

**Universidad Latina de Costa Rica  
Facultad de Ciencias Empresariales**

**Escuela de Administración de Negocios  
Licenciatura en Administración de Negocios  
Énfasis en Comercio Internacional**

**Trabajo Final de Graduación  
Modalidad Tesis**

**Tema:**

**“Análisis de los medios de pago internacionales y el impacto de estos en la competitividad de las exportaciones de las pymes costarricenses”**

**Autora  
Kattia Zamora Montero**

**Heredia, Agosto, 2016**

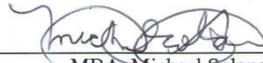
**TRIBUNAL EXAMINADOR**



---

Lic. Grace Céspedes Álvarez

Tutor



---

MBA. Michael Solano Aguilar

Lector



---

Lic. Mario Alí Rodríguez Sandoval

Representante de Rectoría

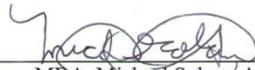
**CONSEJO ASESOR**



---

Lic. Grace Céspedes Álvarez

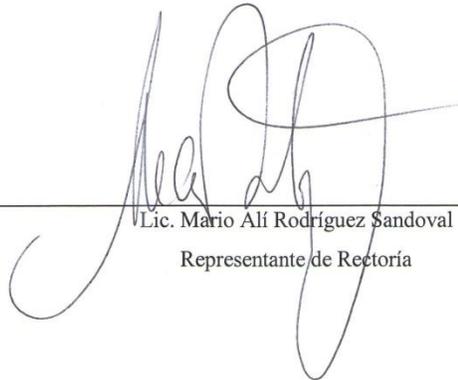
Tutor



---

MBA. Michael Solano Aguilar

Lector



---

Lic. Mario Alí Rodríguez Sandoval

Representante de Rectoría

## DECLARACIÓN JURADA

La suscrita, Kattia Zamora Montero, con cédula de identidad número 402240774, declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: Que soy la autora del presente trabajo final de graduación, modalidad tesis; para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Latina, campus Heredia, y que el contenido de dicho trabajo es obra original de la suscrita.

Heredia, agosto, 2016

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right, positioned above a solid horizontal line.

Kattia Zamora Montero

Cédula: 4-0224-0774

## MANIFESTACIÓN EXONERACIÓN DE RESPONSABILIDAD

La suscrita, Kattia Zamora Montero, con cédula de identidad número 402240774, exonera de toda responsabilidad a la Universidad Latina, campus Heredia; así como al Tutor y Lector que han revisado el presente trabajo final de graduación, para optar por el título de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional de la Universidad Latina, campus Heredia; por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo. Asimismo, autorizo a la Universidad Latina, campus Heredia, a disponer de dicho trabajo para uso y fines de carácter académico, publicitando el mismo en el sitio web; así como en el CRAI.

Heredia, agosto, 2016

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Kattia Zamora', is written over a horizontal line.

Kattia Zamora Montero

Cédula: 4-0224-0774

## **AGRADECIMIENTOS**

En primer lugar, a Dios, por permitirme llegar hasta aquí, por darme la fuerza y la convicción de seguir adelante y enseñarme que es a través del esfuerzo y la valentía que se es capaz de llegar hacia Él y alcanzar nuestros sueños.

A Gloria Montero, mi madre, por su amor, su esfuerzo, apoyo, dedicación y sacrificio todos estos años, por ser un ejemplo de lucha y de entrega.

A mi abuelo, Carlos Montero, que es como un padre para mí, quien es un ejemplo de lucha, perseverancia, el cual ha sido un apoyo incondicional y con su amor y comprensión ha transmitido enseñanzas valiosas para mí. Papá: muchas gracias!

A mi primo, Jorge Montero, quien ha sido un apoyo incondicional desde antes de iniciar mi formación universitaria y siempre ha estado dispuesto a tendernos la mano a mi madre y a mí en todo momento.

A mis tíos, en especial a mi tía Elieth Montero, por su apoyo y ayuda en la realización de esta tesis, sus palabras, su guía, sus enseñanzas y consejos que me inspiraron a seguir y luchar para lograr este sueño.

A todas las personas que Dios ha puesto en mi camino y que de una u otra forma me han ayudado en la realización de esta tesis y en mi formación como profesional y en mí vida.

Son pocas las palabras para poder agradecer a todos y cada uno. Sin embargo, les doy las gracias.

## **DEDICATORIA**

A Dios, que ha sido mi mayor soporte y ayuda en todo este camino.

A mi madre, Gloria Montero, mujer guerrera y virtuosa que a través de su entrega, dedicación y sacrificio me ha enseñado importantes valores y virtudes que me han permitido llegar hasta aquí.

## TABLA DE CONTENIDOS

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>vi</b>
<b>CAPÍTULO I: PROBLEMA Y PROPÓSITO.....</b>	<b>1</b>
<i>Estado actual de la Investigación.....</i>	<i>2</i>
Antecedentes del problema.....	2
<i>Formulación del problema de investigación y su sistematización .....</i>	<i>5</i>
Formulación del problema de investigación .....	5
La pregunta del problema .....	6
Sistematización .....	7
<i>Justificación del estudio de investigación .....</i>	<i>7</i>
Justificación teórica .....	7
Justificación metodológica .....	9
Justificación práctica.....	9
<i>Objetivos del estudio.....</i>	<i>10</i>
Objetivos generales.....	10
Objetivos específicos .....	10
<i>Alcances y limitaciones de la investigación .....</i>	<i>11</i>
Alcances.....	11
Limitaciones.....	12
<b>CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....</b>	<b>13</b>
<i>Marco Situacional.....</i>	<i>14</i>
Contextualización del objeto de estudio .....	14
<i>Marco Teórico del objeto de estudio .....</i>	<i>14</i>
Medios de pago internacionales.....	14
Factores que influyen en la elección del medio de pago .....	18
Tipos de medios de pago internacionales .....	19
El papel de la banca en los negocios internacionales .....	24

Pequeñas y Medianas Empresas (PYME) .....	27
PYMES como fuente generadora de empleo .....	28
Aspecto económico de las PYMES .....	32
Exportaciones de las pymes costarricenses .....	35
<b>CAPÍTULO III: METODOLOGÍA .....</b>	<b>42</b>
<i>Definición del enfoque metodológico y el método de investigación.....</i>	<i>43</i>
El enfoque metodológico .....	43
El método seleccionado .....	45
<i>Sujetos y fuentes de información .....</i>	<i>47</i>
Sujetos de información .....	47
Fuentes de información.....	48
<i>Las técnicas e instrumentos para la recolección de los datos.....</i>	<i>49</i>
Encuesta.....	49
Selección de técnicas .....	50
<i>Sustentación de la confiabilidad y la validez de los instrumentos de recolección de datos de la investigación.....</i>	<i>50</i>
<i>Definición de variables: conceptual, operativa e instrumental.....</i>	<i>51</i>
<b>CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE DATOS.....</b>	<b>53</b>
<i>Análisis e interpretación de resultados .....</i>	<i>54</i>
Análisis por categoría de análisis.....	54
Discusión de resultados .....	72
<b>CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>76</b>
<i>Conclusiones.....</i>	<i>77</i>
<i>Recomendaciones.....</i>	<i>81</i>
<b>CAPÍTULO VI: BIBLIOGRAFÍA, ANEXOS Y APÉNDICE .....</b>	<b>83</b>
<i>Bibliografía.....</i>	<i>84</i>

Bibliografía citada.....	84
Bibliografía consultada.....	84
Bibliografía electrónica.....	84
<i>Glosario y abreviaturas</i> .....	86
Glosario.....	86
Abreviaturas.....	86
<b>ANEXOS.....</b>	<b>88</b>
<b>APÉNDICE.....</b>	<b>92</b>

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Ventajas y desventajas de los medios de pago internacionales .....	23
Figura 2: Funciones de la banca en los negocios internacionales .....	24
Figura 3: Tipología de la banca .....	26
Figura 4: Participación del empleo PYME según tamaño de la empresa, 2014-2015 .....	30
Figura 5: Empleo generado por las PYME según región, 2015 .....	31
Figura 6: Distribución del aporte a las exportaciones FOB de las PYME según tamaño, 2014-2015 .....	37
Figura 7: Distribución de las exportaciones FOB de las PYME por tamaño de empresa según sector, 2015.....	39
Figura 8: Distribución de las exportaciones FOB de las PYME según región socioeconómica, 2015 .....	40
Figura 9: Exportaciones FOB de las PYME por tamaño según región socioeconómica, 2015	41
Figura 10: Definición de variables: conceptual, operativa e instrumental .....	52
Figura 11: Distribución de las PYME según sector subsector productivo .....	57
Figura 12: Internacionalización de las pymes .....	59
Figura 13: Tiempo de incursión en el mercado .....	61
Figura 14: Asesoría y financiamiento recibido.....	63
Figura 15: Factor que influye en la elección de los medios de pago como empresa exportadora .....	65
Figura 16: Medio de pago más utilizado .....	67
Figura 17: Ventajas y desventajas de los medios de pago.....	69
Figura 18: Apoyo a las pymes .....	71
Figura 19: Cronograma de actividades .....	91

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Distribución de las PYME según sector subsector productivo .....	56
Tabla 2: PYMES exportadoras .....	58
Tabla 3: Tiempo de incursión en el mercado .....	60
Tabla 4: Asesoría y financiamiento recibido .....	62

Tabla 5: Factor que influyen en la elección de los medios de pago como empresa exportadora .....	64
Tabla 6: Medio de pago más utilizado.....	66
Tabla 7: Ventajas y desventajas de los medios de pago .....	68
Tabla 8: Apoyo a las pymes .....	70
Tabla 9: Presupuesto aproximado para la elaboración de la tesis .....	91

# INTRODUCCIÓN

Cada vez más, el comercio internacional avanza de tal manera que es vital para toda empresa conocer las herramientas que ofrece tanto en aspectos de seguridad sino también en el ahorro de tiempo, disponibilidad de las mercancías, entre otros factores que beneficien a ambas partes.

Sin embargo, una de las herramientas que genera mayor expectativa a la hora de su elección, son los medios de pago, puesto que determina que tan exitosa sea o no la operación y aún más cuando las empresas inician los procesos de exportación, siendo las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) las más afectadas.

Por esta razón, durante todo el proceso investigativo, fue analizado el impacto de la elección de los medios de pago y la afectación que estos tienen en las exportaciones de las pymes costarricenses, tomando en cuenta la oferta que las entidades bancarias costarricenses ofrecen en cuanto a estos servicios.

La presente tesis considera los siguientes elementos estructurales:

En la primera parte, se presenta los antecedentes generales de la investigación, así como la formulación del problema y la justificación, así mismo se incorporan las preguntas de investigación que facilitaron la formulación de los objetivos específicos. De igual forma se establecen las limitaciones y los alcances de este proyecto de investigación.

En la segunda parte, se presenta el marco teórico, el cual contiene la teoría y las referencias bibliográficas que sustentan esta investigación. Esta sección consta de dos partes: el marco situacional y el marco conceptual del objeto de estudio. En la tercera parte de esta

investigación, se establece el marco metodológico, que incluye el tipo de investigación, los sujetos y fuentes de información así como los instrumentos y técnicas utilizadas para recolectar datos.

En la cuarta parte se brinda el análisis e interpretación de los datos recopilados en esta investigación. En la quinta parte se presentan los resultados, conclusiones y recomendaciones. Finalmente, se incorporan los elementos finales tales como la bibliografía consultada, anexos, glosario y abreviaturas como elementos facilitadores para una futura investigación.

## **CAPÍTULO I:**

### **PROBLEMA Y PROPÓSITO**

## **Estado actual de la Investigación**

### **Antecedentes del problema**

El comercio internacional, desde civilizaciones antiguas, ha formado parte del desarrollo de las sociedades y la evolución que han tenido las economías, tanto en el nivel local en el nivel internacional, ya que es uno de los medios para fomentar el crecimiento económico.

Los procesos de internacionalización son procesos que se desarrollan con el tiempo, comprendiendo todos aquellos negocios internacionales en mercados exteriores, siendo la exportación el negocio de carácter internacional el habitualmente utilizado por las empresas que empiezan a internacionalizarse.

Se define como “comercio internacional”, como el intercambio comercial, entre dos o más naciones o entre diferentes regiones económicas. Según González (2013) lo define:

El intercambio comercial de bienes y servicios por dinero entre empresas localizadas en diferentes países. El comercio exterior incluye dos tipos de negocios internacionales: la importación o compra de bienes y servicios en países diferentes del propio y la exportación o venta de bienes y servicios a otros países (p. 20).

El comercio internacional, comprende muchos aspectos del cual se han realizado varios estudios. Sin embargo, uno de esos aspectos de los cuales se ha profundizado poco esos son los medios de pago, los cuales son determinantes para cualquier empresa y aún más las que están iniciando el proceso de internacionalización.

En cualquier negociación y aún más de carácter internacional, los medios de pago causan una gran expectativa tanto para el exportador como para el importador. Estos son la forma en la cual el exportador gestiona el cobro de la transacción y el importador afirma la recepción de

la mercancía solicitada. Cabe mencionar, el papel que juegan las entidades financieras del Estado, puesto que esas instituciones financieras son el motor económico que les permiten operar a algunas brindándoles seguridad y confiabilidad, en otros, solo es un mediador entre las partes pero siempre es indispensable este tipo de intervención.

Según Hernández (2011) define “Los medios de pago (y cobro) internacionales son instrumentos que se emplean para saldar las deudas derivadas de transacciones internacionales”. (p. 81).

Cada uno de los medios de pago, poseen ventajas y desventajas por lo que es importante, tanto para el exportador como al importador conocer y determinar el medio de pago más adecuado en cada situación, debido al valor que estos tienen en cualquier negociación.

Uno de los aspectos por considerar es la importancia que tiene el financiamiento a toda empresa que contribuya al comercio tanto nacional como internacional en cuatro elementos que se pueden señalar como son: facilidad de pago, mitigación de riesgos, financiación y provisión de información sobre el estado de pagos o envíos.

Uno de los casos en cuanto a empresas que requieren de ese tipo de financiamiento son las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), las cuales se han constituido un elemento fundamental en el sistema productivo de la nación, ya que son dinamizadoras de la economía generando empleos y creando ingresos, que contribuyen en gran medida a los beneficios que se derivan de las exportaciones.

Como uno de los esfuerzos para apoyar a las pymes, nace la Ley N° 8262 (Ley de Fortalecimiento a la Pequeña y Mediana Empresa), la cual genera recursos en aspectos tanto

financieros, humanos e institucionales que permiten en gran medida fortalecer a las pymes costarricenses. De ahí, que al ser el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) el ente rector de la política pública en materia de pymes amparada a esta ley es un punto importante para la obtener información oportuna que permita la toma de decisiones en el nivel gubernamental.

Además, es importante mencionar, que tanto empresas privadas como gubernamentales tienen programas de apoyo como lo son los diversos financiamientos, procesos de acompañamiento, capacitación y asesoría técnica con el fin de que estos pequeños y medianos empresarios puedan ingresar en los mercados internacionales.

Es por todo lo anterior que se hace necesario tomar en cuenta el impacto que tienen los medios de pago en el comercio internacional para la competitividad de toda empresa y aún más en las pymes que son aliadas de la economía nacional, generadoras de empleo y el deseo es expandirse y entrar en nuevos mercados en tanto y cuanto la productividad que logren se los permita.

## **Formulación del problema de investigación y su sistematización**

### **Formulación del problema de investigación**

Tanto para países en desarrollo como desarrollados, las pymes desempeñan un papel importante en la economía de las naciones, puesto que son el motor del desarrollo económico, además de ser fuentes generadoras de empleo y contribuir en la reducción de la pobreza, entre otros aspectos, que permiten el desarrollo social económico de los países. Las pymes, como grandes empleadoras, especialmente en las zonas rurales, hacen una valiosa y necesaria contribución a la reducción de la pobreza. De ahí que, las mismas pueden ser una importante fuente de innovación que aporta de manera significativa a un sector.

Sin embargo, algunas de las dificultades que enfrentan las pymes son el desconocimiento que tienen acerca de los medios de pago, el acceso a financiación debido a los costos elevados o difíciles de conseguir. Lo que dificulta que estas empresas puedan crecer o aprovechar las oportunidades de negocio que se les presentan como también para internacionalizarse.

Uno de los aspectos por tomar en cuenta, es la globalización económica, consiste en buscar nuevos mercados y nuevos consumidores donde los países tienen que adaptar la estructura productiva a lo que requiere el comercio internacional, con conocimientos y capacitación adecuada por parte de la población. En la era moderna, fueron los países que hoy son desarrollados o ricos los que más se vieron beneficiados con la globalización

De ahí que, la integración económica internacional se haya visto acelerada en las últimas décadas, debido a que con la globalización las fronteras estado-nación trascienden y se han superado. La nueva estrategia de globalización implica la vertiginosa integración de las economías nacionales en los mercados globales.

Ante la globalización económica, Costa Rica se enfrenta a un reto comercial. Sin embargo, debe asumir actitudes que permitan el desarrollo óptimo para las pymes ya que este sector es una forma de crecimiento y una forma de respaldo en el futuro, que permita restablecer la economía y el desarrollo del país. El apoyo que se le ha dado a estas no ha permitido llegar a la meta de forma satisfactoria por los obstáculos que se hacen presentes.

### **La pregunta del problema**

Uno de los temas de interés que ha existido tanto para el exportador como para el importador, son los medios de pago internacionales, que no solo que brinden seguridad jurídica como financiera sino que también incentiven el cumplimiento de las obligaciones acordadas desde los inicios de las negociaciones.

