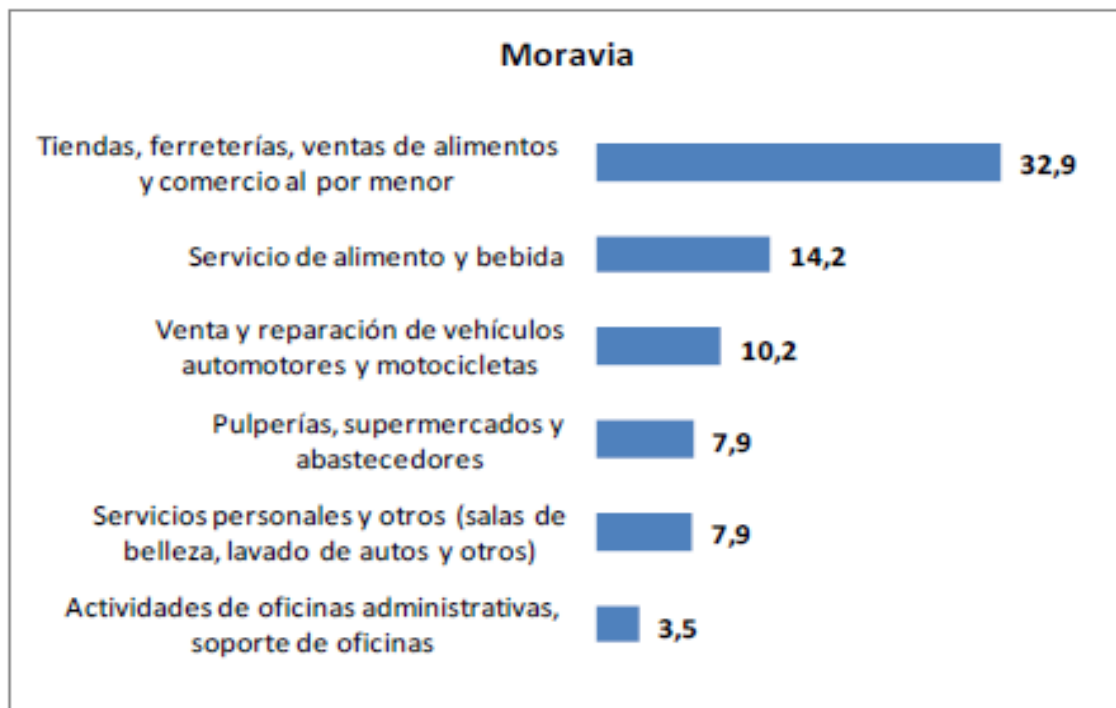
En el sector terciario destaca el turismo que, además de empleo, aporta gran parte de los ingresos al país. La industria casera del *achiote* es muy importante para la economía. La artesanía en cuero moraviana es famosa por su calidad y originalidad, se combinan las ventas de artesanías con casas de madera (sistema constructivo empleado en la zona hace más de 50 años) y zonas residenciales. Como parte de la agricultura algunas de las técnicas que más se usan son los cultivos intercalados o la integración entre cultivos y ganadería.

En el cantón de Moravia, tiendas, ferreterías, ventas de alimentos y comercio al por menor, predominan con un 32,9 % sobre las demás categorías. Es decir, que el mercado se encuentra saturado en cuanto a sus principales actividades económicas. Lo cual conduce a que los emprendedores de Moravia compitan entre ellos de forma directa.

La consecuencia es que se quitan mercado entre todos los que incursionan en la misma actividad y separan tanto la clientela que no tienen posibilidad de sostenerse, además, se añaden factores externos que repercuten en la sobrevivencia de la empresa.

Por consiguiente, al analizar el emprendimiento del cantón existe una oportunidad de mercado en temas de innovación, creación y ser pioneros en la forma de comercializar un producto o bien. La acción sería que se deben estimular negocios que surgen con una mentalidad de querer cambiar el mundo, de querer trascender, de querer impactar.

Distribución, según las, según las principales actividades económicas obtenidas en el



**OMIPYME (% con base en el total de patentes municipales por cantón, 2015)**

*Figura 4.*

Compendio cantonal, según las principales actividades económicas obtenidas en el OMIPYME (% con base en el total de patentes municipales por cantón, 2015)

Fuente: DIGEPYME, MEIC con datos del DEE-INEC.

## 2.2 LAS PYMES Y SU PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO ESTATAL

El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) es el ente rector encargado de la generación de las políticas, estrategias, programas y proyectos. Por lo tanto, tiene como enfoque fortalecer la cultura empresarial y emprendedora en el país. De la misma forma, las MIPYMES son componentes importantes de generación y distribución de patrimonio. El Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) ha asumido la responsabilidad de fortalecer la competitividad de las pequeñas y medianas empresas, MIPYMES; en efecto conlleva al fortalecimiento del empresario.

### **2.2.1 Misión**

Dirección General de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (DIGEPYMES) es una oficina gubernamental de servicio que busca el fortalecimiento competitivo y sostenible de las pymes costarricenses mediante una eficiente coordinación interinstitucional que hace posible desarrollar diversos proyectos y programas de apoyo y mecanismos de información con calidad para los sectores de la industria comercio y servicios, con miras a mejorar el nivel de vida de los costarricenses.

### **2.2.2 Visión**

La DIGEPYMES será el centro promotor, nervio y motor del desarrollo empresarial costarricense, al ser reconocida como el ente rector y de políticas pymes en constante evolución y desarrollo, de acuerdo con las directrices vigentes.

### **2.2.3 Áreas de trabajo**

De acuerdo con la Ley 8262 sus áreas de desarrollo son: Comercialización, Capacitación y Asistencia Técnica, Financiamiento, Información, Desarrollo Sostenible, Innovación Tecnológica y Cooperación Internacional.

### **2.2.4 Legislación**

Como premio a la perseverancia y al esfuerzo de los emprendedores en las pymes desde hace una década, el MEIC apoyó la creación de la Ley número 8262, llamada Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus reformas, publicada en el Diario la Gaceta Numero 94 el 17 de mayo del 2002. Mediante esta ley se creó una red de apoyo para las pymes, así como un Programa Nacional de Capacitación Empresarial, enfocado en estas.

Artículo 2- Los objetivos específicos de esta Ley serán:

- a) Fomentar el desarrollo integral de las pymes, en consideración de sus aptitudes para la generación de empleo, la democratización económica, el desarrollo regional, los encadenamientos entre sectores económicos, el aprovechamiento de pequeños capitales y la capacidad empresarial de los costarricenses.
- b) Establecer la organización institucional de apoyo a las pymes, mediante la definición del ente rector, sus funciones y la relación sistémica de este con las instituciones de apoyo a los programas específicos, así como los mecanismos y las herramientas de coordinación.
- c) Promover el establecimiento de condiciones de apoyo equivalentes a las que se otorgan a las pymes en otras naciones.
- d) Procurar la formación de mercados altamente competitivos, mediante el fomento de la creación permanente y el funcionamiento de mayor cantidad de pymes
- e) Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de pymes.
- f) Facilitar el acceso de pymes a mercados de bienes y servicios.

En el Capítulo IV de dicha Ley se creó un Programa de fortalecimiento para la innovación y el desarrollo tecnológico de las pymes.

- a) Artículo 13- Crease el Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYMES), el cual tendrá como objetivo financiar las acciones y actividades dirigidas a promover y mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las pequeñas y medianas empresas costarricenses, mediante el desarrollo tecnológico como instrumento para contribuir al desarrollo económico y social de las diversas regiones del país. El PROPYMES obtendrá para su operación los recursos del presupuesto Nacional de la República y el Ministerio de Hacienda los transferirá anualmente un fideicomiso creado por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT), como órgano administrador de los recursos, para el uso exclusivo por parte de las pequeñas y medianas empresas. Este programa se enmarca en el Fondo Incentivos que contempla la Ley de promoción del desarrollo científico y tecnológico, N 7169 de 26 de junio de 1990.
- b) Artículo 15- El PROPYMES se la base para el financiamiento de las pymes, como un instrumento para fomentar la innovación y el desarrollo tecnológico nacional; el Estado asignara estos recursos por medio de la Comisión Nacional de Incentivos para la Ciencia y la Tecnología, en adelante la Comisión, adscrita al Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICIT). Como complemento del presupuesto ordinario del CONICIT, se le asignara un tres por ciento (3 %) de cada proyecto aprobado con recursos del PROPYMES, para que cree y aplique los mecanismos que aseguren la administración, la promoción, la evaluación, el control y el

seguimiento de los proyectos presentados a este al PROPYMES.

### **2.2.5 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)**

Debido a lo anterior, el Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica se dio a la tarea de definir claramente el concepto de pyme para efectos de la aplicación de las NIIF para las pymes en Costa Rica, esta fue emitida mediante acuerdo de Junta Directiva No.

504-2010 en la Sesión Extraordinaria No. 005-2010 celebrada el 28 de setiembre de 2010 el cual textualmente dice:

La Normativa NIIF para las pymes será aplicable a aquellas empresas costarricenses que satisfagan las siguientes condiciones:

1. Se ajusten a la definición oficial de pyme dada por el Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC) en el Reglamento General a la Ley No. 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Asimismo, se considerarán aquellas definiciones supletorias que el Ministerio llegare a promulgar en sustitución de la vigente.
2. No tengan obligación pública de rendir cuentas. Una entidad tiene obligación pública de rendir cuentas si:
  - (a) Sus instrumentos de deuda o de patrimonio se negocian en un mercado público o están en proceso de emitir estos instrumentos para negociarse en un mercado público (ya sea una bolsa de valores nacional o extranjera o un mercado fuera de la bolsa de valores, incluyendo mercados locales o regionales),
  - (b) una de sus principales actividades es mantener activos en calidad de fiduciaria para un amplio grupo de terceros. Este suele ser el caso de los bancos, las cooperativas de crédito, las compañías de seguros, los intermediarios de bolsa, los fondos de inversión y los bancos de inversión (No tiene instrumentos de deuda o patrimonio inscritos en un mercado público o tiene la propiedad fiduciaria de activos a favor de terceros).
3. Publican estados financieros con propósito de información general para usuarios externos. Son ejemplos de usuarios externos los propietarios que no están implicados en la gestión del negocio, los acreedores actuales o potenciales y las agencias de calificación crediticia.

Los estados financieros con propósito de información general se dirigen a la satisfacción de las necesidades comunes de información de un amplio espectro de usuarios, por ejemplo, accionistas, acreedores, empleados y público en general. El objetivo de los estados financieros es suministrar información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil para que esos usuarios tomen decisiones económicas.

Los estados financieros con propósito de información general son los que pretenden atender las necesidades generales de información financiera de un amplio espectro de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información.

Sin duda alguna es un gran logro, mérito y acierto por parte Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica haber visualizado la necesidad de aplicar una norma contable exclusiva para pymes. Sin embargo, queda mucho por recorrer para cambiar y crear cultura financiera en las empresas, especialmente en las pymes. Hay que cambiar la visión de que la contabilidad es un mal necesario para cumplir con las obligaciones tributarias formales y más bien darle un enfoque en el que el proceso contable tenga su debido peso para fomentar el análisis financiero por parte de los empresarios.

#### **2.2.6 Requisitos para formar parte del Registro pyme del MEIC**

Ley de Fortalecimiento a las pymes y Reglamento, le permite como pyme o emprendedor estar inscritos y sin costo alguno en el Registro pyme del MEIC, para acceder al beneficio que la condición pyme les concede.

Para inscribirse por primera vez deberá presentar:

- a) Recibo de la Póliza de Riesgos de Trabajo que emite el INS, al día
- b) El Formulario de Declaración de Impuestos sobre renta, según el régimen que se encuentre.
- c) Planilla de la CCSS o el comprobante de trabajador independiente.

Además de lo anterior debe aportar el Documento *Formulario de Inscripción Registro pyme* que opera como declaración jurada.

Qué beneficios puede esperar, al estar registrado como pyme.

- Oportunidad de ser proveedor pyme del Estado
- Participar en las Ruedas de Negocios
- Participar en charlas, talleres y capacitaciones
- Obtener avales y garantías de las Instituciones Financieras
- Acceder a servicios de las instituciones de la RED de Apoyo pyme y otros programas institucionales.

## 2.2.7 Definición de las pymes en Costa Rica

### a. Definición de pymes

Para definir el tamaño de la empresa se emplea una definición armonizada de pymes mediante la utilización de la variable *empleo* para delimitar el tamaño de las empresas. De esta manera, la información se agrupa por tamaño de empresa, según la cantidad de personas que emplean, esto debido a que no se cuenta con datos de valor de los activos y ventas, para aplicar las definiciones del Reglamento a la Ley 8262.

“La definición armonizada establece un ponderador del tamaño  $p$ , a partir de la variable empleo, de esta manera, se define el tamaño de la siguiente manera: Clasificación de empresas, según cantidad de empleados definición de pymes armonizada” (Alvarado *et al.*, 2016, s. p.).

### Categorización, según cantidad de empleados definición de pymes armonizada

Tabla 6.  
Clasificación de empresas, según cantidad de empleados definición de pymes armonizada

Tamaño	Condición
<b>Micro</b>	$P \leq 15$
<b>Pequeña</b>	$15 < P \leq 30$
<b>Mediana</b>	$30 < P \leq 100$
<b>Grande</b>	$P > 100$

Fuente: Elaboración DIEM-MEIC

Se entiende por pequeñas y medianas empresas (pymes) toda unidad productiva permanente que disponga de los recursos humanos los maneje y opere, bajo las figuras de persona física o de persona jurídica, en actividades industriales, comerciales, de servicios o agropecuarias que desarrollen actividades de agricultura orgánica. Las empresas se clasifican según actividad empresarial como industriales, comerciales y de servicios, utilizando la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU).

Para efectos de esta investigación la actividad empresarial es comercial:

Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes o servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se efectúan a través de un comerciante o un mercader.

El comerciante es la persona física o jurídica que se dedica al comercio en forma habitual, como las sociedades mercantiles. Además, se utiliza la palabra comercio para referirse a un establecimiento comercial o tienda.

### **2.2.8 La red de apoyo a pymes**

Es un conjunto de instituciones y entidades, públicas y privadas, cuyo denominador común es su interés por responder a las necesidades de las micro, pequeñas y medianas empresas del país, mediante la prestación de servicios.

Es una organización abierta, flexible y ágil, cuyos beneficios para las entidades que la conforman se derivan de la comunicación y la sinergia de actividades y esfuerzos en los diferentes servicios que se ofrecen a las pymes. La red desarrolla capacitaciones, seminarios, talleres y convivios con el fin de generar

sinergias entre las instituciones para que respondan como una sola unidad.

Algunas de las instituciones que actualmente forman parte de la Red de Apoyo a pymes, según actividad son:

### **Emprendimiento**

- Instituto Nacional de aprendizaje (INA)
- Universidad Nacional de Costa Rica (UNA)
- Instituto Nacional de Fomento Cooperativo (INFOCOOP)

### **Acceso a mercados**

- Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER)
- Cámara de Comercio (CCCR)
- Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO)

### **Innovación**

- Ministerio de ciencia y tecnología (MICITT)
- Cámara Costarricense de Tecnología (CAMTIC)

### **Desarrollo Empresarial**

- Instituto Nacional de la Mujer (INAMU)
- Instituto Nacional de Seguros (INS)

- Parque TEC Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa (PRONAMYPE)
- Pymes de Costa Rica Red Costarricense de Organizaciones para la Microempresa (REDCOM) Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)
- Fundación Omar Dengo (FOD)
- Acceso a financiamiento
  - Asociación Costarricense para Organizaciones de Desarrollo (ACORDE)
  - Banco de Costa Rica (BCR)
  - Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)
  - Banco Popular y de Desarrollo Comunal (BPDC)
  - Bac San José (BAC)
  - Citibank
  - Financiera DESYFIN S. A.
  - Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)

### **2.2.9 El mercado estatal y la participación de las pymes**

El sector empresarial costarricense comienza a enfocar su atención en el mercado estatal. Principalmente, por la facilitación y reducción de trámites, sistema electrónico de compras único, sobre todo ha generado un creciente interés pues el empresario de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) puede obtener resultados positivos.

A pesar de todo, el gobierno ha impulsado que las instituciones de la Administración Pública logren entender la importancia de la compra de bienes y servicios producidos en el país, como estrategia para la reactivación económica, por consiguiente, al obtener productos o servicios costarricenses aportan con la generación de empleo. Al promover la participación directa de las MIPYES, el Estado incrementa la producción nacional y, por ende, la distribución de la riqueza que esta acción genera aumenta el desarrollo tanto social como económico del país.

“Las empresas registradas en el SIEC y que participaron como proveedores de bien y servicios del Estado durante el año 2016, fueron 2.675 a las que las Administración Pública les adjudico un monto total de 309.458.225.507” (Alvarado *et al.*, 2016, s. p.).

### Comparativo de montos adjudicados a las empresas registradas en el SIEC en colones, según tamaño y contribución porcentual por empresa para el 2016

Tabla 7.  
Montos adjudicados a las empresas registradas en el SIEC en colones, según tamaño y contribución porcentual

Tamaño de Empresa	Monto Adjudicado ₡	Nº Empresas	Porcentaje Según Monto
Grande	104.756.256.250	144	34%
Mediana	91.470.858.628	459	30%
Pequeña	84.045.817.581	905	27%
Micro	29.185.293.048	1167	9%
<b>Total</b>	<b>309.458.225.507</b>	<b>2.675</b>	<b>100%</b>

por empresa para el 2016

Fuente: elaborado por la DIGEPYME con base en la Información del Sistema de Información Empresarial Costarricense del MEIC y del SIAC de la controlaría General de la República.

Es claro que las medidas optadas por el Estado están dando resultado positivo al tener un aumento del 18,4 % un año tras otro, es decir, los esfuerzos y estrategias para atraer a los empresarios MIPYMES sirven para que las MIPYMES participen en el mercado estatal. Tanto el Estado como las MIPYMES se benefician de esta alianza estratégica que sobre todo favorece al país mediante un crecimiento económico más constante.

## 2.3 LA MOTIVACIÓN DE LOS EMPRESARIOS PARA INICIAR SU PYME

### 2.3.1 Definición del espíritu emprendedor

“En muchos países se hacen esfuerzos por incrementar la creación de empresas, distribución de riqueza, innovación, regeneración del tejido empresarial, creación de empleo, etc.” (Kantis *et al.*, 2004, p. 11).

Diversos autores han tratado al espíritu emprendedor como un campo de estudio en construcción, en el cual ni siquiera existe una definición básica que abarque la gran diversidad de temáticas que, como señala Gartner (2001), se puede o algunos intentan, incluir como componentes del campo de estudio del espíritu emprendedor (por ejemplo, creación de empresas, características de los creadores, búsqueda y evaluación de ideas de negocios, capital de riesgo y financiamiento de nuevas empresas, empresas familiares, estrategia de pequeñas y medianas empresas, empresas de acelerado crecimiento, ciclo de vida empresarial, espíritu emprendedor corporativo, espíritu emprendedor social, relación entre espíritu emprendedor con el desarrollo económico, entre otros).

Por su parte, Schumpeter (1911) propone que el emprendedor es un agente de cambio económico, que introduce innovaciones en los mercados, lo que origina desequilibrios temporales y esto, a la vez, induce a un cambio estructural de las actividades productivas presentes.

Por lo tanto, el emprendedor, como agente económico, se caracteriza por asumir el riesgo de aprovechar una oportunidad para generar una utilidad que le beneficia. El emprendimiento va ligado con el desarrollo económico, el cual logra arrancar mediante una base de conocimientos que le permiten traer ese intelecto a la ejecución de una idea, producto o servicio y así establecer en el mercado oferta y demanda.

Existen diferentes formas de emprender un negocio:

- Generar un negocio a partir de una habilidad sobresaliente.

- Replicar un modelo de negocio existente.
- Adquirir un negocio existente.
- Comprar una micro franquicia.

### **2.3.2 Razones que motivan a los empresarios para iniciar sus pymes, Emprendedores Internacionales, España.**

La creación de una empresa se desarrolla en torno a una idea, la cual surge a raíz del descubrimiento de una oportunidad de negocio. De la misma forma en que se descubre que existe una necesidad en el mercado que no se ha cubierto. La iniciativa de crear su compañía va a depender de la circunstancia de cada individuo, Por ejemplo, el emprendedor no tiene trabajo y por necesidad de ingresos surge la idea de un negocio, es decir, son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto. De forma general, los factores que determinan la elección de la idea, según el Ministerio de Economía Industria y Competitividad del Gobierno de España son:

- Repetición de experiencias ajenas: es el efecto reflejo de los negocios nuevos, que se produce frecuentemente en las épocas de expansión de la economía.
- Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento.
- Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios

concretos.

### **2.3.3 Razones que motivan a los empresarios para iniciar su MIPYES, emprendedores costarricenses**

En Costa Rica, existen dos esfuerzos que persiguen la promoción del espíritu emprendedor y la apertura de nuevas empresas tecnológicas en Costa Rica, que son el Concurso Nacional Emprendedor (CNE) y el Programa de Formación en Espíritu Emprendedor (PFEE), que organiza el Instituto Tecnológico de Costa Rica (ITCR). En estos, uno con carácter competitivo y el otro no, se incentiva a que personas poseedoras de una idea desarrollen un plan de negocio como elemento de planificación previo al arranque de la empresa.

Uno de los aspectos que se tomó en cuenta como parte del Concurso Nacional Emprendedor (CNE), es la motivación que tienen los emprendedores de tener una empresa. La razón más citada para tener su propia empresa es de índole personal, el entorno del emprendedor (familia, cultura, amigos, instituciones de apoyo, sistema educativo, financiamiento) es poco mencionado. La motivación para emprender más señalada (73,5 %) es de carácter personal (necesidad de logro, deseo de independencia, aplicación de conocimientos), seguida de aprovechar una oportunidad y contribuir a la sociedad.

Ciertamente, la motivación trasciende lo personal a la aplicación de conocimientos que el empresario obtuvo mediante una formación técnica y que desea utilizarlos como recurso para impulsar la creación de su empresa. Este resultado coincide con la mayoría de los estudios internacionales en señalar que las

motivaciones para emprender van más allá de los asuntos meramente económicos, sobre todo cuando se habla de emprendimientos por oportunidad más que por necesidad (Kantis, 2004).

Es claro que la visión del empresario costarricense le ha permitido identificar y aprovechar oportunidades que se presentan en el mercado nacional y que, además, le permiten estar atento a ocasiones en las que su conocimiento especializado e innovación faciliten un valor agregado a un producto o servicio que, por ende, se transforme en la creación de unas microempresas

La independencia y el hecho de aprovechar una oportunidad fueron los detonantes más citados para iniciar la empresa. El elemento detonante más mencionado es la independencia (26,5 %), seguido por el hecho de aprovechar una oportunidad (20,4 %). En menor grado fueron citadas las condiciones como el desempleo, cumplir un objetivo personal, un curso que llevó o insatisfacción laboral, entre otros. Al analizar el carácter de los aspectos que pueden detonar la decisión empresarial, se nota cómo predominan los positivos (independencia o aprovechar una oportunidad), *versus* negativos (desempleo o insatisfacción laboral). En este sentido, los estudios internacionales señalan una relación positiva entre las motivaciones emprendedoras positivas con las tasas de supervivencia empresarial (GEM, 2012).

El pensamiento y enfoque de las personas hacia su empleo actual ha dado un giro a través de los años, debido a que la mentalidad de las personas por buscar independizarse va relacionada con emprender. Al decir que la motivación de iniciar

una empresa es positiva, ciertamente se debe a que el empresario lleva una delantera con respecto a que ya ve un área en la que su empresa pueda aportar, además que tiene claro un plan, por lo que puede que tenga ahorros propios para propiciar su empresa.

Contrario a aquella persona que se encuentre desempleada, su panorama es menos prometedor debido a que no posee los recursos a la mano para dar pie a su empresa y requiere de financiamiento, pero sin algún respaldo económico, el ente financiero va a declinar.

En consecuencia, esto se torna en un desaliento para el emprendedor y hace que sus esfuerzos cesen. En la medida en que la tasa de supervivencia empresarial aumente debido a motivaciones positivas, igual será el impacto positivo que se verá reflejado en la sociedad, ya que los empresarios podrán anticipar la necesidad del mercado y estar en mejor disposición para ofrecer su producto o servicio con mayor certeza de que el resultado será óptimo.

#### **2.3.4 Perfil del emprendedor Latinoamericano y el Caribe**

Caracterización del emprendedor latinoamericano, a partir del modelo *Global Entrepreneurship Monitor* – GEM. El enfoque de GEM en la participación a nivel individual permite que se revele una serie de características demográficas y otras características de los emprendedores.

## **Características, según género**

Según los estudios hechos por GEM América Latina y el Caribe 2015/2016 en cuanto al género, se sostiene que las mujeres afrontan mayores obstáculos que los hombres para realizarse como emprendedoras, debido a que tienen mayores niveles de responsabilidad en el hogar, niveles más bajos de educación (especialmente en los países en desarrollo), además de una ausencia de modelos femeninos en el sector empresarial, por otra parte, una disminución en redes orientadas a los negocios en sus comunidades y una falta de asertividad culturalmente inducida y falta de confianza en su capacidad para tener éxito en los negocios. Estos factores pueden impedir que las mujeres perciban y actúen sobre oportunidades empresariales.

Ciertamente, en cuanto al género, las responsabilidades en los hogares han evolucionado de la forma en que el hombre participa más en el tema y las mujeres buscan prepararse de una mejor manera y se meten de lleno a competir por puestos gerenciales. En América Latina todavía existen muchas barreras culturales que reflejan las diferencias en cultura y costumbres con respecto a la participación femenina en la economía. Un hallazgo consistente es que los hombres son más propensos a participar en la actividad empresarial, independientemente del nivel de desarrollo económico. Por lo tanto, el aumento en la confianza de la mujer hacia el emprendimiento debe ser atacado en la mayoría de los países.

En 2015, en estas dos regiones, ocho mujeres participaban en emprendimientos de fase temprana por cada diez hombres que emprendieron.

Perú es el único país de la región de América Latina y el Caribe en el que las mujeres reportan tasas más altas que los hombres; sin embargo, Ecuador, Brasil y Panamá muestran un nivel alentador de uniformidad de género en cuanto a actividad emprendedora. Uruguay tiene la brecha de género más amplia en términos de actividad emprendedora, con menos de cinco mujeres involucradas por cada diez emprendedores varones. Las tasas más elevadas de emprendimiento para ambos sexos se observan en Ecuador, en el que el 32,8 % de las mujeres y el 34,3 % de los hombres, en edad de trabajar, están iniciando o manejando nuevos negocios.

### **Características, según edad**

Para la distribución por edades, América Latina y el Caribe contienen tres grupos de rangos de edades. El primer grupo muestra las tasas de participación más alta de 25 a 34 años, este grupo está en la primicia de su vida profesional, sus motivaciones para emprender están ligadas con la fase de su vida en la que poseen menos obligaciones, lo que les permite probar las opciones de trabajo que se les presenten y verse remunerados. El segundo rango de edades es de 35 a 44 años, este se encuentra en la mitad de su carrera y optan por una fuente alternativa de ingresos.

