

**UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE
CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

Dirección de Postgrados

Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional y
Finanzas.

**Estudio acerca del papel que juegan las pequeñas empresas pesqueras en
el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas.**

Mariana Brenes Hernández.

984085

**Informe final de investigación empresarial aplicada presentado ante el Programa de
Administración de Empresas para optar por el grado de Maestría con énfasis en Comercio
Internacional y Finanzas.**

San José, Costa Rica.

Abril, 2003

TRIBUNAL EVALUADOR.

Ph.D Harold Coronado Coronado.

Director de Postgrados.

MBA. Miguel Cuadra Solís.

Director de Tesis.

Rosmery Hernández Pereira.

Directora del CIDE.

DEDICATORIA.

A mis padres por su apoyo incondicional y soporte de mi vida.

A mis hermanos por todo el respaldo que me brindaron.

A Ana Herrera Román, quien permanentemente me apoyó durante la carrera de maestría.

AGRADECIMIENTO.

A Dios por todo y por siempre.

A Miguel Cuadra, por su apoyo incondicional y su sabio aporte.

A Bernardo Márquez C. por sus consejos.

A la Señora María Virginia González Villalobos, Asistente de Postgrados, por su colaboración.

A mis compañeras Rosa Delgado Ruiz y Marjorie Ugalde Muñoz por su amistad y apoyo para la culminación de este proyecto.

Y por último a todos aquellos compañeros que de una u otra forma me apoyaron y ayudaron durante el proceso de aprendizaje.

Tabla de contenidos:

Capítulo I.....	1
1.1 Problema de investigación	2
1.2 Justificación	2
1.3 Objetivos	3
1.3.1 Objetivo general de diagnóstico	3
1.3.2 Objetivo específico diagnóstico	3
1.3.3 objetivo general de propuesta	3
1.3.4 Objetivos específicos de propuesta	3
1.4 Estado de la cuestión.....	4
1.4.1 Aspectos generales de la provincia	4
1.4.2 Situación actual de la actividad pesquera	7
1.5 Hipótesis.....	8
1.6 Cuadro de variables e indicadores.....	9
Capítulo II	12
2.1 Economía	13
2.1.1 Funcionamiento del sistema económico.....	13
2.1.2 Entorno económico de las empresas	14
2.2 Sector pesquero	15
2.2.1 Los productos pesqueros	15
2.2.2 El factor humano en la pesca	15
2.2.3 El equipo de pesca	16
2.2.4 El medio pesquero	16
2.2.5 El pescado como alimento	17
2.3 Entorno socioeconómico.....	18
2.3.1Tendencias recientes y posibles consecuencias para la pesca mundial	18
2.4 Sistema empresarial.....	19
2.5 Estructura de la industria de pesca en Costa Rica.....	20
2.5.1 Pesca industrial	20
2.5.2 Pesca semí-industrial	20
2.5.3 Pesca artesanal	21
2.5.4 Especies capturadas y su utilización	21
2.6 Tipos de empresa.....	23

2.7 La pequeña empresa	24
2.7.1 Los tipos legales básicos de organización con las que pueda contar las pequeñas empresas	24
2.7.1.1 Sociedad en comandita.....	24
2.7.1.2 Asociación estatutaria.....	24
2.7.1.3 Asociación de sociedades no incorporadas	25
2.7.1.4 Trust comercial.....	25
2.7.1.5 Sociedad anónima.....	25
2.7.1.6 Sociedad anónima familiar	26
2.7.2 Características de las pequeñas empresas	26
2.7.3 Beneficio de las pequeñas empresas	27
2.7.4 Limitaciones de las pequeñas empresas	28
2.7.5 Crisis de la pequeñas empresas	29
2.8 El pequeño empresario.....	30
2.8.1 Su papel dentro de la pequeña empresa	30
2.8.2 Factores que motivan la creación de una empresa	30
2.8.3 Limitaciones y oportunidades del pequeño empresario	31
2.8.4 Antecedentes educativos del pequeño empresario	32
2.8.5 Formación del gerente- propietario	33
2.9 Estructura de capital de las pequeñas empresas	34
2.10 Financiamiento de la pequeña empresa	34
2.11 Fuentes de recurso de financiación.....	35
2.11.1 Capital propio	35
2.11.2 Créditos	35
2.11.3 Fideicomisos	36
2.11.3.1 Tipos de Fideicomiso.....	37
2.12 Apoyo gubernamental	38
Capítulo III	39
3.1 Investigación	40
3.1.1 Investigación exploratoria.....	40
3.1.2 Investigación descriptiva.....	41
3.1.3 Investigación aplicada.....	42
3.2 Origen de los datos	42
3.2.1 Sujetos	42

3.2.2 Fuentes de información.....	43
3.2.3 Descripción de los instrumentos	43
3.3. Análisis de la información	44
3.3.1 Análisis de contenido.....	44
3.3.2 Análisis estadístico	44
3.4 Diseño muestral	44
3.5 Recolección y tabulación de datos	45
Capítulo IV.....	47
4.1 Empresarios pesqueros	48
4.2 Principales bancos del cantón central de Puntarenas	76
4.3 Cámara de pescadores artesanales	78
4.4 Análisis de la información suministrada por los entrevistados.....	79
Capítulo V	82
5.1 Conclusiones	83
5.2 Recomendaciones	88
Capítulo VI	92
6.1 Objetivo general de propuesta	93
6.1.1 Objetivos específicos de propuesta	93
6.2 Ordenamiento administrativo en la concesión de permisos para la pesca artesanal.....	94
6.3 Tipo de figura jurídica apta para la pesca.....	95
6.4 Financiamiento para las pequeñas empresas pesqueras	96
6.4.1 Fideicomiso	96
6.4.1.1 Beneficios.....	96
6.4.1.2 Requisitos.....	97
6.4.1.3 Facultades y obligaciones del fiduciario o ente que administre el fondo.....	97
6.4.1.4 Facultades y obligaciones del fideicomitente (pescador artesanal)	98
6.4.1.5 Derechos del fideicomisario.....	98
6.4.1.6 Plazos y retiros.....	99
6.4.1.7 Beneficiarios.....	99
6.4.2 Estructura operativa del fideicomiso pesquero.....	100

6.4.2.1 Políticas de funcionamiento del fondo pesquero.....	101
6.4.3 Caso de una pequeña empresa pescadora artesanal.....	102
Referencias bibliográficas	109
Anexos	111