Sin embargo, debido al avance tecnológico, existen distintos medios de pago más allá de una simple transferencia, que facilitan los negocios internacionales desde la fase de negociación hasta la realización del pago, pese a esto, muchas de las pymes costarricenses se han visto afectadas por el desconocimiento que tienen acerca de este tema y más aún en la elección de los medios de pago cuando inician los procesos de internacionalización. Por lo tanto es necesario plantearse:

¿Cuál es el impacto que tienen los medios de pago internacionales en la competitividad de las exportaciones de las pymes costarricenses?

## **Sistematización**

- ¿Cuáles son los medios de pago internacionales utilizados por las pymes costarricenses?
- ¿Qué ofrece el mercado financiero costarricense respecto de los diferentes medios de pago internacionales?
- ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de los medios de pago internacionales?
- ¿Cómo afectan los medios de pago internacionales en el contexto internacional?

## **Justificación del estudio de investigación**

### **Justificación teórica**

A partir de la revolución industrial las economías cambiaron el sistema de producción por medio de trabajo manual a un sistema de manufactura y producción en serie, con esto se logró reducir el costo de producción por artículo y aparecieron las primeras grandes empresas. Estas compañías dominaron el ambiente económico mundial hasta la década de 1960, durante este período las pymes existentes, podían acceder solamente a aquellos segmentos de mercado que las grandes empresas no podían atender

Sin embargo, con la globalización las depresiones económicas y el avance de los sistemas de información, las grandes empresas entraron en crisis y poco a poco se dio el auge de las pequeñas y medianas empresas, las cuales demostraron ser mucho más versátiles y tener mayor facilidad para adaptarse.

Debido a la estructura simple de las pymes, éstas tienen una mayor facilidad para la toma de decisiones, contrario a las grandes compañías que son más cerradas al operar, con lo cual el proceso de adaptación se les dificulta y les toma más tiempo.

Las pymes son una herramienta efectiva para el desarrollo económico y productivo, por tanto es una actividad que permite mayor productividad y generación de empleo. La situación en Costa Rica actualmente es difícil, las pymes permiten la obtención de ingresos a aquella población que por diversos factores carecen de un empleo fijo, es decir, pertenecen al sector informal de empleo lo que se llama una economía de subsistencia, con bajo progreso económico, que les falta actualizarse y están insípidas de competir globalmente y se colocan en el sector tradicional y otros que están logrando la internacionalización como empresa. Por tanto que los instrumentos y modalidades tecnológicas modernas están jugando un papel muy importante en la evolución y desarrollo de las pymes en los países y de manera especial en Costa Rica.

En la actualidad, la aparición de factores tales como: internet, Tratados de Libre Comercio (TLC), políticas empresariales y eficacia de los negocios. Surge la necesidad de agilidad y rapidez en los negocios internacionales para así lograr una mayor prontitud en la realización de los contratos mediante medios de pago eficientes que respondan a las tendencias actuales.

Por todo lo anteriormente expuesto y otros elementos que se desarrollarán en el transcurso de este estudio, se justifica el tema propuesto para el desarrollo de la tesis.

## **Justificación metodológica**

La información necesaria para realizar el estudio de este tema, se obtuvo a partir de un enfoque mixto enfocándolo en su mayoría cualitativo, por medio de las siguientes técnicas o metodologías:

- Investigación bibliográfica con el fin de obtener conocimiento de estudios anteriores o que sirvan de fuente de información.
- Información de fuentes tales como: Ministerio de Economía y Comercio (MEIC), Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), Cámara de Comercio de Costa Rica.
- Consulta a empresas y entidades financieras relacionadas con el funcionamiento de pymes costarricenses.
- Visitas a ferias relacionadas con pymes tales como: EXPOPYME y NUESTRA ESENCIA
- Elaboración y aplicación de encuestas a personas relacionadas con las pymes.

## **Justificación práctica**

El fin de esta investigación es lograr análisis que permita comprender el impacto que tiene la elección de los medios de pago en las exportaciones de las pymes costarricenses con el propósito de entender de forma simple la importancia de esta decisión para toda empresa.

## **Objetivos del estudio**

Para el desarrollo de la presente investigación se formulan los siguientes objetivos:

### **Objetivos generales**

- a) Analizar los medios de pagos internacionales y el impacto de estos en la competitividad de las exportaciones de las pymes costarricenses.

### **Objetivos específicos**

- a) Estudiar los medios de pago internacionales utilizados por las pymes costarricenses.
- b) Conocer la oferta de los diferentes medios de pago internacionales que brinda el mercado financiero costarricense.
- c) Describir las ventajas y desventajas de cada uno de los medios de pago internacionales.
- d) Indagar acerca de la afectación de los medios de pago internacionales en el contexto internacional.

## **Alcances y limitaciones de la investigación**

### **Alcances**

Dentro de los alcances que tiene la presente investigación se encuentran:

- Al conocer el impacto que tienen los medios de pago en la competitividad de las exportaciones en las pymes costarricenses, este documento funcionará como fuente de consulta para aquellas empresas que están iniciando sus procesos de exportación y deseen conocer aspectos importantes para elegir un medio de pago adecuado.
- Al considerar las ventajas y desventajas que tienen los medios de pago existentes, cualquier persona física o jurídica podrá tomar este documento como referencia para que pueda decidir qué medio de pago utilizar de acuerdo con las necesidades.
- Al conocer acerca de la oferta de los diferentes medios de pago internacionales que brinda el mercado financiero costarricense, este documento permitirá identificar aspectos básicos de este mercado como referencia en la elección de un intermediario financiero.
- Esta investigación servirá como un documento de consulta para aquellos estudiantes de la carrera de Comercio Internacional que deseen tener información actual sobre la elección de los medios de pago internacionales y la influencia de estos en las exportaciones en las pymes costarricenses.

## **Limitaciones**

Dentro de las limitaciones de la presente investigación se encuentran:

- El documento omite información detallada sobre la oferta que brinda el mercado financiero costarricense en cuanto a los medios de pago internacionales, debido a la información confidencial de las entidades bancarias.

## **CAPÍTULO II:**

### **MARCO TEÓRICO**

## **Marco Situacional**

### **Contextualización del objeto de estudio**

En la presente investigación, el objeto de estudio se avoca el tipo de financiamiento en cuanto al comercio se refiere en el nivel nacional como internacional, enfatizándolo en los medios de pago utilizados en las empresas pequeñas y medianas (PYMES) dentro del ámbito nacional. A la vez conocer, la importancia en lo económico de las pymes y el impacto que sufren en la competitividad debido a la insuficiencia de recursos económicos y apoyo financiero.

## **Marco Teórico del objeto de estudio**

### **Medios de pago internacionales**

El comercio internacional comprende muchos elementos entre ellos, el medio de transporte, contrataciones internacionales, barreras arancelarias y no arancelarias, temas de logística y aduanas, Incoterms (International Commercial Terms o Términos Internacionales de Comercio), entre otros. Actualmente, el comercio exterior sigue siendo, en esencia, un intercambio de bienes o servicios que no se consiguen en los mercados locales y que es el resultado de los excesos de producción de un lugar o industria específica.

El comercio internacional es sumamente amplio y abarca numerosas aéreas, ya que actualmente casi cualquier mercancía o servicio es exportable. Por lo tanto, el comercio internacional, adquiere importancia y es la base de todas las economías del mundo. En el caso de Costa Rica, a pesar de ser un país en vías de desarrollo, las transacciones con otros países han sido de suma importancia, desde que se inició con las exportaciones de café en el siglo

XVIII. Posteriormente, se firmaron varios Tratados de Libre Comercio (TLC) y acuerdos bilaterales que facilitaron la colocación de mercancías producidas en Costa Rica alrededor del orbe.

Costa Rica, a pesar de ser un país pequeño tienen una creciente participación en los mercados internacionales, gracias a que cuenta con una amplia gama de productos de alta calidad y a que el sector político, la banca nacional y privada así como otras entidades como la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) y la Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO) fomentan el crecimiento del sector exportador.

### **Sistema financiero costarricense**

El sistema financiero de Costa Rica, surge a partir del año de 1948 y permaneció sin cambios hasta 1984. A partir del año de 1995 se producen una serie de reformas, donde se permite el contactar con acceso a intermediarios financieros tanto en la banca pública como en la banca privada.

Entre las reformas que se dan se pueden citar los depósitos en cuentas corrientes (en moneda nacional o extranjera), redescuento con el Banco Central de Costa Rica (BCCR) y las operaciones con divisas. Esto incluida la vena de certificados de inversión por cuenta y riesgo y el otorgamiento de créditos en dólares. La liberación paulatina de las tasas de interés activas y pasivas por parte del BCCR, la regulación del encaje mínimo legal y la apertura de la cuenta de capitales, se mejoró el marco institucional, al atribuirse mayores poderes a la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF), en aras de fomentar un enfoque fiscalizador preventivo, reforzar la regulación de los grupos financieros y otorgar una mayor independencia al BCCR.

Los anteriores aspectos son positivos, ya que ayudan a mejorar las condiciones de acceso al crédito para las pymes en Costa Rica, referente a los servicios financieros que se les puede otorgar, como por ejemplo: un crédito para que puedan iniciar el negocio o bien para que puedan llevar a cabo los procesos de introducción de productos en el extranjero.

Uno de los esfuerzos realizados para dar crédito a las pymes es el Sistema de Banca para el Desarrollo bajo la Ley N° 8634, publicada en La Gaceta N° 87 el 07/05/2008. Esta se creó como mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos viables acordes con el modelo de desarrollo del país referente a la movilidad social de los sujetos beneficiarios a esta ley, en este caso pymes.

Según la Ley de Costa Rica N°. 8634 del año 2008 relacionada con el Sistema de Banca para el Desarrollo.

Serán beneficiarios de la Ley No. 8634 Sistema de Banca para el Desarrollo los siguientes: 1) Las personas físicas o jurídicas de las micro y pequeñas unidades productivas de los distintos sectores industriales, agropecuarios y de servicios, entre otros que presente proyectos viables y factibles 2) Las medianas unidades productivas de los distintos sectores que presenten proyectos viables y factibles que no sean sujetos de los servicios de crédito de los bancos públicos por los parámetros que distan estas instituciones para medir y calificar el riesgo del deudor en su gestión ordinaria, así como por los criterios y las disposiciones de la Superintendencia General de Entidades Financiera (SUGEF). En el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas industriales, comerciales y de servicios, se aplicará la definición establecida en la Ley N° 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, sus Reformas y su Reglamento. Para las otras unidades productivas, su definición es parte del presente reglamento. Los beneficiarios del Sistema de Banca para el Desarrollo deberán ser contribuyentes de la Caja Costarricense del Seguro Social o inscribirse como contribuyentes en

los siguientes doce meses a partir de la fecha en que recibe alguno de los beneficios del Sistema de Banca para el Desarrollo. (art. 6).

Con el propósito de permitir el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) que contribuyen en el proceso del desarrollo económico y social del país, generan empleo y mejoran las condiciones productivas se creó esta ley.

A pesar de esto, uno de los elementos que causa mayor expectativa para ambas partes a la hora de la elección, son los medios de pago, puesto que según la relación comercial y la confianza de las partes así será el medio de pago que se elija para garantizar pago de la deuda y el uso apropiado de la operación.

González (2013) define “[...] Los medios de pago son instrumentos bancarios mediante los cuales pueden cancelarse deudas, o transferir fondos, entre las personas que residen en un país y las que residen en el resto del mundo [...]”. (p. 73).

Generalmente, estos instrumentos financieros son utilizados en moneda extranjera, los cuales deben ser aceptados por ambas partes. En este caso el exportador como el importador. Es importante mencionar, que se entienden dos clases de medios de pago: medios de pago simple y medios de pago documentarios. Ante esta clasificación, se puede definir que un medio de pago simple es aquel que no se vincula la presentación de documentos comerciales, aduaneros o relacionados en cuanto a la emisión, negociación o pago por parte del beneficiario. Algunos ejemplos de este tipo de medio de pago son: transferencias, pagarés, letras de cambio, cheques, billetes de curso legal.

En el otro caso, los medios de pago documentarios son aquellos que para hacerse efectivos debe realizarse primero el cumplimiento de determinados requisitos por parte de los

beneficiarios, mediante la presentación de determinado documentos que así lo manifiesten deberán acreditar haberlos cumplido. Entre los documentos que permiten cerciorar el cumplimiento de estos requisitos son: certificados de calidad, seguros, comprobante de transporte, facturas, entre otros.

### **Factores que influyen en la elección del medio de pago**

En muchas ocasiones no existe una relación entre las partes y en otras aún existiendo relación entre las partes existen factores fundamentales a tomar en cuenta para la elección de un medio de pago que se adecue a las necesidades de la operación. Según Chaves (2011) dentro de los factores a considerar se encuentran:

- Confianza
- Riesgo
- Costo
- Necesidad de realizar la operación
- Experiencia internacional

La diferencia que tiene un medio de pago respecto de otro es el riesgo que implica cada sistema de cobro como también el grado de compromiso de las partes y las entidades financieras que intervienen en la operación, determinando así costo que tendrá el medio de pago seleccionado.

## **Tipos de medios de pago internacionales**

Los medios de pago más utilizados en el comercio internacional son los siguientes:

- **Cheque bancario:**

El cheque bancario es un instrumento financiero que se utiliza para pagar alguna deuda sin necesidad de utilizar dinero físicamente. El cheque es utilizado con frecuencia a pesar de que con el paso de los años se hayan popularizado otros instrumentos de pago.

Hernández (2011) define el cheque como “[...] un documento por el cual una persona (la que lo expide o emite y lo firma la ley lo denomina librador) ordena a una entidad bancaria (librado) en la que tiene dinero que pague una determinada suma a otra persona o empresa [...]”. (p. 11).

En el cheque se incluyen tres figuras: librador (persona que emite el cheque, dando la orden de pago), librado (banco o entidad de crédito al que va dirigida la orden de pago), tenedor (persona que presenta el cheque al cobro). Cabe destacar que existen cheques locales y extranjeros, también aquellos girados sobre una cuenta personal o de gerencia; todo lo anterior con el fin de reducir plazos y costos en beneficio del exportador.

- **Transferencias internacionales:**

Este tipo de medio de pago es el más usado en las negociaciones, tanto nacionales como internacionales, puesto que posee mayor rapidez y bajo costo. La principal característica es la inexistencia de un soporte documental que es sustituida con una comunicación interbancaria vía SWIFT.

Según Hernández (2011) define “[...] La orden de pago simple es la transferencia bancaria o pago directo que efectúa el banco del importador al banco del exportador [...]”. (p. 86).

En otras palabras, el importador da la orden al banco para que este transfiera cierta cantidad de dinero a favor del exportador, en el banco situado en el país de este. Es importante mencionar que único riesgo que existe a la hora de emplear este medio de pago es que una vez recibida la mercancía, el importador no solicite al banco realizar la transferencia bancaria.

- **Letra de cambio:**

La letra de cambio es un instrumento de crédito y no un medio de pago, la cual posee un mandato de pagar incondicional la suma acordada. Al respecto, González (2013) define:

La letra de cambio es un documento mercantil por el que una persona, librador, ordena a otra, librado, el pago de una determinada cantidad de dinero, en una fecha determinada o de vencimiento. El pago de la letra de cambio se puede realizar al librador o a un tercero llamado beneficiario, tomador o tenedor, a quien el librador ha transmitido o endosado la letra de cambio. (p. 75).

Es un título de crédito representativo de dinero, en el que consigna determinada cantidad de dinero, la cual debe ser pagada por el tenedor o beneficiario. Dentro de las personas que intervienen en la emisión y la circulación de una letra de cambio se encuentran:

- **Librador:** Aquella persona acreedora de la deuda, quien emite la letra de cambio para la aceptación por parte del deudor o librado, el cual se hace cargo del importe de esta.
- **Librado:** En este caso, es el deudor, quien debe pagar la letra de cambio en la fecha establecida. El librado puede aceptar o no la orden de pago dada por el librador. Si este acepta, quedará obligado a efectuar el pago, el cual se le denominará como aceptante.
- **Tomador, portador, tenedor o beneficiario:** Es aquella persona que tiene el poder de la letra de cambio y a quien se debe abonar.

Es importante mencionar, algunos elementos esenciales que se consideran en la letra de cambio, primeramente, la aceptación, que es el acto donde el librado firma el documento manifestando la voluntad de obligarse cambiariamente a realizar el pago de la letra.

Otro de los elementos esenciales, es el protesto, el cual es un acto de naturaleza formal para autenticar que la letra de cambio fue presentada oportunamente para aceptar el pago. Este se practica por medio de un funcionario que tenga fe pública, es importante mencionar que sin protesto, no se cambiara la letra.

Por último, se encuentra el aval. Este es un acto jurídico cambiario, unilateral, completo, abstracto por cual se garantiza el pago de la letra de cambio. La persona que realiza el pago, se le denomina avalista y aquella por quien se presta el aval, recibe el nombre de avalado.

- **Cobranzas:**

Son un medio de pago, donde el exportador de una mercancía entrega a una entidad financiera documentos (comerciales y financieros) para que proceda a gestionar el cobro o aceptación por parte del importador. De igual forma, son una alternativa para que el exportador no pierda control de los bienes una vez embarcados y para que el importador pueda enterarse del arribo de estas.

- **Garantías contractuales:**

Las garantías son negocios jurídicos cuyo objetivo principal es brindar mayor seguridad para el cumplimiento de una obligación o el pago de la deuda. Cabe mencionar que las garantías nunca son un medio de pago como tal, pero son un respaldo en el comercio internacional, puesto que ayudan al importador a garantizarse la producción y al exportador el pago de la deuda.