Al analizar de forma positiva la madures del segundo grupo, estas personas pues han tenido mayor tiempo para desarrollar sus habilidades y conocimientos de la mano con la educación y experiencia laboral, lo que se transmite en confianza en sí mismos. Otro aspecto crítico para este rango de edad es que existe la posibilidad de que puedan haber acumulado recursos, algún ahorro personal con el objetivo de

llevar acabo su sueño de poseer su propia empresa.

Por último, se encuentra en el segmento 45 y 55 años para la mayoría de los países, excepto Barbados, Brasil y Perú. En estos tres países se pueden observar tasas altas entre la edad más joven (18-24 años). Estos individuos buscan emprender por necesidad de ayudar a sus familias. Para la mayoría de los países de ALC, el grupo de edad más avanzada, 55-64 años, muestra las tasas más bajas. Las excepciones son Chile y México.

**Comparativo, según Tasas de la TEA por grupo de edad en los países de ALC, GEM 2015(% de la población adulta en cada grupo de edad componente de la TEA**

Tabla 8.  
Tasas de la TEA por grupo de edad en los países de ALC, GEM 2015(% de la población adulta en cada grupo de

Países	18 a 24 años	25 a 34 años	35 a 44 años	45 a 54 años	55 a 64 años	TEA
Argentina	14,6	23,3	20,9	17,1	9,2	17,7
Barbados	21,9	27,5	24,3	19,1	9,9	21,1
Brasil	20,8	26,2	22,7	17,3	13,2	21,0
Chile	17,2	30,8	30,7	26,2	21,0	25,9
Colombia	20,3	24,0	27,5	23,2	15,5	22,7
Ecuador	27,9	38,9	35,5	35,1	25,8	33,6
Guatemala	16,4	21,0	18,1	16,3	11,9	17,7
México	12,7	26,8	25,6	20,2	14,7	21,0
Panamá	10,0	14,2	14,5	13,6	9,8	12,8
Perú	23,9	25,7	22,1	18,5	15,2	22,2
Puerto Rico	6,7	11,4	10,6	8,6	4,3	8,5
Uruguay	11,6	18,4	19,2	13,1	6,2	14,3
Región de ALC (promedio)	17,0	24,0	22,6	19,0	13,1	19,9

edad componente de la TEA

Fuente: ALC, GEM 2015.

En efecto, cabe destacar que en el perfil de ambas regiones de ALC predominan los hombres de rango de edades que oscilan entre los 25 a 34 años. Sin embargo, debido a su temprana edad se le puede dificultar que se le tome de forma seria y responsable. Además, posee poca experiencia en el ámbito de negocios y su toma de decisión siempre es con incertidumbre, por lo que la inexperiencia puede ser contraproducente para este emprendedor.

El Índice Global de Emprendimiento dio a conocer los siguientes datos de un informe en el ámbito mundial, de 132 naciones evaluadas, Estados Unidos es la nación más emprendedora del mundo, con una puntuación de 86,2 puntos, mientras que la República de Chad en África central está en la última posición con 9,9 puntos. La puntuación de Costa Rica es de 36,2, le siguen Panamá con 32,4 puntos, República Dominicana con 31,7, El Salvador con 25,6, Guatemala 21,1 y, en último lugar, Nicaragua con 19,4 puntos.

### **2.2.5 Perfil del emprendedor costarricense**

Un emprendedor es alguien dispuesto a enfrentar una serie de riesgos u obstáculos con el propósito de beneficiarse de las ventajas que ofrece el mercado. Laura López, encargada de la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa (Dige pymes) del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) considera que “aspectos como la voluntad, la perseverancia y la determinación, son elementos centrales en una definición amplia del emprendedor” (s. f., s. p.). “Quienes los impulsan (los emprendimientos) deben estar en condiciones de adaptarse a una realidad cambiante” (Jaén Castro, s. f., s. p.).

Castro señala que los emprendedores son individuos que generalmente buscan generar un cambio o impacto social. Suelen ser personas muy creativas, con un amplio liderazgo. El emprendedor costarricense tiende a ser individualista.

### **Características según género, edad y educación**

El emprendedor tico (trabajadores independientes) está compuesto, en su mayoría, por hombres de mayor edad, que se lanzan a ese negocio por necesidad (no por oportunidad) y con nivel bajo de escolaridad. Así lo registra la primera Encuesta Nacional de Hogares Productores (Enhopro) del 2014. Según Fernández (2015) un 64 % es de sexo masculino, 47,2 % alcanza hasta un nivel máximo de primaria completa y el 63,2 % de los emprendedores tuvo razones de necesidad para iniciar su propia empresa. El 75,4 % de los emprendedores están en el rango de los 35 años. Al agrupar los motivos para emprender en dos únicas categorías, la de si se emprende por *necesidad* o por *oportunidad*, prevalece la primera opción: el 63,2 % de los emprendedores tuvieron razones de necesidad.

Tales características asocian al sector emprendedor con un sector informal, de baja escolaridad en la educación y de alta presencia masculina. Es decir, la motivación costarricense por emprender es impulsada por la supervivencia. Factores como estos generan incertidumbre sobre la razón por la cual una MIPYMES es creada y la calidad con la que se piensa en ser emprendedor.

Como se mencionó previamente, estudios internacionales señalan una relación positiva entre las motivaciones emprendedoras positivas con las tasas de supervivencia empresarial (GEM, 2006). Sin embargo, el presidente de la incubadora

de negocios tecnológicos, Marcelo Lebendike cuestiona esas interpretaciones: “está más que demostrado que, incluso en el emprendedor que surge por necesidad y es de subsistencia, la idea se puede transformar en una oportunidad de negocios” (Fernández, 2015, s. p.). Además, descarta que haya una correlación entre escolaridad y calidad de las iniciativas de negocio.

Cabe destacar entre las características del emprendedor costarricense la voluntad, la perseverancia y la determinación. Sin embargo, tener las amplitudes técnicas pueden marcar la diferencia en la sobrevivencia de la empresa y facilitar tener un mejor entendimiento sobre negociar y la administración de su empresa.

Por lo tanto, no es inesperado que el Índice Global de Emprendimiento revelara que Costa Rica es la nación más emprendedora de Centroamérica. Lo que se determinó, es que el territorio nacional es en el que existen mayores oportunidades para emprender. El estudio tomó en cuenta la percepción de oportunidades como las de habilidades como puntos fuertes en la cual hace mención de que el país ofrece un gran potencial para la iniciativa empresarial, condicionado por su capacidad para reforzar sus instituciones económicas y sistemas de gobierno.

## **2.4 LOS PROBLEMAS QUE ENFRENTAN LOS EMPRESARIOS**

### **MIPYES**

El inicio de un nuevo negocio está lleno de ilusión, ganas e inversión. Claramente, la visión de todo emprendedor es alcanzar el éxito, sin embargo, tiene serias dificultades por lo que, la decepción, a veces, toca a la puerta y muchos

negocios fracasan.

Cuando se trata de la etapa inicial de una empresa, un plan de negocios va a permitir que el empresario tenga claros los aspectos de su empresa, ya que prevalece el desconocimiento en el empresario. Según explicó Vinicio Villalobos (s. f.), gerente del departamento Comercial, NOVITEC Consultores expertos en soluciones para MIPYMES:

Muchas veces el problema está en la planeación. Antes de iniciar el proyecto es importante planificar de manera estratégica qué es lo que queremos hacer, cómo lo vamos a hacer, qué necesitamos para hacerlo y cuanto nos va a costar hacerlo (s. p.).

Es decir, no contar con un plan de negocio es un problema de los emprendedores nacientes. De la misma manera a como la empresa crece, se deben establecer controles para administrar al personal, los inventarios, los costos de producción, las utilidades, sin embargo, muchas empresas no logran implantar estos controles a tiempo y su desenlace es fatal.

A criterio de Víctor Acosta, director de Banca para el Desarrollo del Banco Nacional, existen proyectos empresariales que fracasan en los primeros años porque no existe la planificación adecuada en cuanto a ingresos, competidores o comportamiento de la economía. Según Leandro (2015):

Se requiere experiencia en la actividad, que el negocio que se solicita financiar genere ingresos por sobre los gastos que permitan atender el normal desempeño del negocio, buen historial crediticio. Hay algunos requisitos relacionados con el ordenamiento que establecen diferentes entidades públicas (s. p.).

No contar con el financiamiento adecuado es también un problema que enfrentan los empresarios, es importante tomar en cuenta que, además de la inversión inicial, en algún momento se necesitará de más capital, ya sea porque se requiere la compra de un equipo especializado o que para finiquitar la idea se ocupe de tecnología de punta, etc. Por lo que se debe ser meticuloso y disciplinado con el efectivo.

En efecto, el empresario tiene numerosos inconvenientes con sus empresas. La mayoría de las microempresas inician con una idea de negocio y creen que esa idea es *excelente*. No obstante, no hacen un estudio de hacia quién van a dirigir esa buena idea. Gustavo Rodríguez Fernández, consultor del Centro de Incubación de Empresas del Instituto Tecnológico de Costa Rica (CIE-TEC) (2014) menciona que:

No se considera qué necesidad va a satisfacer a su cliente objetivo o qué problema le va a resolver con el producto o servicio que colocará en el mercado. Se destinan recursos, que de por sí ya son limitados, a un segmento de mercado que no fue estudiado previamente (s. p.).

Al no hacer un análisis previo del mercado meta se corre un alto riesgo de destinar recursos de la empresa que no se sabe si es correcto o no. La inversión inicial puede verse comprometida por la ausencia de un estudio previo en el cual el empresario ubica su producto o servicio con la necesidad que se tenga en el mercado.

Paola Mora Vargas, gerente general de la consultora pymes de Costa Rica, señaló que una de las causas principales por las que los negocios fracasan se debe a que existe un desorden financiero. Según Gutiérrez (2016):

No contar con registros contables ordenados, ni tener claro cuánto dinero se genera de ingresos y gastos y cuánto se debe pagar de impuestos es el principal problema que enfrentan las pequeñas y medianas empresas (pymes) [...]. No saben cómo colocar un precio y, por eso, muchas veces salen perdiendo. Combinan plata de la casa, con la plata del negocio. Si hoy me levanté y quiero comprar algo, agarro plata de la empresa. Entonces, no tienen bien dividido el destino de cada cosa, no se establecen un salario [...]. Adicionalmente, no trabajan con estados financieros y no tienen flujos de caja, de forma tal que no saben qué van a necesitar las próximas semanas, pues no llevan un control de ventas (s. p.).

Aquí el problema es claramente los errores en la administración de empresas. La clave para incrementar las posibilidades de éxito de la empresa es empaparse en el tema de estudiar el mercado, mantener ordenadas las finanzas, entender los números de cuánto cuesta producir y cuál es el margen de ganancia. Tener claro el punto de equilibrio del negocio.

El presidente del Colegio de Contadores Públicos de Costa Rica, Francisco Ovaes, menciona otro punto de la problemática que afrontan los empresarios con respecto al incumplimiento a los impuestos respectivos:

Al 30 de noviembre del 2015, el Ministerio de Hacienda reportó 72 empresas morosas que no pagaron los impuestos respectivos, mientras que 109 repitieron su falta de pago, lo que representa más de ₡750 millones de colones que no llegaron a las arcas del Estado, evidenciando no solo evasión, sino posibles problemas financieros en muchas de estas empresas (Gutiérrez, 2016, s. p.).

Por este motivo, no se debe tomar de forma ligera iniciar un negocio ya que, como toda organización, estará sujeta a cumplir con las obligaciones correspondientes por el Estado y el incumplimiento en lugar de ayudar al país repercutirá desde la perspectiva en que las pymes tienen poco compromiso con el Estado.

Los negocios deben tener una visión clara de crecimiento, para evitar estancarse. Las empresas deben innovar siempre.

La innovación es un proceso continuo y constante, que empieza por el cliente y termina con el cliente. El asumir que nuestro producto o servicio innovador se venderá solo y cumplirá siempre con las expectativas del cliente, termina por convertirse en primer paso para detener este proceso (Fernández, 2014, s. p.).

Es recomendable capacitarse, aprovechar las oportunidades que existen, pues muchas capacitaciones son gratuitas, además de que mediante la capacitación se adquieren técnicas o herramientas que serán de gran utilidad para la sobrevivencia de las pymes.

## **2.4 GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS MIPYMES**

La gestión empresarial es el proceso estratégico, administrativo y de control frente al manejo de los recursos de la empresa para aumentar su productividad, competitividad, efectividad y eficiencia, es también conocida como ingeniería de gestión empresarial. Se diferencia de la administración de empresas al combinar tanto la gestión estratégica como la aplicación de la tecnología e innovación. Según el economista y autor Joseph Schumpeter, la gestión empresarial garantiza que la oferta cubra la demanda mediante la *destrucción creativa*, o sea, con la innovación constante para aumentar la productividad y la competitividad.

### **Definición de gestión empresarial**

La gestión empresarial puede definirse como la habilidad que poseen los líderes de organizar, controlar y dirigir a un grupo de personas para lograr el objetivo

propuesto por medio de diversas estrategias.

### **Funciones de la gestión empresarial**

Las funciones de la gestión empresarial coinciden con las relacionadas con la administración de empresas, se diferencian de esta en que la gestión empresarial se posiciona en un nivel de autoridad superior (nivel gerencial) y abarca más conocimientos que los meramente administrativos.

Resulta bastante evidente que los pilares de una buena gestión empresarial se basan en cuatro factores imprescindibles:

- **Planificación:** en cualquier negocio es indispensable tener una buena gestión empresarial desde la perspectiva de la planificación. Establecer muy bien las metas y cada una de las actividades y estrategias que se van a seguir para llegar a los objetivos empresariales, así como también los recursos financieros, humanos y técnicos que se necesitan.
- **Organización:** la organización es tan importante que puede marcar el éxito o fracaso de un negocio. Se debe empezar a definir, asignar y coordinar cada una de las actividades que se llevarán a cabo, quién las realizará, en qué tiempo y cómo lo hará. Una empresa exitosa tiene como característica principal la organización.
- **Dirección:** no se trata de mandar. Esta función es para líderes de verdad que impulsen y motiven a cada uno de los miembros de la organización. Un buen director será capaz de motivar y dar razones de

peso a sus trabajadores para desarrollar sus tareas de forma óptima y certera. El personal de dirección debe mantener una serie de cualidades necesarias en el trato hacia los demás como la asertividad y la empatía.

- Control: coordinar y supervisar el trabajo que se realiza es de suma importancia. Con todo esto, se conocen las fortalezas y debilidades de la empresa, para extraer índices e indicadores de peso que permitan solucionar cualquier inconveniente futuro. El control se convierte al final en la herramienta necesaria para establecer medidas a corto y largo plazo, sin poner en riesgo la situación de la empresa.

## **2.5 ESTRATEGIAS FINANCIERAS/CONTABLES PARA LOS EMPRESARIOS PYMES**

Es alarmante que en la actualidad la mayoría de las empresas en Costa Rica no toman decisiones acertadas en cuestión financiera y esto, junto con la falta de estrategias, las puede llevar a la quiebra. Por este motivo, es importante llevar a cabo estrategias financieras para evitar este tipo de problemas.

Por otro lado, Abraham Perdomo (2002), establece que:

Administración Financiera es una fase de la administración general, que tiene por objeto maximizar el patrimonio de una empresa a largo plazo, mediante la obtención de recursos financieros por aportaciones de capital u obtención de créditos, su correcto manejo y aplicación, así como la coordinación eficiente del capital de trabajo, inversiones y resultados, mediante la presentación e interpretación para tomar decisiones acertadas (s. p.).

Alfonso Ortega Castro (2003), establece que es una disciplina que optimiza los recursos financieros para el logro de los objetivos de la organización con mayor eficiencia y rentabilidad.

Independientemente de su profesión, el emprendedor debe también empezar a empaparse de los temas financieros y contables de su negocio.

Hay cuatro elementos del ámbito contable que el emprendedor debe conocer y entender, aunque sea de forma básica:

1. El balance de situación: es una fotografía de la empresa, muestra qué tiene la compañía (activos), qué debe (pasivos) y qué ha aportado cada socio (patrimonio).
2. Estados de resultados: evidencia el desempeño de la compañía en un periodo, ya sea un mes, un semestre o un año. Muestra cómo está la empresa: los ingresos en relación con los costos y gastos. Refleja las pérdidas o ganancias de la empresa. Conocer esto le permitirá analizar por qué le va bien o mal a su empresa y tomar decisiones.
3. Flujo de caja: permite saber con cuánto efectivo cuenta la empresa: todas las entradas y salidas en efectivo. Esto es muy importante, pues por medio del efectivo se enfrentan los pagos a proveedores y las deudas.
4. Estado patrimonial: esto permite visualizar los cambios en el

capital social de la compañía: cuánto ha aportado el dueño a la empresa, cuántas utilidades retiene la empresa para la operación de la compañía, cuántos dividendos se han repartido, entre otros.

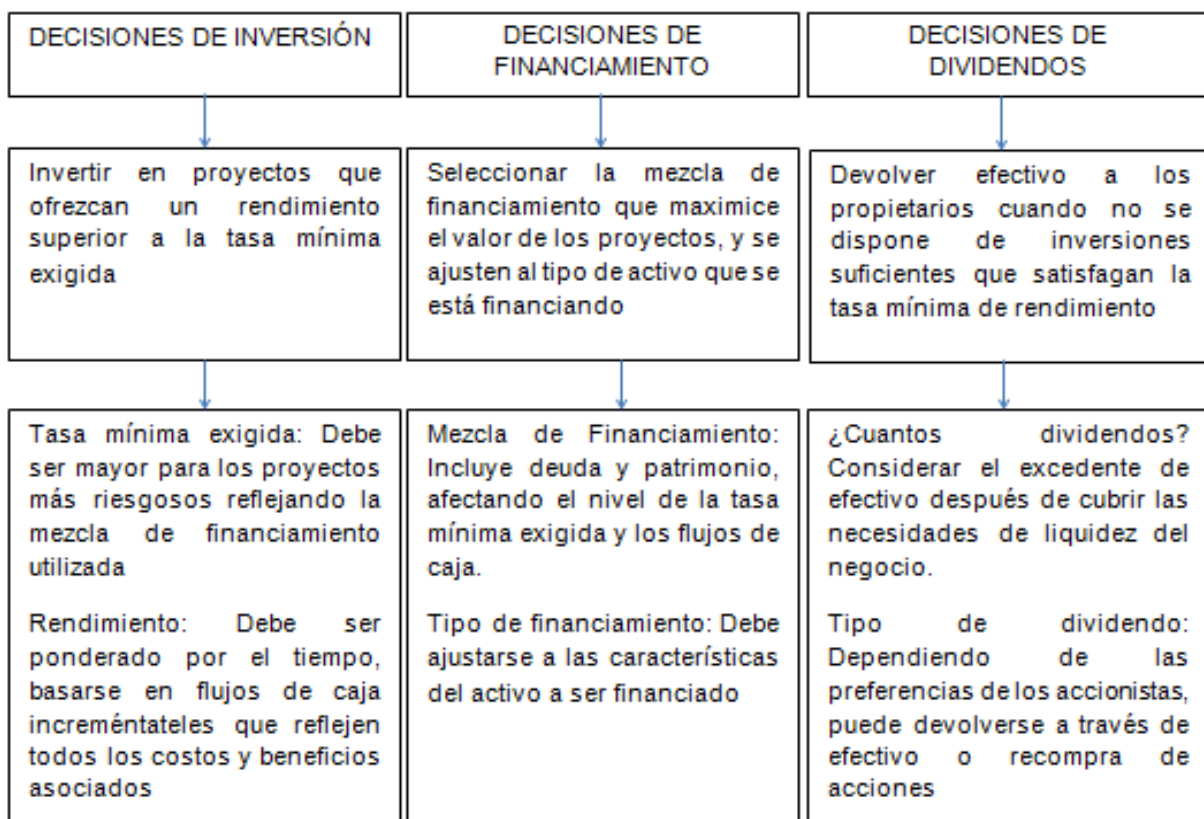
Las microempresas en Costa Rica deben tener como objetivo buscar su autonomía, es decir, ser autosuficientes en cuanto a requerimientos financieros se refiere; ser capaz de generar los suficientes ingresos como para financiar la compra de materia prima, maquinaria y equipo, pago de proveedores, nómina, gastos administrativos, entre otros, mediante una percepción y aplicación correcta de los recursos en la entidad.

Por esta razón, es importante que los administradores financieros sean los responsables de obtener y utilizar los fondos de una manera que maximice el valor de la empresa, por lo tanto, la meta principal de la administración financiera debe ser maximizar la riqueza.

### **2.5.1 Decisiones financieras**

Un administrador/empresario tiene un papel financiero, es decir, requiere maximizar los recursos de acuerdo con el análisis correcto de la información financiera y la toma de decisiones correcta. Es importante plantear decisiones financieras adecuadas que le permitan garantizar el logro de estos objetivos. García *et al.* (2003) establecen que, con el objetivo de maximizar las finanzas en una empresa, en la actualidad las empresas deben usar decisiones financieras; estas decisiones se pueden agrupar en tres categorías estrechamente vinculadas:

Las decisiones de inversión, las decisiones de financiamiento y las decisiones relacionadas con la política de dividendos.



**Estructura, según tipo de decisiones financieras**

*Ilustración 2.*  
Decisiones financieras

Fuente: Adaptado de A. Damodaran.

Aswath Damodaran (1999), establece que las decisiones de inversión se refieren a la adquisición de activos de corto o largo plazo. Al principio, estas decisiones se evaluaban en forma individual (compro o no tal máquina, el camión de reparto, etc.) y en la actualidad ha evolucionado hasta un análisis global, en este tipo de análisis se toma en cuenta las repercusiones que tiene la inversión en cuestión sobre el resto de las inversiones de la empresa.

Asimismo, otro aspecto sumamente importante es la toma de decisión.

### **Concepto de toma de decisiones**

Es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre diferentes opciones o formas posibles para resolver diferentes situaciones en la vida en diferentes contextos: empresarial, laboral, económico, familiar, personal, social, etc. (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración). La toma de decisiones consiste, en elegir una opción entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial.

La toma de decisiones a nivel individual se caracteriza por el hecho de que una persona haga uso de su razonamiento y pensamiento para elegir una alternativa de solución frente a un problema determinado; es decir, si una persona tiene un problema, deberá ser capaz de resolverlo individualmente tomando decisiones con ese específico motivo.

Todas las personas que toman una decisión poseen una serie única de características personales que influyen en su resolución del problema. Por ejemplo, en una empresa, el gerente creativo tolerará bien la incertidumbre y ofrecerá diversas alternativas para su decisión en un menor tiempo. Por lo tanto, los estilos mencionados ayudarán a interpretar con cuál estilo los empresarios de microempresas comerciales de Moravia se asocian más.

### **Estilo directivo**

El estilo directivo para la toma de decisiones se caracteriza por una baja tolerancia a la ambigüedad y un modo de pensar totalmente racional. En este estilo se sitúan aquellas personas con un alto grado de razonamiento lógico, capaces de tomar decisiones rápidas, enfocadas a corto plazo. Su eficacia y rapidez en la toma

de decisiones permite adoptar una solución con información mínima y evalúan pocas alternativas.

### **Estilo analítico**

El estilo analítico para tomar decisiones se caracteriza por una mayor tolerancia a la ambigüedad que los tipos directivos, combinado con una forma de pensar totalmente racional. Estas personas precisan de más información antes de tomar una decisión, es decir, consideran y analizan más alternativas. Los individuos situados en este estilo analítico se caracterizan por su capacidad para adaptarse o afrontar situaciones únicas.

### **Estilo conceptual**

El estilo conceptual para tomar decisiones engloba a personas con una gran tolerancia a la ambigüedad y un modo de pensar intuitivo. Estas personas se caracterizan por tener una amplia capacidad para procesar información desde una perspectiva extensa y una elevada capacidad analítica tratando de analizar muchas alternativas. Se enfocan en el largo plazo y con frecuencia buscan soluciones creativas a los problemas.

### **Estilo conductual**

El estilo conductual representa a aquellas personas cuyo modo de pensar es de manera intuitiva, pero, cuyo grado de tolerancia a la ambigüedad es bajo. Estas personas trabajan bien con otras, están abiertas a las sugerencias y se preocupan por los que trabajan con ellas. La aceptación de los demás es importante para los de

este estilo de toma de decisiones.

En la toma de decisiones importa la elección de un camino a seguir, por lo que en una etapa anterior deben evaluarse alternativas de acción. Si estas últimas no están presentes, no existirá decisión. Para tomar una decisión, cualquiera que sea su naturaleza, es necesario conocer, comprender, analizar un problema, para así poder solucionarlo.

En algunos casos, por ser tan simples y cotidianos, este proceso se realiza de forma implícita y se soluciona de forma rápida, pero existen otros casos en los cuales las consecuencias de una mala o buena elección pueden tener repercusiones de éxito o fracaso de la empresa. Es por esto por lo que se busca determinar qué conceptos o herramientas utilizan los emprendedores para su toma de decisión.

Los empresarios están expuestos a tomar decisiones claves para sus negocios constantemente, sin embargo, si el empresario posee poco conocimiento contable/financiero en qué se basa para decidir sobre esto.

### **2.5.2 Estrategias financieras**

En la actualidad, es indispensable que las microempresas desarrollen estrategias financieras adecuadas que le permitan, mediante sus habilidades adquiridas, maximizar los recursos de la entidad con el objetivo del crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Algunas de las estrategias financieras que las microempresas pueden adoptar para hacer prosperar a la entidad podrían ser:

- Plasmar de manera periódica opciones sobre financiamiento con la finalidad de buscar opciones de financiamiento con tal de invertir en la entidad y que se logre el crecimiento de esta.
- Realizar de manera habitual un análisis de las razones financieras y, de esta manera, medir la economía de la empresa.
- Analizar periódicamente los estados financieros para tomar decisiones adecuadas.

#### Algunas razones financieras

Estas permiten examinar diversas áreas de la empresa. Algunas de estas son las siguientes:

- Razones de liquidez: posibilitan medir la capacidad de enfrentar las deudas en el corto plazo. Abarcan varios aspectos: cuánto dinero circula en la compañía, la rotación de cuentas por cobrar (indica cuánto dura la empresa en cobrarle a sus clientes: ¿es un periodo largo o corto?) y la rotación de cuentas por pagar (evidencia cuánto dura el negocio en pagar sus deudas).
- Razones de rentabilidad: miden el desempeño de la empresa y permiten determinar qué tanto de las ventas se convierte realmente en utilidades.
- Razones de deuda: miden el nivel de endeudamiento o financiamiento que tiene la compañía y si tiene la capacidad para asumirlo.

Por diversas razones, no siempre todas las ventas que realiza una empresa se convierten en utilidades, porque, a veces, el costo de producción es muy elevado o se tienen gastos fijos muy altos. Esto es importante tenerlo claro para determinar qué cambios se pueden efectuar para incrementar el nivel de rentabilidad.