Índice gráficos

4.1.1 Las embarcaciones tienen permiso para realizar pesca artesanal:	49
4.1.2 La empresa o embarcación esta conformada por:	50
4.1.3 El pescador fue motivo para crear su embarcación o empresa:	51
4.1.4 Tipo de inversión realizado por los pescadores:	52
4.1.5 La infraestructura utilizada por su empresa o embarcación es:	53
4.1.6 Grado de mantenimiento requerido por el equipo utilizado por las embarcaciones:	54
4.1.7 El equipo que utiliza actualmente es:	55
4.1.8 Principales limitaciones consideradas por los pescadores en el momento de cambiar el equipo o la infraestructura:	56
4.1.9 Opinión sobre el desarrollo económico del cantón central de Puntarenas:	57
4.1.10 La empresa o embarcación a beneficiado o colaborado en el desarrollo económico del cantón central de Puntarenas:	58
4.1.11 Relación existente entre la empresa o embarcación y la comunidad:	59
4.1.12 Financiamiento de la empresa mediante:	60
4.1.13 Instituciones que financian estas empresas:	61
4.1.14 Aspectos considerados para elegir el crédito:	62
4.1.15 Propósitos mediante los cuales han adquirido su empresa los crédito (s):	63
4.1.16 Apoyo gubernamental recibido por las pequeñas empresas:	64
4.1.17 Aspectos considerados por los pescadores que debe cambiar en materia de ayuda estatal y financiamiento, para que el sector logre desarrollarse:	65
4.1.18 Su empresa característicamente es:	66
4.1.19 La gerencia de la empresa esta a cargo de:	67
4.1.20 Tipo de mano de obra requerida por la empresa:	68
4.1.21 Estudios realizados por la gerencia:	79
4.1.22 Manera que el pescador dirige su empresa:	70
4.1.23 La visión del pescador en un futuro:	71
4.1.24 Atractivo de los productos del sector en el mercado nacional:	72
4.1.25 Oportunidades para comercializar el producto:	73

4.1.26 Aspectos considerados como limitaciones para la empresa respecto a la competencia de productos en este sector pesquero:	74
4.1.27 Lugares de comercialización existentes en la zona:	75
4.1.28 Orden e importancia para la subsistencia competitiva del sector pesquero.	76

Presentación.

El presente proyecto constituye la tesis de graduación para optar por el grado de Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional y Finanzas, en la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT). Además, en el se integran los conocimientos adquiridos durante el desarrollo del postgrado , y se aplican las técnicas de investigación científica en los problemas reales del Sector Pesquero Nacional.

Este estudio presenta un análisis de las pequeñas empresas pesqueras del Cantón Central de Puntarenas, con el fin de conocer la situación actual y poder así, recomendar una estrategia viable, que les permita crecer y mantenerse a largo plazo.

En el primer capítulo muestra el problema central de la investigación, los objetivos generales y los consecuentes objetivos específicos. Además, se plantea una hipótesis que sirve como referencia para realizar el análisis que se requiere.

En el capítulo dos se elabora un marco de referencia teórica con el propósito de brindar soporte a la investigación y al correspondiente análisis.

El capítulo tres expone la metodología utilizada para la elaborar la investigación, al considerar los sujetos, las fuentes de información y los instrumentos de medición propuestos.

En el cuarto capítulo se describen los hallazgos obtenidos en la investigación, se ofrecen interpretaciones y comentarios con un nivel detallado, que permite al lector obtener un panorama sobre los aspectos más relevantes de la problemática estudiada.

En capítulo cinco se dan las conclusiones y recomendaciones, con base en los objetivos de la investigación y la hipótesis planteada.

Y por último, en el sexto capítulo se plantea la propuesta , la cual se elabora a partir de los resultados de la investigación y de las recomendaciones establecidas, en concordancia con los objetivos específicos planteados y las necesidad del proyecto.



CAPÍTULO I.

PROBLEMA Y PROPÓSITO DE INVESTIGACIÓN.



1.1 Problema de investigación.

¿Cómo influye la actividad de las pequeñas empresas pesqueras en el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas?

1.2 Justificación.

El entorno empresarial del presente es tal y como lo señala Agustín, (1995), “un sistema interactivo y dinámico”(Cáp. 4), que influye determinantemente en el comportamiento de las empresas. En efecto, es indudable que las decisiones gerenciales y estratégicas se ven considerablemente afectadas tanto por el cambiante entorno macroeconómico, como por las políticas del gobierno.

Por lo que, de acuerdo con los objetivos planteados en la investigación, se busca crear conciencia al pequeño empresario pesquero de su entorno; ya que en la actualidad el estilo gerencial de las empresas ha venido dando un proceso de transformación, al pasar de una administración empírica a una administración científica, lo cual ha conllevado a que las decisiones que se tomen estén más respaldadas, como resultado de utilizar herramientas que estén al alcance de la ciencia administrativa. Además de que los consumidores ya no están dispuestos a demandar cualquier producto, ahora demandan calidad y excelencia, por lo que estas micro y pequeñas empresas deben realizar ciertos cambios para poder mantenerse en el mercado, el cual es más exigente y competitivo.

El fortalecer y desarrollar su pequeña empresa, les dará la oportunidad de aumentar paulatinamente sus ingresos, su desarrollo comercial, su producto, su mercado, entre otros; trayendo consigo la competencia nacional.

El crecimiento de la empresa, a pesar de las dificultades estructurales, empieza a ser un factor de apoyo a la estabilidad económica del Cantón Central de Puntarenas, porque al generar empleo, provoca cambios que inciden en todas las áreas: educación, salud ,política, economía, cultura y medio ambiente. Además de la obtención de divisas y la contribución a la dieta alimentaria.

Por lo tanto, al tener conciencia de estos aspectos; las pequeñas empresas pesqueras podrán cambiar su pensamiento empresarial, buscando que los ingresos por obtener a mediano y largo plazo sean suficientes para mejorar la calidad de vida de los puntarenenses.

1.3 Objetivos.

1.3.1 Objetivo general de diagnóstico.

Analizar qué tipos de aporte económico han generado las pequeñas empresas pesqueras al Cantón Central de Puntarenas.