- **Cartas de crédito:**

Son un instrumento de pago y cobro para asegurar las operaciones del comercio internacional, compromisos asociados a un contrato comercial indistintamente que sean montos grandes o pequeños. Estas son diseñadas para satisfacer las necesidades del exportador, cabe mencionar que son el medio más complejo de los que se utilizan en negociaciones internacionales junto con la Commercial Letter of Credit (Carta de Crédito Comercial), Stand by Letter of Credit y los créditos especiales.

En la figura 1, se presentan las ventajas y desventajas de los medios de pago internacionales:

<b>Medio de pago</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
<b>Cheque</b>	Mayor economía para el importador frente a otros medios de pago. Posibilidad de emitir un cheque en una divisa que carece de cuenta corriente.	Se pierde la ventaja de liquidez, ya que el dinero debe de estar inmediatamente disponible. No es un medio electrónico, se debe esperar la recepción física.
<b>Transferencias Internacionales</b>	Es un medio de cobro más ágil, con un costo de operación menor, presenta un tiempo de acreditación bastante rápido. Se eliminan los riesgos de extravíos o manipulaciones.	Este medio no proporciona ninguna garantía para el exportador. Posibilidad de que se cometa algún error en los datos del beneficiario.
<b>Letra de Cambio</b>	Sirve como medio de pago y garantía. No es necesario el provisionar el monto a pagar. Puede domiciliarse en un banco para que el vencimiento se pueda ejercer el cobro automático en la cuenta del deudor.	Una vez firmada la letra se debe pagar aunque el comerciante haya incluido sus obligaciones. En caso de no pagar la letra, el consumidor deberá enfrentarse a una reclamación judicial y asumir los respectivos gastos.
<b>Cobranzas</b>	Rapidez en la gestión de cobro y envío de pago. Garantiza el acceso de las mercancías condicionando al cumplimiento de las instrucciones. Seguimiento electrónico y posibilidad de un aval bancario	Es un medio informativo, por lo que no se garantiza el pago de la mercancía. Se debe recurrir a otro medio para el cobro internacional al no ser un medio vinculante. Presenta dificultades de financiamiento.
<b>Carta de Crédito</b>	Confiere a ambas partes un alto grado de seguridad en las condiciones previstas. El banco asume la responsabilidad de supervisar. Proporciona a los vendedores fácil acceso a financiamiento.	Altos costos al utilizar este medio, debido a las comisiones bancarias.

**Figura 1:**  
**Ventajas y desventajas de los medios de pago internacionales**

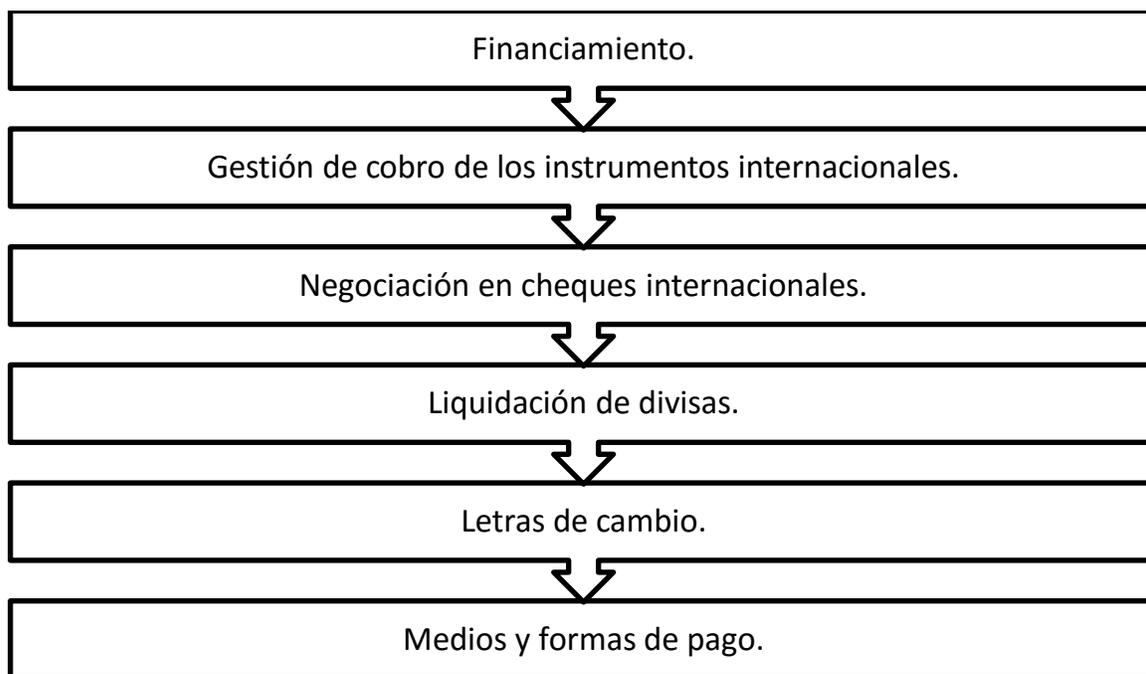
Fuente: Elaboración propia con base en medios de pago en el comercio internacional, 2011

## El papel de la banca en los negocios internacionales

En las negociaciones tanto nacionales como internacionales, la banca juega un papel fundamental ya que funciona como intermediario financiero entre dos actores de la sociedad. En este caso, ahorrantes y productores, implicando así el financiamiento y el cobro de las transacciones.

Al respecto, Plaza (2012) define “[...] los intermediarios financieros son las entidades que median entre las unidades económicas con déficit de fondos (prestatarios) y las unidades económicas con superávit (prestamistas) [...]”. (p. 15).

La figura 2 representa algunas de las funciones de la banca en los negocios internacionales:



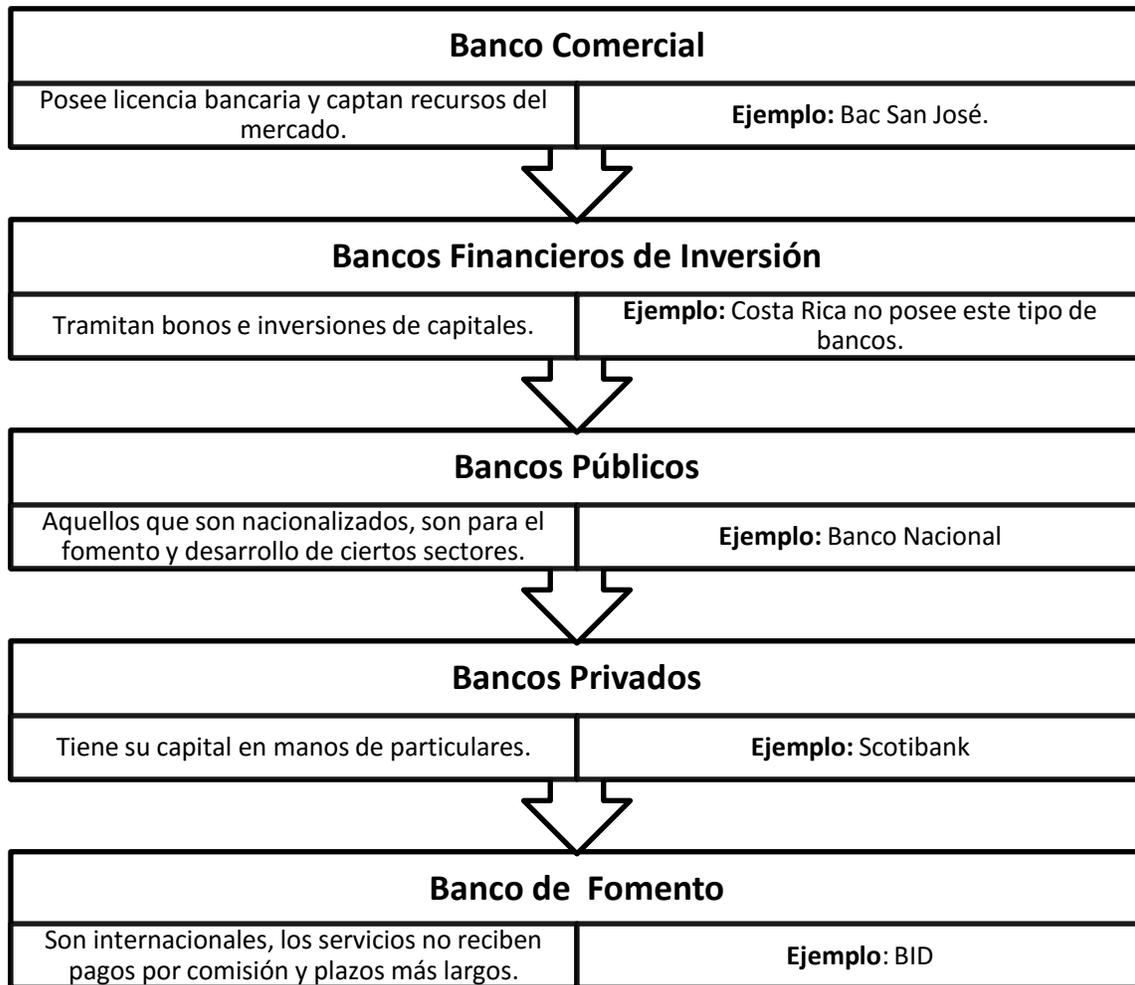
**Figura 2:**  
**Funciones de la banca en los negocios internacionales**

**Fuente: Medios de pago en el comercio internacional, 2011**

Dentro de los criterios que se utilizan para agrupar los servicios financieros se encuentran: el nivel de información específica que necesita el cliente y el banco para la prestación de un servicio como también el grado en el que el valor exacto puede ser verificado por una tercera parte.

De ahí, que se obtienen dos funciones bancarias: las relaciones bancarias cuando el grado de información es alto y el valor es fácilmente verificable y la transacción bancaria, cuando la relación específica de información es baja y el valor del cliente es menos mensurable.

Tanto en el nivel local como internacional, la banca, se ha diversificado dando como resultado diferentes tipos de bancos encargados de facilitar al sector empresarial los flujos de efectivos para operar el comercio internacional. La figura 3 se presenta las tipologías de banco existentes:



**Figura 3:**  
**Tipología de la banca**

**Fuente:** Medios de pago en el comercio internacional, 2011

Es importante mencionar, que la funcionalidad que tiene la intermediación financiera con el paso de los años ha tomado mayor importancia a otras funciones de las ya conocidas, como es la transformación de activos y creadores de medios de pago, enfocándose también en la gestión de riesgos y la función de la información. Esto con el fin de evitar la selección adversa y el riesgo moral entre bancos y prestatarios.

## **Pequeñas y Medianas Empresas (PYME)**

Según la Ley de Costa Rica N°. 8262 del año 2002 relacionada al Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. Dice:

Se entiende por pequeñas y medianas empresas (PYMES) toda unidad productiva de carácter 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 agropecuarios que desarrollen actividades de agricultura orgánica. (art.3).

Tomando en cuenta, las características anteriores, se menciona también en este mismo artículo, que las empresas deben cumplir con al menos dos de las características siguientes:

- Pago de cargas sociales
- Cumplimiento de obligaciones tributarias
- Cumplimiento de obligaciones labores

Sin embargo, la conceptualización de las pymes enfrenta problemas en cuanto a la definición que varias instituciones hacen de estas, ya que encuentran bajo el régimen de instituciones como la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), Ministerio de Hacienda, Municipalidades y el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC). En algunos casos la base de datos de la CCSS incluye solo patronos que no necesariamente son empresas, respecto de las patentes municipales pueden existir varias patentes registradas, con los datos de Tributación algunas de las empresas pueden pertenecer a un grupo corporativo y los datos del SIEC a pesar de ser una definición oficial es un registro voluntario.

Esta situación, representa uno de los problemas o dificultades en cuanto al tema de identificación de esta población, si falta claridad en los datos y condiciones de las pymes en el país, impide de cierta manera mejorar las decisiones que se toman en cuanto al apoyo y mejoras de las condiciones en cuanto al desarrollo de esta población en el país. Cabe mencionar, que el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), junto con el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC), trabajan en una plataforma idónea concebida como un sistema único adecuado para el registro de las pymes en el país.

### **PYMES como fuente generadora de empleo**

Es importante mencionar, que las pymes son de gran importancia debido a ser una fuente generadora empleo en Costa Rica y en cualquier parte del mundo. Es bien sabido que, la situación laboral es muy difícil en la mayoría de países de Latinoamérica, por consiguiente Costa Rica no se escapa de esta situación.

Es aún más evidente la falta de empleo, para aquellas personas que abandonaron los procesos escolares, colegiales o universitarios. Este es un factor que afecta el proceso productivo y económico de un país. Con el proceso de globalización se desarrolla una dependencia y absorción entre mundos distintos, implica también la integración de las economías internacionales en los mercados globales. Donde las empresas transnacionales amplían el ámbito de la acción donde ellas compiten solo crean y preparan el medio para que las empresas y actividades productivas obtengan un mayor nivel de productividad.

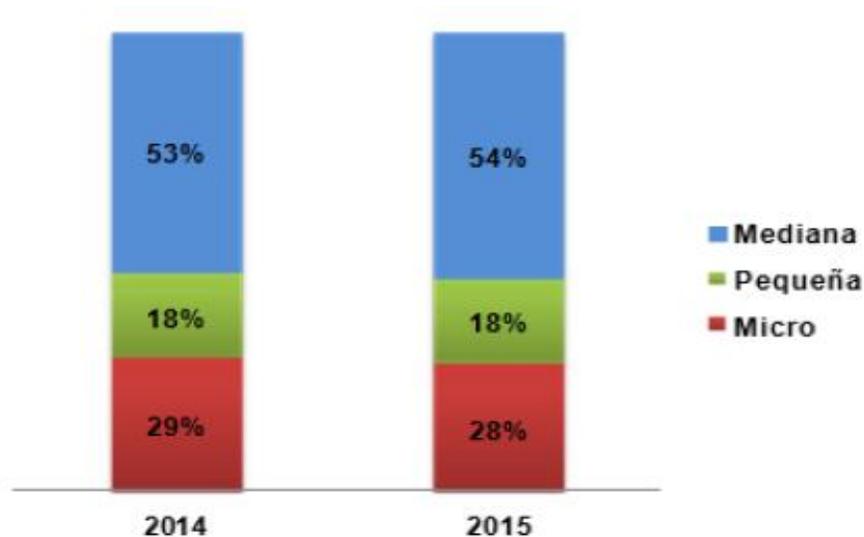
La globalización conlleva situaciones sociales en los diferentes países porque el fin es internacionalizar los procesos productivos que algunas veces traen situaciones favorables pero a la vez negativas a esos países. Esto porque cada país tiene soberanía, identidad, legado

cultural, valores y se les impone otras costumbres que dan con problemas sociales, entre otros, como son el desempleo que a la vez trae drogadicción, deserción escolar, la mano de obra además es desplazada por equipos tecnológicos y eso produce desempleo, entre otros.

El desempleo es el elemento o factor que hace que el ciudadano busque opciones que le provean un salario digno para subsistir y es aquí donde las pymes juegan un papel importante en el nivel social y económico. La población desempleada en Costa Rica es variada y numerosa, la mayoría son mujeres jefas de hogar con hijos o en el caso de los hombres son personas sin preparación académica y lo que poseen son conocimientos y habilidades de tipo artesanal y que carecen con medios económicos.

Dentro del informe del estado de la situación PYME elaborado por el MEIC (2015) menciona “Durante el 2015, la cantidad de empleados en Costa Rica fue de 706 449, de los cuales el 25% (176.612) fue generado por las PYME (2014: 25%)” (p. 24).

Esto evidencia que las pymes son uno de los sectores con importantes dimensiones e implicaciones para el desarrollo productivo y económico del país. En la figura 4, se observa la participación del empleo PYME, según el tamaño de la empresa, 2014-2015:



**Figura 4:**  
**Participación del empleo PYME según tamaño de la empresa, 2014-2015**

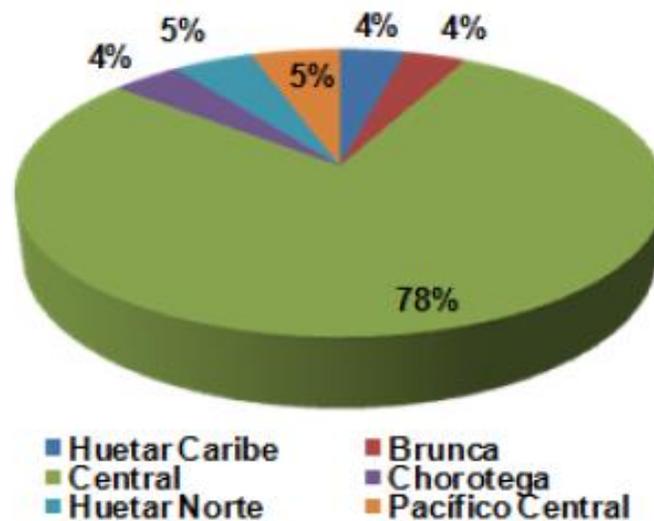
**Fuente: Dirección de Investigaciones Económicas y de Mercado, MEIC con datos del DEE-INEC, 2015**

Como se puede observar en la figura 4, las empresas medianas tienen mayor participación en el empleo PYME, para el 2015 representó un (54%) en la participación de empresas medianas, seguido por las microempresas con un (28%) y las pequeñas empresas con un (18%).

Cabe mencionar, que según datos del MEIC, el empleo generado por las pymes, para el 2015 mayormente se concentró en el sector servicios con un (38%), seguido por el comercio con un (33%), industria con un (23%) y TI (Tecnologías de Información) con un (6%).