Adicionalmente, es recomendable realizar mediante proyecciones un presupuesto del estado de resultados de la empresa, así como del flujo de caja. Esto con la idea de que todos los líderes de la empresa participen en su elaboración y no solo el contador, debido a que muchos emprendedores delegan y dan total responsabilidad al contador para que este lleve los rubros de la empresa y la participación es nula por parte del emprendedor.

Los presupuestos pueden elaborarse conforme a la necesidad ya sea mensual, trimestral o anual. El propósito es prever hacia dónde irá la empresa o qué escenario podría presentarse.

Efectuar proyecciones del flujo de caja le permite el empresario estar preparado y analizar si habrá o no problemas de liquidez. Para que de esta forma el empresario pueda reaccionar mediante un préstamo, realizar descuentos en mercadería y ser proactivo ante la adversidad.

## **2.6 HIPÓTESIS**

Para efectos de esta investigación no se desarrollará hipótesis, debido a que el tema a investigar no requiere de una suposición para derivar resultados.

## **CAPÍTULO 3. MARCO METODOLÓGICO**

### 3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Esta investigación es *descriptiva* porque busca especificar las propiedades, características y los perfiles de las microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, solo se pretende medir o recoger información de manera independiente de las variables con los que tiene que ver el problema.

Asimismo, lo plantea Roberto Hernández (s. f.) “los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de las personas, grupos, comunidades, procesos” (s. p.).

#### 3.1.1 Finalidad

La investigación se puede clasificar en *teórica o aplicada*.

##### **Teóricas**

La investigación pura también conocida como investigación teórica se propone conocer las leyes de los fenómenos estudiados, destinado a la búsqueda del conocimiento. Por lo tanto, sobre el tema que se investiga el propósito es desarrollar teorías, abordar los problemas, las causas y consecuencias.

Para luego sugerir métodos de evaluación a las microempresas comerciales del cantón de Moravia. Además, Baena Paz (s. f.) comenta que “la investigación pura desarrolla la disciplina en términos abstractos y desarrolla principios generales” (s. p.).

## **Aplicada**

La investigación aplicada, conocida también como utilitaria, concentra su atención en la acción y, a la vez, puede aportar hechos nuevos, la nueva información puede ser útil y estimable para la teoría.

La investigación a estudio se enfatiza en realizar un análisis y ofrece dar una serie de recomendaciones sobre el conocimiento financiero que tienen las microempresas comerciales.

Esta investigación involucra tanto problemas teóricos como prácticos, por lo que se clasifica como una investigación mixta, teórico-aplicada.

### **3.1.2 Dimensión temporal**

Esta investigación resulta *transversal* porque el alcance temporal de los sujetos de estudio se da en un momento dado.

La población de estudio será de cuarenta y dos (42) microempresas comerciales del cantón de Moravia que se eligieron por conveniencia por el acceso y disponibilidad a la información.

Sin embargo, existen las limitaciones ya mencionadas, en particular que el MEIC, específicamente el departamento de Registro y Certificaciones tiene una restricción que no les permite dar un inventario con los nombres de las MIPYMES.

### **3.1.3 Marco**

En esta investigación es difícil estudiar todo el ámbito, por consiguiente, se marcará el área geográfica, por lo que se hará de forma micro en el cantón de Moravia y luego se tomará de la población una parte (muestra) del estudio y se obtendrán resultados.

#### **Mega**

El universo de las pymes representa alrededor de dos tercios del empleo total, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados.

#### **Macro**

La población de Costa Rica durante el 2016, de acuerdo con la información del marco muestral del DEE del INEC, el total de registros de empresas de Costa Rica estuvo conformado por 36.950 empresas.

#### **Micro**

Las microempresas representan la mayor cantidad de empresas del parque empresarial pymes, con una participación de 70,1 %, las medianas corresponden a un 16.1 % y las pequeñas a un 13.8 %.

La muestra que se extraerá de la población es de veintinueve (29) microempresas comerciales del cantón de Moravia.

### **3.1.4. Naturaleza**

La naturaleza de una investigación puede ser cuantitativa o cualitativa, de acuerdo con el tipo de dato que se recolecta.

#### **Cualitativo**

En este trabajo, la finalidad es de naturaleza *cualitativa*, seguidamente se aplicará la técnica de entrevista directa utilizando como instrumento el cuestionario, lo cual aportará diferentes puntos de vista y juicio. Por último, con la información obtenida se realizarán comparaciones, que serán de mucha ayuda para evaluar en las pymes el conocimiento financiero de los empresarios.

### **3.1.5 Carácter**

Esta investigación se marca en un estudio *causal*. Se busca dar explicaciones sobre las características encontradas en un fenómeno, por qué se dio, cómo pasó, considerando los factores que influyeron ¿Por qué desertan las pymes?

## **3.2 SUJETOS Y FUENTES DE INFORMACIÓN**

### **3.2.1 Sujetos**

En las microempresas comerciales del cantón de Moravia se consultará a los creadores empresarios, dueños que ha estado completamente involucrado en el tema de la formación como en la implementación. La aplicación o seguimiento del conocimiento financiero que se aplica en la actualidad.

### **3.2.2 Primera mano**

La fuente de primera mano corresponde a la información obtenida a partir de la aplicación del instrumento, mediante entrevistas dirigidas y cuestionarios a los empresarios de microempresas comerciales del cantón de Moravia. Adicionalmente, el MEIC abarcó el tema de MIPYMES.

### **3.2.3 Segunda mano**

En la presente investigación la fuente de segunda mano se recopiló información a partir, libros, revistas científicas del TEC, periódico El Financiero, de entes gubernamentales como MEIC, El Modelo GEM para Costa Rica, América Latina y el Caribe.

## **3.3 SELECCIÓN DEL MUESTREO**

La muestra va a ser dirigida a las veintinueve (29) empresarios de microempresas comerciales del cantón de Moravia. Por lo tanto, constituye en esta investigación un conjunto de empresarios bajo el régimen de MIPYMES, la cual busca una relación entre el conocimiento financiero que posee el empresario con respecto a la durabilidad del negocio.

La muestra es de 29 empresarios, nivel de confianza del 90 % y con un 5 % de grado de error.

### **3.3.1 Probabilística o no probabilística**

En esta investigación el muestreo es probabilístico, debido a que la población escogida, en este caso las veintinueve (29) microempresas comerciales, serán cuestionadas para saber el grado de conocimiento financiero, prácticas financieras que implantan y cómo es la gestión empresarial de los empresarios del cantón de Moravia.

## **3.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA RECOLECTAR INFORMACIÓN**

La técnica utilizada para recolectar información en este estudio será la entrevista. Se realizarán entrevistas mediante una guía de preguntas abiertas aplicadas directamente a cada una de las microempresas comerciales, para recabar su opinión, en lo referente al tema del conocimiento financiero, cuáles son sus perspectivas, determinar el grado de conocimiento y las buenas prácticas.

De acuerdo con la forma de efectuarla se aplicará una entrevista dirigida y cuestionario.

- Entrevista dirigida: el entrevistador selecciona de antemano los temas de interés para él y hacia ellos dirige la conversación.
- Cuestionario: el cuestionario se proporciona directamente a los participantes, quienes lo contestan. No hay intermediarios y las respuestas las marcan ellos.

### 3.5 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

**1. Variable:** Conocimiento:

**Definición conceptual:**

Según el director de los Estudios de Ciencias de la Información y de la Comunicación (UOC) “la nueva economía, la globalización y las nuevas tecnologías son algunos de los elementos que han hecho que la gestión del conocimiento vaya adquiriendo cada vez más importancia” (s. f., s. p.).

**Definición operacional:** corresponde a la persona que se encuentra con el conocimiento ante un determinado servicio o producto.

**Dimensión:** Componentes y elementos del conocimiento

**2. Variable:** Prácticas financieras

**Definición conceptual:**

Es la capacidad de entender cómo funciona el dinero en el mundo: cómo una persona lo obtiene (gana), lo administra, lo invierte y lo dona para ayudar a los demás.

**Definición operacional:**

Concepto de eficiencia operacional engloba la práctica de volver sus procesos (las actividades desempeñadas por la empresa), con el objetivo de llegar a un mejor producto o servicio final.

**3. Variable:** Toma de decisión**Definición conceptual:**

Es una elección entre diferentes opciones o formas posibles para resolver diferentes situaciones en la vida en diferentes contextos: empresarial, laboral, económico, familiar, personal, social, problema actual o potencial.

**Definición operacional:** con base en los criterios que utilizan los microempresarios así será su toma de decisión, ya sea de forma asertiva o desfavorable.

**4. Variable:** Gestión empresarial**Definición conceptual:**

Proceso estratégico, administrativo y de control frente al manejo de los recursos de la empresa para aumentar su productividad, competitividad, efectividad y eficiencia.

**Definición operacional:**

Es la ejecución de cómo se realizan las actividades establecidas en la empresa y si su resultado es óptimo en cuanto al manejo de sus recursos y rentabilidad del negocio.

## Operacionalización de las variables

Tabla 9.  
Operacionalización de las variables

Objetivo Específico	Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Definición Instrumental
1. Evaluar las prácticas financieras que actualmente ejercen los microempresarios del sector comercial en el cantón de Moravia.	Las prácticas financieras	Conjunto de habilidades y conocimientos que permiten a un individuo realizar una elección entre diferentes opciones o formas posibles para resolver diferentes situaciones.	Mediante las prácticas financieras se medirá el conocimiento del emprendedor	Entrevista dirigida mediante un cuestionario a distintos empresarios de microempresas comerciales.
2. Determinar los criterios que utilizan las personas emprendedoras en la toma de	Los criterios que	Es una elección entre diferentes opciones o formas posibles para resolver diferentes	Con base en los criterios que utilizan los microempresarios así será su toma de decisión ya	Entrevista dirigida mediante un cuestionario a distintos empresarios

<p>decisión acerca de la administración de la microempresa, del sector comercial en el cantón de Moravia.</p>	<p>utilizan en la toma de decisión los empresarios</p>	<p>situaciones en la vida en diferentes contextos: empresarial, laboral, económico, familiar, personal, social, problema actual o potencial</p>	<p>sea de forma asertiva o desfavorable</p>	<p>de microempresas comerciales.</p>
<p>3. Valorar cómo impacta la gestión empresarial en el desarrollo de las microempresas del sector comercial, cantón de Moravia.</p>	<p>La gestión empresarial</p>	<p>Proceso estratégico, administrativo y de control frente al manejo de los recursos de la empresa para aumentar su productividad, competitividad, efectividad y eficiencia.</p>	<p>.</p>	<p>Entrevista dirigida mediante un cuestionario a distintos empresarios de microempresas comerciales.</p>

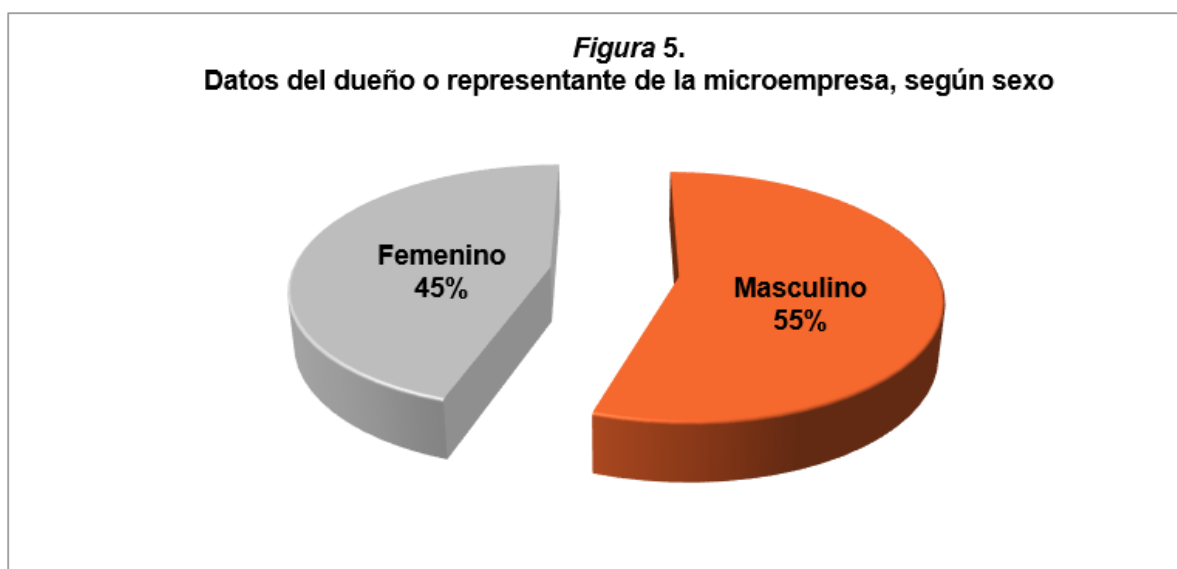
Fuente: elaboración propia.

## **CAPÍTULO 4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS**

## 4.1 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN VIGENTE

### 4.1.1. Características de las microempresas comerciales del cantón de Moravia

A continuación, se muestra la encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018, con la que se determinó el género de los empresarios. Esto se representa a continuación:



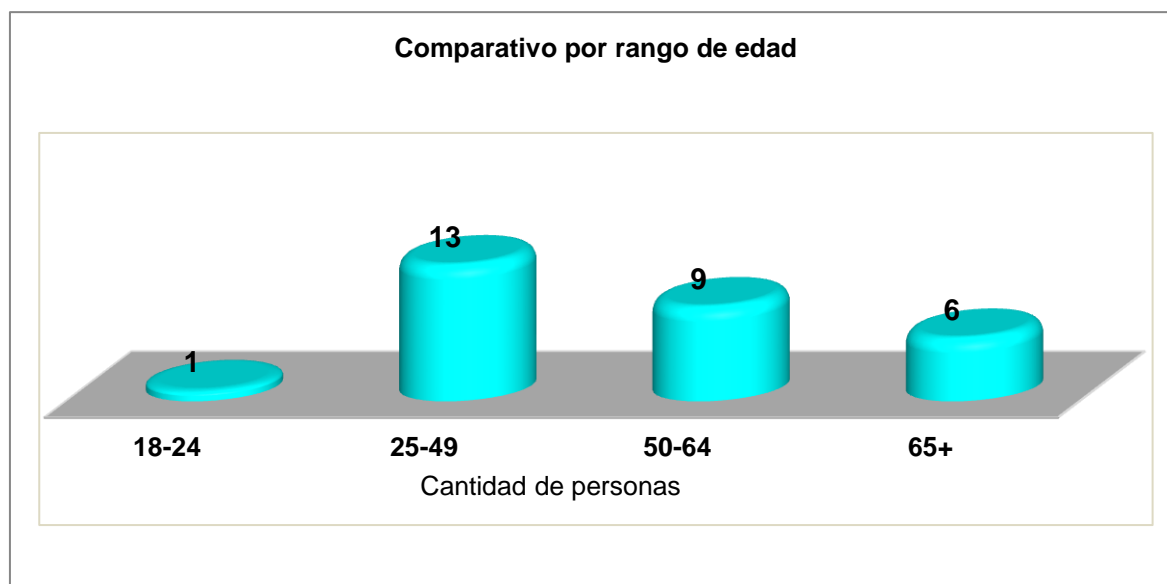
*Figura 5.*  
Datos del dueño o representante de la microempresa

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 5 muestra que el rango predominante es el masculino, lo cual representa que el 55 % de la población estudiada, son 16 hombres y el 45 % de la población restante son 13 mujeres.

La brecha entre géneros es decreciente comparada con estudios previos. Lo que representa que la mujer ha puesto en marcha su espíritu emprendedor.

Se evaluaron los rangos de edades que corresponden a los empresarios del cantón de Moravia:



*Figura 5.1.*  
Edad del dueño o representante de la microempresa

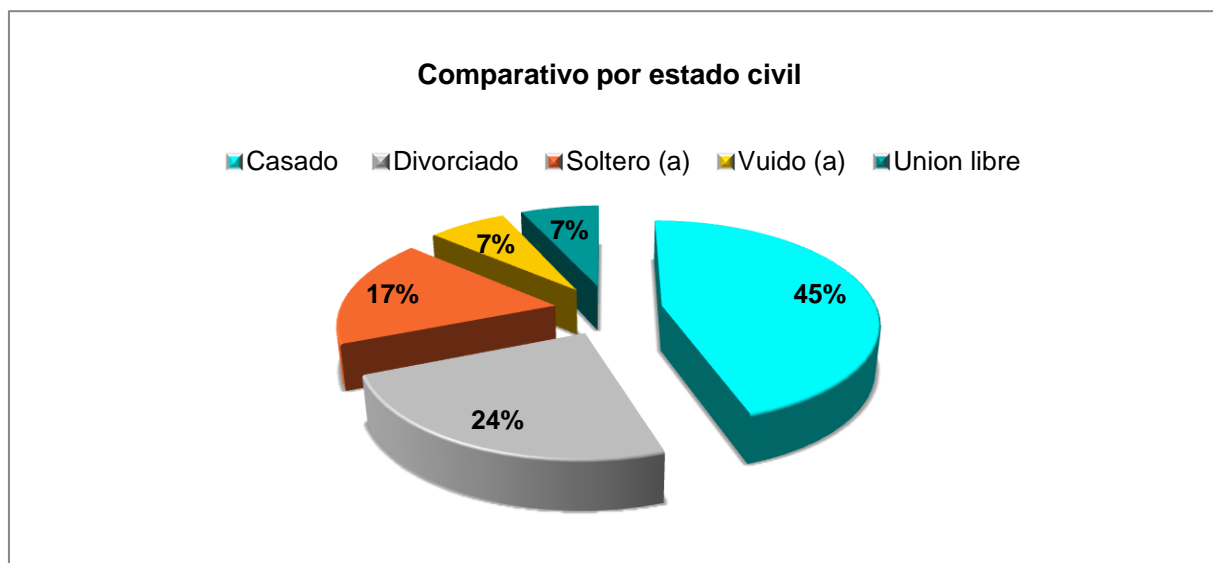
Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 5.1 muestra que el rango predominante en cuanto a edad es el de 25-49 años, correspondiente a 13 personas, el segundo rango predominante es de 50-64 años, correspondiente a 9 personas. El tercer rango está conformado por +65 años, correspondiente a 6 personas, el cuarto rango está conformado por las edades 18-24, correspondiente a 1 persona.

El emprendimiento no se inicia a temprana edad, sino a través de los años las experiencias y las necesidades cambian en dirección a que emprendan en edades de mayor madurez.

Las mujeres microempresarias se concentran en grupos de edades menores, 52,3 % tiene menos de 45 años y el restante 47,7 % tiene 45 o más años.

Mientras que los hombres se concentran en los grupos de edad más avanzada, el 65,4 % tiene 45 o más años y el 34,6 % tienen menos de 45 años. Las mujeres tienen una edad promedio de 44,2 años y los hombres de 49,6 años.



Se detalla el estado civil de los representantes de las microempresas:

*Figura 5.2.*  
Estado Civil del dueño o representate de la microempresa

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 5.2 muestra que el estado civil que prevalece en los empresarios es el de casado con un 45 %. Luego corresponde, en segundo lugar, con un 24 % divorciado, en tercera posición con un 17 % para los solteros. Por último, con 7 % para ambos estados, viudo y unión libre.

Se analiza a continuación el grado académico que poseen los microempresarios:

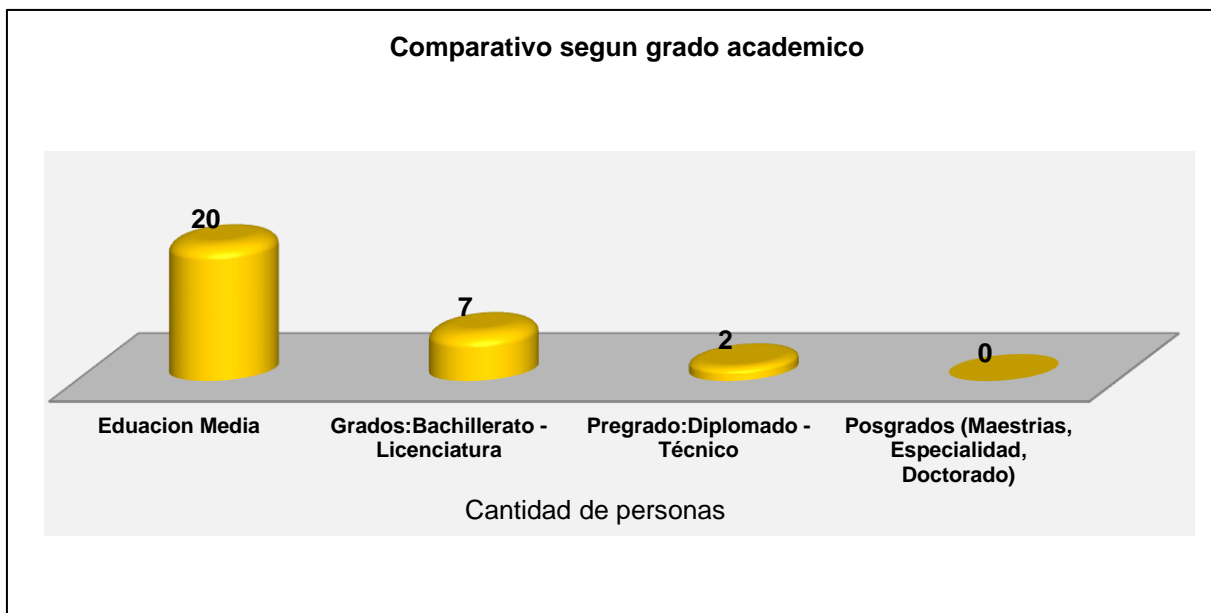


Figura 5.3.

Datos del dueño o representante de la microempresa, según grado académico

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 5.3, evidencia que el rango predominante, según el grado académico, es la educación media con un 69 %.

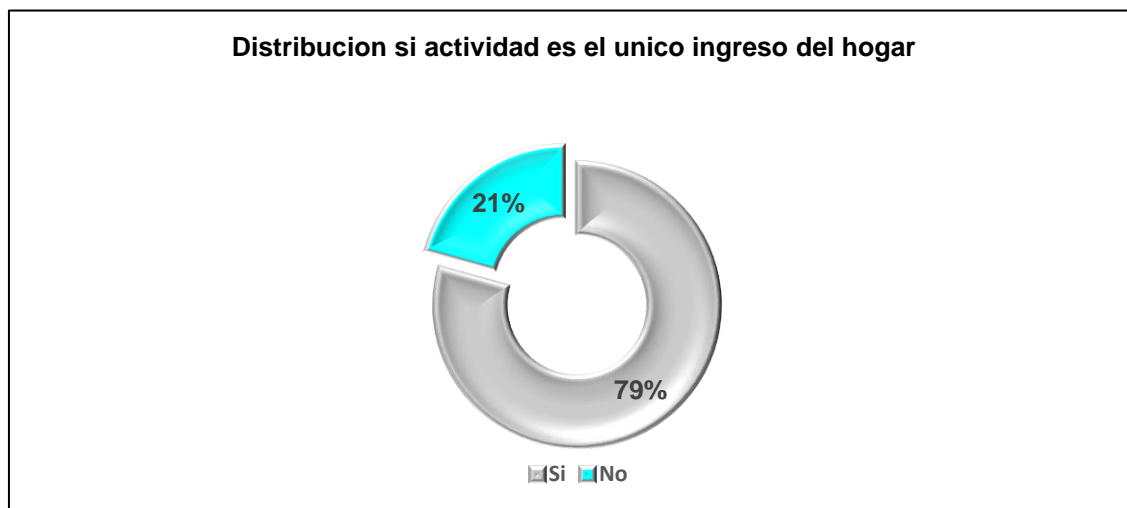
Luego un 24 % corresponde al grado académico en Bachillerato o Licenciatura. Por último, el valor de un 7 % es para los emprendedores con algún pregrado, diplomado o técnico. La población estudiada no posee maestrías, especialidad o doctorado.

Cabe destacar que el emprendimiento de Moravia se ejecuta sin la presencia de una formación académica superior.

Pregunta 1: ¿Esta actividad es la principal fuente de ingreso de su hogar?

Se efectúa un análisis del microempresario con base en si la actividad que realiza es la única fuente de ingresos en su núcleo familiar, el resultado es el

siguiente:



*Figura 6.*  
Esta actividad es la principal fuente de ingreso de su hogar

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 6 muestra que para el 79 % efectivamente el actual negocio o actividad es la principal fuente de ingresos del hogar. Lo cual representa a veintitrés (23) emprendedores.

El 21 % del No hace constar que su negocio no es la única entrada económica del hogar, equivale a seis (6) personas.

El riesgo es implícito con mayor porcentaje para aquellos empresarios que cubren las necesidades de sus hogares mediante el único ingreso de su empresa, debido a que existe una dependencia económica y cualquier adversidad o cambio en el mercado puede perjudicar la solvencia del hogar.

#### 4.1.2. Informalidad de las microempresas

Pregunta 2 ¿Qué tipo de contabilidad lleva la microempresa?