1.3.2 Objetivos específicos de diagnóstico.

- a) Identificar las pequeñas empresas pesqueras existentes en el Cantón Central de Puntarenas.
- b) Analizar los motivos por los cuales las pequeñas empresas han invertido en la zona.
- c) Identificar los tipos de aportes económicos realizados por las pequeñas empresas pesqueras al Cantón Central de Puntarenas.
- d) Identificar las dificultades financieras que han enfrentado las pequeñas empresas pesqueras del Cantón Central de Puntarenas . .
- e) Determinar cuál es el apoyo gubernamental que reciben las pequeñas empresas pesqueras.
- f) Describir la capacidad de gestión de negocios existente en este tipo de empresas pesqueras.
- g) Analizar los volúmenes de producción de las pequeñas empresas pesqueras destinados a la exportación.
- h) Identificar los posibles nichos de comercialización existente en la zona del Cantón Central de Puntarenas.

1.1.3 Objetivo general de propuesta.

Establecer una estrategia rentable que le permita a las pequeñas empresas pesqueras crecer a mediano y largo plazo en el Cantón Central de Puntarenas.

1.1.4 Objetivos específicos de propuesta.

- a) Diseñar una propuesta que permita el financiamiento de la pesca artesanal del Cantón Central de Puntarenas.
- b) Crear un modelo de ordenamiento administrativo en la concesión de permisos más expedita para la pesca artesanal.
- c) Establecer el tipo de figura jurídica que más se adapte a la actividad pesquera artesanal.

1.4 Estado de la cuestión.

1.4.1 Aspectos generales de la provincia.

De acuerdo con la división administrativa ¹, Puntarenas es la sexta provincia del país, la cual cuenta con 11 cantones y 43 distritos. Sus cantones y cabeceras son:

- 1. Puntarenas: Puntarenas
- 2. Esparza: Esparza
- 3. Buenos Aires: Buenos Aires
- 4. Montes de Oro: Miramar
- 5. Osa: Puerto Cortés
- 6. Aguirre: Quepos
- 7. Golfito: Golfito
- 8. Coto Brus: San Vito
- 9. Parrita: Parrita
- 10. Corredores: Ciudad Neily
- 11. Garabito: Jacó

Tiene una extensión / área de 11.276,97 Km²

Se comunica con el resto del país por importantes vías. Además de contar con aeropuertos locales y servicios de ferry; que cruzan el Golfo de Nicoya.

Cuenta con lugares de interés turístico como: playas, parques nacionales, reservas biológicas, zonas protegidas y el Refugio Nacional de Vida Silvestre Golfito.

En la zona sur de la provincia se da la explotación minera de donde se extrae oro, zinc, hierro y plata.

Entre los cultivos propios de la provincia están: arroz, piña, palma aceitera, banano, caña de azúcar, frijol, tubérculos, tabaco y maíz.

También se desarrolla la apicultura, la ganadería de carne, la acuicultura y la pesca.

Respecto con el nivel de educación en la provincia de Puntarenas es el siguiente:

Nivel de instrucción.

Universitaria	0. 8%
Para-universitaria	4. 6%
Secundaria técnica	3. 4%
Secundaria académica	18. 0%
Primaria	60. 0%
Preparatoria o kinder	2. 9%
Ningún grado	10. 0%

Fuente: Periódico la nación 2002 (b)

El cuadro anterior muestra que los conocimientos adquiridos son altamente empíricos, ya que un bajo porcentaje de los puntarenenses (0.8%) cuentan con preparación universitaria y (4.6%) para-universitario.

Es la penúltima provincia con menos exportaciones del país (\$268.3 millones) ,donde la actividad pesquera y pecuaria contribuyen en un 15.4%. Porcentaje relativamente bajo en comparación con las otras actividades que se desarrollan en Puntarenas.

Exportaciones de las provincias del país.

Provincia	Exportaciones \$ Millones (2000)	Actividad				
		Pesca y Pecuario	Industria	Textiles	Agrícola	Alimentaria
San José	990.6	2.8	47.2	24.5	7.9	17.6
Alajuela	687.9	8.9	46.1	23.1	14.0	7.9
Cartago	531.3	****	48.9	37.5	11.0	2.6
Heredia	2307.3	0.6	92.7	2.0	2.8	2.0
Guanacaste	126.5	14.4	27.3	0.03	44.2	14.1
Puntarenas	268.3	15.4	13.0	10.7	40.9	19.9
Limón	553.7	0.001	7.9	0.02	90.0	2.1

Fuente: Periódico la nación, 2002 (c)

La investigación se centra en la actividad pesquera del Cantón Central de la provincia de Puntarenas, el cual tiene una extensión de 44,62 km² y cuenta con una población de 111.833 habitantes².

Es una zona con muy pocas exportaciones, desempleo y problemas sociales, lo cual genera que la pobreza se apodere de las familias del Cantón, según se muestra en el siguiente cuadro comparativo :

Pobreza por cantón central de cada provincia.

CÓDIGO	CANTÓN	% HOG.POBRES
101	San José	17. 0%
201	Alajuela	18. 1%
301	Cartago	15. 5%
401	Heredia	14. 9%
501	Liberia	34. 4%
601	Puntarenas	36. 0%
701	Limón	25. 1%

Fuente: Estimación de la población pobre por cantón según región Doc .febrero 2000# 1.1.Helio Fallas. Experto Nacional PNUD.

En el cuadro anterior se observa que el cantón de Puntarenas presenta el porcentaje mayor, un 36%, en comparación con los otros principales cantones del país. Este porcentaje es una representación de los limitados recursos que existen en el lugar.

Ahora, el Índice de Desarrollo Social³ (IDS) señala al Cantón Central de Puntarenas en la posición 43 entre los 81 cantones del país , este es el tercer Cantón Central por provincia con peor situación.

Índice de desarrollo social por cantón central de cada provincia.

CÓDIGO	CANTÓN	POBLACIÓN	EXTENSIÓN Km2	IDS
101	San José	315. 413	44, 62	27
201	Alajuela	213. 354	388, 43	35
301	Cartago	136. 633	287, 77	21
401	Heredia	112. 466	282, 6	17
501	Liberia	49. 921	1. 436, 47	52
601	Puntarenas	111. 833	1. 842, 33	43
701	Limón	107. 713	1. 765, 79	56

Fuente: Mideplan, Cálculo IDS por Cantón, Área de Análisis de Desarrollo.(2000)

Nota: El valor del IDS oscila entre 0 y 100, correspondiendo el valor más bajo al cantón en mejor situación sociodemográfica y el más alto al que presenta el mayor rezago en su nivel de desarrollo.

³ un indicador resumen que mide las brechas sociales entre las diferentes áreas geográficas del país (cantones y distritos), está compuesto por las siguientes variables:

- Infraestructura Educativa,
- Acceso a Programas Educativos Especiales,
- Mortalidad Infantil,
- Defunciones de 0 a 5 años respecto a la mortalidad general
- Retardo en talla de la población de primer grado de escuela
- Consumo promedio mensual de electricidad residencial y Nacimientos de niños (as) de madres solas.