### Empleo generado por las PYME según el sector socioeconómica:

A continuación, en la figura 5, se observa el empleo generado por las PYME según región socioeconómica, 2015:



**Figura 5:**  
**Empleo generado por las PYME según región, 2015**

**Fuente: Dirección de Investigaciones Económicas y de Mercado, MEIC con datos del DEE-INEC, 2015**

Como se aprecia en la figura 5, es la región Central la que concentró el (78%) del total de los trabajadores PYME, seguido las regiones Pacífico Central y Huetar Norte ambas concentran un (5%) del total de trabajadores, mientras que las regiones Huetar Caribe, Brunca y Chorotega representan un (4%) de esta población. Cabe mencionar, que en comparación al año 2014 estas cifras se han mantenido.

A pesar de esto, en Costa Rica, las pymes, no son empresas, innovadoras o modernas, poseen una capacidad económica limitada, la mayoría existe como una forma de subsistencia,

sin pagar impuestos ni cargas sociales, dejando en evidencia la necesidad de actualización de estas para competir efectivamente.

Dentro del informe del estado de la situación PYME elaborado por el MEIC, Muñoz (2015) menciona “[...] el parque empresarial del país de forma predominante está conformado por las PYME, pero que estas en términos de empleo (24,7%) y exportaciones (13%), no han podido aún desarrollar todo su potencial”. (p. 2).

Cabe mencionar que las pymes suelen concentrarse en sectores tradicionales, dado que poseen pocas barreras de entrada y bajos niveles de producción que hacen uso intensivo de mano de obra. Estos factores elevan las ventajas relativas a la producción en pequeña escala.

Según Muñoz (2015) “[...] se constituye un reto para la capacidad de respuesta institucional de acompañamiento efectivo, el cual puede ser realizado desde las entidades estatales involucradas en el fomento y fortalecimiento de las PYME [...]”. (p. 3).

### **Aspecto económico de las PYMES**

El aspecto económico, que en muchos casos es limitado, hace que los insumos para sus productos no sean de la mejor calidad, puesto que el precio varía frecuentemente. Además, estas empresas carecen de algún tipo de ahorro que les ayude a respaldar las distintas necesidades que debe atender toda compañía lo que hace que adquieran préstamos que generen enormes deudas.

El crédito a veces es inoportuno y se les imponen requisitos que, además de ser excesivos, a menudo resultan sumamente complejos, sobre todo para las de menor tamaño y la

insuficiencia de capital de trabajo, haciendo notar cómo en ocasiones debe rechazar negocios de subcontratación de empresas de mayor tamaño.

La situación de las pymes es muy difícil, uno de los retos que deben enfrentar es el poco conocimiento que poseen en aspectos tecnológicos, la mayoría son manejados por una sola persona que no se encuentra en el nivel de empresas grandes pero de igual forma deben de cumplir con los requisitos y procedimientos que éstas les exigen.

Son varios los requisitos y no siempre son aceptadas las solicitudes, en el caso de las entidades financieras algunas de los motivos de rechazo de estas solicitudes son:

- Incumplimiento de requisitos
- Capacidades de pago
- Historial crediticio malo
- Falta de garantía

De igual forma, las instituciones financieras indican que los principales motivos que originan el rechazo de las solicitudes de los fondos especiales son:

- Incumplimiento de requisitos
- Plan de inversión
- Capacidad de pago
- Malas referencias crediticias
- Viabilidad del proyecto

Dentro del estudio sobre la caracterización de la oferta financiera y no financiera en apoyo a las PYME elaborado por el MEIC, (2015) indica “[...] Respecto al monto colocado por las

instituciones financieras, en el 2013 la Banca Pública colocó el 54,94%, cuando en el 2011 y 2012 colocaba 64,20%. (p. 2).

Es así como las pequeñas o medianas empresas (PYMES) exportadoras tienen como principal preocupación el financiamiento en el comercio para poder alcanzar las metas. Estas necesitan orientación del gobierno para lograr la mejora en condiciones de crédito del sistema bancario, resaltando así que los medios de pago, son un elemento importantísimo para toda negociación nacional como internacional.

Cabe mencionar que otro aspecto que enfrentan las pymes costarricenses es que pierden competitividad no solo por obstáculos que puedan enfrentar sino que también en ocasiones al entrar en otros mercados carecen de conocimientos sobre la cultura, las necesidades del consumidor o el producto es inapropiado para competir con los establecidos en ese mercado.

De ahí que en toda producción es de vital importancia la productividad, factor que no es tan fácil para las pymes, ya que carecen de estrategia y planes para lograr la operatividad, luchando para llegar al éxito pero no hay eficiencia en la distribución de funciones, ni las metas por lograr, van trabajando con lo que a diario se tiene, agregando la inversión a la tecnología moderna que ayuda pero parece que se deja para otro tiempo, es necesario mayor eficiencia en el desarrollo. Las pymes se dedican a actividades donde afrontan múltiples limitaciones, para agregar el valor agregado y la innovación en la oferta.

Además, deben de cumplir con aristas como son los permisos y normativas que se deben cumplir para tener una empresa, son muchos los trámites que deben de cumplirse en Costa Rica, las empresas grandes deben cumplir con requisitos pero para las empresas pequeñas es más complicado por el acceso al financiamiento debido a que es una población que no está

preparada porque muchos de ellos pertenecen a la población desempleadas, es decir, personas que no consiguen empleo y se dedican a hacer negocios y no todos están preparados debido a que se debe de tener capacidad empresarial.

Pues al desear emprender una empresa es necesario considerar aspectos como la clientela, el lugar donde se va ubicar, principalmente el financiamiento, pues las personas solicitan préstamos a las entidades financieras, sin tomar en cuenta los aspectos señalados y encuentran muchas dificultades debido a que no se logra el éxito deseado.

### **Exportaciones de las pymes costarricenses**

En los últimos años, Costa Rica ha enfrentado una apertura comercial debido a los diferentes tratados y acuerdos comerciales acordados con distintos países, generando oportunidades para las empresas costarricenses.

Si bien es cierto, esta situación ha beneficiado en gran medida la economía, no se puede dejar de lado la salida de muchas de las empresas transnacionales que llegaron a partir de estos tratados y acuerdos comerciales, lo que ha afectado aspectos económicos importantes que influyen en la dinámica económica del país.

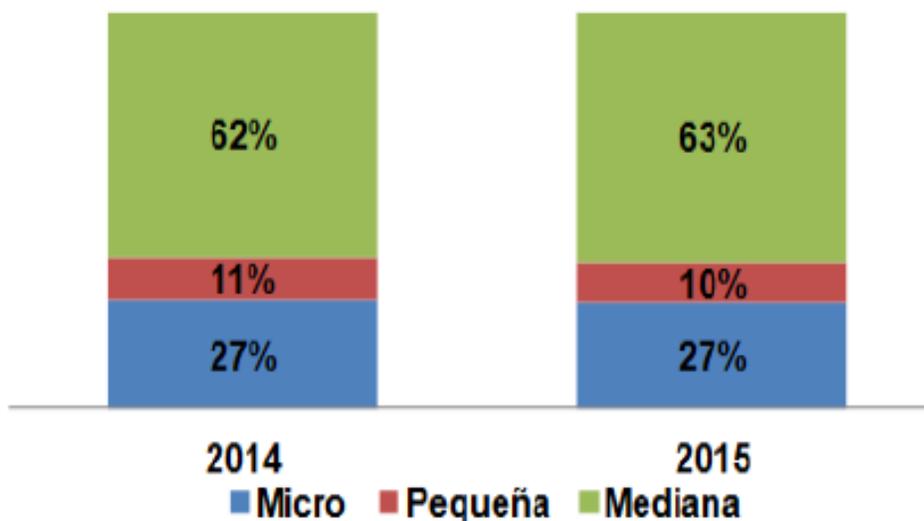
Sin embargo, también es cierto que las empresas costarricenses poco a poco han aprovechado estas oportunidades y se han ido internacionalizando generando un aumento en la capacidad de producción y optimización, promoviendo nuevas oportunidades de empleo a nivel nacional.

Cabe destacar el impacto que tiene la globalización económica en las pymes, puesto que esto hace que deban ampliar horizontes para no verse afectadas por grandes cambios en el mercado que tradicionalmente se han desarrollado.

En cuanto a las exportaciones de las pymes costarricenses, dentro del informe del Estado de la Situación PYME en Costa Rica elaborado por el MEIC, (2015) menciona: “En el 2015 las PYME contribuyeron con el 16% del valor total de las exportaciones”. (p. 29). Esta contribución, se debe a las exportaciones FOB de los sectores, de industria, comercio, servicios y TI (Tecnologías de la Información) durante el 2015.

El término FOB (Free On Board o Franco a bordo/ Puerto de Carga Convenido) es parte de la categoría F, donde el vendedor es el encargado de entregar la mercancía a un medio de transporte escogido por el comprador, generalmente es utilizado en el transporte marítimo. Cabe mencionar que este término, es una de las categorías de los Términos Internacionales de Comercio o por las siglas en inglés INCOTERMS los cuales delimitan las respectivas obligaciones entre las partes y reducen el riesgo de complicaciones legales como también la transferencia del riesgo de daño y la responsabilidad de entrega entre el vendedor y el comprador.

A la vez, es importante observar el aporte de las pymes según el tamaño de la empresa para así comprender la participación que tiene en estas exportaciones. En la figura 6, se observa la contribución porcentual según el tamaño de los años 2014-2015.



**Figura 6:**  
**Distribución del aporte a las exportaciones FOB de las PYME según tamaño, 2014-2015**

**Fuente:** Dirección de Investigaciones Económicas y de Mercado, MEIC con datos del DEE-INEC, 2015

Cabe notar que en cuanto a la categoría de pymes, son las empresas medianas las que mayormente exportan (63%), seguido de las microempresas (27%), y las empresas pequeñas (10%) de total de las exportaciones. En comparación con el comportamiento entre el 2014-2015 se identifica un aumento del (1%) en las exportaciones de las empresas medianas, las microempresas se mantienen con el mismo porcentaje que en el 2014. Las pequeñas empresas han disminuido en un 1% sus exportaciones.

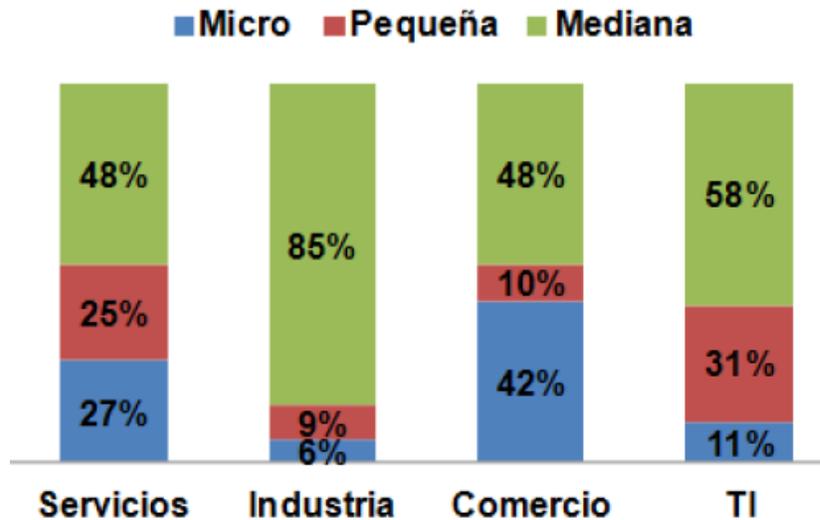
Dentro del análisis de las exportaciones de las pymes costarricenses es importante tomar en cuenta aspectos como: sector económico y región socioeconómica, ya que a partir de ahí se puede identificar cuáles son las áreas más competitivas de las pymes en cuanto a estos aspectos.

### **Exportaciones según el sector económico:**

Dentro del sector económico, para el año 2015, cerca del 97% del valor total de las exportaciones corresponden a comercio e industria. El comercio recibió un mayor aporte en las exportaciones.

El informe del Estado de la Situación PYME en Costa Rica elaborado por el MEIC, (2015) menciona: “El sector comercio tuvo una mayor contribución a las exportaciones, representando el 55,6% del valor total de exportado, seguido por industria con 41,7%, servicios con 2,6% y TI con menos del 1%”. (p. 30).

En la figura 7, se observa la contribución por tamaño de empresa al valor de las exportaciones FOB (Free On Board o Franco a bordo/ Puerto de Carga Convenido) total según sector:



**Figura 7:**  
**Distribución de las exportaciones FOB de las PYME por tamaño de empresa según sector, 2015**

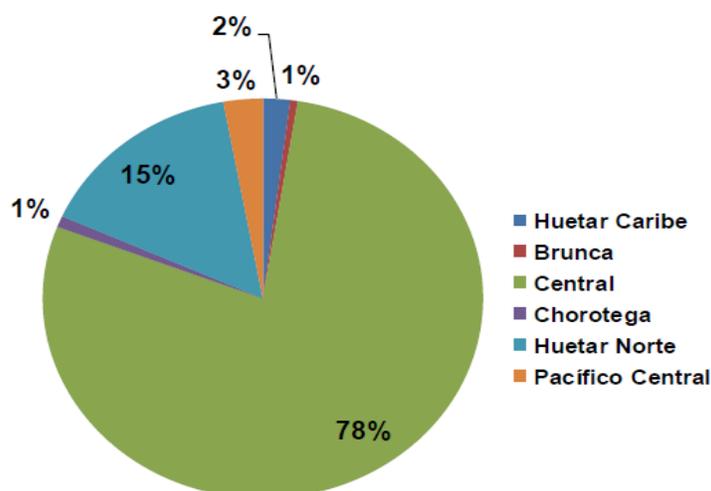
**Fuente: Dirección de Investigaciones Económicas y de Mercado, MEIC con datos del DEE-INEC, 2015**

La mayor parte de las exportaciones son realizadas por las empresas medianas en el sector industrial representado un (85%) y superando en un (45%) el resto de los sectores. En cada sector, las microempresas tienen una participación variable representando en un (42%) comercio, (27%) servicios, (11%) TI y (6%) industria. En el caso de las pequeñas empresas, éstas tienen una menor participación en todos los sectores. Sin embargo, en el sector TI representa un (31%) en la contribución de las exportaciones en este sector.

### **Exportaciones según región socioeconómica:**

Según la distribución geográfica, el aporte de las pymes representa el valor total exportado FOB de las empresas dentro de las exportaciones totales del país clasificado según el aporte de cada región.

En la figura 8, se observa la distribución de las exportaciones FOB total según región socioeconómica, 2015:



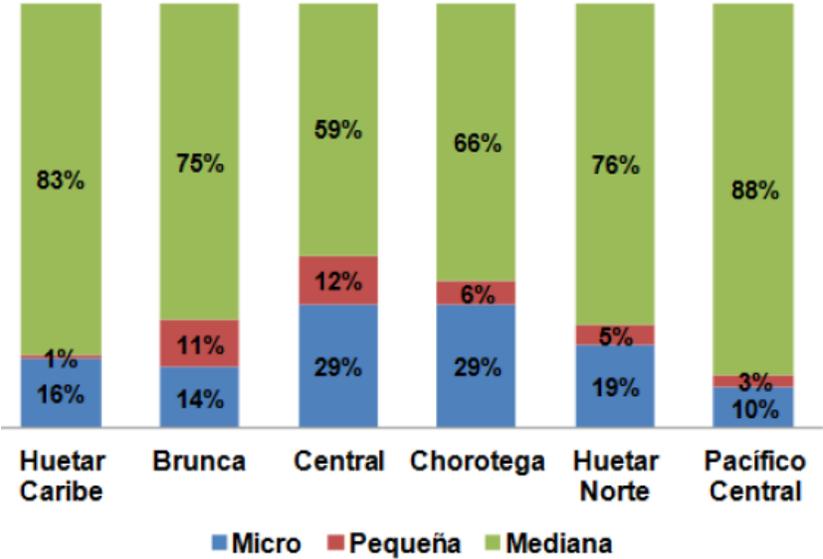
**Figura 8:**  
**Distribución de las exportaciones FOB de las PYME según región socioeconómica, 2015**

**Fuente: Dirección de Investigaciones Económicas y de Mercado, MEIC con datos del DEE-INEC, 2015**

En cuanto a la distribución de las exportaciones FOB, según región socioeconómica, en la figura 7, se puede apreciar que la región Central abarca el (78%) de las exportaciones, las demás regiones aportan menos del (22%). Esto como resultado de la concentración de pymes en la región Central. En el caso, de la región Huetar Norte represento un (15%) seguido por la

región Pacífico Central con un (3%) y Huetar Caribe con un (2%), la región Brunca con un (1%) y la región Chorotega con un (1%).

Es importante observar, la distribución del valor exportado por tamaño de empresa, para conocer el comportamiento y aporte que tienen las empresas en las exportaciones. En la figura 9, se observa las Exportaciones FOB de las PYME por tamaño según región socioeconómica:



**Figura 9:**  
**Exportaciones FOB de las PYME por tamaño según región socioeconómica, 2015**

**Fuente:** Dirección de Investigaciones Económicas y de Mercado, MEIC con datos del DEE-INEC, 2015

En la figura anterior, se puede observar cómo en todas las regiones las empresas medianas son las que mayormente contribuyen en el aporte de las pymes a las exportaciones. La región Chorotega, es donde las microempresas predominan sobre las pequeñas empresas, con un (29%) del total de las exportaciones pymes de la región.

## **CAPÍTULO III:**

### **METODOLOGÍA**

## **Definición del enfoque metodológico y el método de investigación**

### **El enfoque metodológico**

En la presente investigación se aplicó un enfoque mixto, con énfasis cualitativo, al analizar la información recopilada por entidades públicas y pymes. De igual forma, tiene un enfoque cuantitativo, dado que se presentan gráficos y tablas obtenidos de las encuestas realizadas a las pymes que se incluyen en la presente investigación.