Para analizar el tipo de contabilidad formal o informal que llevan los microempresarios:

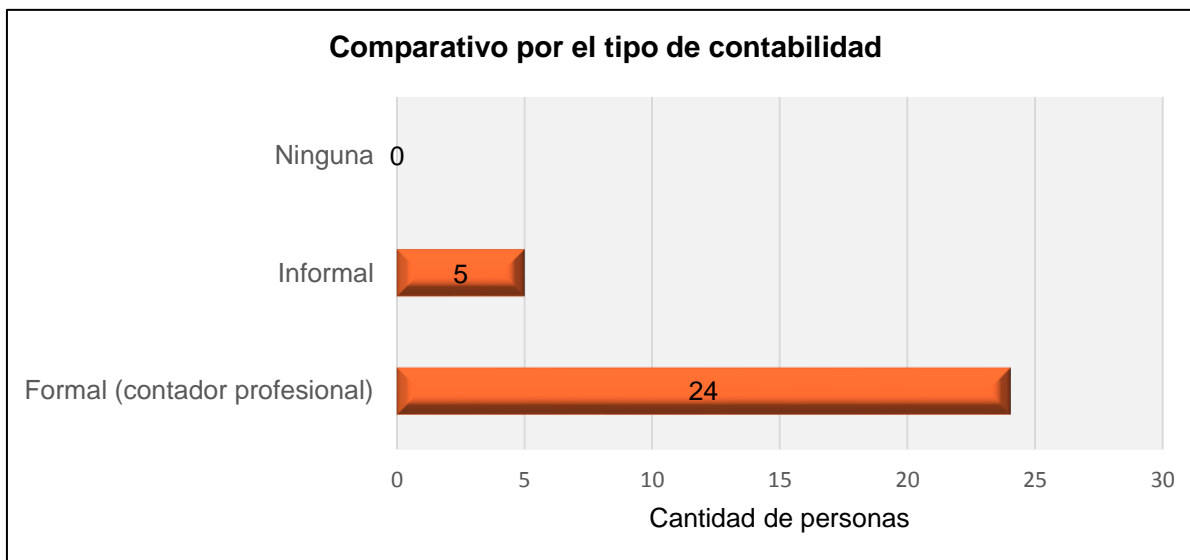


Figura 6.1.  
Qué tipo de contabilidad lleva la microempresa

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

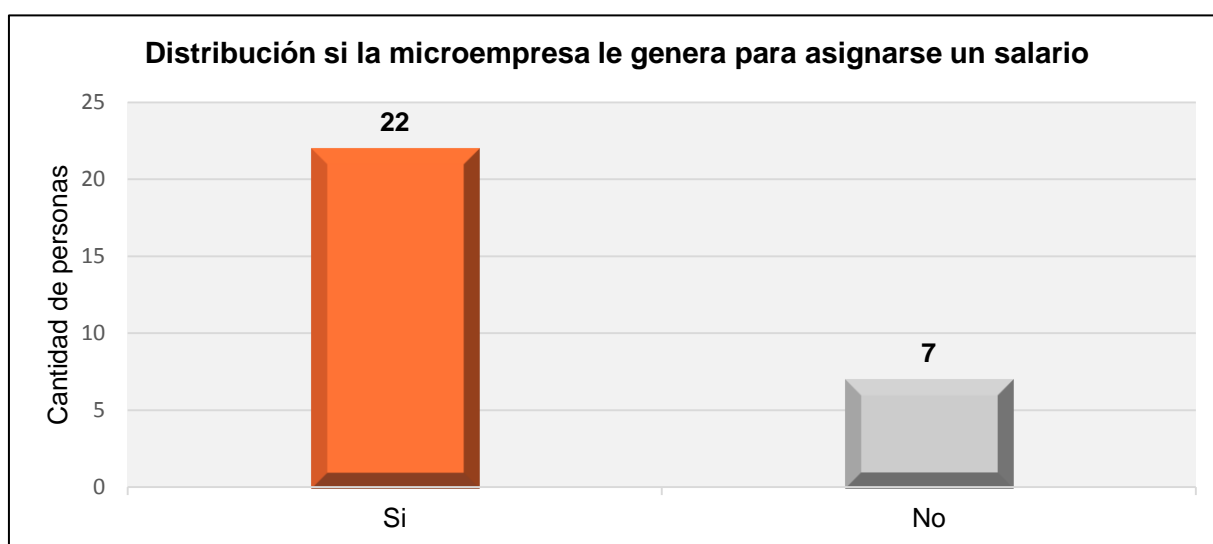
La figura 6.1 representa el tipo de contabilidad formal o informal que lleva la microempresa y predominan 24 microempresas formales que tienen un contador contratado y que significa un 83 % de la muestra definida.

Sin embargo, un 17 % es definido por los emprendedores que tienen contabilidad es informal, con 5 personas en esta categoría. Es importante mencionar que, aunque el 100 % de la población estudiada lleva una contabilidad no quiere decir que la estructura de la empresa se maneja de forma correcta.

Adicionalmente, emprender hace referencia a que su contabilidad formal es solo para temas tributarios. Debido a que el registro contable es inexistente

Se analizó si las microempresas generan suficiente margen de utilidad que les permita establecer un salario por su trabajo elaborado en la compañía.

Pregunta 3 ¿Actualmente, la empresa le genera asignarse un salario por su



trabajo?

*Figura 6.2.*

Actualmente, la empresa le genera asignarse un salario por su trabajo

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 6.2 muestra que prevalece el *Sí* con veintidós (22) de los empresarios que sus negocios les generan para asignar un salario, es decir, de la población sería un 76 %.

Del lado contrario, los empresarios a los que sus empresas no les generan para un salario, serían siete (7) personas equivalentes a un 24 %.



La informalidad con la que los emprendedores se pagan su salario es característica, debido a que no existe una base tomando en cuenta el porcentaje de sus utilidades que les indique el rubro a asignarse que no afecte a la empresa, es decir, no tienen un salario fijo.

#### 4.1.3. Motivación para iniciar con la actividad económica

Se analizó cuál ha sido la principal razón por la que los emprendedores decidieron iniciar su negocio comercial:

Pregunta 4 ¿Cuál es la principal razón por la que inició esta actividad?

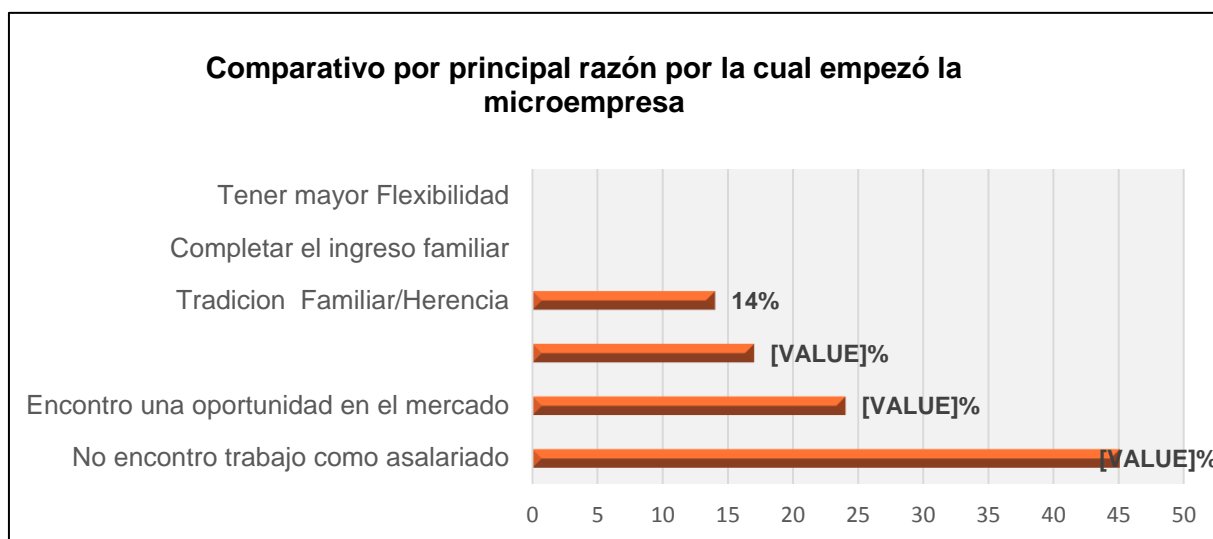


Figura 6.3.

Cuál es la principal razón por la que inicio esta actividad

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 6.3 indica que los principales motivos de los emprendedores para iniciar su comercio son: 45 % no encontró un trabajo como asalariado, 24 % encontró una oportunidad en el mercado, 17 % deseaba ser su propio jefe y, por último, 14 % fue mediante una tradición familiar/herencia que obtuvo su negocio.

Al agrupar en tres grupos las razones principales para iniciar el negocio, se obtienen las siguientes categorías: *de necesidad*, *oportunidad* y *deseo de ser su propio jefe*, el 45, % de los independientes tuvieron razones por necesidad, el 24 % de oportunidad, 17 % aspiración de ser su propio jefe, 14 % iniciaron por tradición.

Cuando se analizan las motivaciones, hay diferencias entre hombres y mujeres. Las principales razones en el caso de las mujeres son de *necesidad* (el 54,4 %), mientras que en los hombres son las de *oportunidad* (50,3 %).

Además, se evidencia un contraste en la razón de *tradición familiar o herencia*, que para los hombres representa el 17,2 %, frente al 2,7 % para las mujeres.

## **4.2. DESCRIPCIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS**

### **4.2.1. Estadísticas del empresario de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia**

En este apartado se describe a nivel estadístico el funcionamiento de las microempresas relacionadas con el conocimiento financiero del empresario.

A continuación, se detalla el estudio realizado para determinar cuánto tiempo tienen en el mercado las microempresas:

Pregunta 5 ¿Cuánto tiempo tiene en el mercado esta microempresa?

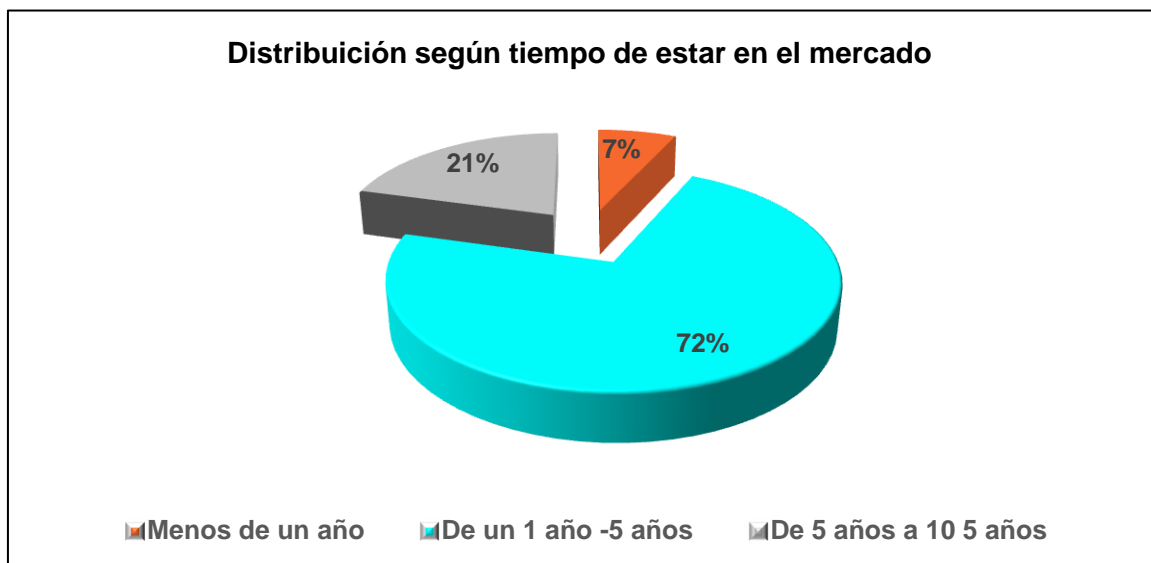


Figura 6.4.  
¿Cuánto tiempo tiene en el mercado está microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018

La figura 6.4 refleja con un 72 % el rango de 1 año a 5 años que tiene de existir en el mercado, en segundo lugar, está con 21 % el rango de 5 años a 10 años. Por lo tanto, con un 7 % corresponde al rango de menos de un año de estar en el mercado.

Se analizó en el cuadro el índice de retorno sobre su inversión (ROI), tomando en cuenta la utilidad anual en comparación con el capital anual para así reflejar el porcentaje de recuperación sobre su inversión inicial.

Pregunta 6 ¿Las utilidades anuales de su microempresa en qué rango se encuentran? Pregunta 7 ¿El capital contable anual de su microempresa en qué rango se encuentra?

## Comparativo, según utilidad anual vs. capital contable

Tabla 10.

Utilidad Anual	Capital Contable Anual	Rentabilidad	Índice de retorno sobre inversión (ROI) %	Numero de Emprendedores	% Segun Emprendedor
-	5,000,000.00	-	0- Pérdida	2	7%
850,000.00	1,500,000.00	0.57	57	4	14%
600,000.00	850,000.00	0.71	71	2	7%
1,000,000.00	1,300,000.00	0.77	77	5	17%
2,100,000.00	2,500,000.00	0.84	84	16	55%
Promedio					
910,000.00	2,230,000.00	0.41	41	6	20%

*Índice de retorno sobre la inversión (ROI)*

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

Por lo tanto, se muestra de forma muy efectiva que el retorno sobre su inversión (ROI) se cumple de la siguiente forma:

Sobresale un 84 % de retorno sobre la inversión inicial del empresario, seguido por un 77 % como segundo lugar.

De forma muy positiva la tercera posición es de un 71 % de ROI. La cuarta posición de forma favorable como las anteriores posiciones se encuentra un 57 % de ROI.

Por último, de forma lamentable dos emprendedores no recuperaron su inversión y más bien terminaron en pérdida. El promedio de ROI es de 41 % para las microempresas del cantón de Moravia.

Como continuación del análisis efectuado sobre Índice de Retorno sobre la Inversión (ROI), se determinó la rentabilidad de las microempresas de la siguiente manera:

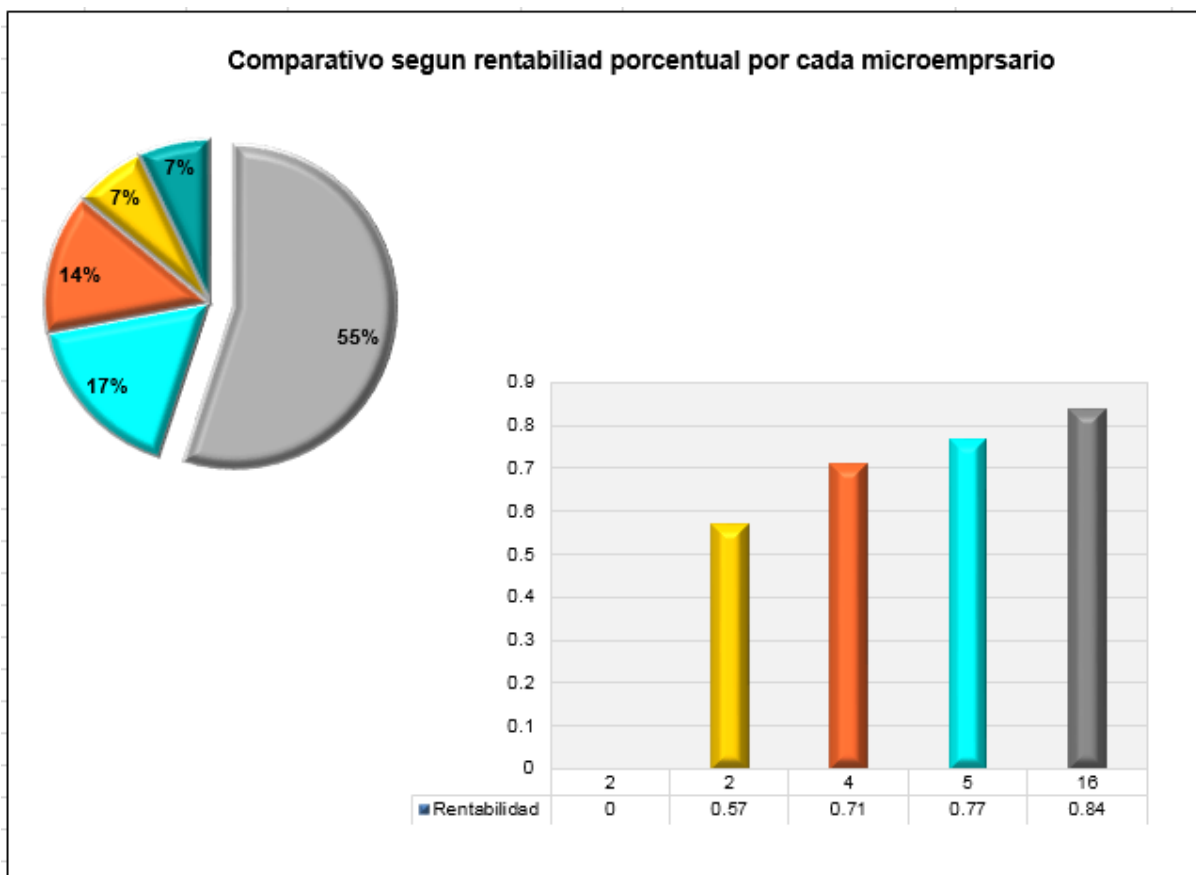


Figura 6.5.

La rentabilidad de las microempresas de Moravia

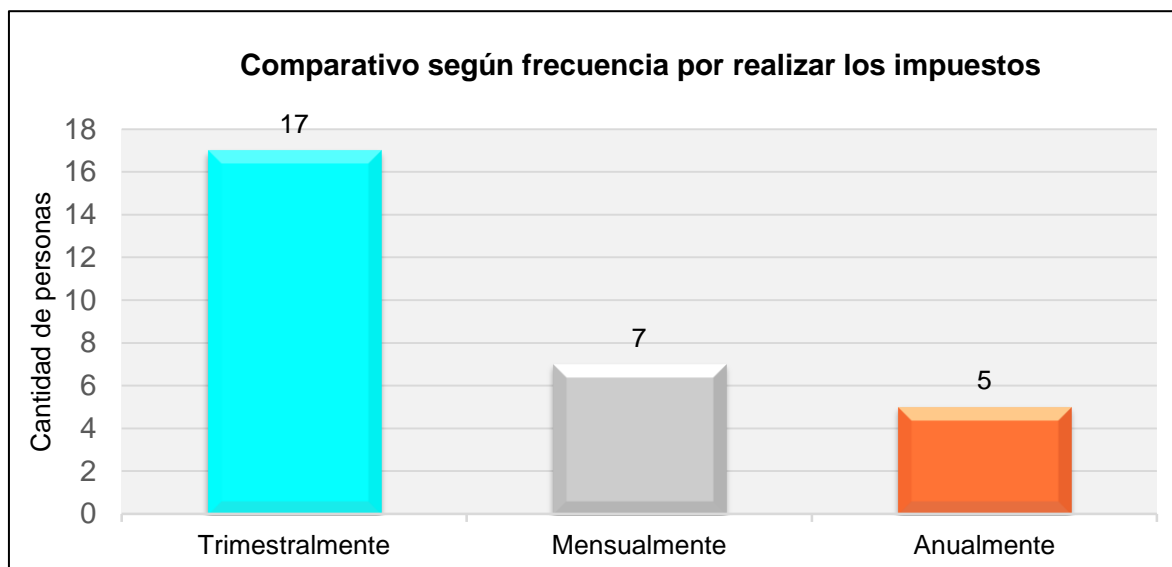
Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 6.5 refleja la rentabilidad tomando en cuenta la utilidad y el capital contable anual, mayormente la población muestra con un 55 % una rentabilidad próspera, al igual que un 17 % también refleja que su negocio es eficaz.

De igual forma, un 14 % y 7 % manifiesta de manera positiva que de acuerdo con su Retorno sobre su Inversión (ROI), sus empresas han tenido un beneficio económico. Sin embargo, un 7 % de los negocios comerciales no resultaron rentables.

Se identificó, mediante el siguiente análisis, la frecuencia con la que los microempresarios realizan sus impuestos:

Pregunta 8 ¿Con qué frecuencia se realizan los impuestos de su



microempresa?

*Figura 6.6.*

Con que frecuencia se realizan los impuestos de su microempresa Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

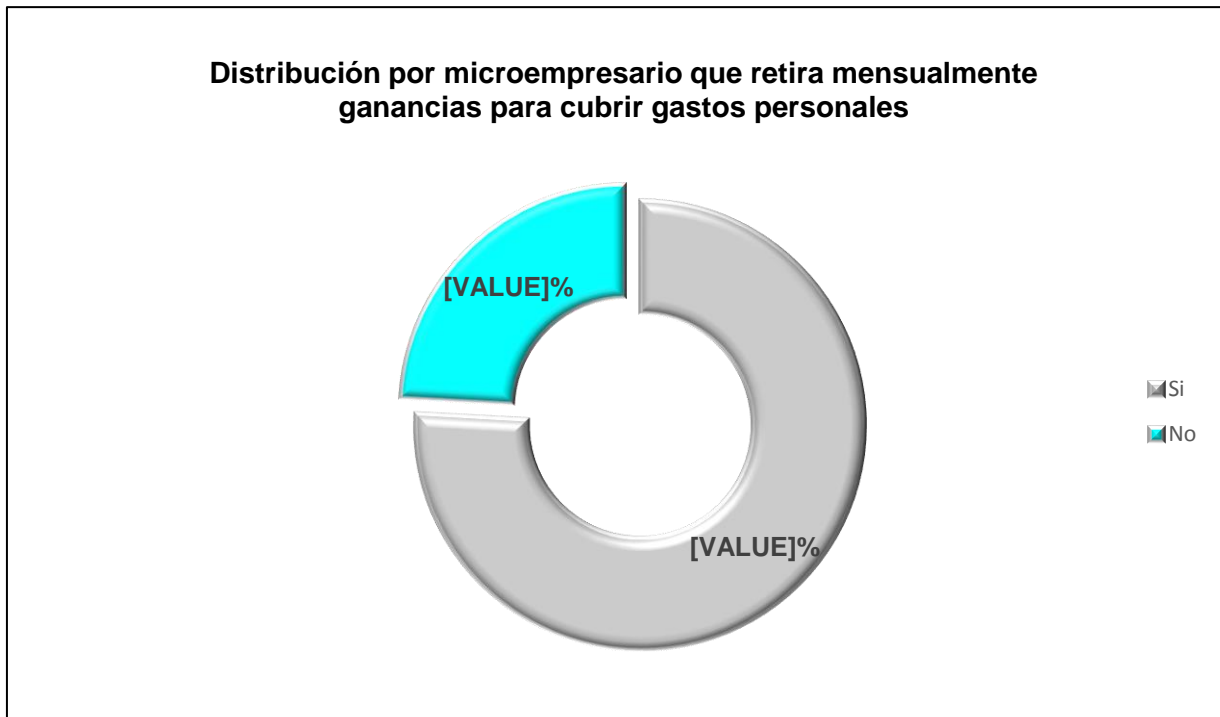
La figura 6.6 muestra cómo predomina mediante 17 emprendedores que realizan de forma trimestral sus impuestos, los impuestos de forma mensual lo presentan siete (7) personas y, por último, cinco (5) personas presentan sus impuestos de forma anual.

El siguiente gráfico destaca si el empresario tiene el hábito de retirar mensualmente o en períodos menores sus ganancias para cubrir gastos personales

y no del negocio:

## Retira

Pregunta 8 ¿Retira mensualmente o en periodos menores las ganancias de su



negocio para cubrir gastos personales?

*Figura 6.7.*

Retira mensualmente o en periodos menores la ganancia de su negocio para cubrir gastos personales

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 6.7 muestra con un *Sí* que el 76 % de los emprendedores retira mensualmente o en periodos menores ganancias de sus negocios.

Es decir, que un 24 % no tiene esas prácticas. Los empresarios que sí tienen estas prácticas reflejan destrezas no sanas, es claro que el empresario no tiene

segregados sus gastos personales con respecto a los de la empresa y, por ende, no llevan un control adecuado de su flujo de caja.

Se analizó la percepción que tiene el emprendedor de sí mismo relacionado con sus virtudes, habilidades y cualidades como empresarios:

Pregunta 9 ¿Cuáles considera son sus virtudes, habilidades y cualidades?

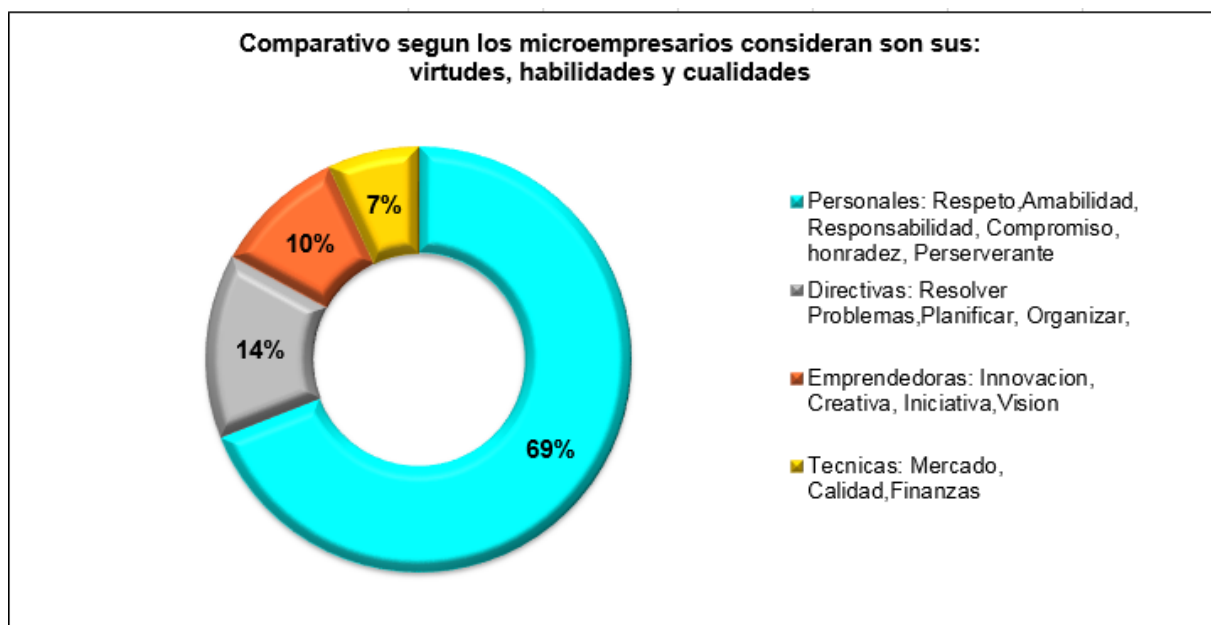


Figura 6.8.  
Cuales considera son sus: Virtudes, habilidades y cualidades

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

En la figura 6.8 predomina con un 69 % habilidades de índole personal. Es decir, los emprendedores se caracterizaron como responsables, comprometidos, perseverantes, etc.

El 14 % de los emprendedores mencionaron tener virtudes más enfocadas en resolver problemas y ser organizados como individuos.

Le sigue con 10 % cualidades relacionadas al emprendimiento, por ende, son creativos, innovadores, con una visión sobre sus negocios.

Por último, 7 % de los emprendedores mencionan que sus habilidades están más ligadas a áreas técnicas. Como aspectos del mercado, estándares de calidad y financieramente, por lo que manejan los rubros de sus negocios bastante bien.

Se logró identificar si los emprendedores recibieron algún tipo de capacitación previo a la apertura de su microempresa por parte de alguna institución:

Pregunta 10 ¿Recibió alguna capacitación previa a la apertura de su microempresa por parte de alguna institución?

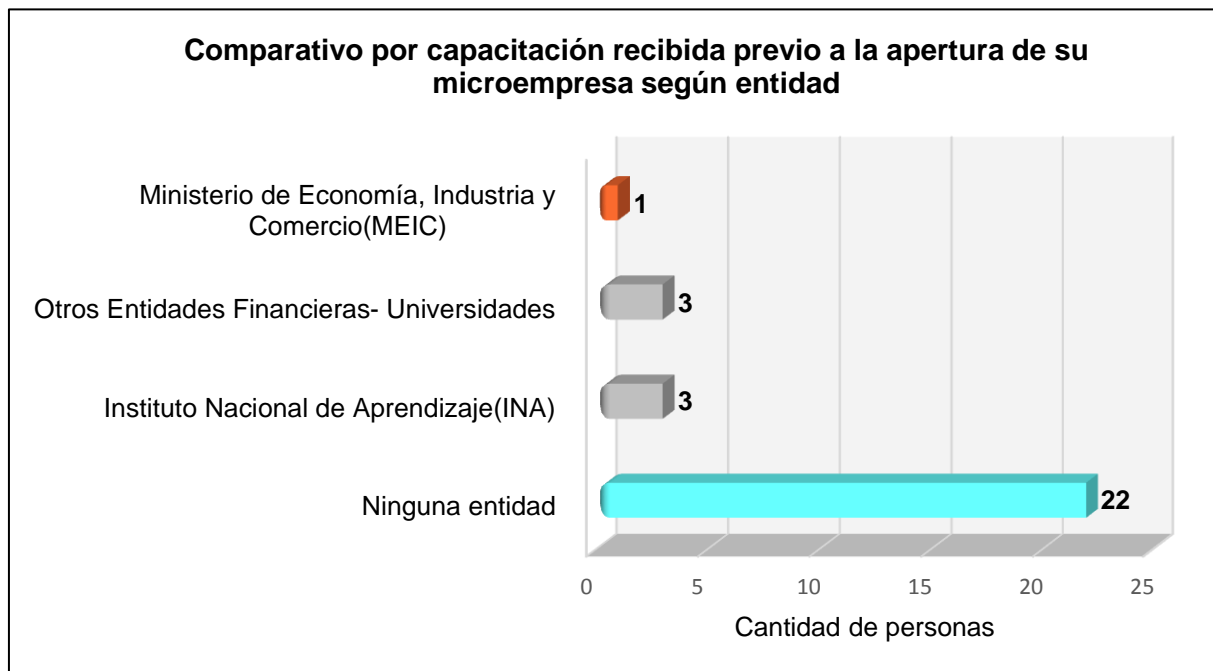


Figura 6.9.