1.4.2 Situación actual de la actividad pesquera.

Según el Departamento de Pesca de la FAO ⁴ la actividad pesquera en Costa Rica ha tenido un desarrollo significativo sobre las costas del Océano Pacífico. Allí se concentra cerca del 98% de la producción y casi el 90% de los pescadores. Ello como consecuencia de la amplitud de su plataforma y la existencia de su ecosistema. ”

Es una de las principales fuentes de trabajo en las zonas costeras, cumpliendo una función primordial en la economía y desarrollo social. Según otros estudios, se ha estimado que el Subsector Pesca contribuye con un 1,5% del Producto Interno Bruto Agropecuario, y que en forma directa, proporciona trabajo a unas 15 000 personas.

Pero la mayor parte de los recursos están bajo una excesiva explotación; como consecuencia de ello el Estado tomó medidas para limitar el número de licencias de pesca en el Litoral Pacífico. Especialmente a embarcaciones que pescan dentro de las primeras 12 millas (pescadores artesanales). Por otra parte, la pesca de atún, tiburón y pez espada fuera de las 12 millas, no está restringida.

Se desarrolla en el Cantón Central de Puntarenas pero se ve con limitaciones tecnológicas, económicas, administrativas y organizativas. Además, muchas áreas de la costa donde existe la actividad, están sumamente afectadas por la contaminación, que genera el desarrollo urbano y agropecuario. Ejemplo: Golfo de Nicoya.

También dentro de la problemática existente en este sector , Li (2001), menciona algunos aspectos que son de importancia, dentro de los cuales están

- 1- La poca transparencia en las transacciones entre pescadores, intermediarios, propiciando un encarecimiento de precios que afecta ambos extremos de la cadena de comercialización.
- 2- La inexistencia de información sobre volumen de capturas, por variedades y precios mayoristas en litoral, aunado a los pocos o inexistentes canales de información, no permiten a todos los agentes comerciales, una adecuada toma de decisiones.

3- No existe formalidad en las transacciones, por cuanto las ventas en litoral o en la gran cantidad de puntos de desembarque, se hacen, la mayoría de las veces, de manera verbal. Por otro lado, esos puntos de desembarque carecen de condiciones técnicas lo que incrementa las pérdidas por inadecuado manipuleo. (Pág. 21)

INCOPESCA es la institución que tiene la labor de la Dirección de Recursos Pesqueros y está orientada a la colección y procesamiento de estadísticas oficiales en relación con el sector.

Además, dentro de las instituciones dedicadas a la tarea de investigación están: la Universidad de Costa Rica, el Centro de Investigaciones Marinas, el Centro de Investigación en Tecnología de Alimentos y el Instituto de Investigaciones Económicas. Asimismo, realizan tal tarea la Facultad de Ciencias Biológicas de la Universidad Nacional y el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, CONICIT.

1.5 Hipótesis.

Las pequeñas empresas del Cantón Central de Puntarenas no cuentan con la capacidad financiera ni comercial, que les permita realizar algún tipo de proyecto productivo que les haga crecer.

1.6 Cuadro de variables e indicadores.

Objetivos	Variable	Definición Conceptual	Definición Operativa	Indicadores	Instrumentos
Identificar las pequeñas empresas pesqueras existentes en el Cantón Central de Puntarenas.	Pequeñas empresas pesqueras.	Para el MEIC y FAO, las pequeñas empresas pesqueras están conformadas de seis a treinta empleados. Dedicadas a sacar del agua ,peces u otros animales con las herramientas que se emplean para esto. Además de procesarlos y venderlos.	Están encargadas de capturar los peces para procesarlos, distribuirlos y venderlos.	-Cantidad de empresas -Tipos de pesca existente	Revisión documental (listado de empresas) en Incopesca, Municipalidad. Revisión en páginas de Internet y libros relacionados con el tema de pesca en pequeñas empresas en Costa Rica.
Analizar los motivos por los cuales las pequeñas empresas han invertido en la zona.	Motivos de inversión.	El diccionario Larousse define el concepto como causa que mueve a los empresarios a emplear capital en algún proyecto productivo.	Sirve para generar rédito del capital por invertir.	Oportunidades del mercado -Tipos de inversión -Beneficios de inversión	Entrevista a empresarios pesqueros del Cantón Central de Puntarenas acerca de sus planes de inversión , cómo lo manejan y como lo han trabajado hasta el momento. Realizar hoja de observación en las empresas pesqueras y en dónde han invertido

Objetivos	Variable	Definición Conceptual	Definición Operativa	Indicadores	Instrumentos
Identificar los tipos de aportes económicos realizados por las pequeñas empresas pesqueras al Cantón Central de Puntarenas.	Aportes económicos.	Según diccionario Pequeño Larousse lo define como conjunto de actividades humanas en lo que respecta a la producción de bienes y al consumo de riquezas que contribuyen con el progreso de un lugar.	Los ingresos percibidos por las empresas satisfacen las necesidades de los ciudadanos. (empleo, educación, salud, calidad de vida)	- Generación de empleo. -Características del mercado de trabajo. -Condiciones de infraestructura.	Hoja de observación en el Cantón Central de Puntarenas. Entrevista a pequeños empresarios pesqueros.
Identificar las dificultades financieras que a enfrentado las pequeñas empresas pesqueras del Cantón Central de Puntarenas.	Dificultades financieras.	No existe una definición , pero el diccionario Larousse hace referencia a estos conceptos como crisis que impide a los empresarios a razonar, provocando una espiral de problemas económicos de los cuales no saben como salir.	Sirven para ocasionar problemas dentro dela empresa.	-Disponibilidad de recursos humanos, financieros, tecnológicos. -Movimientos de dinero -Rentabilidad -Acceso al sistema financiero. (créditos)	Entrevista a encargados de las pequeñas empresas. Acerca del manejo financiero. Entrevista en Cámara de Pescadores Entrevista a encargado de créditos para pequeña empresa en Bancos Estatales.
Examinar cuál es el apoyo gubernamental que reciben las pequeñas empresas pesqueras.	Apoyo gubernamental.	El diccionario Quillet y el Pequeño Larousse lo define como la atención prestada por el conjunto de personas que dirigen un Estado a una fuerza o a quién lo necesita.	Sirve para proteger a un grupo de personas que necesitan de los beneficios que el gobierno les pueda brindar.	-Apoyo financiero. -Fomento de la actividad pesquera. -Programas en ejecución.	Revisión documental en INCOPECA, MEIC, MIDEPLAN acerca de la intervención del gobierno en el sector. Entrevista a funcionarios de Cámara de Pescadores Entrevista a pequeños empresarios pesqueros.