Al mismo tiempo, este enfoque obtiene un diseño dominante, el cual se lleva a cabo en la perspectiva de alguno de los enfoques, prevaleciendo y conservando algunos de los elementos del otro enfoque.

Este método se eligió dado a que el enfoque cualitativo es clasificado como un enfoque dominante. Sin embargo, puede presentarse un enfoque cuantitativo no predominante, al utilizar ambos métodos se logra aminorar el sesgo tanto en el enfoque cualitativo como el enfoque cuantitativo.

### **Enfoque Cualitativo (Dominante)**

Hernández, Fernández y Baptista (2014) indican que el enfoque cualitativo, a veces referido como investigación naturalista, fenomenológica, interpretativa o etnográfica, es una especie de “paraguas”, en el cual se incluyen una variedad de concepciones, técnicas y estudios no cuantitativos.

El enfoque cualitativo no busca probar hipótesis, sino, recolecta datos de manera flexible por medio de un análisis no estadístico. Los datos recolectados permiten obtener perspectivas y puntos de vista de los participantes en la investigación. En este caso las respuestas que se

obtengan en la aplicación del cuestionario estarán basadas en las experiencias de los participantes. A la vez proporcionaran las categorías de análisis que fundamentan este estudio.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) sostienen que el enfoque cualitativo utiliza el recaudo de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas los instrumentos utilizados durante el proceso investigativo.

### **Enfoque cuantitativo**

El enfoque cuantitativo conforme lo define Hernández, Fernández y Baptista (2014) la recolección de datos para aprobar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadísticos, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. El enfoque cuantitativo en este estudio se aplicará a la definición de la población por investigar, con el fin de objetivizar los resultados a través de este enfoque.

La investigación cuantitativa tiene una concepción lineal, es decir, que haya claridad entre los elementos que conforman el problema, que tenga definición, limitarlos y saber con exactitud donde se inicia el problema, también le es importante saber qué tipo de incidencia existe entre los elementos.

### **Estudio descriptivo**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) afirman: “[...] Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” [...] (p. 92).

Es decir, miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos conceptos (variables) aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno por investigar. En un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide o recolecta información sobre cada una de ellas, para así describir lo que se investiga. Para esta investigación la técnica que se empleará será la entrevista debido a que es este un instrumento práctico y directo para la obtención de los datos. La entrevista se le aplicará a varios expertos en el tema de las pymes costarricenses y los medios de pago internacionales y la competitividad de las exportaciones.

### **Estudio exploratorio**

En vista de que la vinculación entre las pymes de Costa Rica, la competitividad en las exportaciones, relacionada con la facilidad de la obtención de los medios de pago internacionales para facilitar su internacionalización en el comercio, ha sido un tema poco profundizado y existe escasez de información al respecto. De ahí que la presente investigación adquiere un carácter exploratorio.

A pesar de que la innovación en cuanto temas de apoyo en préstamos, en los últimos años se ha convertido en un concepto frecuente utilizado por los gobiernos. Los involucrados en el sector de las pymes, poseen cierto grado de desconocimiento acerca de las mismas políticas. Por esta razón hace que esta investigación sea de tipo exploratorio.

### **El método seleccionado**

Por tener un enfoque cualitativo esta investigación seguirá una metodología inductiva, la cual permitirá tener conclusiones generales a partir de algo particular.

Tal como lo indica Bernal (2010) en el método inductivo “[...] se utilizará el razonamiento para obtener conclusiones que partes de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general“[...] (p.59)

## **Sujetos y fuentes de información**

### **Sujetos de información**

En cualquier investigación tanto los sujetos como fuentes de información, son los proveedores de datos para el desarrollo de la misma. En este caso, los sujetos de información son los siguientes: Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en Costa Rica, Instituciones, Entidades Financieras, tanto públicas como privadas las cuales aportarán el conocimiento y la información requerida para el desarrollo de esta investigación.

### **Población**

Hernández, Fernández y Baptista (2014) definen población como “[...] el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p. 174).

Es decir, que se puede definir población como el conjunto de elementos que tienen una característica en común, en el caso de la presente investigación se utilizará una población heterogénea, específicamente pymes tomando en cuenta aquellas en el nivel nacional e internacional.

### **Muestra**

En este caso Bernal (2010) define muestra como “[...] la parte de la población que se selecciona, de la cual realmente se obtiene la información para el desarrollo del estudio y sobre el cual se efectuarán la medición y observación de las variables del objeto del estudio” (p. 161).

Es decir, se puede definir muestra como el subconjunto de la población, en la presente investigación será un porcentaje representativo de la población de las pymes costarricenses.

### **Fuentes de información**

Según Zorrilla (2012) define como fuentes de información “[...] los libros, los folletos, las publicaciones periódicas y los documentos escritos [...]” (p.100). Los cuales acude el investigador y que le permiten obtener información.

### **Fuentes primarias**

Según Pimienta (2011) define como fuentes primarias “[...] aquellas que proporcionan un testimonio o evidencia directa sobre el tema de investigación” (p. 108).

El valor de este tipo de fuentes es que ofrecen un punto de vista directo, puesto que son extraídas de estudios o personas relacionadas dentro del objeto de estudio. Algunos de estos tipos de fuentes: artículos, publicaciones, tesis, observaciones entre otros. De igual forma, son fuentes primarias las opiniones de expertos en el tema del estudio, así como el aporte profesional de alto nivel que laboran en las empresas investigadas.

Durante el desarrollo de la presente investigación se consideran este tipo de fuentes aquellos datos obtenidos por instituciones relacionadas con comercio internacional y la economía tales como: MEIC, PYMES, PROCOMER, CADEXCO, entidades financieras, entre otras.

## **Fuentes secundarias**

Según Pimienta (2011) define como fuentes secundarias “[...] aquellas que interpretan y analizan fuentes primarias” (p. 109).

Se puede considerar fuentes secundarias aquella información recopilada obtenida de: resúmenes, enciclopedias, noticieros, entre otros. En el caso de la presente investigación son fuentes secundarias aquellas obtenidas de:

- Estudios relacionados con el tema elaborados tanto literatura nacional como internacional
- Publicaciones escritas por entes nacionales e internacionales relacionadas con las pymes.
- Documentos
- Noticieros tanto prensa escrita como exposiciones televisivas
- Internet

## **Las técnicas e instrumentos para la recolección de los datos**

Las técnicas de investigación son las acciones dirigidas a recopilar datos. Los instrumentos son las herramientas para aplicar las técnicas. En este caso, la técnica empleada es la encuesta y el instrumento, el cuestionario (preguntas).

### **Encuesta**

La encuesta es una técnica, utilizada para establecer un contacto directo con las personas que son consideradas una fuente de información.

## **Selección de técnicas**

Se realizará un encuesta cerrada o estructurada, donde el entrevistado contesta bajo las guías interpuestas por el entrevistador, esto con el objetivo de obtener la información necesaria. En este caso, se aplicó un instrumento que consta de 9 preguntas, dirigidas al grupo de pymes que será la muestra representativa, las cuales permitieron obtener los datos del presente estudio.

## **Sustentación de la confiabilidad y la validez de los instrumentos de recolección de datos de la investigación**

La presente investigación se sustenta a partir de fuentes de información confiables como también de los mejores instrumentos para que esta sea clara y precisa, fundamentada en hechos reales que viven las pymes costarricenses a la hora de exportar, como también de las entidades públicas relacionadas con el ámbito económico del país.

Por lo anterior, toda la información suministrada por estos pequeños y medianos productores es muy importante para los efectos de la investigación, ya que los instrumentos aplicados se elaboraron de acuerdo con las variables definidas para el proyecto, con el fin de asegurar la calidad de la información y del tema desarrollado.

De igual forma, es importante mencionar el uso de fuentes de información como MEIC, páginas de internet, son válidas para obtener información certera y veraz para el desarrollo de los objetivos y variables. Los datos obtenidos con la investigación se analizarán cualitativos y cuantitativamente utilizando las categorías de análisis planteado para esta investigación.

## **Definición de variables: conceptual, operativa e instrumental**

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014) define variable como: “[...] una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse” [...] (p. 105).

En esta investigación, las variables se clasifican de acuerdo con la definición conceptual, se deriva de la lectura o de las teorías, de la definición operacional, la cual permitió describir las actividades registradas por el investigador. Finalmente, la instrumentalización la cual servirá para medir la variable en el estudio. A continuación, se detalla las variables que se utilizaran para el desarrollo de la presente investigación:

<b>Objetivo Específico</b>	<b>Variable</b>	<b>Conceptual</b>	<b>Operativa</b>	<b>Instrumental</b>
Estudiar los medios de pago internacionales utilizados por las pymes costarricenses.	Medios de pago	Instrumentos financieros, generalmente en moneda extranjera, aceptados tanto por el exportador como el importador.	Realizar un estudio de los medios de pago utilizados por las pymes costarricenses.	Encuestas (cuestionario) aplicado a empresarios (pymes costarricenses).
Conocer la oferta de los diferentes medios de pago internacionales que brinda el mercado financiero costarricense.	Intermediarios financieros	Entidades que median entre las unidades económicas con déficit de fondos (prestatarios) y las unidades económicas con superávit (prestamistas)	Analizar la oferta de las entidades financieras costarricenses.	Información brindada por entidades financieras costarricenses.
Describir las ventajas y desventajas de cada uno de los medios de pago internacionales.	Ventajas y desventajas de los medios de pago.	Se entiende por ventajas los beneficios que tienen a la hora de elegir un medio de pago, por consiguiente las desventajas son aquellos factores que afectan negativamente la negociación por la elección del medio de pago.	Citar las ventajas y desventajas de los medios de pago internacionales.	Información de teoría y artículos relacionados con medios de pago internacionales y empresas exportadoras.
Indagar acerca de la afectación de los medios de pago internacionales en el contexto internacional.	PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas)	Las pymes son una herramienta efectiva para el desarrollo económico y productivo. Por tanto, es una actividad que permite mayor productividad y generación de empleo.	Investigar cómo afecta los medios de pago internacionales a las pymes costarricenses en el ámbito nacional como internacional.	Información de entidades financieras y públicas, así como la elaboración y aplicación de encuestas (cuestionario) a pymes.

**Figura 10:**  
**Definición de variables: conceptual, operativa e instrumental**

**Fuente: Elaboración propia**

## **CAPÍTULO IV:**

### **ANÁLISIS DE DATOS**

## **Análisis e interpretación de resultados**

### **Análisis por categoría de análisis**

Uno de los objetivos principales de la presente investigación es comprobar el impacto que tiene la elección de los medios de pago en las exportaciones de las pymes costarricenses. Para identificar algunos de los aspectos básicos que las pymes deben de enfrentar tanto en el ámbito nacional como internacional, se tomó una muestra de 21 pymes ubicadas en diferentes lugares del territorio nacional, considerando características tales como: actividad económica, tiempo de incursionar en el mercado, el apoyo recibido por parte de instituciones públicas y privadas, así como la importancia que tiene la elección del medio de pago para los pequeños y medianos empresarios.

Otro de los aspectos que también se considerara importante, son los factores que influyen en esta decisión. A la vez, si los pequeños y medianos empresarios conocen las ventajas y desventajas del medio de pago que habitualmente utilizan y los otros medios de pago ofrecidos por las entidades bancarias.

Con el fin de abarcar el tema de la presente investigación como un todo, se utilizó el cuestionario como instrumento para establecer un contacto directo con los pequeños y medianos empresarios que son considerados como fuente de información. La encuesta, la técnica implementada se realizó en ferias recientes como: EXPOPYME (Antigua Aduana), Feria Nuestra Esencia (Museo de los Niños), Feria del Agricultor (Heredia). También se estableció contacto a través del sitio web Directorios de Costa Rica, donde se encuentran grandes y pequeñas empresas constituidas, todo esto con el objetivo de evaluar áreas

importantes que influyen en las pymes costarricenses. A continuación, se detallan los resultados obtenidos de las encuestas realizadas a los pequeños y medianos empresarios.

Para un país, es importante conocer la distribución por sector económico de las empresas, ya que permite el desarrollo empresarial al conocer las actividades en las se ha venido desarrollando en los últimos años, como también las actividades que como país tienen potencial para desarrollarse.

En el caso de las pymes, al ser una fuente generadora de empleo y aporte económico para el país, es de suma importancia conocer detalladamente cuales son los productos y servicios que se desarrollan actualmente. Esto permite al Estado costarricense y a los gobernantes destinar los recursos que ayuden a estas empresas a perfeccionar los productos y generar inversión extranjera directa que abra puertas para nuevos mercados como también a los pequeños y medianos empresarios o emprendedores conocer la demanda que permita generar ideas innovadoras a través de empresas que logren satisfacer las necesidades de los clientes.

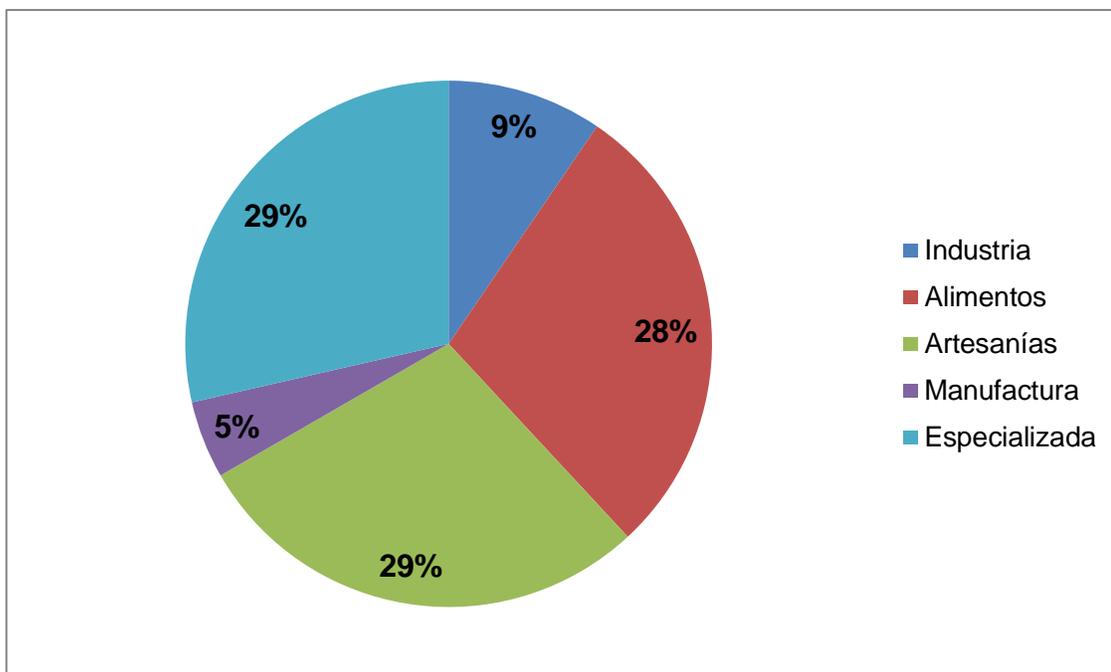
En la encuesta realizada a los pequeños y medianos empresarios se pidió seleccionar a qué subsector productivo se dedicaba la respectiva empresa, dando como resultado mostrado en la tabla 1:

**Tabla 1:  
Distribución de las PYME según sector subsector productivo**

<b>Sector</b>	<b>Cantidad</b>
Industria	2
Alimentos	6
Artesanías	6
Manufactura	1
Especializada	6
<b>Total</b>	<b>21</b>

En la figura 10, se observa la distribución de las pymes según sector subsector productivo. Los sectores como artesanías y especializada concentra la mayor cantidad de pymes (29%), seguido del sector de alimentos (28%). Cabe mencionar, que la categoría especializada se refiere aquellas pequeñas y medianas empresas cuyos productos salen de los estándares tradicionales con productos innovadores que poseen un valor agregado.

En el caso de los sectores como industria (9%), y manufactura (5%), concentra los menores porcentajes debido a estas son medianas empresas que se han mantenido por años en el mercado y en la actualidad tienden a crecer aún más como empresa.



**Figura 11:**  
**Distribución de las PYME según sector subsector productivo**

**Fuente:** Elaboración propia con base en la encuesta aplicada a pequeños y medianos empresarios

Como cualquier país, Costa Rica depende del comercio internacional así como de políticas y estrategias que den paso al movimiento de bienes, servicios y factores productivos más allá de sus fronteras para lograr los objetivos económicos. Ante las condiciones que las pymes enfrentan cuando toman la decisión de internacionalizarse, es importante analizar el comportamiento exportador de estas empresas como también aquellas que no lo hacen actualmente, ya que esto es un indicador de hacia donde se dirigen estas pequeñas y medianas empresas.