¿Recibió alguna capacitación previa a la apertura de su microempresa por parte de?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 6.9 refleja que predomina con veintidós (22) personas que no recibieron ningún tipo de capacitación previo a iniciar su empresa.

De otras instituciones reconocidas los siguientes sí tuvieron capacitaciones, como el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) tres (3) personas, Entidades Financieras- Universidades tres (3) personas y 1 persona del Ministerio de Economía e Industria y Comercio (MEIC). Se puede determinar que el 76 % de los emprendedores inician sus negocios sin formación académica en lo absoluto.

Se considera si el microempresario contaba con experiencia previa para ser un emprendedor:

Pregunta 11 ¿Previo a la apertura de su microempresa contaba con experiencia para emprender?



Figura 6.10.

¿Previo a la apertura de su microempresa contaba con experiencia para emprender?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 6.10 muestra con un 85 % que los emprendedores no cuentan con experiencias previas a sus microempresas.

Sin embargo, en el momento de cuestionar el 15 % del Sí, mencionaron que sus trabajos anteriores les habían dado la experiencia en aspectos administrativos, gerenciales o conocían el producto de principio a fin.

Se determinó en qué áreas relacionadas a Administración, Contabilidad y Finanzas habían sido capacitados los microempresarios:

Pregunta 12 ¿Cuenta con alguna capacitación relacionada con Administración, Contabilidad o Finanzas?

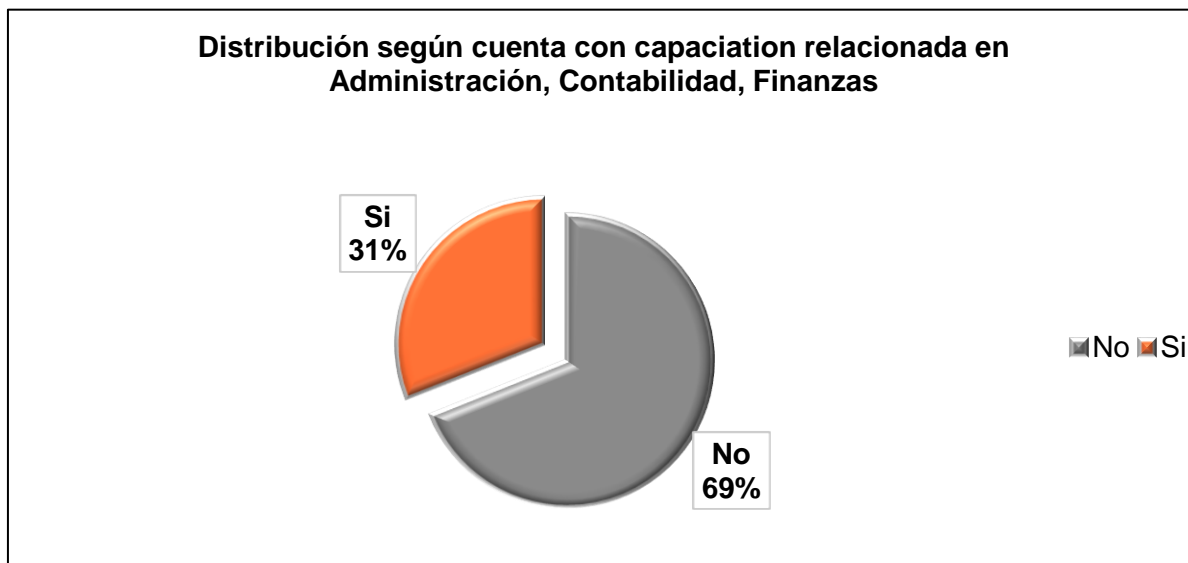


Figura 6.11.

¿Cuenta con alguna capacitación relacionada con Administración, Contabilidad o Finanzas?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 6.11 muestra con un 69 % que los emprendedores no están preparados en áreas específicas como Administración, Contabilidad o Finanzas. Sin embargo, un 31 % sí se encuentra preparado.

Si no se tiene dominio en Administración, Contabilidad y Finanzas será muy difícil gestionar exitosamente un plan o idea de negocios. Así como tener un control

de lograr las metas establecidas.

Se logra identificar las estrategias a las que han tenido que recurrir los empresarios para mantener a flote sus microempresas:

Pregunta 13 ¿Qué ha hecho principalmente para mantener su microempresa?

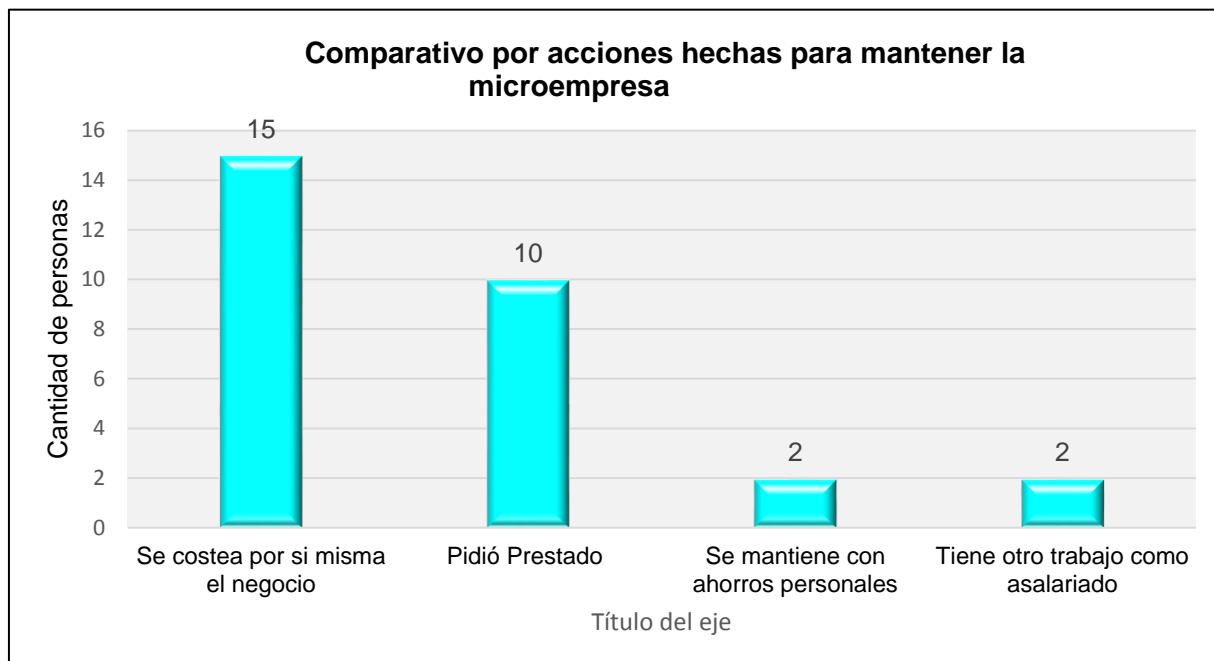


Figura 6.12.  
¿Qué ha hecho principalmente para mantener su microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018

La figura 6.12 muestra que 15 empresarios indicaron que sus negocios se costean por sí solos, 10 piden prestado para mantener su negocio a flote, 2 emprendedores han tenido que utilizar sus ahorros para costear que su microempresa continúe, al igual que dos (2) emprendedores tienen otro trabajo como asalariado.

Por otra parte, el 48 % de los emprendedores han tenido que recurrir a opciones de *apague incendios* para que sus negocios no fracasen.

#### 4.2.2. Evaluación de las prácticas financieras ejercitadas por los emprendedores del cantón de Moravia

Es fundamental analizar la frecuencia con la que los microempresarios realizan los estados financieros de sus negocios:

Pregunta 14 ¿Con qué frecuencia se realizan los Estados Financieros de su microempresa?

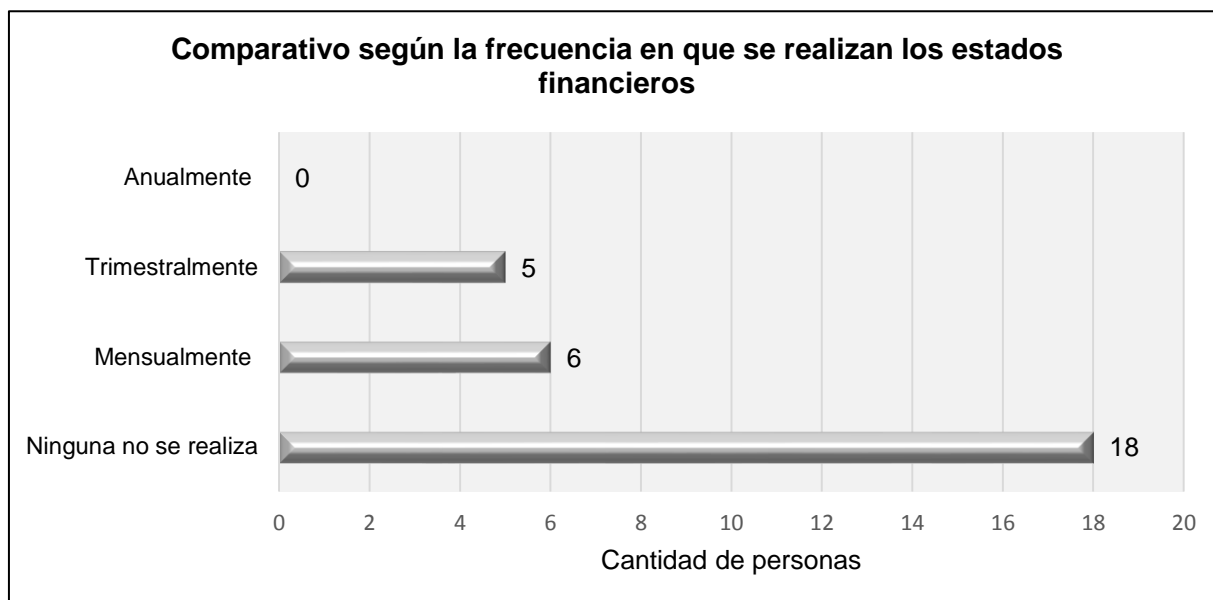


Figura 7.  
¿Con qué frecuencia se realizan los Estados Financieros de su microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 7 muestra de forma alarmante cómo predomina con 18 empresarios quienes no realizan del todo Estados Financieros, 6 lo realizan de forma mensual y, por último, 5 empresarios lo realizan de forma trimestral.

Ciertamente, un 62 % de los empresarios no realizan estados financieros. Un empresario sin estados financieros no sabría si sus negocios son rentables y exitosos.

Se da a conocer si los microempresarios conocen cómo están compuestos los gastos mensuales:

Pregunta 15 ¿Conoce cómo están compuestos los gastos mensuales de su microempresa?

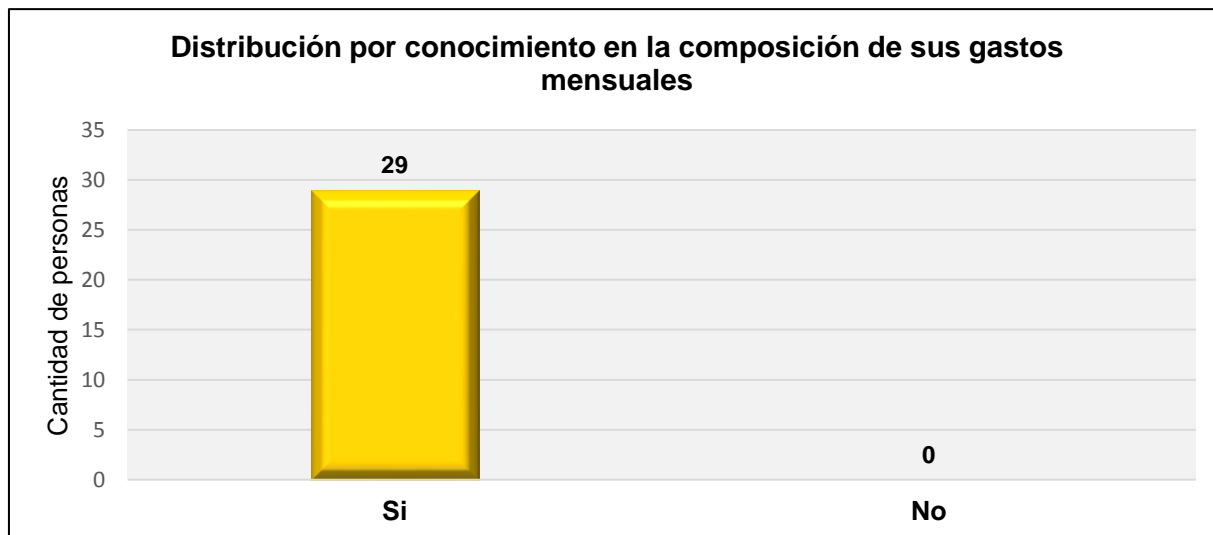


Figura 7.1.  
¿Conoce como están compuestos los gastos mensuales de su microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 7.1 refleja cómo en su totalidad los 29 empresarios conocen cómo están compuestos los gastos mensuales de su negocio. Se podría interpretar que el empresario está más concientizado en cuanto a gastos.

Se evalúa para entender cuáles registros contables acostumbra a llevar el microempresario, es decir, de gastos, deudas, ingresos y ahorros.

Pregunta 16 ¿Acostumbra usted llevar un registro de sus deudas, gastos, ingreso y ahorro?

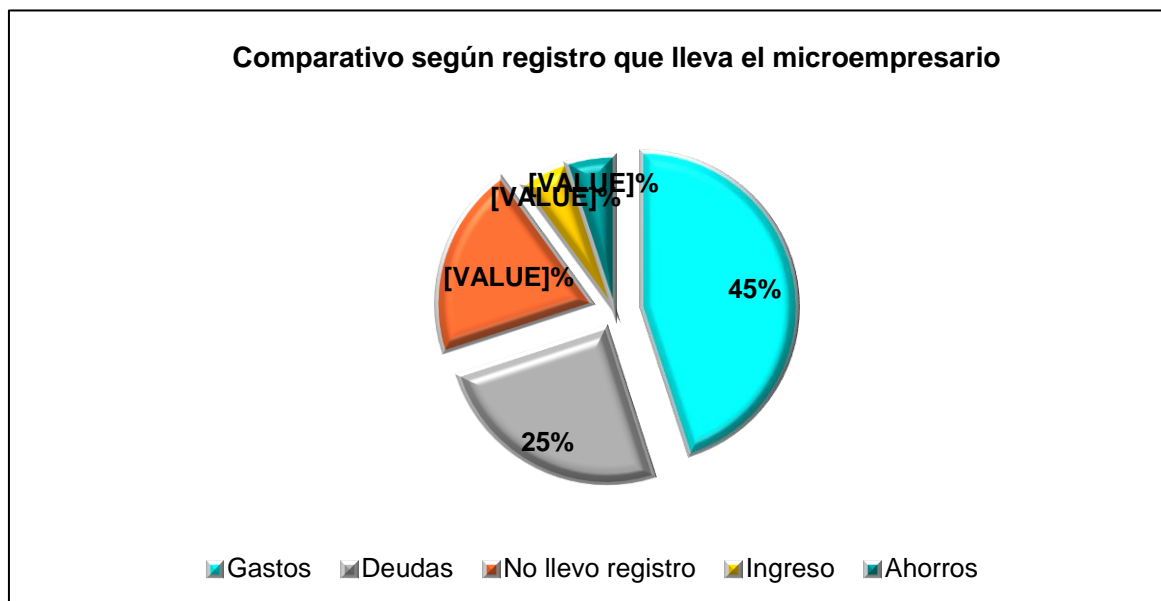


Figura 7.2.  
¿Acostumbra usted llevar un registro de sus deudas, gastos, ingreso y ahorro?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 7.2 refleja cómo efectivamente predomina llevar registro de gastos con un 45 %, segundo con 25 % registro de deudas.

La tercera posición resulta ser preocupante, ya que el 20 % de la población no lleva ningún tipo de registro y, por último, con 5 % llevan un registro sobre sus ingresos y ahorros.

El emprendedor está enfocado en llevar registros únicamente de lo que gasta y su endeudamiento. Por ende, muestra poco interés en conocer otros aspectos como los que ingresa o cuánto son sus ahorros.

Se detalla si los microempresarios poseen el conocimiento de cómo elaborar un presupuesto, con el fin de planear la distribución de su capital.

Pregunta 17 ¿Conoce cómo elaborar un presupuesto para planear la distribución del dinero de la microempresa?

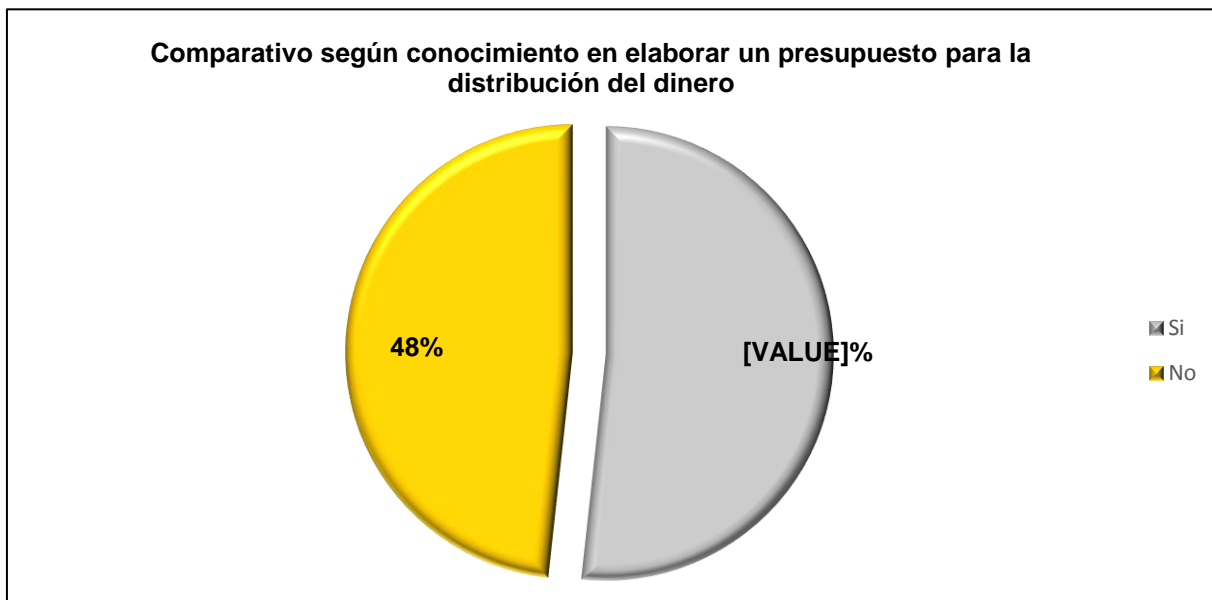


Figura 7.3.

¿Conoce cómo elaborar un presupuesto para planear la distribución del dinero de la microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 7.3 ilustra cómo el 52 % de los empresarios conocen cómo hacer un presupuesto, sin embargo, la brecha es muy estrecha con relación al 48 % que no lo conoce.

Se da a conocer el flujo de caja como una práctica financiera y mediante este determinar si el empresario lo emplea como parte de su gestión empresarial:

Pregunta 18 ¿Elabora usted un flujo de caja para su microempresa?



Figura 7.4.

¿Elabora usted un flujo de caja para su microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 7.4 muestra cómo predomina con 62 % que los emprendedores no elaboran un flujo de caja para su microempresa. Únicamente un 38 % sí los realiza. Es decir, que más de la mitad de la población estudiada no lleva un control adecuado de qué ingresa y sale de la empresa.

Aparte de elaborar un flujo de caja se analizó la frecuencia con la cual los microempresarios lo ejecutan:

Pregunta 19 ¿Con qué frecuencia elabora usted un flujo de caja para su microempresa?

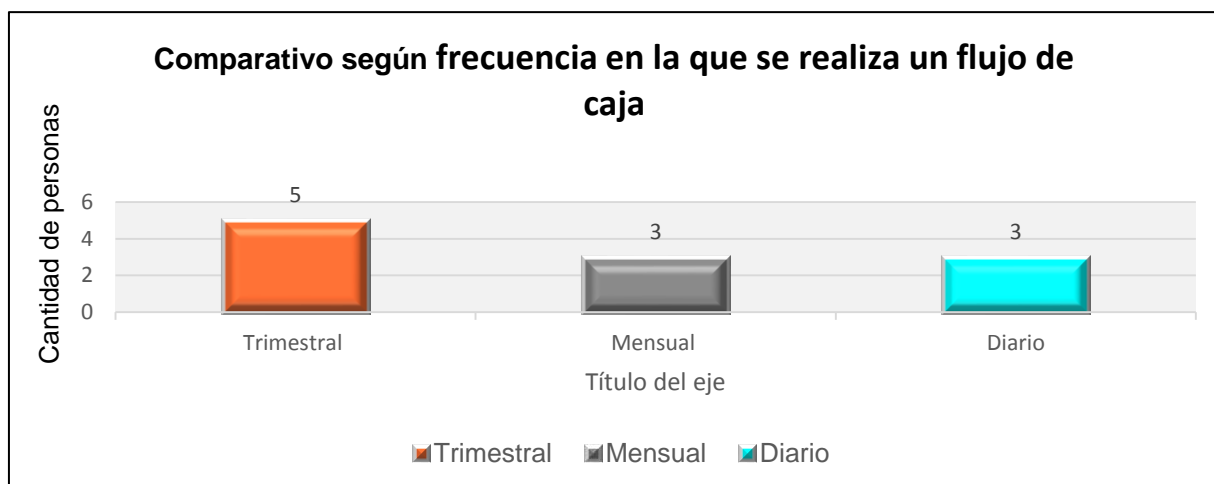


Figura 7.5.  
¿Elabora usted un flujo de caja para su microempresa? Frecuencia

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 7.5 refleja que el 38 % sí realiza un flujo de caja, por lo tanto, 11 emprendedores tienen la práctica de realizar un flujo de caja con la siguiente frecuencia; trimestralmente 5 emprendedores, mensualmente 3 y de forma diaria 3.

Se analizó qué estrategias utilizan los microempresarios para manejar las proyecciones de sus negocios:

Pregunta 20 ¿Cómo maneja usted las proyecciones de su microempresa?

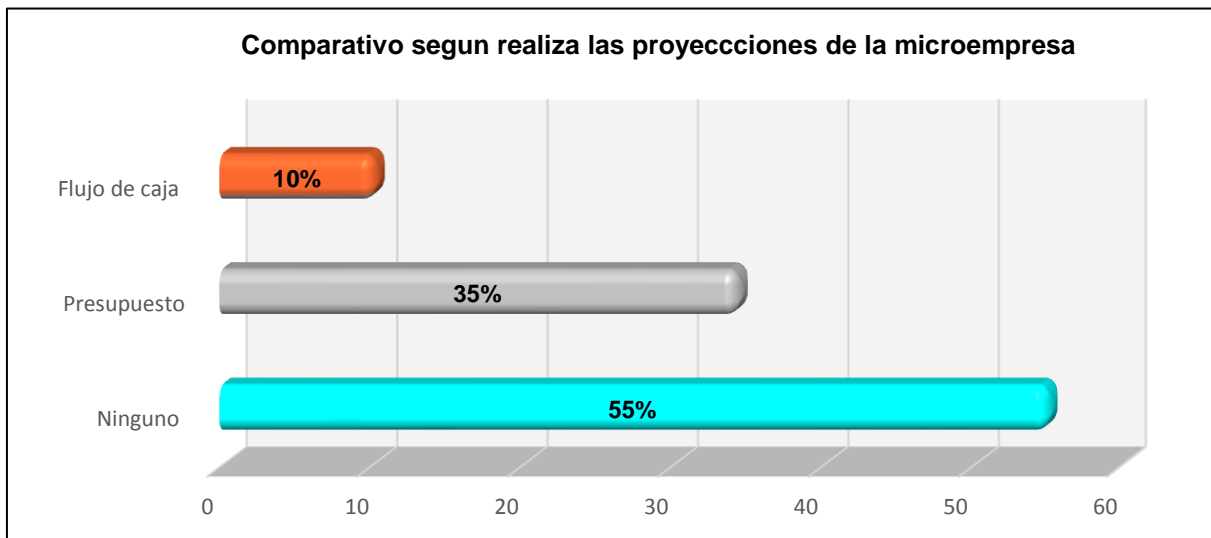


Figura 7.6.

¿Cómo maneja usted las proyecciones de su microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 7.6 refleja con un 55 % cómo los empresarios no utilizan ninguna herramienta financiera para efectuar proyecciones, llamase presupuesto o un flujo de caja.

El 35 % de la población encuestada mediante un presupuesto hacen sus proyecciones, 10 % lo hace mediante un flujo de caja.

Es decir, que los microempresarios desconocen sus pronósticos financieros y su futuro en temas de proyecciones es incierto.

Se logra identificar en las ocasiones en las que los emprendedores tienen ganancias en qué lo invierten o cómo lo utilizan:

Pregunta 21 Cuando tiene ganancias en un periodo ¿en qué lo utiliza?

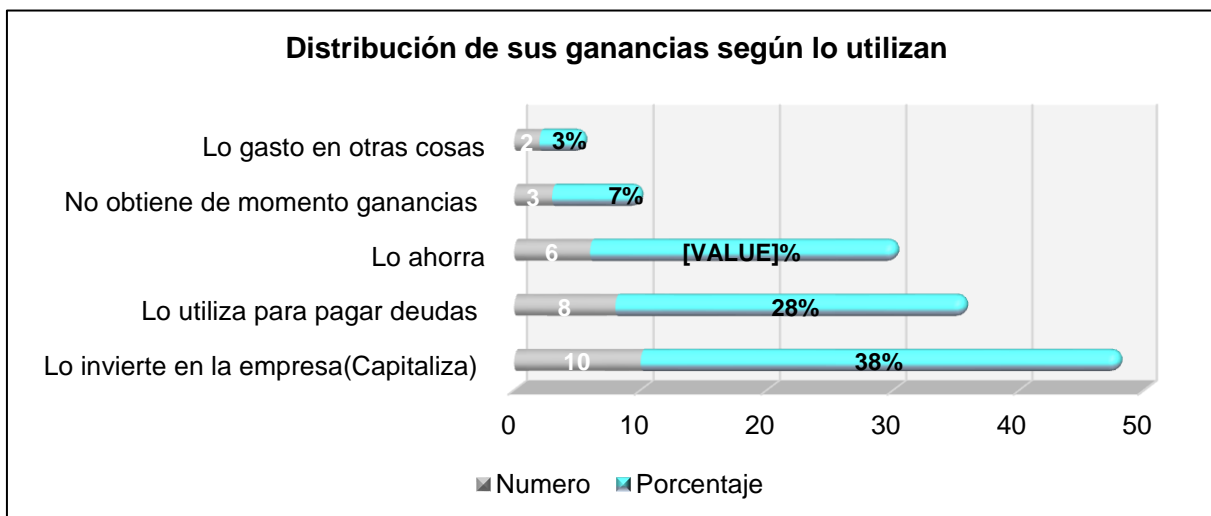


Figura 7.7.