Objetivos	Variable	Definición Conceptual	Definición Operativa	Indicadores	Instrumentos
Describir la capacidad de gestión de negocios existente en estas empresas pesqueras.	Capacidad de gestión de negocios.	Según referencia del diccionario Larousse se define este concepto como: poseer la capacitación necesaria para desempeñarse en la empresa; en todas las operaciones y, a la vez, ejercer liderazgo e iniciativa en materia de administración de recursos humanos e instrumentales.	Emplear las herramientas necesarias y correctas para obtener los resultados deseados en la administración de una empresa.	-Estilo de administración. -Niveles de escolaridad. -Visión del negocio. -Técnicas de negociación.	Entrevista a gerentes o encargados de las pequeñas empresas. Realizar hoja de observación dentro de las empresas.
Analizar los volúmenes de producción de las pequeñas empresas pesqueras destinados a la exportación.	Volúmenes de producción.	Según el diccionario Quillet se refiere a la cantidad de objetos creados para que satisfacer las necesidades humanas.	Sirve para indicar el número de productos obtenidos en un período determinado.	- Cantidad de producto. - Tipo de producto. -Precio.	Revisión documental en INCOPECA. Entrevista a pequeños empresarios pesqueros.
Identificar los posibles nichos de comercialización existente en la zona del Cantón Central de Puntarenas.	Nichos de comercialización	Según el diccionario Quillet se define como lugares donde un conjunto de personas realizan negociación.	Sirve para que un conjunto de personas compren y venden sus productos.	-Lugares de comercialización	Hoja de observación en los nichos existentes en la zona. Entrevista a pequeños empresarios pesqueros.



CAPÍTULO II.

MARCO TEÓRICO Y REFERENCIA CONCEPTUAL.



2.1 Economía.

De acuerdo con el fin que persigue la Economía, Spencer (1976) define como: "la ciencia social que se preocupa principalmente por el modo en que la sociedad decide emplear sus recursos limitados, que son susceptibles de usos alternativos, para producir bienes y servicios para el consumo presente y futuro." (pág. 683)

Su base es la escasez de bienes y la multiplicidad de necesidades. Estudia los medios que una colectividad ha de emplear para aumentar sus propias riquezas, analizando las leyes que regulan el empleo de los medios y la aplicación de los fines. ¿cómo?, ¿qué hay que producir?, ¿para quién? y ¿cuánto hay que producir?

Las personas que están encargadas de producir deben maximizar sus beneficios cuando produzcan más a un mínimo costo; cuando los consumidores compren más artículos con menos dinero, es decir, al lograr una mejor distribución de su ingreso.

Pero para lograr una mayor comprensión y facilitar el análisis del comportamiento económico de una sociedad y los individuos que la integran , la economía divide su campo de estudio en dos partes :

Microeconomía: "aquella parte de la economía que estudia y teoriza sobre las unidades o partes económicas concretas de un sistema económico, tal como sus empresas, sus industrias y sus familias, y sobre las relaciones entre estas partes." (Spencer, 1976: pág. 683)

Macroeconomía: "parte de la economía que estudia y teoriza sobre las magnitudes globales de la economía, o sobre grandes subdivisiones de la misma." (Spencer, 1976: pág. 683)

2.1.1 Funcionamiento del sistema económico.

El funcionamiento de la economía de una sociedad puede ser representada mediante un modelo teórico, conformado por los sectores: empresas privadas, el sector de familias o consumidores finales y el Estado como ente económico.

Existe un mercado de factores de la producción al que acuden los organizadores de la producción, que son los empresarios provenientes del sector público o privado. Posteriormente, éstos conforman las empresas que se clasifican como públicas o privadas, según sea su capital. Además, es posible separar por sectores las empresas, de tal modo que el sector primario está compuesto por aquellas que toman sus productos tal y como están en la naturaleza, las del sector secundario son las dedicadas a la transformación y las del sector terciario, las de servicios.

2.1.2 El entorno económico de las empresas.

Existen muchos factores y problemas que inciden en el desarrollo empresarial en un país. Entre ellos se pueden citar la escasez de capital, los problemas de deuda externa, el crecimiento empobrecedor, el bajo nivel de industrialización (a nivel de proveedores), y otros.

Existen cinco fuentes importantes que pueden ser claves para un crecimiento económico. El P.I.B. incluye entre sus variables estas cinco: Trabajo, Conocimiento, Capital, Economías de escala, Movilidad de recursos.

Ahora, en el aspecto particular, se puede decir, que la empresa como agente desempeña una función económica que comprende cuatro aspectos:

1. Disminuir ineficiencias de la empresa.
2. Captar oportunidades de beneficios de los mercados de bienes y factores.
3. Estimar el futuro en un entorno de incertidumbre
4. Innovar en todo sentido.

Existen cinco grandes problemas económicos que afectan a las empresas:

1. El crecimiento económico: el cual incide en las expectativas de los empresarios en el nivel de las ventas, las utilidades, las inversiones, y los requerimientos de mano de obra (factor empleo).
2. La productividad: este considera la necesidad de producir la mayor cantidad posible de bienes con la menor cantidad de recursos.
3. La inflación: siendo la alza generalizada de precios, debe descifrarse el ajuste de demanda o la eventual caída de la producción.
4. El desempleo: considerado el principal problema económico, dado que se oponen entre sí el crecimiento y desempleo. La meta es lograr el crecimiento para aumentar el empleo.
5. Los déficit:- el- déficit público- es el -exceso de los gastos sobre los ingresos, y tiene efectos variados sobre las economías empresariales.

Es importante conocer el entorno en el que las empresas puedan desarrollar sus mejores virtudes, en busca de una estrategia apropiada que responda a sus requerimientos para lograr ventajas competitivas.