En la encuesta realizada a los pequeños y medianos empresarios se les consultó si su empresa era exportadora, dando como resultado mostrado en la tabla 2:

**Tabla 2:  
PYMES exportadoras**

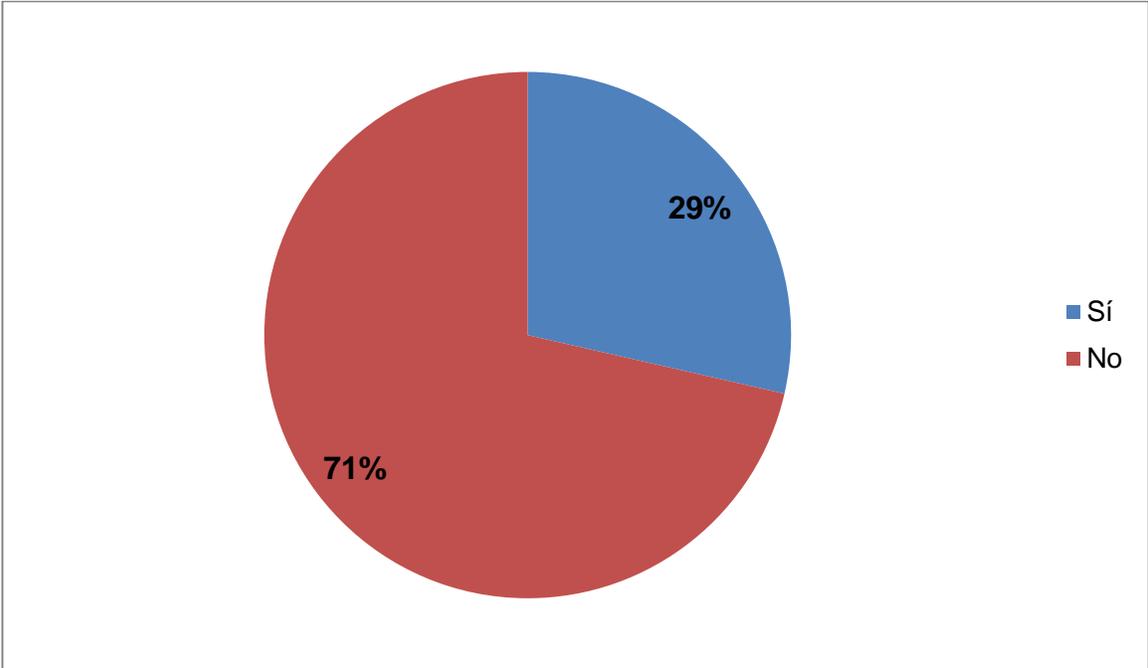
<b>PYME exportadora</b>	<b>Cantidad</b>
Sí	6
No	15
<b>Total</b>	<b>21</b>

En la figura 12, se observa la participación que tienen las pymes como empresa exportadora, dando como resultado que la mayoría de las pymes costarricenses no son empresas exportadoras (71%), debido a que las condiciones de las pequeñas y medianas empresas limitan las posibilidades para mejorar y modernizar su oferta para competir en mercados internacionales.

En cuanto a las empresas exportadoras (29%), se logró observar que estas empresa en su mayoría son empresas medianas que se han mantenido en el mercado nacional por más de 5

años, poseen una trayectoria que les permite incursionar en nuevos mercados, de igual forma, es importante mencionar que éstas son empresas constituidas que utilizan la tecnología y la innovación como un factor clave para tomar entrar en el mercado extranjero.

En este mismo porcentaje, se encuentran las pequeñas empresas que debido a las nuevas tendencias tecnológicas han iniciado a incursionar en los mercados internacionales por medio de páginas de internet propias o ventas en línea. Esto les permite acercarse a los clientes de una manera indirecta pero adecuando los productos de acuerdo con las necesidades. Sin embargo, muchas de estas empresas aún carecen la capacidad suficiente para competir o constituirse como proveedoras.



**Figura 12:**  
**Internacionalización de las pymes**

**Fuente:** Elaboración propia con base en la encuesta aplicada a pequeños y medianos empresarios

Durante el presente estudio, se pidió seleccionar cuál es el tiempo de incursión de las empresas en el mercado, esto con el objetivo de conocer la estabilidad y la evolución que han tenido con el paso de los años. Este factor permite analizar la experiencia y el desarrollo de los productos, servicios y capacidades empresariales resultando que tan competitivas son el mercado. A continuación, en la tabla 3, se muestran los resultados obtenidos:

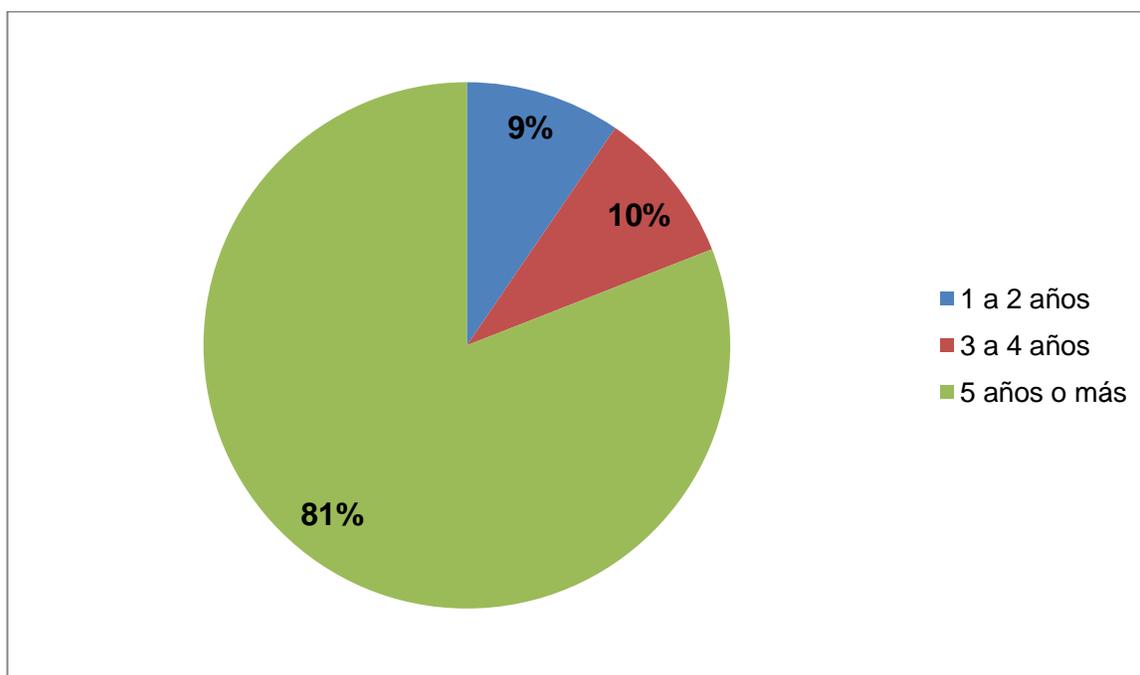
**Tabla 3:**  
**Tiempo de incursión en el mercado**

<b>Tiempo</b>	<b>Cantidad</b>
1 a 2 años	2
3 a 4 años	2
5 años o más	17
<b>Total</b>	<b>21</b>

En cuanto al tiempo que tienen las empresas de incursionar en el mercado, en la figura 13 se observa que la mayoría de las empresas (81%), tienen 5 años o más desempeñándose en el mercado como empresas establecidas, la mayoría de ellas son medianas empresas conocidas que poseen trayectoria desarrollando un producto que se ha venido innovando con el paso del tiempo.

Por otro lado, aquellas empresas con 3 a 4 años de estar en el mercado representan un porcentaje similar (10%), respecto de aquellas empresas que poseen 1 a 2 años de incursionar (9%), lo que significa que muchas de ellas están iniciando y, por ende, poseen poca experiencia lo que dificulta que estas puedan internacionalizarse en mediano a largo plazo.

Cabe destacar que muchas de estas empresas enfrentan dificultades a la hora de establecer como tales debido a factores como: financiamiento, permisos, normativas, tramitología intensiva lo que dificulta en gran medida que estas empresas puedan crecer y desarrollarse de forma rápida en el mercado.



**Figura 13:**  
**Tiempo de incursión en el mercado**

**Fuente:** Elaboración propia con base en la encuesta aplicada a pequeños y medianos empresarios

En la actualidad existen diversos programas en cuanto al financiamiento y asesoría para las pequeñas y medianas empresas desde instituciones públicas o privadas de índole financiero o administrativo. Es importante conocer, cuáles de estas instituciones han recibido o no apoyo las pymes para analizar si hay conocimiento de estas entidades y cuáles de ellas influyen más en el crecimiento y desarrollo de la población pyme.

En la encuesta realizada a los pequeños y medianos empresarios se solicitó seleccionar de cuál de las entidades mencionadas ha recibido asesoría o financiamiento. La tabla 4 muestra los resultados:

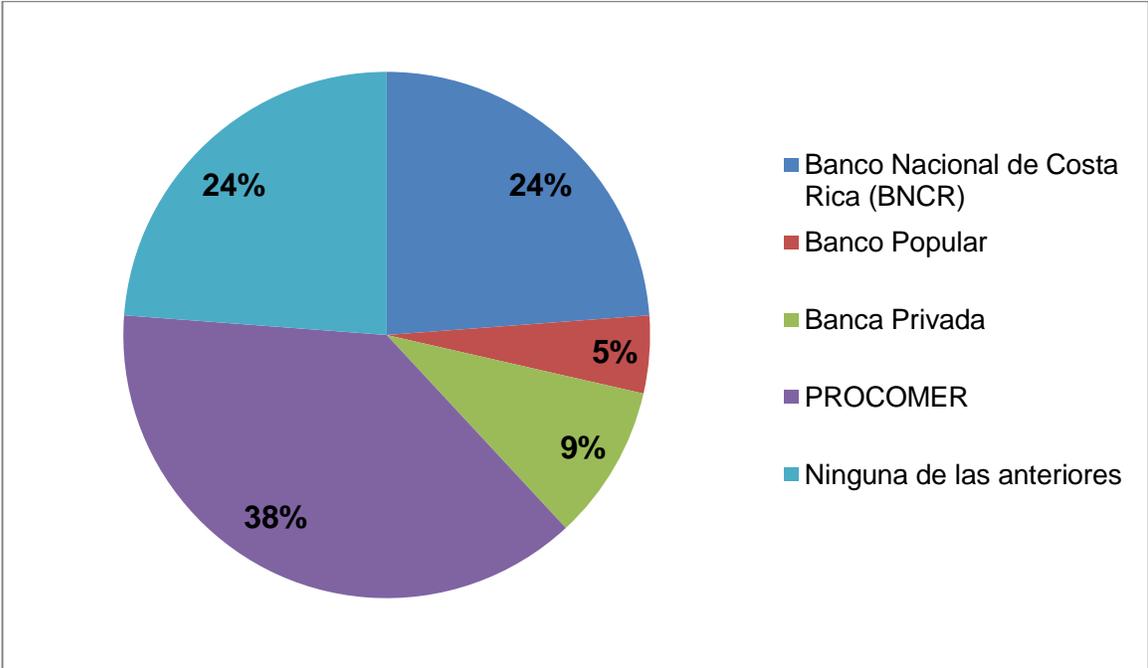
**Tabla 4:  
Asesoría y financiamiento recibido**

<b>Entidades</b>	<b>Cantidad</b>
Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)	5
Banco Popular	1
Banca Privada	2
PROCOMER	8
Ninguna de las anteriores	5
<b>Total</b>	<b>21</b>

De la figura 14, se desprende que la asesoría y financiamiento se divide de la siguiente forma: referente al Sistema Bancario. Predominando el Banco Nacional de Costa Rica (BNCR) (24%), luego la Banca Privada (9%), y por último el Banco Popular (5%). El FODEMYPYME es uno de los fondos especiales para el desarrollo de las empresas registradas y certificadas como pymes muchas de estas empresas carecen de conocimiento de los beneficios establecidos por ley a través de este fondo.

En lo que se refiere a asesoría la reciben en la mayoría de PROCOMER (38%). Sin embargo, muchos de estos pequeños y medianos productores señalan que ninguna de las

opciones anteriormente mencionadas han recibido asesoría o financiamiento (24%) si no que lo han hecho con recursos propios y con base en la experiencia en el mercado.



**Figura 14:**  
**Asesoría y financiamiento recibido**

**Fuente:** Elaboración propia con base en la encuesta aplicada a pequeños y medianos empresarios

Ante estos resultados también se consultó a los pequeños y medianos empresarios acerca de la importancia que tiene la elección de los medios de pago en las negociaciones nacionales como internacionales para conocer que la relevancia que tiene esta decisión, puesto que los medios de pago son instrumentos que pueden utilizar para el fin apropiado de la operación garantizando el cobro de la transacción y la recepción de la mercancía solicitada. Por ello, se infiere el 100% de la población pyme encuestada considera importante la elección de un medio de pago.

Independientemente de la relación que exista entre el exportador y el importador, existen factores que influyen en la elección de los medios de pago. Conocer estos factores permite conocer el grado de compromiso de las partes y las entidades financieras que intervienen en la operación, así como el costo que tendrá el medio de pago seleccionado.

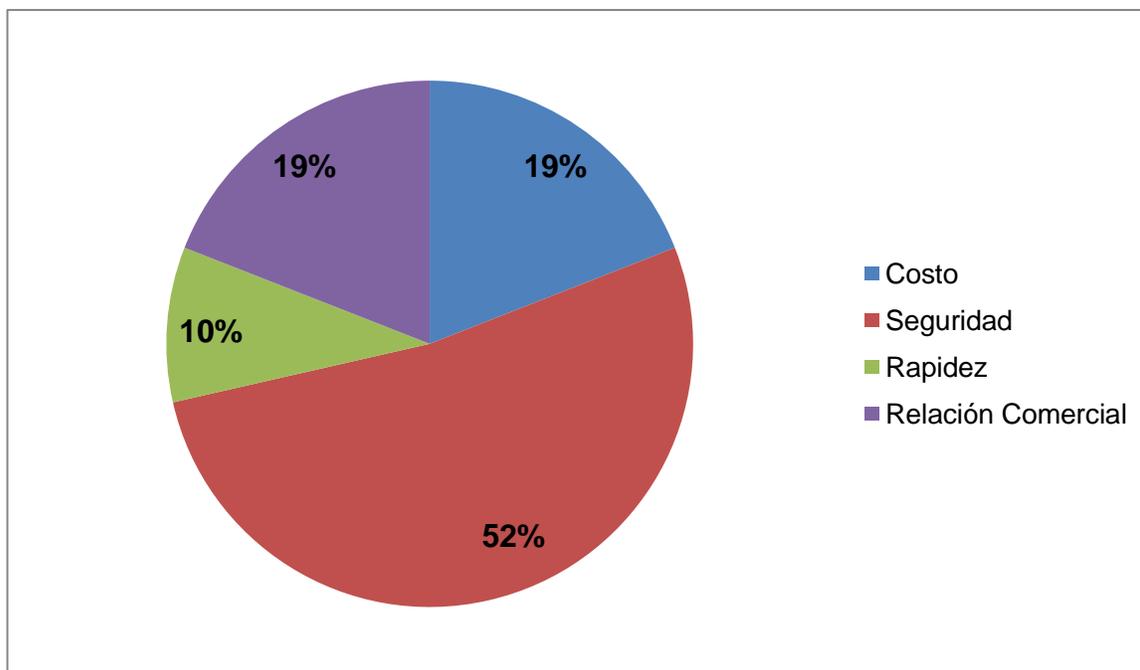
En la encuesta aplicada a los pequeños y medianos empresarios se pidió seleccionar el factor que influye como empresa exportadora al elegir un medio de pago. La tabla 5 muestra los resultados:

**Tabla 5:**  
**Factor que influyen en la elección de los medios de pago como empresa exportadora**

<b>Factor</b>	<b>Cantidad</b>
Costo	4
Seguridad	11
Rapidez	2
Relación Comercial	4
<b>Total</b>	<b>21</b>

Como empresa exportadora, a la hora de elegir un medio de pago son varios los factores que influyen en esta decisión. A partir de la información obtenida, en el figura 15, se puede observar que el factor que más influye corresponde a seguridad (52%), debido a que este factor cubre aspectos jurídicos y financieros tales como la formalidad del negocio como la certeza de recibir el pago.

Seguido de la relación comercial (19%) que les permite elegir un medio de pago a partes a partir del nivel de confianza y la relación comercial. Finalmente, el costo (19%) como factor influyente en esta decisión.



**Figura 15:**  
**Factor que influye en la elección de los medios de pago como empresa exportadora**

**Fuente:** Elaboración propia con base en la encuesta aplicada a pequeños y medianos empresarios

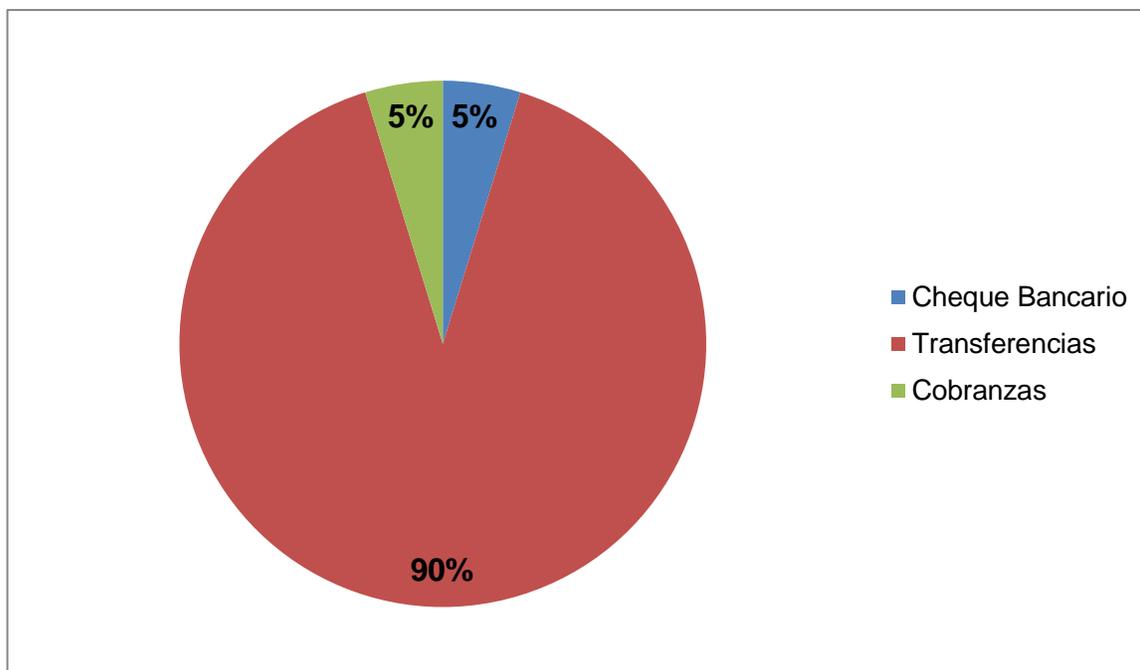
Otro de los cuestionamientos que se le realizó a los entrevistados fue acerca del medio de pago que mayormente utilizan, esto para conocer la influencia que tienen para las pymes exportadoras. La tabla 6 muestra los resultados:

**Tabla 6:  
Medio de pago más utilizado**

<b>Medio de pago</b>	<b>Cantidad</b>
Cheque Bancario	1
Transferencias	19
Cobranzas	1
<b>Total</b>	<b>21</b>

De la figura 16, se desprende la preferencia por parte de los pequeños y medianos empresarios en cuanto al medio de pago que habitualmente utilizan se desprende que las transferencias (90%), son el medio de pago que más utilizan las empresas para las negociaciones, debido a la rapidez y disminuir la posibilidad de robo.