¿Cuándo tiene ganancias en un periodo en que lo utiliza?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 7.7 muestra cómo se utilizan las ganancias obtenidas en un periodo; 38 % lo invierte de nuevo en la empresa, es decir, lo capitaliza, seguido por un 28 % que lo tiene designado para deudas.

Ahorrar está en tercera posición con 24 %, un 7 % de los negocios encuestados de momento no obtienen ganancias debido a que sus empresas están pasando por malos momentos y están a punto de cerrar. Por último, 3 % de los emprendedores tiene el hábito de gastar en otras cosas sus utilidades, no relacionadas directamente con el negocio

Como medida de una práctica saludable se evaluó al empresario para analizar si tiene el hábito de ahorrar:

Pregunta 22 ¿Tiene usted el hábito de ahorrar?



Figura 7.8.  
¿Tiene usted el hábito de ahorrar?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 7.8 refleja cómo el 69 % de los emprendedores *No* tiene la costumbre de ahorrar y el 31 % de los emprendedores sí lo hacen. Cuando se les cuestionó desde hace cuánto empezaron sus ahorros, manifestaron que fueron muchos años después de tener el negocio.

#### **4.2.3. Evaluación de los criterios que utilizan para la toma de decisión acerca de la administración de la microempresa**

Se analizó qué criterios utilizan los empresarios para decidir sobre el endeudamiento o financiamiento de su negocio:

Pregunta 23 ¿Qué criterios utiliza para decidir sobre el endeudamiento o financiamiento y si su microempresa tiene la capacidad para asumirlo?

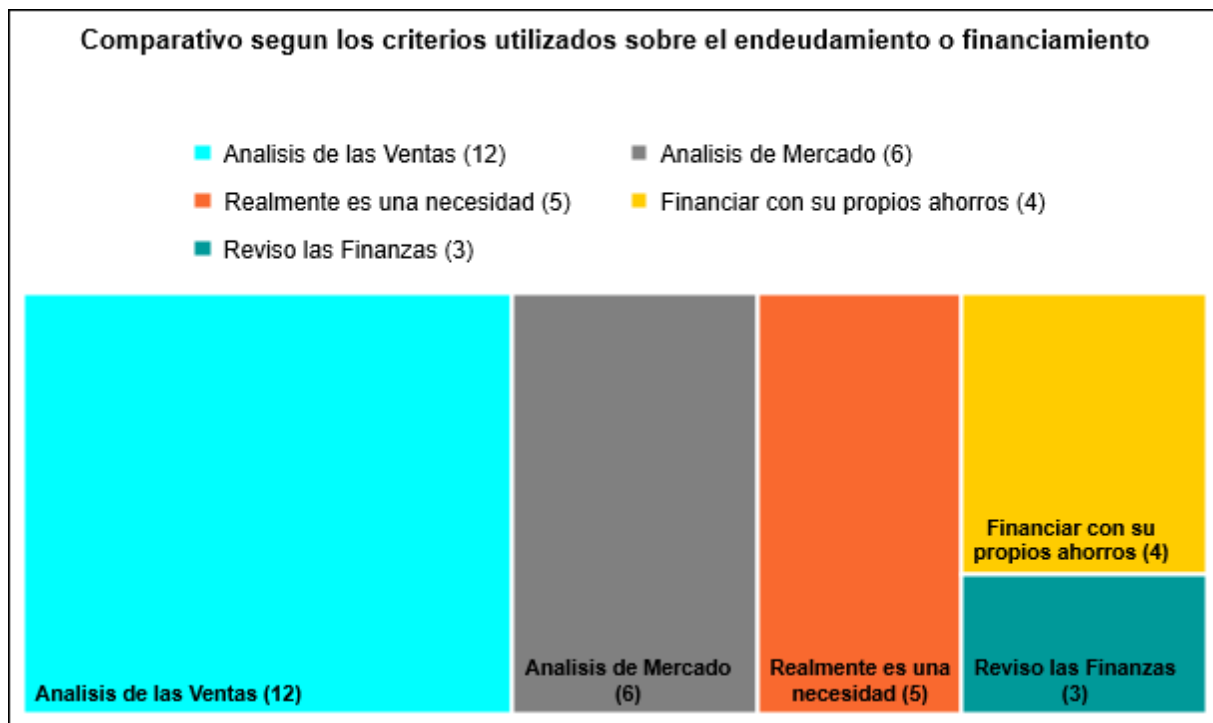


Figura 8.  
Qué criterios utiliza para decidir sobre el endeudamiento o financiamiento

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8 refleja como doce (12) empresarios están enfocados en analizar sus ventas de primera instancia para decidir sobre su endeudamiento o financiamiento, seis (6) empresarios analizan el mercado y su entorno, cinco (5) toman en cuenta si realmente es una necesidad para el negocio.

Cuatro (4) emprendedores más bien buscan financiarse con sus propios ahorros como una cuarta opción y, por último, tres (3) emprendedores revisan sus finanzas antes de tomar acción sobre el endeudamiento/financiamiento.

Aparte de los criterios para decidir sobre su endeudamiento, se analizó una vez obtenido el financiamiento cuál es el destino del capital obtenido. En qué lo utilizan los empresarios.

Pregunta 24 Cuándo tiene ganancias en un periodo ¿en que lo utiliza?



Figura 8.1.  
Cuál es el destino del prestamos obtenido

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8.1 muestra cómo predomina con nueve (9) emprendedores que destinan el dinero otorgado hacia aumentar el capital de trabajo, ocho (8) lo utilizan para cubrir los gastos de operación, por ende, existe un desajuste financiero que sin el endeudamiento la empresa no sale adelante. Cinco (5) lo destinan hacia la adquisición de equipo o ampliación del local, cuatro (4) emprendedores no cuentan con deudas, por lo que cuentan con finanzas muy sanas y tres (3) lo han utilizado como medio de consolidar sus deudas.

La toma de decisiones es importante para que los microempresarios logren posicionarse, por ende, se logra identificar, a continuación, el nivel de importancia para los emprendedores:

Pregunta 25 ¿Qué tan importante ha sido la toma de decisiones para el posicionamiento de su microempresa?

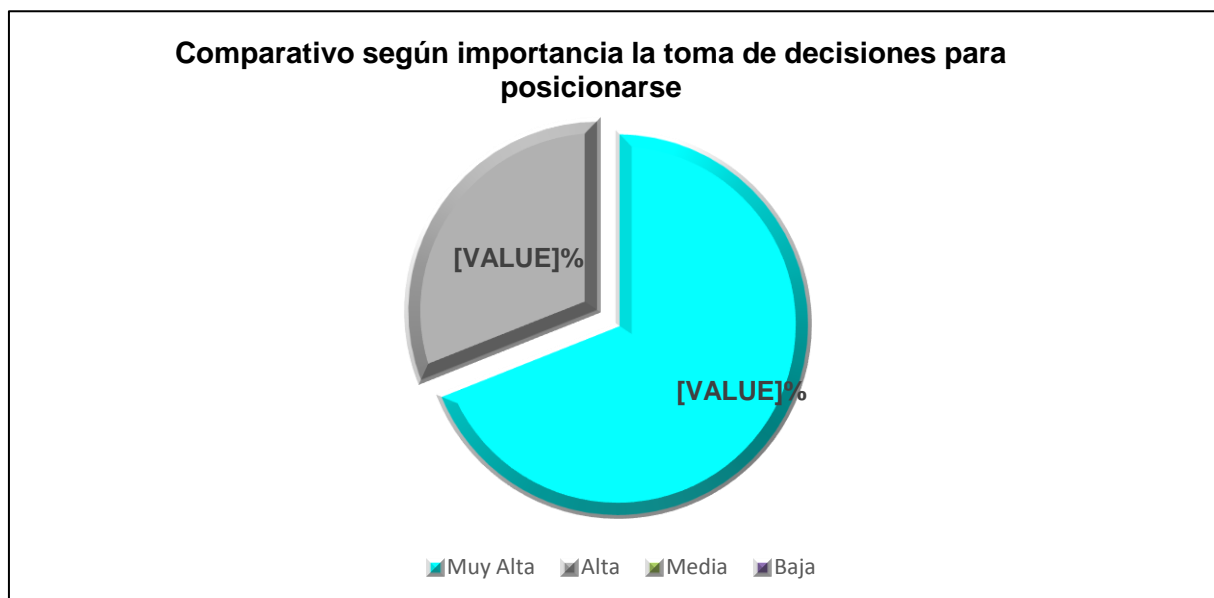


Figura 8.2.

¿Qué tan importante ha sido la toma de decisiones para el posicionamiento de su microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8.2 refleja que los emprendedores consideran con un 69 % de importancia la toma de decisiones como muy alta para posicionarse. El 31 % lo considera alto.

Es decir, que la población completa relaciona su toma de decisión asertiva con el posicionamiento de su microempresa.

Se determinó cuáles son los aspectos prioritarios que utilizan los empresarios para tomar decisiones:

Pregunta 26 ¿Qué aspectos tiene en cuenta para tomar una decisión?

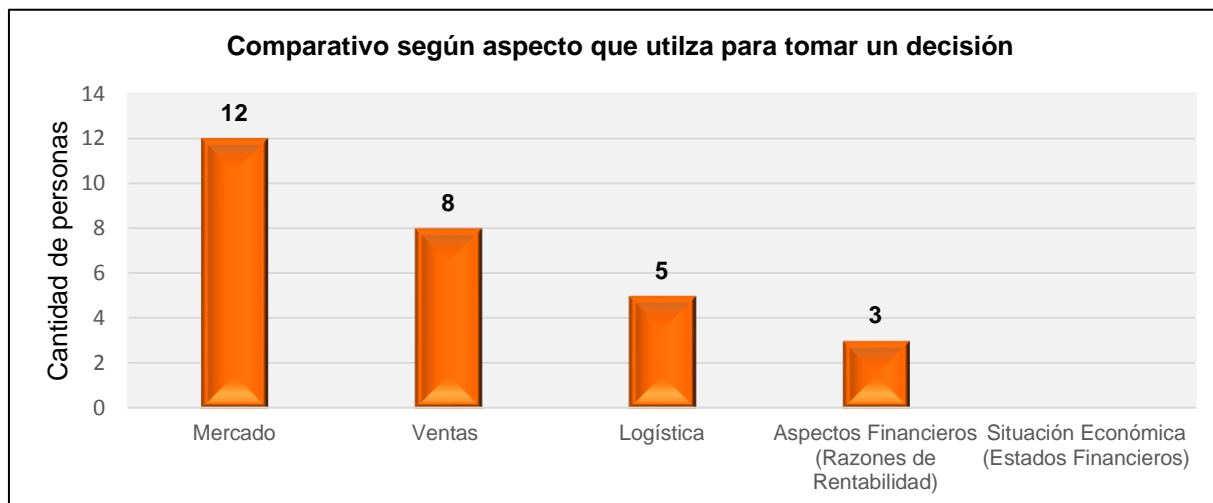


Figura 8.3.  
Qué aspectos tiene en cuenta para tomar una decisión

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8.3 indica cómo los emprendedores tienen como prioridad revisar cómo se encuentra el mercado y su entorno al tomar decisiones, doce (12) personas toman esto en cuenta. Ocho (8) personas se enfocan en las ventas para tomar decisiones sobre su negocio, cinco (5) verifican la logística que puede llevar una toma de decisión. Tres (3) determinan la rentabilidad que conlleva su decisión y de forma preocupante 0 emprendedores analizan sus estados financieros ante una decisión de su negocio.

Se evaluó si efectivamente los empresarios contaban con un proceso establecido para su toma de decisión:

Pregunta 27 ¿Cuenta con un proceso específico para tomar decisiones?



Figura 8.4.

Cuenta con un proceso específico para tomar decisiones

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8.4 ilustra cómo un 66 % de las personas cuenta con un proceso para su toma de decisión y un 34 % considera no contar con esto.

Se estableció mediante diferentes estilos que existen para tomar decisiones, por lo que se analizó cuál estilo representa a los microempresarios de Moravia:

Pregunta 28 ¿Cómo se toman las decisiones de alto riesgo que pueden afectar la estructura de la microempresa?



Figura 8.5.

¿Mediante qué estilo se toma las decisiones de la microempresa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio

2018.

La figura 8.5 muestra cómo sobresale el estilo conceptual mediante quince (15) personas, que se caracterizan por tomar decisiones usando su intuición y enfocadas a largo plazo, en segundo lugar, 7 personas se asocian al estilo analítico en el cual requieren de más información antes de tomar decisiones y analizan más alternativas.

En tercer lugar, 4 personas se identificaron por ser más rápidos al tomar decisiones y estar enfocados al corto plazo, por ende, un estilo directivo y, por último, 2 personas adaptan un estilo conductual ya que consideran las sugerencias de las personas con las que trabajan y están abiertos a escuchar opiniones.

Los empresarios constantemente toman decisiones sobre su negocio, por lo que se identificó si existe una persona a la que el microempresario le consulta.

Pregunta 29 Cuando toma decisiones ¿a quién consulta?

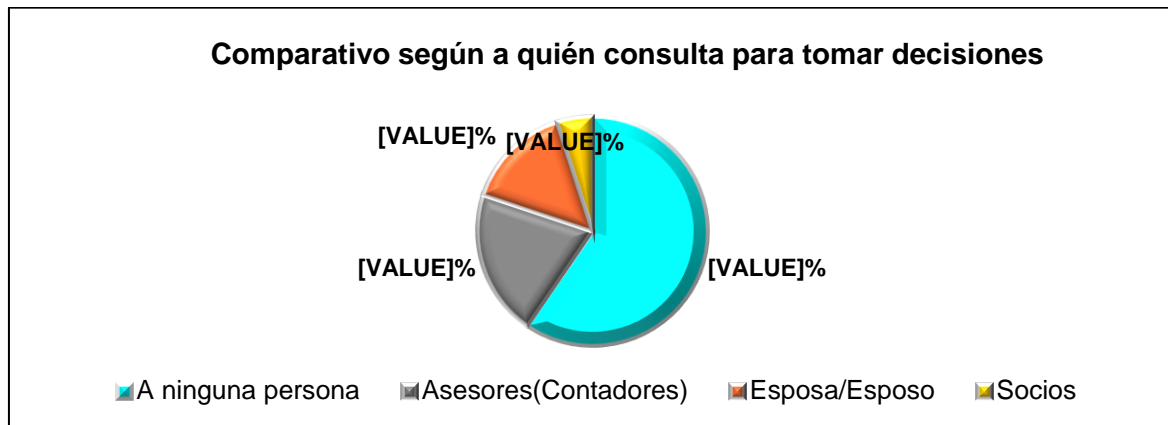


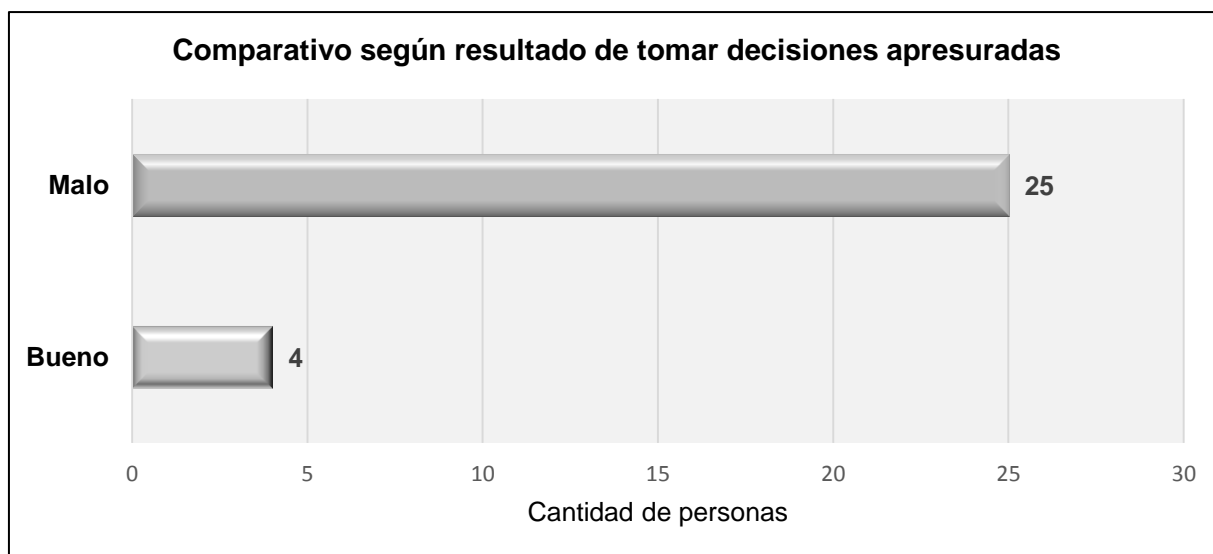
Figura 8.6.  
¿Cuándo toma decisiones a quien consulta?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8.6 refleja cómo predomina con un 60 % que los emprendedores no le consultan a ninguna persona cuando toman decisiones, 21 % buscan asesoría contable ante una acción o asesoría en otras áreas en las que no se consideran expertos, 15 % acude a su esposo/esposa para tomar la decisión en conjunto. Un 5 % tiene socios a quienes les consultan sobre sus movimientos en la organización.

Al tomar decisiones apresuradas los empresarios han tenido un resultado, por ende, se analizó cuál fue la secuela:

Pregunta 30 ¿Cuál ha sido el resultado al tomar decisiones apresuradas, sin la



información requerida?

*Figura 8.7.*  
Cuál ha sido el resultado al tomar decisiones apresuradas

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8.7 refleja cómo tomar decisiones apresuradas conlleva a malos resultado, así lo comprobaron veinticinco (25) emprendedores y cuatro (4)

mencionaron que su experiencia fue buena.

Se determinó en qué se basan los empresarios para tomar decisiones si no realizan estados financieros. Es decir, se identificaron los criterios históricos de los microempresarios:

Pregunta 31 ¿Cuáles han sido los criterios utilizados para tomar decisiones?



Figura 8.8.

¿Qué criterios ha utilizado para la toma de decisiones?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

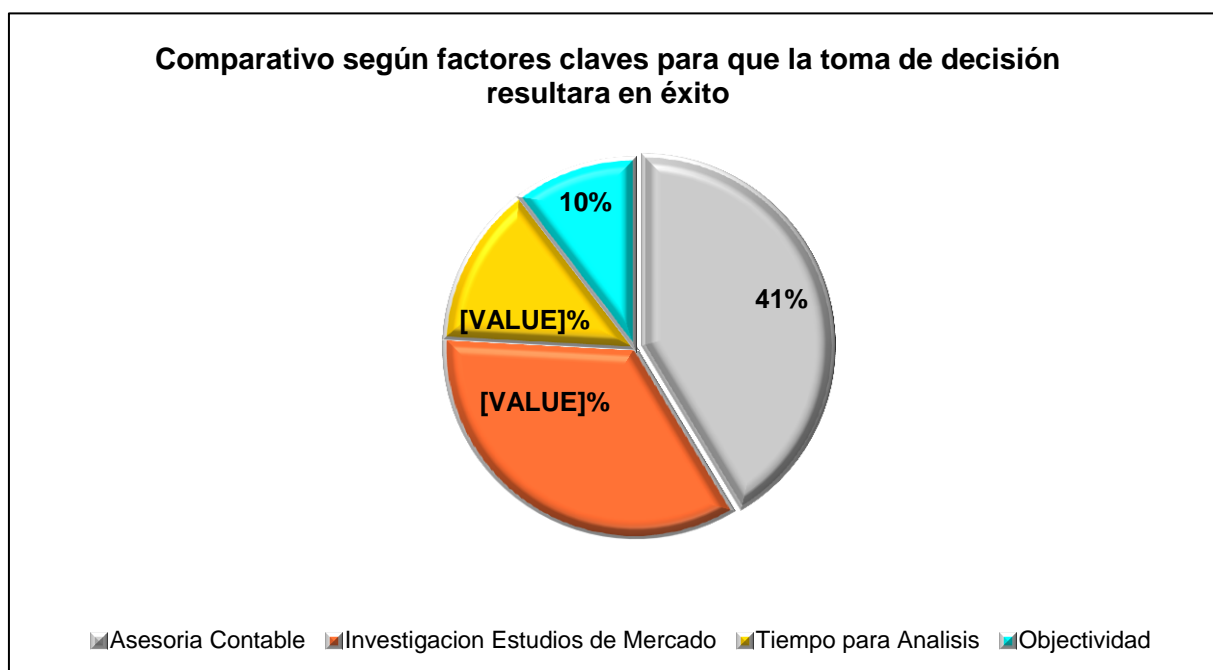
La figura 8.8 muestra que los emprendedores toman sus decisiones con base en sus experiencias pasadas, así lo refleja 45 % de la población estudiada, es decir, sus criterios abarcan hechos pasados, por lo que toman como base que su aplicación repetitiva resultará exitosa.

El 25 % valoran cubrir la necesidad inmediata del negocio, en otras palabras, la alta demanda, mientras que el 20 % recurren a su intuición hacia los gustos y

preferencias de sus clientes y 10 % toman en cuenta si el volumen de ventas es alto para continuar sobre la marcha.

Un aspecto para recalcar relacionado a la toma de decisión es analizar cuáles han sido factores claves para que una toma de decisión resultara exitosa:

Pregunta 32 Cuando analiza el resultado de la toma de sus decisiones,



¿cuáles son los factores claves de su éxito?

*Figura 8.9.*

Cuando analiza el resultado de la toma de sus decisiones, cuáles son los factores claves de su Éxito

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8.9 refleja qué factores han resultado claves para ser exitosos. En este caso prevalece el 41 % de los emprendedores que explicaron que su decisión resultó exitosa debido a que consultaron con su contador u optaron por una asesoría

sobre si actuaban de la mejor manera.

El 34 % mencionó que su éxito lo acreditan a haber hecho una investigación de mercado, la cual les permitió ver la reacción de sus clientes.

El 14 % resaltaron que su mejor factor fue el tiempo para analizar con calma los pros y contras. El 10 % mencionaron como clave para su éxito la objetividad con la cual enfrentaron la toma de decisión.

Un aspecto para recalcar relacionado a la toma de decisión es analizar cuáles han sido factores claves para que una toma de decisión resultara en fracaso:

Pregunta 33 Cuando analiza el resultado de la toma de sus decisiones, ¿cuáles son los factores claves de su fracaso?

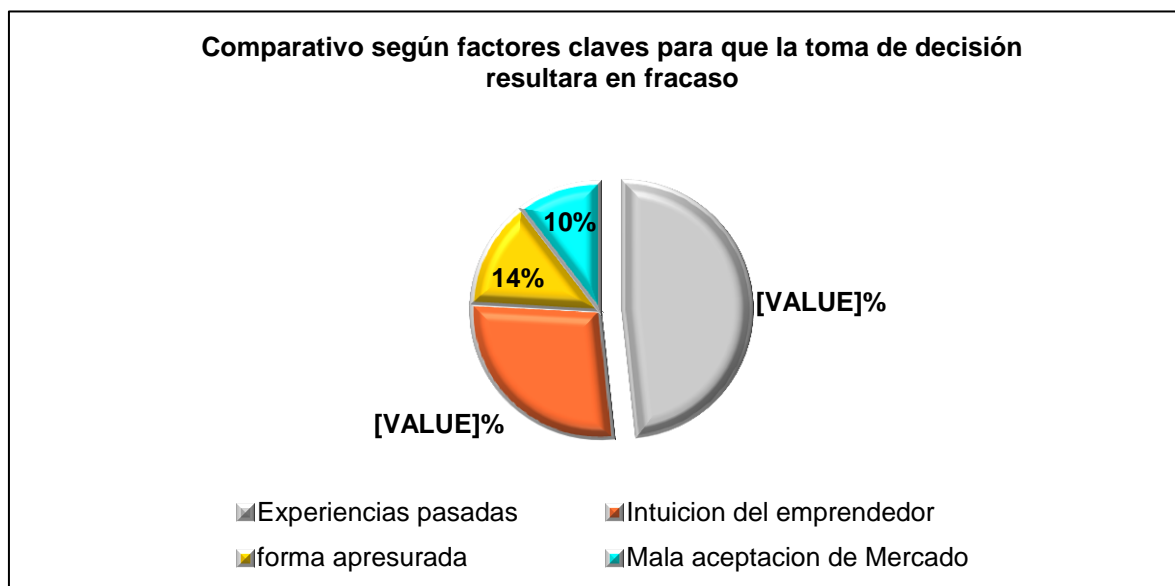


Figura 8.10.

Cuando analiza el resultado de la toma de sus decisiones, cuáles son los factores claves de su Fracaso

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8.10 muestra los factores que resultaron en fracaso al tomar decisiones; con base en experiencias pasadas así lo indicó el 48 % de los emprendedores, que explicaron que una experiencia exitosa ha sido tomada como

base para ejecutar la misma acción nuevamente asumiendo que de igual forma resultaría beneficioso y les resultó todo lo contrario.

El 28 % mencionaron que su intuición ha sido un factor que los ha llevado a un fracaso, ya que recalcaron que su intuición no tenía fundamentos aplicados a conocimiento hacia la dirección en que llevaban sus empresas. El 14 % identificó que su fracaso fue tomar la decisión de forma apresurada sin mayor análisis y, por último, 10 % atribuye una mala aceptación de mercado con el factor de fracaso.

Se analizó la importancia del nivel de formación académico en la que el empresario cree que sea importante para tomar sus decisiones:

Pregunta 34 ¿Qué tan importante es para usted en la toma de decisiones el nivel de formación académico?