En opinión de O'Keefe (1994) "ante esta compleja realidad, el análisis del entorno adquiere una gran dificultad y la certeza sobre las predicciones realizadas es reducida; pero al mismo tiempo, permite a los agentes mejor formados, más capaces y más intuitivos captar oportunidades de beneficios que pasan inadvertidos para el resto de los sujetos económicos." (pág. 6)

2.2 Sector pesquero.

Al sector pesquero se le asigna un papel importante en el desarrollo económico; ya que tiene grandes posibilidades de crear empleos con una baja inversión de capital. Puede estructurar un conjunto de trabajadores capacitados o semi-capacitados que satisfagan los requerimientos de una futura expansión. Además, estas empresas son flexibles para la toma de decisiones gerenciales y la atención de nichos de mercado con posibilidades de exportación.

2.2.1 Los productos pesqueros.

Es importante señalar, desde luego, que la pesca es una actividad de tipo extractivo. La renovación de los recursos salvo la escasa proporción del cultivo de especies la efectúa la propia naturaleza, es necesario en la mayoría de los casos, explorar estos recursos en forma cuidadosa.

Una segunda característica de los productos pesqueros es su fácil y rápida descomposición, lo que da lugar a una gran variedad de problemas económicos, financieros, administrativos, etc. de naturaleza por los demás distinta a otras ramas de la actividad humana. Los productos de la pesca son además, de olor y aspecto menos aceptados que los provenientes de otras fuentes; esto crea una mayor desconfianza para el consumidor, por la dificultad en que se encuentra, al no en distinguir con facilidad las condiciones del producto.

2.2.2 El factor humano en la pesca.

Muy pocos aspectos dentro de la actividad pesquera pueden considerarse mano de obra no calificada. Hasta las más sencillas operaciones requieren por lo menos una adaptación previa, cierta habilidad o algunas disposiciones naturales para el trabajo de pesca; esto llega hasta tareas calificadas como es el caso de los patrones de barco y motoristas.

Por otra parte, aunque las labores pesqueras a veces pueden desarrollarse en condiciones de seguridad, particularmente por lo que se refiere a la pesca en esteros y bahías, la captura de un buen número de especies – concretamente en la pesca de alta mar – implica correr diversos riesgos, y los que participan de esta actividad están siempre bajo la amenaza de un naufragio, de un incendio o de un accidente de trabajo a bordo de la embarcación pesquera.

Es importante señalar, además, que por lo general el pescador no dispone de tiempo fijo para el desarrollo de sus actividades, pueden transcurrir horas y días de espera sin que se presenten las condiciones propicias para la captura, esta oportunidad llega en cualquier momento del día o de la noche.

Por lo que esta actividad es de cierto modo, una aventura permanente, para el empresario y una aventura que se prolonga por varios días o varias semanas para el pescador, dentro de la embarcación.

Las condiciones de trabajo de los pescadores empieza a llamar la atención según se observa en la realidad debido, indudablemente, a la mayor importancia relativa que ha estado adquiriendo esta actividad económica.

Se puede decir, que el factor humano en la pesca, como mano de obra o elemento de costo, presenta problemas de consideración para la empresa pesquera. Sin embargo, como contrapartida, dada la relativa abundancia de mano de obra flotante en los centros pesqueros durante las diversas temporadas de captura, la escala de salarios tiende a establecerse en a niveles relativamente bajos, particularmente en las labores menos calificadas.

2.2.3 El equipo de pesca.

Este equipo es muy variado y depende de las especies que se trate de capturar, de la abundancia o escasez de la mismas, del volumen de la demanda del producto, del capital de inversión disponible, del nivel de la técnica imperante, etc.

Sin embargo, hay que hacer patente el hecho de que el equipo pesquero tiende a uniformarse en una misma zona, según la especie o las especies de mayor importancia. Esta tendencia a la uniformidad del equipo pesquero en una misma región obedece no solo a razones técnicas o de imitación, sino a la propensión del pescador a conservar sus hábitos de trabajo y particularmente al alto costo del equipo durable que se amortiza a plazos relativamente largos. Esta circunstancia hace que el productor dependa, para aumentar sus ingresos a corto plazo, de los aumentos de la productividad por hombre y por embarcación.

2.2.4 El medio pesquero.

Salvo el caso de la pesca de algunas especies en alta mar, el centro de operaciones de esta actividad se localiza en algún puerto más o menos importante, en la generalidad de los casos el campo pesquero es un lugar más o menos aislado, por lo regular insalubre, sin las comodidades

que hasta en ciertos medios rurales se observan, alejado casi siempre de los centros urbanos, lo cual hace de la vida pesquera una actividad por lo general bastante dura.

En el ámbito de pesca artesanal, se cuenta con diversos atracaderos improvisados y en ocasiones, se desembarca la producción en la playa, con escaso equipo. En tal sentido, se estima que son aproximadamente noventa los puestos de recibo en el litoral Pacífico, mientras que en el Atlántico, la estacionalidad de los recursos explotados determina fluctuaciones en cuanto a los sitios de desembarque.

2.2.5 El pescado como alimento.

Durante los últimos decenios, el consumo de pescado ha aumentado en todo el mundo, junto con el crecimiento económico y el bienestar. No obstante, esta expansión no va a durar para siempre. El consumo de alimentos, incluido el del pescado tiene un límite. Es claro que el límite se alcanza primero y más rápidamente en las economías más prósperas donde, desde la antigüedad, el pescado ha formado parte habitual de la alimentación.

En las economías desarrolladas, el pescado está dejando de ser el alimento básico tradicional para convertirse en una especialidad culinaria. La mayoría de la población, en estos países, tiene medios para adquirir alimentos suficientes y los comerciantes minoristas, se han dando cuenta que para atraer a los consumidores deben vender un producto que sea algo más que un alimento básico. Por eso, han puesto en marcha campañas de comercialización de algunos productos pesqueros. Éstas tienden a afirmar que el consumo de pescado es un medio excelente para atender las necesidades de variedad y de alimentos nutritivos, sabrosos, sanos y de moda. La venta del pescado, en estos países, ya no se orienta a satisfacer a un precio competitivo a un consumidor hambriento.

En este contexto, el término «pescado» comprende una amplia categoría de grupos de productos de consumo, ofrecidos por los vendedores al por menor, los cuales varían de un país a otro. Sólo una pequeña proporción de ellos forma parte del comercio internacional. El volumen del comercio pesquero está todavía dominado por productos intermedios, en su mayor parte, en forma congelada.

El pescado tiene potencial para satisfacer los más diversos gustos. Razón por la cual es probable que el comercio internacional continúe creciendo rápidamente y que su composición se modifique en favor de productos acabados de mayor valor y menos materias primas. Es decir,

ofrecer en los mercados locales alimentos sustitutivos, otro tipo de pez, para reemplazar el exportado.