Otros de los pequeños y medianos empresarios manifestaron la preferencia en medios como cobranzas (5%), debido al seguimiento electrónico y posibilidad de un aval bancario que este medio tiene así como los cheques bancarios (5%), que son tradicionales por las personas, sin necesidad de utilizar dinero físico.



**Figura 16:**  
**Medio de pago más utilizado**

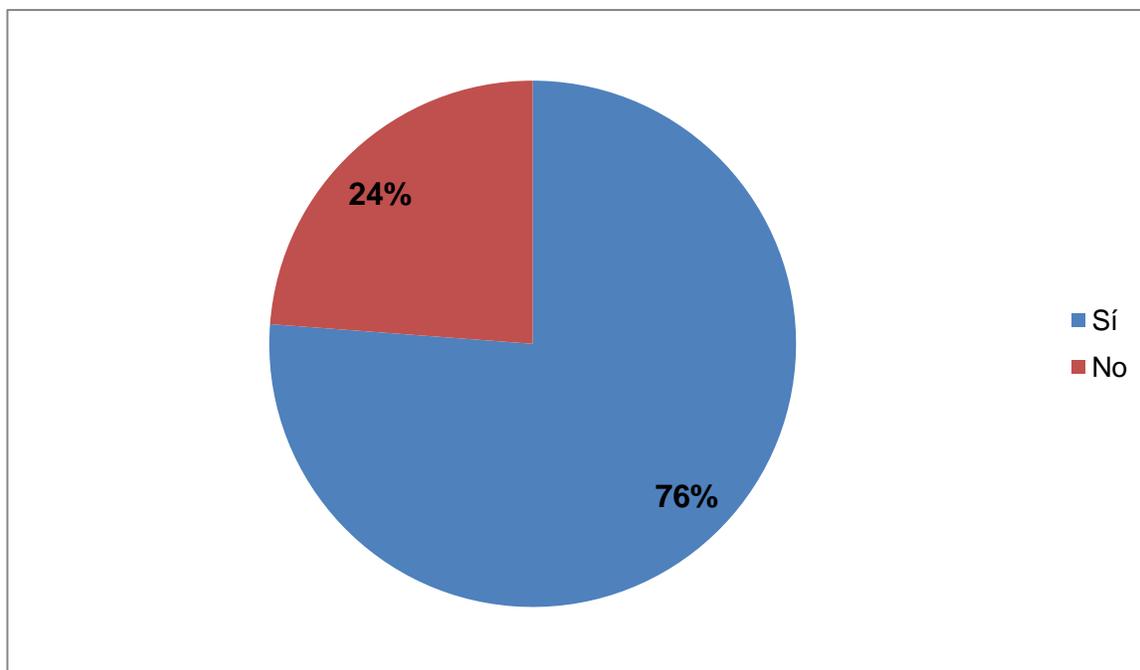
**Fuente:** Elaboración propia con base en la encuesta aplicada a pequeños y medianos empresarios

En la encuesta realizada a los pequeños y medianos empresarios se pidió seleccionar si conocen las ventajas y desventajas que poseen los medios de pago que utilizan, ya que estos son un factor clave para determinar el medio más adecuado en cada situación, debido al valor que estos tienen en cualquier negociación el factor que influye como empresa exportadora al elegir un medio de pago. La tabla 7 presenta los resultados:

**Tabla 7: Ventajas y desventajas de los medios de pago**

<b>Opción</b>	<b>Cantidad</b>
Sí	16
No	5
<b>Total</b>	<b>21</b>

Al consultar a los empresarios sobre el conocimiento obtenido sobre las ventajas y desventajas de los medios de pago que utilizan. En la figura 18, se puede apreciar, que la mayoría (76%) afirman conocerlas, caso contrario de los empresarios encuestados que mencionaron desconocerlas (24%) las ventajas y desventajas de los medios de pago que utilizan.



**Figura 17:**  
**Ventajas y desventajas de los medios de pago**

**Fuente:** Elaboración propia con base en la encuesta aplicada a pequeños y medianos empresarios

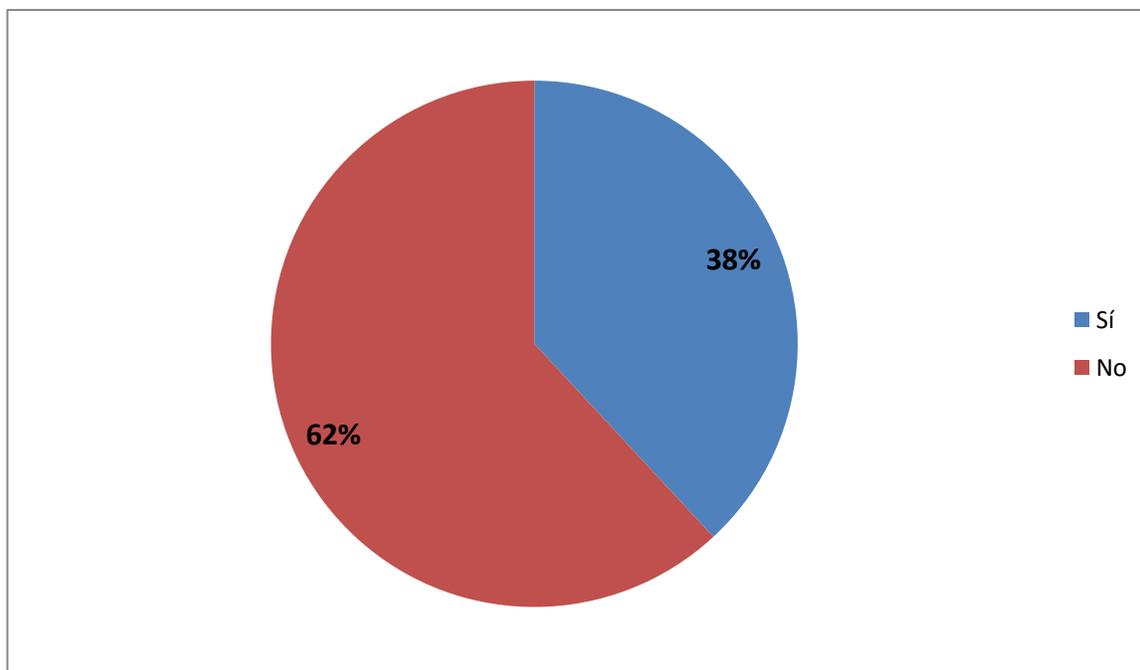
Es importante determinar la percepción que tienen los pequeños y medianos empresarios acerca del apoyo recibido por parte del gobierno, ya que esto permitirá comprender el verdadero acercamiento que se le ha dado a la población pyme en cuanto a oportunidades, financiamiento, apertura de nuevos mercados, entre otras que genere un crecimiento y desarrollo para estas empresas.

En la encuesta realizada a los pequeños y medianos empresarios se les pidió seleccionar si consideraban que el apoyo del gobierno hacia las pymes era el más adecuado. La tabla 8 presenta los resultados:

**Tabla 8:  
Apoyo a las pymes**

<b>Opción</b>	<b>Cantidad</b>
Sí	8
No	13
<b>Total</b>	<b>21</b>

En cuanto al apoyo a las pymes por parte del gobierno, es el más adecuado. En la figura 18 se puede apreciar que muchos de los pequeños y medianos empresarios consideran que no es el adecuado (62%), debido a los distintos permisos, normativa que deben de cumplir para establecer su empresa. A la vez, otro factor, que afecta a las pymes en gran medida es el pago de cargas sociales, puesto que la mayoría de las ganancias se ven afectadas por cumplir este tipo de obligaciones. Por otra parte, pequeños y medianos empresarios afirman que si han recibido apoyo por parte del gobierno (38%) para la empresa.



**Figura 18:**  
**Apoyo a las pymes**

**Fuente:** Elaboración propia con base en la encuesta aplicada a pequeños y medianos empresarios

## **Discusión de resultados**

En los inicios, el tema de las pymes en Costa Rica estuvo enfocado al sector agropecuario actualmente ha avanzado y el enfoque es variado en cuanto actividades y productos se refiere. En la actualidad, las empresas se dedican a actividades como: elaboración de artesanías, productos especializados, servicios de alimentación, producción de vinos, licores, dulces, bolsos, productos de limpieza, por mencionar algunos y en menores porcentajes industria y manufactura.

Sin embargo, muchas de estas pequeñas y medianas empresas afrontan limitaciones de capital para agregar valor a los productos e innovar su oferta. En algunos casos, cuando se dan altos períodos de desempleo las personas tratan de generar una empresa, sin poseer las capacidades empresariales para desarrollar un negocio. Esto evidencia debilidades en la calidad de empleo, bajas remuneraciones e inversión orientando a estas empresas a la supervivencia.

A pesar de existir una amplia gama para asesorarse en temas de negocios, una de las realidades que afrontan muchas de las pymes al solicitar capacitación a las entidades designadas por ley, es el largo tiempo de espera para recibir un curso debido a la planificación, estructuración y programación de la burocracia de estas instituciones, las cuales ofrecen estos cuando estas entidades lo desean.

Otra de las limitaciones son los distintos requerimientos que se le solicitan a las pymes a la hora de obtener préstamos bancarios. En algunos casos se les pide tener dos años o más de permanencia en el mercado en otras situaciones se les ponen condiciones rigurosas al presentar un aval, garantías hipotecarias o un aporte de la inversión inicial que a veces no

poseen. Los permisos y normativas que deben de cumplir, la tramitología excesiva y los costos hacen que sea más difícil desarrollarse para estas empresas.

Las empresas exportadoras en Costa Rica, representan un porcentaje mínimo y se podría adjudicar esto a las limitadas condiciones en las que se desenvuelven. Esto evidencia que debe existir innovación en el uso de la tecnología, el manejo de recursos, y en la modernización de los productos como las operaciones. La permanencia en el mercado como sucede con el porcentaje que representa a las empresas que si exportan demuestran que éstas se mantienen con un mismo producto al cual le agregan calidad y mejoras para lograr mayor productividad.

El apoyo a las pymes se ha venido dando de muchas formas: instituciones, leyes, decretos, programas, sistemas financieros, para que sean ejecutadas a favor de estas entidades. El principal objetivo es definir políticas y programas de apoyo para estas empresas a través de herramientas que permitan el perfeccionamiento de los proyectos.

Sin embargo, el Estado costarricense y el gobierno en los últimos años ha venido minimizando el diseño de iniciativas orientadas al fortalecimiento y el apoyo del sistema empresarial del país, en especial de las pymes, las cuales representan un motor económico para la economía nacional.

Si bien es cierto, cada año se destinan fondos para permitir el crecimiento y desarrollo de las pymes a través del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) compuesto por instituciones públicas y privadas de índole financiera o relacionada al desarrollo empresarial. La limitada participación de algunos bancos estatales en programas y fondos de este sistema hace que se requiera una coordinación adecuada para generar oportunidades a las pymes. Algunos bancos

se resisten a disminuir la utilidad, generada por estos préstamos al no escatimar recursos ni facilitar los requerimientos para acceder a estos.

Para desarrollar el fortalecimiento, la definición y promoción de políticas, programas y tareas que se conviertan en acciones concretas es necesaria la respuesta institucional ordenada, oportuna y coordinada. Además, debe existir un alto grado de coordinación entre las instituciones públicas y privadas.

Sin embargo, otra de las realidades que enfrenta la población pyme es que pareciera que solo algunos empresarios asimilan y absorben los elementos disponibles, recursos financieros, tecnológicos, capacitaciones que les permitan un mayor desarrollo para la empresa lo cual le resta competitividad en el mercado local y en el mercado internacional al subestimar la totalidad de oportunidades que rodean su medio.

En el contexto internacional como se ha mencionado anteriormente son pocas las pequeñas y medianas empresas que exportan, aquellas que si lo hacen consideran importante consideran importante la elección de los medios de pago para las negociaciones. Dentro de los factores que influyen en esta decisión se encuentran: la seguridad, la relación comercial y el costo. Se evidencia que en muchos casos estos aspectos van de la mano al cubrir aspectos jurídicos y financieros sino también en la confianza que se adquiere con el paso del tiempo.

Al ser un medio de cobro ágil, con un costo de operación menor, que presenta un tiempo de acreditación bastante rápido, la transferencia se vuelve el medio de pago más utilizado por las pymes, seguido de las cobranzas y los cheques. Cabe mencionar, que si bien estos son los medios mayormente utilizados por las pymes exportadoras algunas de ellas no conocen

realmente las ventajas y desventajas de los medios de pago que utilizan o de otros medios que puedan utilizar en el largo plazo según la negociación pactada.

La percepción de que los pequeños y medianos empresarios tienen acerca de sí el apoyo del gobierno es el más adecuado, es falsa. Muchos mencionan que el acercamiento que han tenido ha sido hasta después de iniciada la empresa, ya que en el momento que solicitaron ayuda o financiamiento fueron rechazados. Sin embargo, aquellas pymes que poseen trayectoria en el mercado y han gozado de estos beneficios mencionan que ha sido una grata experiencia. El resultado es un mejoramiento en la oferta, considerando en el largo plazo la opción de poderse internacionalizar.

Cabe señalar, que tanto las cooperativas, las instituciones públicas designadas para el fortalecimiento de las pymes, tienen gran responsabilidad social, no sólo preparando, capacitando, asesorando y asistiendo a los pequeños y medianos empresarios que carecen de la posibilidad de costear en este tipo de preparación para mejorar las empresas como también para aquellas personas y futuras generaciones que deseen incursionar en el mundo de los negocios, ya que esto depende en gran parte el éxito de la empresa y el desarrollo económico de la nación.

## **CAPÍTULO V:**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

## Conclusiones

Al investigar el impacto que tienen los medios de pago internacionales en la competitividad de las exportaciones de las pymes costarricenses se pudo recabar puntos importantes sobre la situación que enfrentan estas empresas en el mercado nacional como internacional. Desde el punto de vista macroeconómico, las condiciones para la internacionalización de las empresas y en especial para las pymes ha venido dándose debido a la globalización y la apertura de mercado. A partir de decisiones como esta, los países marcan la pauta a las pequeñas y medianas empresas para que puedan insertarse exitosamente en los procesos de internacionalización.

Algunas de las razones por las que las empresas deciden internacionalizarse es por la búsqueda de nuevos mercados, recursos o para mejorar las condiciones de los productos. Según PROCOMER, el desempeño exportador de una empresa se califica mediante la continuidad exportadora, dinamismo exportador, diversificación de mercado y las condiciones de acceso a mercados.

Durante la presente investigación se pudo determinar ciertos criterios en pymes exportadoras tales como: habilidades gerenciales, mercadeo, finanzas, que se correlacionan con el éxito exportador de estas empresas. En la actualidad debido al uso de la tecnología, se acortan distancias y permite un proceso más interactivo utilizando las ventajas competitivas de la empresa dando como resultado un proceso de internacionalización más rápido y efectivo.

Los medios de pago internacionales no se han quedado atrás en la evolución tecnológica, el impacto que generan en las exportaciones de las pymes costarricenses es importante, puesto que estos son instrumentos financieros que permiten al exportador e importador asegurar el

uso apropiado de la operación. Según el medio de pago seleccionado, puede ser utilizado no sólo para garantizar el pago del mismo, sino también para generar una liquidez más rápida a costes menores.

Los factores que influyen más para las pequeñas y medianas empresas exportadoras al elegir un medio de pago, son la seguridad, la relación comercial que existente y el costo. A la hora de exportar las pymes costarricenses, prefieren las transferencias como el medio de pago, debido, a que es un medio de cobro ágil, con un costo de operación menor, presentando un tiempo de acreditación bastante rápido.

Muchos pequeños y medianos empresarios costarricenses consideran importante la elección de un medio de pago, tanto en negociaciones locales como extranjeras. Sin embargo, se evidencia en empresas que inician los procesos de internacionalización como aquellas que han tenido experiencia. Carecer de información ante los beneficios que brindan las entidades financieras sobre los medios de pago, las dejaría en desventaja si se comparación con otras empresas, considerando aceptar el medio de pago sugerido por la otra parte, en este caso, el importador.

Sin duda alguna, las pymes constituyen un rol fundamental para el sistema productivo costarricense, al ser generadoras de empleo para una población que en muchos casos carece de estudios, un alto porcentaje de estas empresas se dedica al comercio, al alojamiento, servicios de comida e industria.