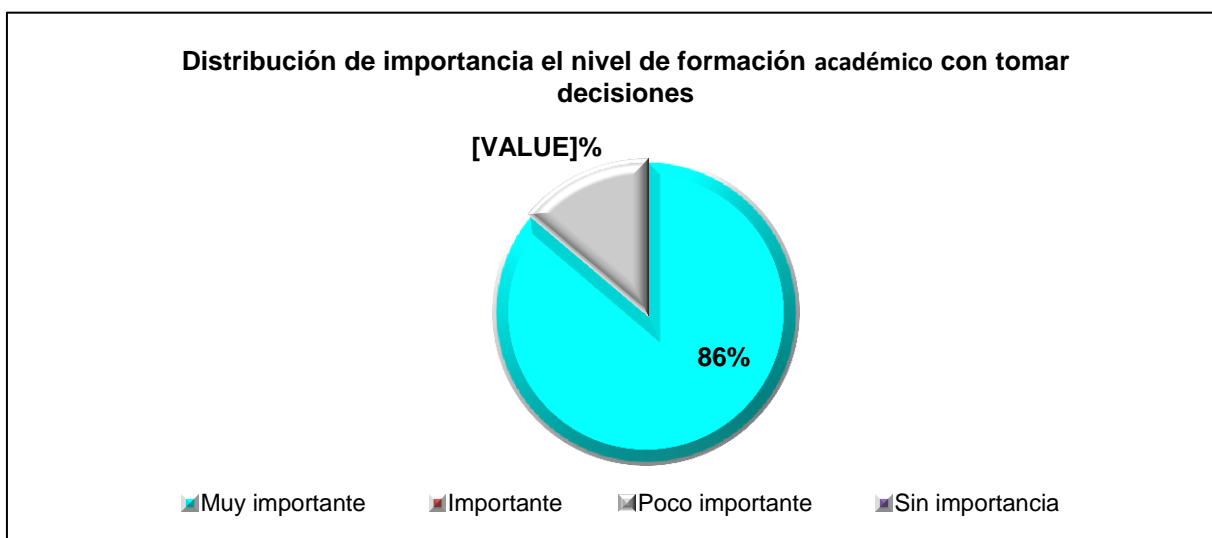


Figura 8.11.

¿Qué tan importante es para usted en la toma de decisiones el nivel de formación académico?

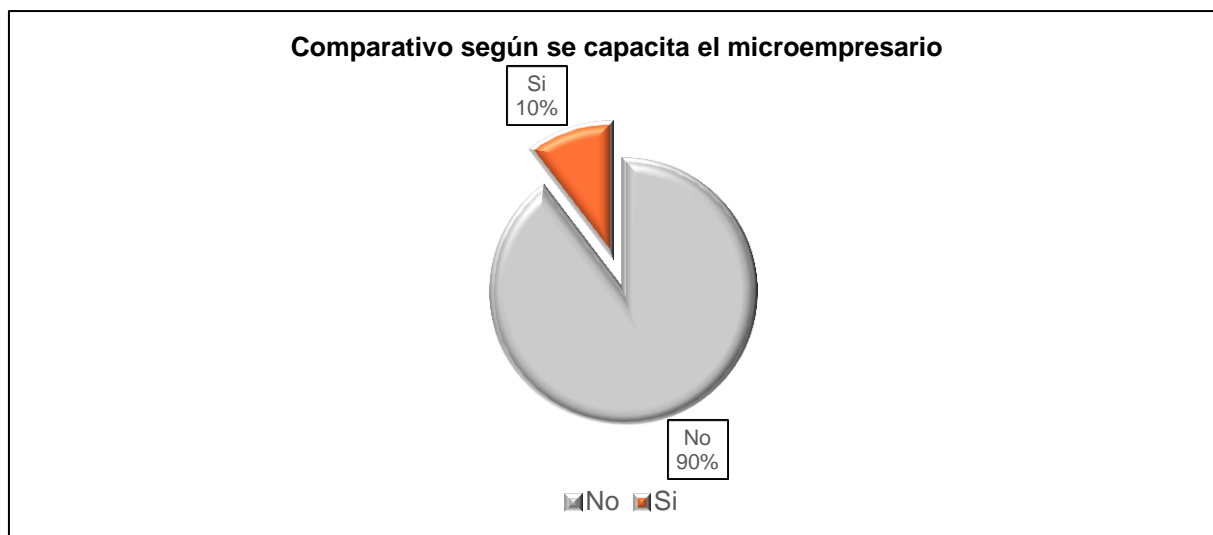
Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 8.11 refleja cómo predomina con un 86 % lo muy importante que es el nivel de formación académica para el emprendedor.

Un 14 % lo ve poco importante debido a que mencionaron que con los años han logrado aprender de sus errores.

#### 4.2.4. Evaluación de los criterios que utilizan para la toma de decisión en la gestión empresarial

Es necesario determinar si los empresarios se capacitan de forma continua para evaluar la gestión empresarial que conllevan:



Pregunta 35 ¿Se capacita usted constantemente?

*Figura 9.*  
¿Se capacita constantemente el empresario?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 9 muestra cómo 90 % de los emprendedores no se capacita,

únicamente un 10 % sí lo hace de forma continua.

La ausencia de capacitación en los emprendedores no es sorpresa debido a que muchos mostraron poco interés ya que no les queda tiempo para asistir y el temor hacia lo desconocido es más grande que el aprendizaje valioso que puede resultar en una capacitación especializada para microempresas.

Todo empresario debe utilizar un mecanismo para que su empresa sea más competitiva y productiva con relación a sus competidores para que de esta forma permanezca mayor tiempo en el mercado. Esos mecanismos son los siguientes:

Pregunta 36 ¿Qué mecanismos utiliza para que su empresa sea más competitiva y productiva?



Figura 9.1.

¿Qué mecanismos utiliza para que su empresa sea más competitiva y productiva?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 9.1 muestra que para doce (12) emprendedores los mecanismos

para que su empresa sea más competitiva y productiva es mediante un excelente servicio al cliente, su mayor enfoque es proveer una experiencia grata y personalizada. En segundo lugar, seis (6) empresarios ofrecen un precio competitivo con relación a sus competidores. Tres (3) empresarios mencionaron que realizan muchas promociones en redes sociales como para mantenerse visible ante los clientes. De igual forma, tres (3) personas deciden que sus estándares de calidad sean altos y mediante ese mecanismo sus clientes son leales a ellos.

En la posición 4, con dos (2) emprendedores que optan por nuevos productos como, a la vez, bajar sus costos operativos son su elección a ser más competitivo y, por último, un emprendedor debido a sus años en el mercado decidió la innovación en cuanto a la imagen del producto.

Se evaluó el conocimiento y aplicación que poseen los microempresarios en las áreas de gestión empresarial. Es decir, si conocen de planificación, organización, comunicación y control.

Pregunta 37 Responda a la siguiente serie de preguntas: Sí, No o No Aplica, a las preguntas relacionadas con la Planificación, Organización, Comunicación y Control.

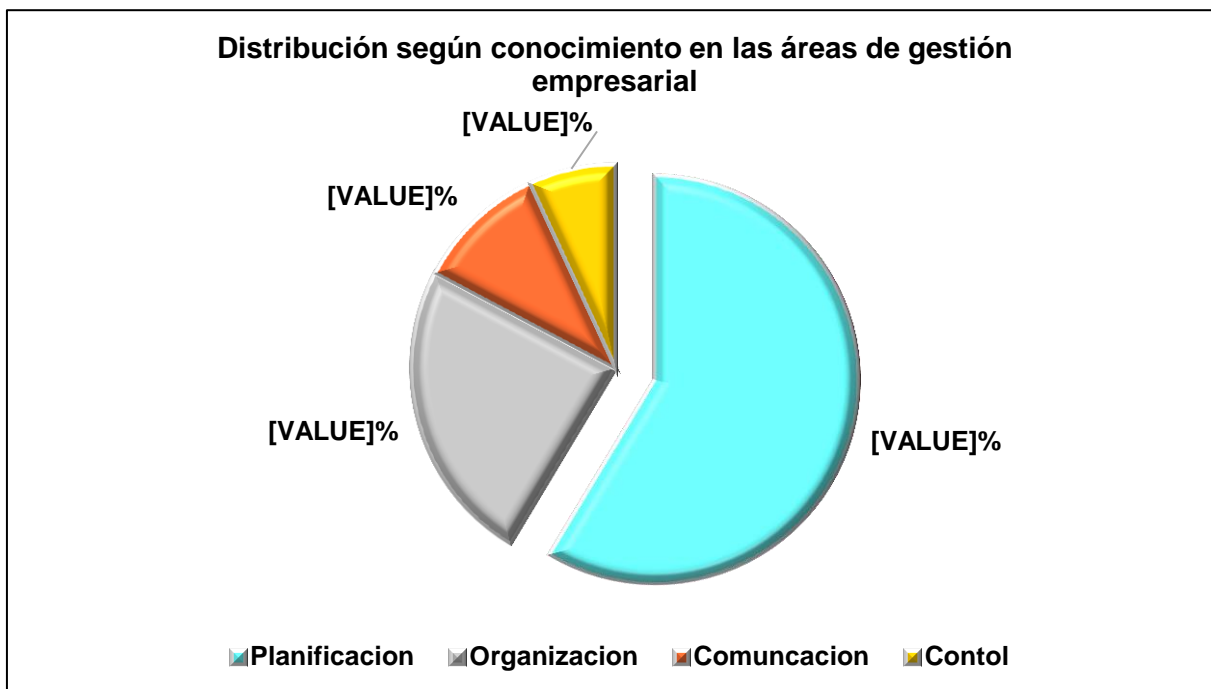
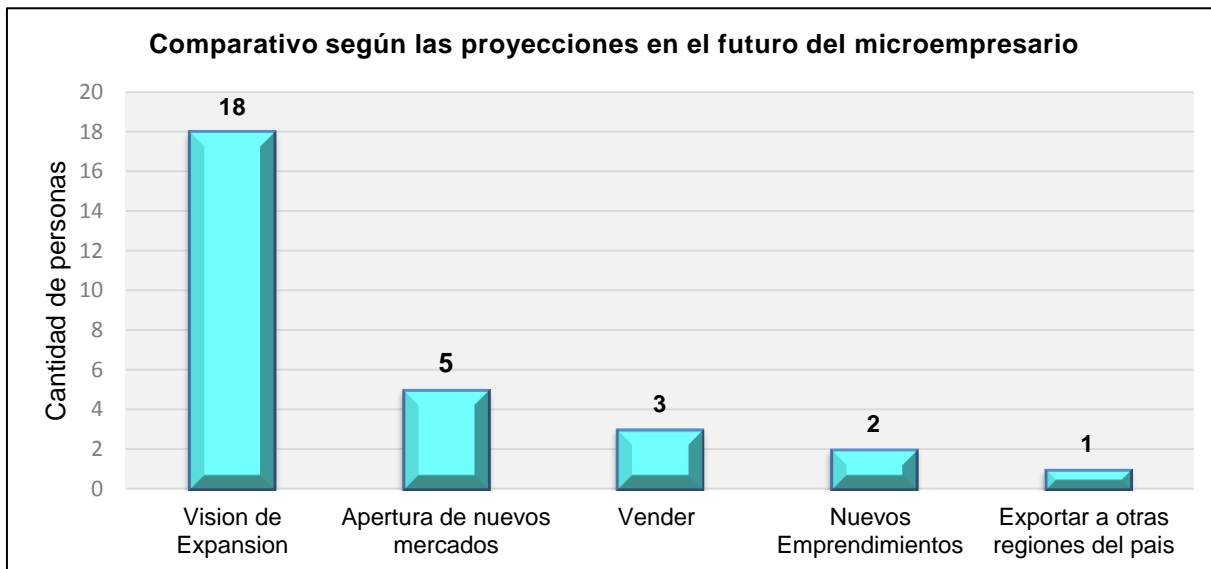


Figura 9.2.  
Conocimiento/Aplicación de las Áreas de las Gestión Empresarial

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 9.2 refleja en qué aspectos de gestión empresarial posee mayor conocimiento, la parte enfocada en planificación con un 59 % de la población estudiada, 24 % mostró mayores capacidades en temas de la organización, 10 % de los emprendedores asocian sus prácticas con la comunicación y, por último, 7 % obtiene mayor conocimiento en el área de control sobre sus empresas.

Parte fundamental es analizar cómo son las proyecciones del futuro por parte de los microempresarios de Moravia:



Pregunta 38 ¿Cómo se proyecta en el futuro?

Figura 9.3.  
¿Cómo se proyecta en el futuro?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018

La figura 9.3 muestra cómo los emprendedores del cantón de Moravia se proyectan hacia el futuro, es alentador que veinte (20) personas tienen la visión de expandir sus negocios, de forma ya decreciente cinco (5) emprendedores proyectan sus futuros hacia nuevos horizontes en cuanto a abrir nuevos mercados. Tres (3) personas lamentablemente tienen en su futuro la venta de sus negocios, debido a pérdidas continuas.

De lado contrario, dos (2) personas más bien a raíz de sus experiencias desean emprender nuevamente de forma más exponencial, es decir, exportar a otras regiones del país.

La implementación hacia mejorar y ser más exitosos es una decisión que se le

evaluó a los empresarios para así reflexionar sobre las estrategias utilizadas:

Pregunta 39 ¿Qué decisiones ha pensado implantar para mejorar y ser más exitoso?

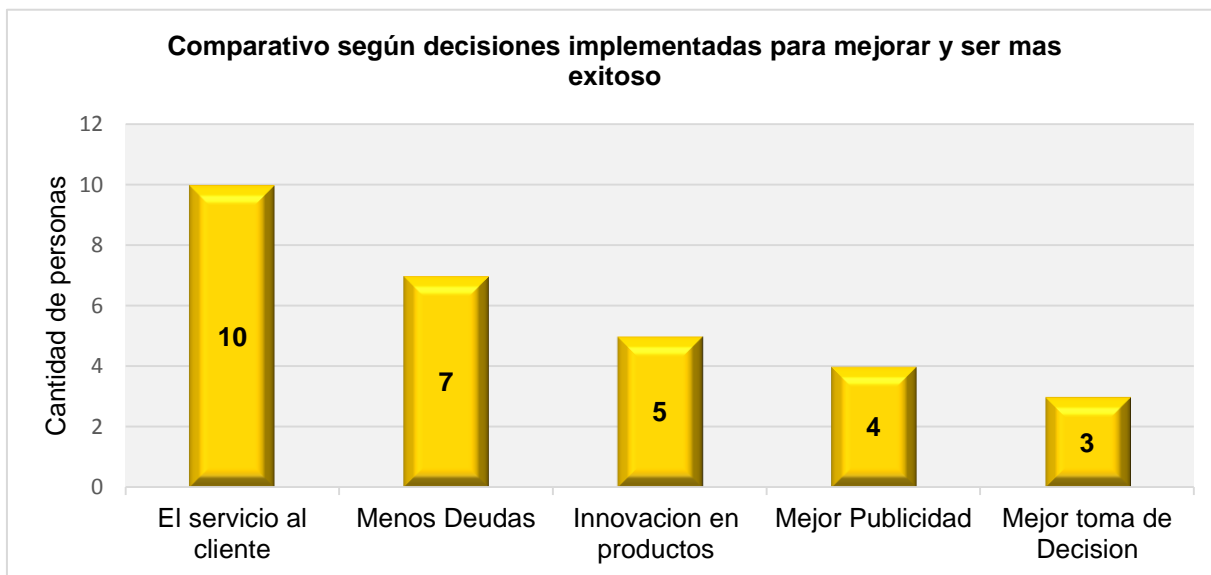


Figura 9.4.  
¿Qué decisiones ha pensado implantar para mejorar y ser más exitosa?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

La figura 9.4 muestra que el emprendedor por ser de un sector comercial está enfocado primordialmente en el servicio al cliente, diez (10) emprendedores explicaron que no requerían de mejoras, solo caracterizarse por un buen servicio. Siete (7) de ellos mencionaron aprender de sus errores y buscar formas de empezar sanamente.

De las personas tomadas en cuenta cinco (5) se inclinaron hacia la innovación de sus productos debido a que saben que los gustos de sus clientes cambian, cuatro (4) eligieron buscar más publicidad para ser más visible y, por ende, generar mayores resultados y, por último, tres (3) fueron claros que su toma de decisión

requiere de mejoras si sus deseos son de ser exitoso.

La frecuencia con la que los emprendedores utilizan su intuición como método para tomar decisiones acerca de sus microempresas.

Pregunta 40 ¿Qué papel juega para usted la intuición en la toma de decisiones? ¿Con qué frecuencia la aplica?

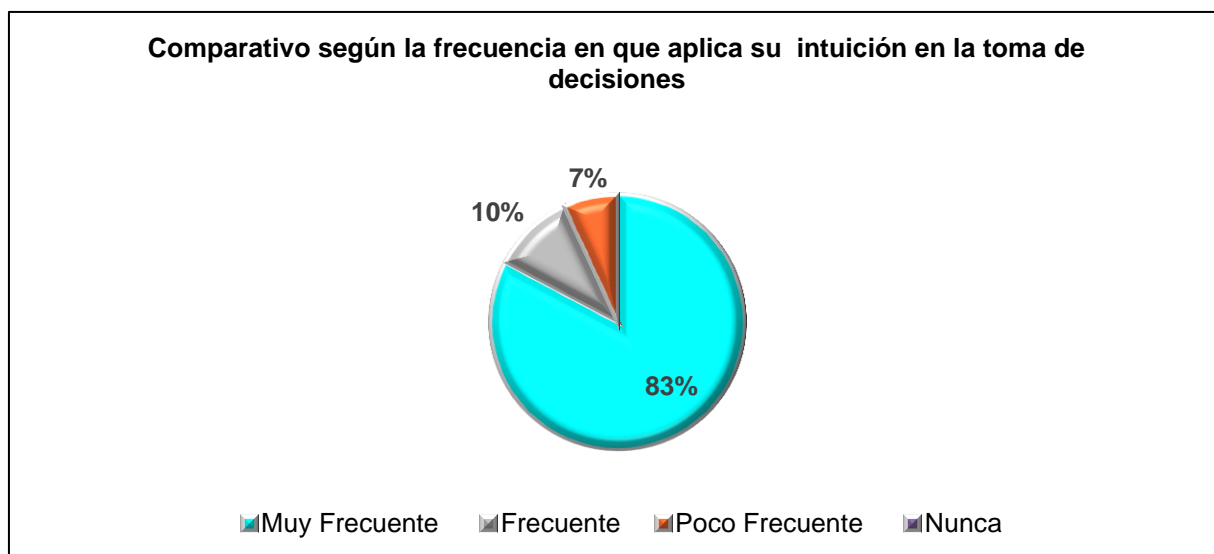


Figura 9.5.

¿Qué papel juega para usted la intuición en la toma de decisiones? ¿Con qué frecuencia la aplica?

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, junio 2018.

## **CAPÍTULO 5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## 5.1 CONCLUSIONES

### 5.1.1. Conclusión general

1. Por muy pequeño que sea un negocio, como las microempresas, se debe conocer cuánto gana, cuál es la utilidad o, en su defecto, la pérdida que tienen sus actividades, cuáles son las deudas que tiene y cuáles son sus acreedores, en qué gasta o se invierte el dinero, entre otra información de gran importancia que es accesible y comprensible si se tiene conocimiento en el área financiero.
2. Se logró determinar que la mayoría de los empresarios del cantón de Moravia no realizan estados financieros, sin esto no sabrían, realmente, si sus negocios son rentables y exitosos. El entorno financiero/contable en el que operan estos empresarios es muy inestable y desconocido, por lo que un día podrían enterarse de que su empresa, aunque estuviese creciendo, lo estaba haciendo por deuda y no por ganancias, es decir, que su crecimiento no era sano. Desde una perspectiva positiva les permitiría saber si la empresa aumenta en ventas, pero desconocen si genera las ganancias deseadas o si esas ganancias crean capital.
3. El desconocimiento es tan inminente, que no contar con estados financieros perjudica al empresario debido a que no cuentan con información valiosa para ejercer dos de sus funciones más esenciales: tomar decisiones acertadas y controlar si se están logrando los

resultados financieros deseados y razonables.

4. Esta información es útil tanto para llevar el control de los ingresos y los egresos como para hacer planes en el futuro y tomar decisiones inteligentes y bien informadas en el presente. El objetivo de la contabilidad y de la administración financiera, es proporcionar información real y exacta, por lo que, si no se lleva una buena contabilidad y control, sería imprecisa y llevará a la toma de decisiones equivocadas que podrían causar problemas mayores para la empresa.
5. En el caso de los empresarios de Moravia, su interpretación de contabilidad es únicamente un requerimiento para presentar las declaraciones fiscales, cuando en realidad la contabilidad genera beneficios internos en el negocio y puede usarse como aliada en el momento de solicitar un préstamo, financiamiento, una asesoría externa, etc.
6. Todo lo anterior, lo que implica es el fracaso por la falta de información financiera, poca preocupación y desconocimiento sobre el concepto, aplicación de prácticas financieras.
7. Por otro lado, los empresarios que sí dedican sus recursos o medios para una administración enfocada correctamente, en la mayoría de los casos logran obtener menor rentabilidad, control, uso apropiado de sus recursos y cumplimiento de las normativas y leyes que correspondan, así como obtener más permanencia y posicionamiento en el mercado,

sin olvidar la importancia que tiene el financiamiento de la empresa, pues difícilmente una empresa que se preocupa por sus finanzas llega a fracasar.

8. Sin duda alguna las finanzas son una parte primordial para el crecimiento y progreso de las nuevas empresas. Las MIPYMES representan un alto nivel de ingresos para el país y, por esta misma razón, se debe promover, educar y concientizar el conocimiento de las finanzas entre los microempresarios.

### **5.1.2. Conclusiones específicas**

El análisis de datos genera los siguientes resultados sobre las microempresas del sector comercial, cantón de Moravia.

La brecha entre género en comparación con estudios previos resulta decreciente debido a que la diferencia entre los hombres emprendedores a las mujeres emprendedoras es de solo un 10 %. Lo que representa que el espíritu emprendedor en el sexo femenino ha tenido mayor empoderamiento.

### **Cumplimiento de los objetivos específicos**

1. Con relación al cumplimiento del primer objetivo específico: Evaluar las prácticas financieras que actualmente ejercen los microempresarios del sector comercial en el cantón de Moravia, se logró determinar que no predomina el uso de herramientas contables financieras para la toma de decisiones y administración correcta de la microempresa.

El pronóstico con el que deciden emprender es bastante desalentador y desfavorable y con las siguientes adversidades encontradas:

1.1 Por nivel de educación, entre los dueños de estos negocios predomina la baja escolaridad en la educación media, es decir, que un 70 % del emprendimiento de Moravia se ejecuta sin la presencia de una formación académica superior.

1.2 En el tema de formación académica se identificó adicionalmente que 75 % de los empresarios enfatizó no haber recibido, previo a la apertura de su negocio, capacitación por parte de las entidades que conforma la red de apoyo de MIPYMES, como Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), otras entidades financieras, universidades, etc.

1.3 Otro aspecto que enfatizar es la inexperiencia en ser emprendedores, 15 % de los microempresarios de Moravia contaban con experiencia antes de iniciar su labor en dicha actividad comercial.

1.4 Por otro lado, lo que menos caracteriza a un microempresario son sus habilidades técnicas, como en materia de Mercadeo, Finanzas y Contabilidad. En efecto, las destrezas financieras y contables no son parte de la formación de los microempresarios de Moravia.

1.5 En materia de áreas relacionadas con la Contabilidad, los microempresarios tienen una idea sobre la contabilidad de forma errónea y por falta de conocimiento es que se llega a esa conclusión.

1.6 Aún peor, el empresario ve únicamente la parte formal de su contabilidad mediante un requerimiento tributario y muchos de ellos desconocen que el contador les puede aportar información valiosa sobre cómo se encuentra su empresa actualmente y cómo proyectar un futuro sólido para su organización, el 20 % de los empresarios están enfocados en que sus registros sean sobre deudas, 10 % sobre sus gastos. Debido a que solo una pequeña porción del 5 % se preocupa por llevar control de lo que ingresa y sus ahorros respectivos.

1.7 Aparte del componente contable, también se evaluó el conocimiento y prácticas financieras empleadas por los microempresarios; 62 % de los empresarios no realizan estados financieros, por lo que se podría cuestionar la calidad de los emprendedores que se encuentran en el cantón de Moravia que simplemente no velan por el desempeño financiero de su empresa.

1.8 Los estados financieros son imprescindibles para consolidar la credibilidad y la viabilidad de la empresa y, a través de los procesos de análisis y comparación, muestran simultáneamente la rentabilidad, el endeudamiento, la solvencia, la rotación, la liquidez inmediata y la capacidad productiva de una organización.

1.9 Ciertamente, entre las herramientas financieras hay presencia de pocas empleadas por parte de los microempresarios; un flujo de caja muestra todas las variaciones de efectivo que se han realizado en la empresa, sin embargo, solo un 38 % de la población lo realiza de forma periódica y 3 emprendedores lo ejecutan de forma diaria. Lo que sería la manera apropiada de hacerlo.

1.10 El tema presupuestario muestra mayor dominio por parte de los emprendedores con un 52 % que lo realizan, por el contrario, hay 48 % microempresarios que omiten hacer un presupuesto. Una parte fundamental para los emprendedores sería construir un futuro sólido y asegurar su permanencia en el mercado, esto se logra mediante proyecciones financieras que facilitan pronosticar ventas, gastos e inversiones en un periodo determinado.

1.11 En cambio, 55 % de los dueños de las microempresas de Moravia deciden no tomar medidas para proyecciones de sus negocios. Por ende, las proyecciones financieras son inciertas.

Lo anterior muestra que el conocimiento financiero no es una fortaleza en el empresario. Por lo que se cuestionan los criterios que utilizan los empresarios ya que no van en paralelo con un análisis financiero.

2. En cuanto al cumplimiento del segundo objetivo específico: Determinar los criterios que utilizan las personas emprendedoras en la toma de decisión acerca de la administración de la microempresa, del sector comercial en el cantón de Moravia, como resultado del análisis efectuado se determinó que la toma de decisiones sin fundamentos técnicos genera un riesgo operativo alto, que en algunos casos provoca el cierre definitivo de algunas microempresas, en el caso de estudio dos empresas dedicadas a la venta de productos macrobióticos.

2.1 A pesar de todas las adversidades mencionadas, no se determinó ser una causa que impida poner en marcha el espíritu emprendedor del cantón de Moravia,

por ende, se estableció con un 69 % que caracteriza al empresario por sus virtudes, habilidades, cualidades personales, es decir, la amabilidad, responsabilidad, compromiso, honradez y perseverancia.

2.2 Por consiguiente, los microempresarios se destacan por un modo de pensar enfocado en lo intuitivo. Sus criterios son fundamentos por experiencias pasadas, seguido por la intuición sobre los gustos de sus clientes. En consecuencia, el emprendedor deja su intuición dicta el camino de la empresa.

2.3 Los pros y en contras que han tenido los empresarios en cuanto a sus experiencias de éxito y fracaso destacan que el 41 % atribuye una decisión exitosa a consultar mediante asesoría contable, 34 % a un buen estudio de mercado. En cambio, 48 % de los empresarios asocian tomar decisiones con base en experiencias pasadas como clave para su fracaso, al igual que usar su intuición, 28 % fue relacionado con un fiasco.

Por último, luego de analizar de forma profunda al microempresario relacionado contable y financieramente y sobre su toma de decisión. Se detalla la gestión empresarial que poseen los empresarios de Moravia.

3. Con relación al cumplimiento del tercer objetivo específico: Valorar la administración operativa que realizan actualmente las microempresas, así como el impacto que tiene la toma de decisiones en la gestión empresarial, en su desarrollo en el sector comercial del cantón de Moravia. Se determinó mediante el análisis correspondiente que emprender su negocio de forma más intuitiva y con base en

experiencias pasadas, es decir, la gestión ha evolucionado a prueba y error. Sin presencia de conocimiento en las áreas específicas que compone la gestión empresarial.