Por otro lado, en los países en desarrollo, el pescado continúa siendo un alimento de primera necesidad. Aporta una parte considerable de la ingesta de proteína animal en la alimentación de muchas personas. A mediados del decenio de 1990, esa proporción era más del 50 por ciento, en 34 países. Se encontraban en esta categoría varios países asiáticos y africanos. No obstante, el pescado no es, en general, fuente importante de calorías. Pese a lo anterior, las exportaciones no han mermado.

Como consecuencia de estas tendencias en el consumo, el comercio internacional registra un crecimiento quizá mayor en valor que en volumen. El comercio aumenta de dos maneras. En primer lugar, en los países en vías de desarrollo, la elaboración del pescad se convierte en una oportunidad atractiva de generación de empleo para los gobiernos que necesitan encontrar ocupaciones alternativas, en particular para los pescadores artesanales desplazados y sus familias. El sector de productos preparados, por ejemplo, requiere gran concentración de mano de obra. La mayor parte de los países que dependen de la importación de pescado para atender la demanda, tienen también industrias de elaboración; éstas hacen lo posible por sobrevivir y tratan de oponerse a la abolición de los actuales obstáculos comerciales.

La segunda causa de la expansión del comercio es la introducción del producto en mercados cada vez más importantes, como lo son: los países en desarrollo vecinos y los otros mercados en desarrollo existente. Por ejemplo, Brasil continúa siendo un gran importador de pescado y sus importaciones proceden mayoritariamente de otros productores de América del Sur.

2.3 Entorno socioeconómico de la pesca.

2.3.1 Tendencias recientes y posibles consecuencias para la pesca mundial.

Al final del decenio de 1990, la necesidad de alimentos y de generación de ingresos para la humanidad eran todavía los determinantes fundamentales para el aumento en el consumo y producción de pescado.

El deseo de reservar el acceso al pescado para actividades recreativas estaba en aumento y en muchos casos se respetaba. No obstante, tales usos se limitaban todavía a un pequeño número de países y, desde una perspectiva mundial, tenían sólo repercusiones limitadas en quienes se dedicaban a la pesca o la acuicultura como forma de vida.

En muchos países en desarrollo, el pescado adquirió mayor importancia económica durante la segunda mitad del siglo XX hasta que, al final de los años noventa, el sector pesquero se había convertido en importante fuente de alimentos, empleo y divisas.

Para estos países, la pesca es también un importante vehículo para crear valor agregado y promover el crecimiento económico. En algunos países pobres, donde el pescado forma parte indispensable de la seguridad alimentaria para grandes sectores de la comunidad, incluidos los pescadores, las posibilidades siempre crecientes de los mercados de exportación han hecho que, cada vez, sea menos el pescado disponible en los mercados locales. Es probable que la decisión de vender el producto en el extranjero en vez de en el propio país, donde desempeña un papel importante como alimento, plantea problemas para algunos países.

Parece también previsible que un número creciente de países subdesarrollados elaborarán estrategias nacionales de seguridad alimentaria, en las cuales el pescado ocupará un papel importante.

Actualmente, las condiciones que determinan el uso tradicional del pescado han cambiado lentamente. El tamaño cada vez mayor del mercado, tanto por lo que se refiere al número de personas como a su extensión geográfica, ha tenido algunas repercusiones. Por un lado, muchos consumidores han tenido acceso a una gran variedad de alimentos y productos pesqueros y a un número cada vez mayor de vendedores. Por el otro, los productores primarios pueden elegir entre un número creciente de compradores.

La pesca tiene características muy especiales de las cuales se deriva una serie de problemas y situaciones cuya descripción, podrá esclarecer debidamente las condiciones y circunstancias en las que muchas veces es útil la asociación como sistema de organización empresarial.

2.4 Sistema empresarial.

En un inicio, las familias trabajadoras comenzaron a unificarse cuando el crecimiento de la actividad industrial exigió mayor cantidad de mano de obra. Los hogares se transformaron en pequeñas empresas, eliminando la moderna y racional diferenciación entre trabajo y hogar.

En su primera etapa de transición, la familia pasó de la actividad individual, a la pequeña empresa y así sucesivamente, favoreciendo la constitución del centro productivo y económico, en la matriz del comportamiento empresarial.

Pero el desarrollo de las actividades empresariales llevó a un inevitable conflicto entre sistemas, ya que resultaba incompatible el funcionamiento simultáneo de un sistema cerrado

"familia" con un sistema abierto (organización productiva moderna) y este conflicto alcanzó mayor severidad al incrementarse el desarrollo de las operaciones y el tamaño de la empresa.

Hoy, muchas de las grandes empresas, anteriormente fueron pequeñas ;estas constituyeron un elemento importante en los momentos de inestabilidad, ya que las reacciones rápidas y la mejor aceptación del riesgo fueron elementos que las grandes no lograron utilizar, debido a que su volumen se desarrolló más bien en los periodos de estabilidad.

2.5 Estructura de la industria de pesca en Costa Rica.

En el caso particular de Costa Rica el Departamento de Pesca de la FAO (La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) define:

2.5.1 Pesca industrial.

Pesca o flota industrial o de gran altura a la conformada por embarcaciones de grandes dimensiones, tecnología avanzada y gran autonomía que se dedican a la pesca del atún y la sardina.

La flota atunera está conformada por dos barcos de bandera extranjera, de propietarios locales, con licencias otorgadas por la administración pesquera local y proveen a las plantas de conservas nacionales. La flota sardinera se compone de dos embarcaciones sin plena utilización debido, básicamente, a que la industria conservera importa la materia prima a bajo costo. Los principales sitios de desembarque para las mismas son los puertos de Puntarenas .

2.5.2 Pesca semi-industrial.

Son las embarcaciones de mediana dimensión dedicadas a la explotación del camarón.

La flota camaronera se compone de 82 embarcaciones autorizadas, de las cuales operan efectivamente alrededor de 56 en aguas someras y profundas y 12 capturan exclusivamente camarón de profundidad (existen 14 embarcaciones inactivas). En el primer caso las principales especies explotadas son distintas variedades de camarones de aguas someras y profundas (especialmente blanco o grande café, rosado o pink, tití o pequeño) y mientras que el resto se dedica a la captura (a más de mil metros de profundidad) de especies tales como fidel, camello y camello real. La fauna acompañante está compuesta por una gran variedad de especies cuyo volumen frecuentemente es superior al del camarón. Si bien la mayor abundancia de camarón blanco se encuentra en el Golfo de Nicoya, el mismo está vedado a la flota camaronera y reservado para la pesca artesanal.