La intervención gubernamental para los pequeños y medianos empresarios, ha sido amplia desde aspectos tales como: ayuda asistencial, orientación, capacitación y financiamiento para estas empresas. Sin embargo, para un porcentaje de esta población es difícil ubicarse

empresarial y productivamente debido a factores como: nivel educativo, desconocimiento en el uso de la tecnología, entre otros. Algunas de las personas que deciden emprender una empresa carecen de la habilidad para establecer una negociación por lo que les dificulta convertirse en prósperos empresarios.

En una era donde las bases informáticas y las nuevas tecnologías juegan un papel importante como forma de comunicación dentro de la empresa así como una forma de acercamiento con los clientes, las pymes se han quedado rezagadas con tecnologías de más de cinco años, factor que les causa pérdida de competitividad con otras empresas en el mercado, ya que en muchos casos el personal desconoce aplicaciones como páginas web, redes sociales, medios de pago internacionales, entre otros.

En cuanto a asesoría o financiamiento por parte de las instituciones públicas o privadas, existen ciertos factores como incumplir con los requisitos solicitados o el proyecto que se presenta carece de viabilidad para acceder a esos beneficios. En muchos casos, la burocracia de las instituciones se ve reflejada en la tramitología que deben de realizar las personas que buscan ayuda o asesoría por parte del gobierno y de las instituciones. Los altos tiempos de espera y la negativa de algunas entidades hace difícil para los pequeños y medianos empresarios obtener un adecuado préstamo por parte de los bancos o inyectar capital para las que están operando, así como la capacitación correspondiente.

Muchos de los empresarios como emprendedores que deciden iniciar el negocio, lo hacen con recursos propios o ayuda familiar. En la mayoría de casos, estas empresas operan con un capital limitado de trabajo. Esto hace que su crecimiento sea más difícil y se mantengan en la supervivencia.

En aspectos generales, la infraestructura del país, hace que no se desarrolle totalmente la capacidad exportadora de las empresas, debido a que la falta de ejecución en proyectos viales como en los puertos principales resta competitividad a un país que ha sido considerado como uno de los mejores en el contexto centroamericano y en el mundo, pero que le ha sido imposible en los últimos años responder de forma ágil y oportuna a proyectos que son necesarios para el beneficio económico y social del país.

Si bien es cierto, las pymes son importantes para el desarrollo económico del país, desde la generación de empleo hasta una distribución equitativa de la riqueza, es un tema que requiere atención por parte de los pequeños y medianos empresarios y del gobierno de modo que les facilite el camino que deben de recorrer.

## **Recomendaciones**

Al finalizar el presente estudio, es posible brindar ciertas recomendaciones para las pymes exportadoras como para aquel sector que desee informarse sobre los medios de pago internacionales y la situación que enfrentan las pymes costarricenses en los procesos de internacionalización.

Las pymes que incursionan por primera vez en los mercados internacionales se les recomienda el acercamiento a la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), ya que estas instituciones ofrecen herramientas que permiten asesorarse, mejorar y afianzar la toma de decisiones en su empresa.

Además, a la hora de seleccionar un medio de pago, es recomendable, tomar en cuenta factores como: seguridad, riesgo, costo, entre otros así como también informarse sobre los medios de pago ofrecidos por las entidades financieras, ya que estos permiten cubrir aspectos jurídicos y financieros al elegir el medio que se adecue con la negociación permitiendo el éxito de esta.

Las nuevas herramientas tecnológicas vienen a fortalecer el futuro de los medios de pago, por lo que se debe de hacer el esfuerzo de invertir en nuevas tecnologías para los negocios, ya que esto permitirá disminuir costos, tiempo y mejorar la comunicación con los clientes haciéndolas mayormente competitivas no sólo en el nivel local sino también en el nivel internacional.

Un aspecto importante a considerar es que las pymes constituyen un elemento fundamental para la reactivación de la economía nacional, las cuales al ser una fuente generadora de empleo; por lo que el gobierno costarricense debe diseñar nuevas estrategias, mecanismos y

condiciones que faciliten el crecimiento, desarrollo e internacionalización de las pymes. A través de la reducción de costos de producción, impuestos, cargas sociales que se le imponen a este sector puesto que los altos costos hacen que estas empresas frenen los procesos de desarrollo.

Costa Rica requiere un plan que permita el mejoramiento continuo así como la simplificación de trámites para el sector empresarial. En especial, se debe motivar e impulsar a los pequeños y medianos empresarios a lograr mayor productividad para ser empresas con capacidad competitiva e innovadora, dando paso a la inversión extranjera para que existan mayores exportaciones y una mejor distribución de la riqueza.

En aspectos generales, la infraestructura del país, requiere innovación y desarrollo de forma prioritaria para generar oportunidades no solo en el ámbito nacional sino también en el ámbito internacional. A la vez, permitirá promover la capacidad exportadora de las empresas, debido a que una vez que ejecute los proyectos viales como en la inversión en puertos principales sumará competitividad al país que exista un crecimiento rápido y oportuno para beneficio de la nación.

En cuanto al financiamiento y créditos destinados a las pymes, se debe de ampliar la participación de los bancos estatales a formar parte de los planes y fondos del Sistema Banca para el Desarrollo (SBD), así como destinar mayores recursos, dejar de lado los excesivos requerimientos para generar impacto positivo en el manejo equitativo de la riqueza.

## **CAPÍTULO VI:**

### **BIBLIOGRAFÍA, ANEXOS Y APÉNDICE**

## Bibliografía

### Bibliografía citada

Augusto, C. (2012) *Metodología de la Investigación*. Segunda Edición. México. Editorial: Pearson.

Bernal, C. (2010) *Metodología de la Investigación*. Tercera Edición. Colombia. Editorial: Pearson.

Chaves, F. (2011) *Medios de pago internacional*. Costa Rica Editorial: UNED

Hernández R. Fernández C. Baptista P. (2014) *Metodología de la Investigación*. Sexta Edición. México D.F. Editorial: McGraw-Hill Interamericana Editores.

Pimienta, J., De la Orden. A. (2011) *Metodología de la Investigación*. Primer Edición. México D. F. Editorial: Pearson.

Zorrilla, S. (2012) *Introducción a la Metodología de la Investigación*. Segunda Edición. México. Editorial: Ediciones Cal y Arena

### Bibliografía consultada

Estrada, R. (2015) Logre la competitividad empresarial. *Revista Milenium Pyme*. Edición N° 101, páginas: 12, 13,14.

Siu, M. (2016) “Tenemos 200 000 mills. Para mypymes este año”. *Periódico: Diario Extra*. Edición N° 83, página: 10.

### Bibliografía electrónica

Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2002) *Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresa* recuperado de: <http://reventazon.meic.go.cr/informacion/legislacion/pyme/8262.pdf>

- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (2008) *Sistema de Banca para el Desarrollo* recuperado de:  
<http://reventazon.meic.go.cr/informacion/legislacion/pyme/8634.pdf>
- González, R. (2013) Editorial CEP, SL: *Manual de Negociación y Compraventa Internacional* recuperado de  
<http://site.ebrary.com/lib/redcraisp/detail.action?docID=10820911&p00=medios+pago+internacionales>
- Hernández, F. (2011) Editorial IC EDITORIAL: *Análisis y Gestión de los instrumentos de Cobro y Pago (UF0339)* recuperado de  
<http://site.ebrary.com/lib/redcraisp/detail.action?docID=10693318>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2015). *Estado de la Situación PYME en Costa Rica* recuperado de:  
<http://reventazon.meic.go.cr/informacion/estudios/2016/pymes/informe.pdf>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2014). *Estudio sobre la caracterización de la oferta financiera y no financiera en apoyo a las PYME en 2013* recuperado de:  
<http://pyme.go.cr/media/archivo/menu1/estudiocreditopyme13.pdf>
- Muñoz, E. (2015) Ministerio de Economía, Industria y Comercio: *Diagnóstico del ecosistema PYME en Costa Rica* recuperado de:  
<http://reventazon.meic.go.cr/informacion/pyme/poyectoagenciafomento/diagnostico.pdf>
- Pallmall, A. (2015) Editorial Ediciones Alfaro S.A: *Globalización y Gobierno Global* recuperado de:  
<http://site.ebrary.com/lib/redcraisp/detail.action?docID=112055258&p00=globalizacion>
- Plaza, I. (2012) Editorial UNED-Universidad Nacional de Educación a Distancia: *Temas de investigación en economía bancaria* recuperado de:  
<http://site.ebrary.com/lib/redcraisp/detail.action?docID=10584365&p00=intermediarios+financieros>

## **Glosario y abreviaturas**

### **Glosario**

Comercio Internacional: Intercambio de bienes y servicios entre dos países o regiones económicas (uno importador y otro exportador).

Competitividad: Capacidad de una organización pública, privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

Exportación: Venta de mercancías o servicios de una empresa de un país (empresa exportadora) a otra empresa de otro país (empresa importadora).

Importación: Ingreso de bienes y servicios a un país y tiene como resultado el pago directo del importador al exportador en el país extranjero.

Intermediarios Financieros: Entidades que median entre las unidades económicas con déficit de fondos (prestatarios) y las unidades económicas con superávit (prestamistas).

Medios de pago internacionales: Instrumentos bancarios mediante los cuales pueden cancelarse deudas o transferir fondos, entre las personas que residen en un país y las que residen en el resto del mundo.

### **Abreviaturas**

BCCR: Banco Central de Costa Rica.

CADEXCO: Cámara de Exportadores de Costa Rica.

CCSS: Caja Costarricense de Seguro Social.

FOB: Free On Board o Franco a bordo/ Puerto de Carga Convenido.

INCOTERMS: International Commercial Terms/ Términos Internacionales de Comercio.

MEIC: Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Nº: Número.

PROCOMER: Promotora de Comercio Exterior.

PYMES: Pequeñas y Medianas Empresas.

SIEC: Sistema de Información Empresarial Costarricense.

SUGEF: Superintendencia General de Entidades Financieras.

SWIFT: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunications.

TI: Tecnologías de la Información.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

## **ANEXOS**

## **Anexo 1**

### **Instrumento 1:**

#### **Cuestionario sobre medios de pago internacionales dirigido a las pymes costarricenses**

**1. De las siguientes opciones. ¿A qué sector se dedica su empresa?**

- Industrial
- Alimentos
- Manufactura
- Artesanías
- Especializada

**2. ¿Es usted, una pyme exportadora?**

- Sí
- No

**3. ¿Cuánto tiempo tiene su empresa de incursionar en el mercado?**

- 1 a 2 años
- 3 a 4 años
- 5 años o más

**4. ¿Ha recibido asesoría o financiamiento de alguna de las siguientes entidades?**

- Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)
- Banco Nacional de Costa Rica (BNCR)
- Banco Popular
- Banco de Costa Rica (BCR)
- Banco de Crédito Agrícola de Cartago
- Banca Privada
- FODEMIPYME
- PROCOMER

**5. ¿Considera importante la elección de los medios de pago tanto en negociaciones locales como extranjeras?**

Sí

No

**6. ¿Qué factor influye más como empresa exportadora al elegir un medio de pago? (seleccione la opción que más influye).**

Costo

Seguridad

Rapidez

Relación Comercial

**7. De los siguientes medios de pago ofrecidos por las entidades bancarias, ¿cuál es el medio que más utiliza?**

Cheque bancario

Transferencia Internacional

Letra de cambio

Cobranzas

Carta de Crédito

**8. ¿Conoce las ventajas y desventajas de los medios de pago que utiliza?**

Sí

No

**9. ¿Cree usted que el apoyo que da el gobierno a las pymes es el más adecuado?**

Sí

No

**Tabla 9:**  
**Presupuesto aproximado para la elaboración de la tesis**

<b>Presupuesto</b>	
Tesis	€503 705
Encuadernado de Lujo	€20 000
Impresiones	€32 000
Filólogo	€50 000
Transporte	€37 600
Vestuario	€25 000
Refrigerio/Decoración	€30 000
<b>Total</b>	<b>€688 305</b>

**Fuente: Elaboración propia**

<b>Actividades</b>	<b>Semanas</b>														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Sesión con la Tutora	■														
Corrección capítulos 1,2,3		■													
Revisión con la tutora			■												
Correcciones Finales Capítulos 1,2,3				■											
Sesión con la Tutora					■										
Elaboración de cuestionario y aplicación de la encuesta						■									
Elaboración de cuestionario y aplicación de encuesta							■								
Visita a Entidades Financieras								■							
Análisis de resultados									■						
Sesión con la Tutora										■					
Trabajo de Campo											■				
Trabajo de Campo												■			
Correcciones Finales													■		
Revisión con la Tutora														■	
Entrega del borrador															■

**Figura 19:**  
**Cronograma de actividades**

**Fuente: Elaboración propia**

## **APÉNDICE**

Heredia, 08 de agosto de 2016

Señores  
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación  
Escuela de Administración de Negocios  
Universidad Latina de Costa Rica

Estimados señores

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: "Análisis de los medios de pago internacionales y el impacto de estos en la competitividad de las exportaciones de las pymes costarricenses" elaborado por la estudiante: Kattia Zamora Montero, como requisito para que la citada estudiante pueda optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos formales y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el Consejo Asesor.

Suscribe cordialmente,



---

Lic. Grace Céspedes Álvarez

Cédula: 3 0175 0903

Tutor

Heredia, 08 de agosto de 2016

Señores  
Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación  
Escuela de Administración de Negocios  
Universidad Latina de Costa Rica

Estimados señores

He revisado y corregido el Trabajo Final de Graduación, denominado: "Análisis de los medios de pago internacionales y el impacto de estos en la competitividad de las exportaciones de las PYMES costarricenses", elaborado por la estudiante: Kattia Zamora Montero como requisito para que la citada estudiante pueda optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional.

Considero que dicho trabajo cumple con los requisitos formales y de contenido exigidos por la Universidad, y por tanto lo recomiendo para su defensa oral ante el Consejo Asesor.

Suscribe cordialmente,



MBA. Michael Solano Aguilar

Cédula: 1 1085 0176

Lector



*MSc. José Antonio Cabrera Guadamuz*

Servicios Profesionales  
apgtecnologias@gmail.com  
<http://apgtecnologias.blogspot.com>

Celulares:  
85619856 - 88189074  
Tel. 22697635  
Santa Bárbara, Heredia

• Corrección de estilo • Enseñanza del Español • Asesoría para la elaboración y defensa de trabajos finales de graduación

Heredia, 4 de agosto de 2016

Señores

Miembros del Comité de Trabajos Finales de Graduación  
Escuela de Administración de Negocios  
Universidad Latina de Costa Rica  
Campus Heredia

Estimados señores:

Leí y corregí el Trabajo Final de Graduación denominado: "Análisis de los medios de pago internacionales y el impacto de estos en la competitividad de las exportaciones de las pymes costarricenses", elaborado por la estudiante Kattia Zamora Montero, para optar por el grado de Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional.

Corregí el trabajo en aspectos, tales como: construcción de párrafos, vicios del lenguaje que se trasladan a lo escrito, ortografía, puntuación y otros relacionados con el campo filológico, y desde ese punto de vista considero que está listo para ser presentado como Trabajo Final de Graduación; por cuanto cumple con los requisitos establecidos por la Universidad.

MSc. José Antonio Cabrera Guadamuz  
Cédula No. 5-0161-0217  
Código COLYPRO No. 5979  
Responsable - Corrección de estilo



c.c.: arch.



## “Carta Autorización del autor(es) para uso didáctico del Trabajo Final de Graduación”

Vigente a partir del 31 de Mayo de 2016

*Instrucción:* Complete el formulario en PDF, imprima, firme, escanee y adjunte en la página correspondiente del Trabajo Final de Graduación.

Yo (Nosotros):

*Escriba Apellidos, Nombre del Autor(a). Para más de un autor separe con " ; "*

Zamora Montero, Kattia María

De la Carrera / Programa: Licenciatura en Administración de Negocios con énfasis en Comercio Internacional  
autor (es) del (de la) *(Indique tipo de trabajo):* Tesis  
titulado:

"Análisis de los medios de pago internacionales y el impacto de estos en la competitividad de las pymes costarricenses"

Autorizo (autorizamos) a la Universidad Latina de Costa Rica, para que exponga mi trabajo como medio didáctico en el Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI o Biblioteca), y con fines académicos permita a los usuarios su consulta y acceso mediante catálogos electrónicos, repositorios académicos nacionales o internacionales, página web institucional, así como medios electrónicos en general, internet, intranet, DVD, u otro formato conocido o por conocer; así como integrados en programas de cooperación bibliotecaria académicos dentro o fuera de la Red Laureate, que permitan mostrar al mundo la producción académica de la Universidad a través de la visibilidad de su contenido.

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley No. 6683 sobre derechos de autor y derechos conexos de Costa Rica, permita copiar, reproducir o transferir información del documento, conforme su uso educativo y debiendo citar en todo momento la fuente de información; únicamente podrá ser consultado, esto permitirá ampliar los conocimientos a las personas que hagan uso, siempre y cuando resguarden la completa información que allí se muestra, debiendo citar los datos bibliográficos de la obra en caso de usar información textual o paráfrasis de esta.

La presente autorización se extiende el día *(Día, fecha)* Lunes, 12 del mes setiembre del año 2016 a las 5:00pm . Asimismo declaro bajo fe de juramento, conociendo las consecuencias penales que conlleva el delito de perjurio: que soy el autor(a) del presente trabajo final de graduación, que el contenido de dicho trabajo es obra original del (la) suscrito(a) y de la veracidad de los datos incluidos en el documento. Eximo a la Universidad Latina; así como al Tutor y Lector que han revisado el presente, por las manifestaciones y/o apreciaciones personales incluidas en el mismo, de cualquier responsabilidad por su autoría o cualquier situación de perjuicio que se pudiera presentar.

Firma(s) de los autores *Según orden de mención al inicio de ésta carta:*