3.1 En la parte del emprendimiento se encuentra una formación esencial y básica dirigida a todos los emprendedores independientemente de su área de actividad futura, que les servirá de gran apoyo en el inicio de esta nueva etapa profesional. Sin embargo, solo un 30 % de los dueños indicaron que tienen conocimiento en áreas de gestión empresarial, finanzas, administración. No se trata de un nivel avanzado, sino de propiciar conocimientos y una visión global de los temas que debe estar al tanto.

3.2 Las microempresas se caracterizan por contar con al menos un aspecto de informalidad, no poseen registros contables formales, un 60 % no tienen un salario fijo asignado, 76 % tiene establecido qué porcentaje de sus utilidades puede otorgarse, de manera que no afecte a la empresa. Aparte de la informalidad, la desorganización financiera es evidente mediante un 76 % que no separa sus gastos personales con respecto a los gastos de su empresa.

3.3 El resultado de no llevar registros contables empobrece la visión con la cual se empezó la actividad, debido a que dificulta identificar gastos excesivos en algunas áreas o tener el beneficio de reflexionar y diseñar mejores tácticas para corregir errores y aprovechar aciertos. Hay que recordar que la percepción empírica suele ser imprecisa y conduce a errores.

3.4 A pesar de que el 93 % de las microempresas comerciales son rentables,

debido al análisis realizado sobre las utilidades anuales en relación con el capital anual, resultó que los empresarios han recuperado su inversión inicial, con un promedio de 41 % de Índice de Retorno sobre Inversión (ROI). Sin embargo, debido al uso inadecuado de los registros contables por parte de los empresarios, esta razón financiera no solo resultó ser nueva para el emprendedor, sino con cierto nivel de complejidad para dar los rubros necesarios para el análisis.

3.5 En primer lugar el empresario considera los siguientes aspectos en su toma sus decisiones; con un predominante 41 % en el comportamiento del mercado y luego 28 % de los empresarios toma en cuenta cómo se encuentran sus ventas.

3.6 En otras palabras, 59 % posee conocimiento en el área de planificación, 24 % en organización. Leve conocimiento en el área de comunicación y control. El motivo básico de desajustes se debe a una gestión empresarial deficiente.

3.7 Es importante tener nociones base para desarrollar lo que será el negocio, pero, sobre todo, se debe tener formación en Gestión Empresarial y como consecuencia, en áreas como Finanzas, *Marketing*, Ventas, Jurídico-fiscal y Recursos Humanos. Es importante conocer el producto o sector al que se dirigirá, pero también es muy necesario tener conocimientos de gestión y administración de una empresa.

## 5.2. RECOMENDACIONES

La relación que existe en la actualidad entre el microempresario y su contador es ineficiente desde la perspectiva financiera, por lo que el empresario es el que decidió crear su empresa y se encarga del área de su conocimiento, pero los números se los delega al contador o gerente financiero y se desentiende. El empresario debe involucrarse en los aspectos contables y trabajar de forma conjunta en analizar cómo se encuentra su empresa. Aunque es necesario contar con ese apoyo, es importante que, independientemente de su profesión, el empresario también empiece a empaparse de los temas financieros y contables de su negocio.

El profesional, es decir, el contador, tiene un papel esencial en el ciclo de vida de un empresario. Por lo que como profesional debe ir más allá y aportarle un valor agregado al dueño de la empresa que necesita de una persona especializada en el área que le dé retroalimentación para crear un vínculo en el que el empresario aprende de su negocio.

En primera estancia, los dueños de las microempresas necesitan poner la contabilidad en orden de la siguiente forma:

1. Contabilice todas las operaciones del día

Esto le permitirá registrar los ingresos diarios y llevar la cuenta de todos los gastos, como compras a proveedores, rentas, consumo de servicios y demás.

Básicamente, las microempresas utilizan un Libro de Ingresos y Gastos, es decir, una contabilidad por partida simple, en la que llevan el registro diario de

entradas y salidas monetarias e indican a dónde va cada inversión.

## 2. Lleve un registro de sus gastos

Como emprendedor no solo es bueno llevar un registro de los gastos, sino que también deben organizarse por categorías. Los dueños ocupan llevar sus gastos personales separados al de su negocio para ver la situación real.

## 3. Registros de inventario

Un registro de inventarios sirve para conocer las tendencias de consumo, evitar robos, mantener las existencias al mínimo, etc. La información básica que debe incluir es: fecha de compra, número de inventario del artículo comprado, precio de compra, fecha de venta y precio de venta.

En empresas como tiendas de abarrotes, papelerías y misceláneas, que generalmente venden artículos por unidad, se recomienda utilizar un *software* para llevar el registro de inventario de forma fácil.

## 4. Llevar al día la contabilidad.

Tener las cuentas y registros al día ahorrará tiempo y sorpresas. Esto ayudará a saber cuál es la situación financiera de la empresa y a realizar el balance general al final del ejercicio.

Seguidamente, el empresario ocupa enfocarse en emplear prácticas financieras, los estados financieros resultan útiles para la administración de la empresa.

- La planeación le permitirá organizar su dinero y que sus compromisos financieros no excedan su capacidad de pago. Planifique cuándo y cómo va a pagar sus deudas y compromisos para que no se acumulen ni se generen intereses adicionales.
- Los emprendedores deben pensar en su futuro a largo plazo. Empezar a ahorrar desde ahora.
- Las tomas de decisiones no deben tomarse por dejarse llevar por las emociones o la intuición, ya que esto causa que se tomen decisiones financieras equivocadas.
- Separe las finanzas del negocio de las finanzas personales. Tenga un presupuesto personal y otro para sus microempresas, con el fin de no mezclar el dinero del negocio con el presupuesto familiar. Lo ideal es mantener cuentas separadas y contar con un detalle de cada una. Es uno de los mejores hábitos financieros.
- Tenga un salario y que sea real, sin embargo, fíjese un salario de acuerdo con la realidad de la empresa y evite recurrir a la caja chica para asuntos personales. Sobre todo, no gaste dinero antes de haberlo ganado y en lo posible, defina un porcentaje de ese salario destinado para el ahorro.
- Tener una deuda implica que parte de sus ganancias estarán dirigidas a cubrirla. Así que se debe pensar muy bien antes de adquirir un crédito.

Los ingresos muchas veces se quedan cortos para sostener el nivel de vida deseada. Por esta razón, es importante a invertir y generar mayores ingresos.

- Cuando se trata de invertir, esto implica poner su dinero en algún fondo, empresa o entidad financiera para que genere más valor al empresario. Por lo tanto, ponga a trabajar su dinero, no invierta más de lo que puede, sea consciente de los riesgos.
- Cuide su dinero. Tome decisiones acertadas, mitigue siempre los riesgos y reduzca sus gastos.

Para lograr lo mencionado anteriormente es necesaria la implementación de estados financieros:

En la actualidad, es indispensable que las microempresas desarrollen estrategias financieras adecuadas que le permitan, mediante sus habilidades, adquirir alguna especialización o capacitación para maximizar los recursos de la entidad, con el objetivo del crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Algunas de las estrategias financieras que las microempresas pueden adoptar para hacer prosperar a la entidad podrían ser:

- Realizar de manera habitual un análisis de las razones financieras y, de esta manera, medir la economía de la empresa.
- Analizar periódicamente los estados financieros para tomar decisiones

adecuadas.

### Algunas razones financieras

Estas permiten examinar diversas áreas de la empresa. Algunas de las que el empresario requiere implantar o se les recomienda son los siguientes:

- Razones de rentabilidad: miden el desempeño de la empresa y permiten determinar qué tanto de las ventas se convierte realmente en utilidades.
- Razones de liquidez: posibilitan medir la capacidad de enfrentar las deudas en el corto plazo.
- Razones de deuda: miden el nivel endeudamiento o financiamiento que tiene la compañía y si tiene la capacidad para asumirlo.

Adicionalmente, es recomendable realizar mediante proyecciones (un presupuesto) del estado de resultados de la empresa, así como del flujo de caja. Esto con la idea de que todos los líderes de la empresa participen en su elaboración y no solo el contador.

Los presupuestos pueden elaborarse conforme a la necesidad, ya sea mensual, trimestral o anualmente. El propósito es prever hacia dónde irá la empresa o qué escenario podría presentarse.

Efectuar proyecciones del flujo de caja le permiten el empresario estar preparado y analizar si habrá o no problemas de liquidez. Para que de esta forma el

empresario pueda reaccionar mediante un préstamo, realizar descuentos en mercadería. Ser proactivo ante la adversidad.

Una vez establecido el orden y los registros formales, el emprendedor debe implantar con el contador de forma básica lo siguiente:

- El balance de situación: es una fotografía de la empresa, muestra qué tiene la compañía (activos), qué debe (pasivos) y qué ha aportado cada socio (patrimonio).
- Estados de resultados: evidencia el desempeño de la compañía en un periodo, ya sea un mes, un semestre o un año. Muestra cómo está la empresa: los ingresos, en relación con los costos y gastos. Refleja las pérdidas o ganancias de la empresa. Conocer esto le permitirá analizar por qué le va bien o mal a su empresa y tomar decisiones.
- Flujo de caja: permite saber con cuánto efectivo cuenta la empresa: todas las entradas y salidas en efectivo. Esto es muy importante, pues por medio del efectivo se enfrentan los pagos a proveedores y las deudas.
- Estado patrimonial: esto permite visualizar los cambios en el capital social de la compañía: cuánto ha aportado el dueño a la empresa, cuántas utilidades retiene la empresa.

Generalmente, los emprendedores tienen un alto grado de conocimientos y formación en su propio sector, pero poseen mayores lagunas en cuestiones

financieras. Debido a esto, recibir formación en estas temáticas puede suponer un apoyo fundamental en los comienzos.

Sin duda alguna, el emprendedor requiere de capacitación previo a su apertura con el fin de minimizar el aprender a punta de prueba y error. Se debería implantar como un requisito para las MIPYMES, el que se le aplique un examen de ubicación al empresario, con el fin de medir su conocimiento básico en Contabilidad, Finanzas, Administración y partir del resultado de ese examen capacitar al empresario de forma preventiva.

Adicionalmente, en el ámbito nacional lo esencial sería que, desde la educación media, universidad, se plantara la semilla de futuros emprendedores en donde la calidad de emprendedores aporte innovación y mayores oportunidades laborales para el país.

Por último, si se asume que se tienen los estados financieros, la contabilidad en orden dejará en una mejor posición al emprendedor y le dará la información necesaria para tomar decisiones en el presente y hacer planeaciones para el futuro.

El emprendedor debe dejar de fundamentar sus decisiones en experiencias del pasado y más bien adoptar la parte analítica.

## **CAPÍTULO 6. PROPUESTA**

## **6.1 NOMBRE DE LA PROPUESTA**

Impartir conocimiento mediante asesorías financieras, vinculado a la gestión empresarial, de forma que el empresario mejore su formación académica.

## **6.2. INSTITUCIÓN**

Será aplicado en la Municipalidad del cantón de Moravia.

## **6.3. RESPONSABLE**

La asesoría será impartida por dos personas de las carreras de Contabilidad y Administración de empresas con énfasis banca y finanzas.

## **6.4. TIEMPO ESTIMADO PARA LA EJECUCIÓN**

60 días

## **6.5. PRESUPUESTO NECESARIO PARA SU IMPLEMENTACIÓN**

El costo estimado para ejecutar la propuesta dependerá de cada profesional y serán ellos quienes decidan cuánto invertirán. Para esto el asesor estima un costo de quince mil colones por módulo cursado.

## **6.6. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

### **6.6.1. Objetivo general**

Brindar asesoría financiera a los empresarios del cantón de Moravia para

aportarle mayor conocimiento en las áreas relacionadas con la gestión empresarial.

#### **6.6.2. Objetivos específicos**

- Identificar las áreas que deben fortalecerse, mediante la aplicación de un examen de ubicación en Contabilidad básica y Administración.
- Impartir asesorías por módulos a las necesidades actuales de los emprendedores.
- Realizar prácticas que ayuden con el entendimiento por parte de los emprendedores.
- Fomentar mayor participación de los emprendedores para que asistan a capacitación dados por el INA, MEIC, etc.

## 6.7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Para la implementación de esta propuesta se realizarán y analizarán las siguientes actividades:

Objetivo	Actividad	Recurso	Tiempo
<p><b>Etapa 1:</b> Identificar las áreas que deben fortalecerse, mediante la aplicación de un examen de ubicación en Contabilidad básica y Administración.</p>	<p>Mediante un examen de ubicación se determinará en cuáles áreas requieren mayor conocimiento los emprendedores.</p>	<p>Humano</p>	<p>1 día</p>
<p><b>Etapa 2:</b> Impartir asesorías por módulos las necesidades actuales de los emprendedores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Módulo 1:</b> Introducción a la Contabilidad, Tipos de Contabilidades y sus principales funciones y utilidad.</li> <li>• <b>Módulo 2:</b> Medición de costos, cálculos respectivos y precio a establecer.</li> <li>• <b>Módulo 3:</b> Manejo de los Estados Financieros</li> <li>• <b>Módulo 4:</b> Presupuesto y flujo de caja</li> <li>• <b>Módulo 5:</b> Análisis e</li> </ul>	<p>Humano</p>	<p>60 días</p>

	interpretación de los Estados Financieros <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Módulo 6:</b> Escenarios sobre toma de decisión asertiva</li> </ul>		
<b>Etapa 3:</b> Realizar prácticas que ayuden con el entendimiento por parte del emprendedor.	Después de concluir cada módulo se realizarán prácticas individuales para medir la comprensión de los empresarios.	Humano	

## 6.8. DESARROLLO DE LA PROPUESTA

**6.8.1. Etapa 1: Identificar las áreas que deben fortalecerse, mediante la aplicación de un examen de ubicación en Contabilidad básica y Administración.**

- Se les aplicará un examen de ubicación de temas básicos relacionados con Contabilidad, Administración y Gestión Empresarial.

**6.8.2. Etapa 2: Impartir asesorías por módulos a las necesidades actuales de los emprendedores**

Una vez realizado el diagnóstico para ubicar al empresario en el contexto financiero:

- Se dará inicio con a 6 módulos. Cada módulo tiene la finalidad de aportarle mayor conocimiento y competencias al emprendedor.
- El módulo será impartido por una contadora pública que abarcará los temas 1, 2 y 4
- Los módulos 3, 5 y 6 los impartirá una administradora en Finanzas.

### **6.8.3. Etapa 3: Realizar prácticas que ayuden con el entendimiento por parte del emprendedor**

- Al terminar cada módulo, se harán prácticas en las que el emprendedor tendrá que participar, para medir su comprensión y el avance del emprendedor.

En caso de que se requiera, se podrá retomar nuevamente un módulo si el profesional lo ve necesario para que sea entendible para todos.

### **6.8.4. Fomentar mayor participación de los emprendedores para que asistan a capacitaciones dadas por el INA, MEIC, etc.**

El emprendedor requiere de mayor conocimiento en la red de apoyo con la que cuenta, por lo que Instituciones como el INA, MEIC dan capacitaciones gratuitas exclusivamente a emprendedores, con las que los emprendedores podrían verse beneficiados:

- Dar a conocer cuál es la red de apoyo para las MIPYES.

- Fomentar la participación del empresario por mantenerse capacitados con temas nuevos, por ejemplo, la facturación digital.
- Crear conciencia en la importancia detrás de toda una red de apoyo que se encuentra a disposición para ayudar a los empresarios a ser exitosos.

## **BIBLIOGRAFÍA**

### **Bibliografía citada**

- Bodie, Z. y Merton, R. (2003). Finanzas, Ed. Pearson.
- Canals Parera, A. (2003). La gestión del coneixement. FUOC.
- Damodaran, A. (1999), Finanzas Corporativas: Ed. Wiley
- Leandro, C. (2015). Principales errores que genera la muerte de las pymes en Costa Rica. La Prensa Libre.
- Ortega Castro, A. (2002). Introducción a las Finanzas. Ed. McGraw Hill.
- Perdomo Moreno, A. (2002). Elementos básicos de administración financiera, Ed. Thomson.

### **Bibliografía electrónica**

- INEC. (s. f.). Encuesta nacional de hogares productores. Recuperado de:  
<http://www.inec.go.cr/encuestas/encuesta-nacional-de-hogares-productores>
- Lebendiker, M., Petry, P., Alonso, E., Zevallos, E. (2010). Diagnóstico sobre la Situación del Emprendedurismo en Centroamérica. BCIE, KfW, GTZ, CENPROMYPE.
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2010). Costa Rica Emprende: Política Nacional de Emprendimiento, Administración Chinchilla Miranda 2010-2014.
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2017). Estado de situación de las pymes. Recuperado de:  
<http://reventazon.meic.go.cr/información/pymes/2017/informe.pdf>
- Nelson Ulloa, J. (2015). Aspectos financieros y contables que un emprendedor debe conocer. El Financiero, Costa Rica.
- Pérez Damasco, D. (2012). Falta de conocimientos en contabilidad lleva pymes a la

quiebra. La Prensa Libre, Costa Rica.

## **ANEXOS**

## **Objetivo**

Este cuestionario ayudará a valorar el funcionamiento de las microempresas relacionado con el conocimiento financiero del empresario. Además, determinar como el conocimiento financiero y las buenas prácticas financieras que debieran ser aplicadas, relacionándolas con la permanencia, crecimiento y extinción de las microempresas del sector comercial cantón de Moravia a junio 2018.

## **Dirigido a:**

Empresarios de microempresas del sector comercial del cantón de Moravia, San José Costa Rica.

La información proporcionada será utilizada con fines académicos como aporte al campo de Banca y Finanzas, elaborado como requisito de tesis para optar por el grado académico de Licenciatura en Banca y Finanzas. Además, se garantiza el total anonimato de los datos para evitar la identificación del sujeto.

La encuesta consta de 40 preguntas las cuales debe responder lo solicitado, se le agradece su cooperación y honestidad.

## Sección A: Datos generales

### Datos del dueño o representante de la microempresa

Sexo:

Femenino  Masculino

Estado civil:

Casado (a)  Divorciado (a)  Soltero (a)  Unión libre  Viudo (a)

Edad: \_\_\_\_\_

Grado Académico:

Educación Media  Pregrado (Diplomado y Técnico)

Grados (Bachillerato, Licenciaturas)

Posgrados (Maestrías, Especialidad, Doctorado)

**Sección B Condición actual****Datos de la empresa:****Pregunta 1****¿Esta actividad es la principal fuente de ingreso de su hogar?**Sí No **Pregunta 2****¿Qué tipo de contabilidad lleva la microempresa?**Informal :(empresario) Formal :(contador profesional) Ninguno **Pregunta 3****¿Actualmente, la empresa le genera asignarse un salario por su trabajo?**Sí No **Pregunta 4****¿Cuál es la principal razón por la que inició esta actividad?**Tradición Familiar/herencia   No encontró trabajo como asalariadoNo tenía trabajo  Completar el ingreso familiar

Encontró una oportunidad en el mercado

Deseaba organizar su propia empresa/ser su propio jefe

Tener mayor flexibilidad horaria

Otro \_\_\_\_\_ (especifique)

#### Pregunta 5

¿Cuánto tiempo tiene en el mercado está microempresa?

---

Menos de un mes

Menos de un año (anote el número de meses)

Un año o más (anote el número de años)

#### Pregunta 6

¿Las utilidades anuales de su microempresa en qué rango se encuentran?

---

500.000 a 700.000

700.000 a 1.000.000

1.000.000 a 1.200.000

1.200.000 en adelante

#### Pregunta 7

¿El Capital Contable anual de su microempresa en qué rango se encuentran?

---

500.000 a 700.000

700.000 a 1.000.000

1.000.000 a 1.200.000

1.200.000 en adelante

### Pregunta 8

¿Con que frecuencia se realizan los impuestos de su microempresa?  
(Porcentaje)

---

Mensualmente

Trimestralmente

Anualmente

### Pregunta 9

¿Retira mensualmente o en periodos menores las ganancias de su negocio para cubrir gastos personales?

---

Sí

No

### Pregunta 10

¿Cuáles considera son sus virtudes, habilidades y cualidades?

---

---

---

---

### Pregunta 11

¿Recibió alguna capacitación previa a la apertura de su microempresa por parte de?

---

Ministerio de Economía, Industria y Comercio(MEIC)

Instituto Nacional de Aprendizaje(INA)

Ninguna entidad

Otro \_\_\_\_\_ (especifique)

### Pregunta 12

¿Previo a la apertura de su microempresa contaba con experiencia para emprender?

---

Sí

No

\_\_\_\_\_ (especifique)

### Pregunta 13

¿Cuenta con alguna capacitación relacionada con Administración, Contabilidad o Finanzas?

---

Sí

No

\_\_\_\_\_ (especifique)

### Pregunta 14

¿Qué ha hecho principalmente para mantener su microempresa?

---

La actividad está iniciando  Se costea por si misma el negocio

Se mantiene con ahorros personales  Prestado

Recorto gastos  Tiene otro trabajo como asalariado

Otra Razón \_\_\_\_\_ (especifique

### Pregunta 15

¿Con que frecuencia se realizan los Estados Financieros de su microempresa?

---

Mensualmente

Trimestralmente

Anualmente

Ninguna no se realiza

**Sección C Prácticas Financieras****Pregunta 16**

¿Conoce como están compuestos los gastos mensuales de su microempresa?

---

Sí

No

**Pregunta 17**

¿Acostumbra usted llevar un registro de sus deudas, gastos, ingreso y ahorro?

---

(Marque las que sí)

Deudas

Gastos

Ingreso

Ahorros

No llevo registro

**Pregunta 18**

¿Conoce cómo elaborar un presupuesto para planear la distribución del dinero de la microempresa?

---

Sí

No

**Pregunta 19**

¿Elabora usted un flujo de caja para su microempresa?

---

Sí

No

\_\_\_\_\_ (especifique su frecuencia)

**Pregunta 20**

¿Cómo maneja usted las proyecciones de su microempresa?

---

Flujo de caja

Presupuesto

Ninguno

Otro \_\_\_\_\_ (especifique)

**Pregunta 21**

¿Cuándo tiene ganancias en un periodo en que lo utiliza?

---

Lo utiliza para pagar deudas

Lo ahorra

Lo invierte en la empresa(Capitaliza)

Lo gasto en otras cosas

No obtiene de momento ganancias

**Pregunta 22**

¿Tiene usted el hábito de ahorrar?

Sí

No

**Pregunta 23**

¿Qué criterios utiliza para decidir sobre el endeudamiento o financiamiento y si su microempresa tiene la capacidad para asumirlo?

---

---

---

---

---

---

**Pregunta 24**

Cuando tiene ganancias en un periodo ¿en qué lo utiliza?

Lo invierte en la empresa(Capitaliza)

Lo utiliza para pagar deudas

Lo ahorra

No obtiene de momento ganancias

Lo gasto en otras cosas

### Sección D Toma de Decisión

#### Pregunta 25

¿Qué tan importante ha sido la toma de decisiones para el posicionamiento de su microempresa?

---

Muy Alta

Alta

Media

Baja

#### Pregunta 26

¿Qué aspectos tiene en cuenta para tomar una decisión?

---

Situación Económica (Estados Financieros)

Ventas (Razón Financiera de Liquidez)

Logística

Mercado

Aspectos Financieros (Razones de Rentabilidad)

#### Pregunta 27

¿Cuenta con un proceso específico para tomar decisiones?

---

Sí

No

**Pregunta 28**

**¿Cómo se toman las decisiones de alto riesgo que pueden afectar la estructura de la microempresa?**

---

**Tomo decisiones rápidas, enfocadas a corto plazo. Su eficacia y rapidez en la toma de decisiones permite adoptar una solución con información mínima y evaluando pocas alternativas**

**Requiero de más información antes de tomar una decisión, considerando y analizando más alternativas. Posee la capacidad para adaptarme o afrontar situaciones únicas**

**Tomo decisiones de forma más intuitivo. Me enfoco en el largo plazo y con frecuencia busco soluciones creativas a los problemas**

**Considero las sugerencias de las personas con las que trabajo, estoy abierto a escuchar a los demás y sus preocupaciones**

**Pregunta 29**

**Cuándo toma decisiones ¿a quién consulta? ¿por qué?**

---

---

---

---

**Pregunta 30**

**¿Cuál ha sido el resultado al tomar decisiones apresuradas, sin la información requerida?**

---

---

---

---

---

**Pregunta 31**

**¿Cuáles han sido los criterios utilizados para tomar decisiones?**

---

---

---

---

**Pregunta 32**

**Cuando analiza el resultado de la toma de sus decisiones ¿cuáles son los factores claves de su éxito?**

---

---

---

---

---

**Pregunta 33**

**Cuando analiza el resultado de la toma de sus decisiones, ¿cuáles son los factores claves de su fracaso?**

---

---

---

---

---

**Pregunta 34**

**¿Qué tan importante es para usted en la toma de decisiones el nivel de formación académico?**

**Muy importante**

**Importante**

**poco importante**

**Sin importancia**

**Sección D Gestión Empresarial****Pregunta 35**

**¿Se capacita usted constantemente?**

---

**Sí**

**No**

**Pregunta 36**

**¿Qué mecanismos utiliza para que su empresa sea más competitiva y productiva?**

---

---

---

---

### Pregunta 37

**Responda a la siguiente serie de preguntas: Sí, No o No Aplica, a las preguntas relacionadas con la Planificación, Organización, Comunicación y Control**

¿Dispone de los medios adecuados para dar a conocer sus productos o servicios?	
¿Conoce su rotación de inventario?	
¿Dispone de elementos correctos para determinar las tarifas de venta?	
¿Conoce cuál es su capacidad de producción real y efectiva?	
¿Conoce cuáles son los cuellos de botella de su proceso productivo, es decir, las operaciones que limitan su capacidad productiva?	
¿Todas las personas del departamento conocen cuál es su misión, su responsabilidad y lo que espera de ellos?	
¿Conoce cuál es la rentabilidad prevista sobre lo que produce o vende?	
¿Conoce cuál es la cifra mínima que ha de fabricar o vender a partir de la cual empieza a ganar dinero?	
Dispone de un control permanente de su gestión	
¿Conoce cuál es su solvencia?	
¿Sabe cuál es el capital mínimo necesario para obtener la máxima Rentabilidad?	
¿Se planifica la carga de trabajo?	
¿Controla el porcentaje de desecho que se produce?	
¿Optimiza sus recursos de acuerdo con los objetivos de la empresa?	

**Pregunta 38**

**¿Cómo se proyecta en el futuro?**

---

---

---

---

---

**Pregunta 39**

**¿Qué decisiones ha pensado implantar para mejorar y ser más exitoso?**

---

---

---

---

---

---

**Pregunta 40**

**¿Qué papel juega para usted la intuición en la toma de decisiones? ¿Con qué frecuencia la aplica?**

---

---

Muy Frecuente

Frecuente

**Poco Frecuente**

**Nunca**

**¡Muchas Gracias!**