Los camaroneros tienen casco de acero o fibra de vidrio, una eslora que oscila entre 15 y 24 metros, con una potencia de motor entre 250 a 450 HP, cuentan con bodegas aisladas y equipos frigoríficos, utilizan como método de pesca redes de arrastre con "plumas o tangones" y poseen equipos apropiados para la navegación y detección de cardúmenes.

2.5.3 Pesca artesanal.

Es una de las principales actividades económicas de las comunidades costeras, principalmente en el Pacífico.

En los últimos años se ha incrementado el número de pescadores debido a la escasez de empleo en algunas zonas; el fácil acceso y, la relativamente baja inversión que se requiere.

En el Pacífico se pueden identificar tres zonas de pesca : la Zona Norte entre Cabo Blanco y Nicaragua, donde existen 19 comunidades; la Zona Sur, desde Punta Judas a Punta Burica que incluye el Golfo Dulce y con dos centros de actividad Quepos y Golfito y, el Golfo de Nicoya, en el cual se capturan el 50% de peces y mariscos del nivel nacional. En el Atlántico la pesca se concentra en Limón Centro y en ciertas épocas, en Manzanillo y Colorado.

La flota artesanal utiliza las siguientes embarcaciones:

- Los botes y pangas de eslora reducida (8 a 10 m), sin cubierta, propulsadas por vela, remo o motor fuera de borda y reducida autonomía. Están construidas en madera y playwood y su capacidad máxima es de tres tripulantes.
- Las lanchas tienen entre los 10 y 15 m, poseen cabina y alojamiento para 5 o 6 tripulantes y una autonomía de 3 a 4 días. Están construidas en madera o fibra de vidrio. En la costa del Pacífico, la mayor parte de las embarcaciones, están equipadas con motor fuera de borda o estacionario, con una potencia que oscila entre 5 y 50 HP.

2.5.4 Especies capturadas y su utilización.

Todas las especies comerciales a nivel interno, son extraídas del Océano Pacífico, tal como lo menciona la FAO (1996, pág. 5), dentro de las cuales están: dorado, macarela, corvina, róbalo, tiburón, bagre, pargo, moluscos bivalvos y camarón blanco. En el litoral Pacífico se captura especialmente esta última especie, sardina y recientemente atún. En el Atlántico se pesca langosta y tortuga principalmente. Las artes de pesca utilizadas, en ambos litorales, son entre otras, red gallera, línea taiwanesa y línea para dorado”.

Se cuenta con diversos atracaderos improvisados y en ocasiones, se desembarca la producción en la playa, con muy escaso equipo.

Los pescadores artesanales venden sus capturas a intermediarios o bien, directamente a las compañías exportadoras. Los intermediarios, por lo general son los mismos transportistas y en su mayoría, son los encargados de abastecer el producto fresco al mercado nacional y a plantas procesadores, para su elaboración. El mercado interno de productos pesqueros es abastecido por los desembarques de fauna acompañante del camarón capturado por la flota industrial y se comercializan, tanto pescado como crustáceos y moluscos.

Los intermediarios comercializan estos productos en la Meseta Central directamente a las pescaderías o en los alrededores del Mercado Central en San José, en la denominada "Plaza de Pescado". También lo distribuyen en las zonas rurales.

2.6 Tipos de empresas.

Según decreto ejecutivo 23426-MEIC, del 5 de noviembre de 1997, se entenderá para efectos de la reconversión productiva por micro, pequeña y mediana empresa, aquella unidad económica que reúna las siguientes condiciones:

Rango de empresas.

MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA
<ul style="list-style-type: none">• Conformada entre uno y no más de diez empleados incluyendo al propietario.• Ventas anuales no mayores a su equivalente en colones de \$150.000.	<ul style="list-style-type: none">• Conformada por entre seis y treinta empleados.• Inversión en maquinaria, equipo y herramientas por un monto o su equivalente en colones de \$250.000.• Ventas anuales no mayores a su equivalente en colones de \$500.000.	<ul style="list-style-type: none">• Conformada entre treinta y uno hasta cien empleados.• Inversión en maquinaria, equipo y herramientas por un monto a su equivalente en colones de \$500.000.• Ventas anuales no mayores a su equivalente en colones de \$1.000.000

Fuente: Ministerio de Planificación, 2001 (b)

2.7 La pequeña empresa.

El papel de la pequeña empresa en el desarrollo de los países ha tomado mucha importancia; ya que son consideradas como un importante recurso para combatir los problemas de pobreza, que se encuentran en las diferentes sociedades del mundo.

A criterio de Brugger, Nelson y Timberlake "(1994) aquellos en las altas esferas de negocios, en las organizaciones internacionales y en la política que se niegan a ver la importancia de la pequeña empresa, no sólo demuestran una ceguera política y social abismante, sino que perciben sólo una fracción ínfima de la realidad empresarial en Latinoamérica". (Pág. 23)

2.7.1 Los tipos legales básicos de organización con las que puede contar una pequeña empresa.

1. El propietario individual.
2. La sociedad personalista.
3. La sociedad de responsabilidad limitada.
4. La asociación estatutaria.
5. La asociación no incorporada.
6. El trust comercial.
7. La sociedad anónima.
8. La sociedad anónima familiar.

2.7.1.1 Sociedad en comandita.

La sociedad en comandita, una variante de la sociedad en nombre colectivo y autorizada conforme a las leyes de muchos estados, permite que personas que deseen aportar dinero a la sociedad en calidad de socios, lo hagan limitando su responsabilidad al monto de lo aportado, convirtiéndose en socios comanditarios, en contraste con los socios comanditas que responden ilimitadamente.

2.7.1.2 Asociación estatutaria de sociedades.

Establecen la posibilidad de un tipo de organización de negocios. La Asociación Estatutaria de Sociedades difiere de la Sociedad en Comandita, en que todos los miembros tienen una responsabilidad limitada y los intereses de las empresas son transferibles. Este tipo de organización frecuentemente se le llama "Sociedad de Responsabilidad Limitada", y adquiere el

título de S. R. L. Este tipo de sociedad, como regla general, se le considera una entidad legal diferente en la jurisdicción , en la cual está organizada. Puede adquirir y tener propiedades, puede demandar y estar sujeta a que se le demanda a nombre de la empresa.

Además, tal asociación puede ser administrada por un consejo de administradores, equivale al consejo de directores de una sociedad.

Tiene varias desventajas graves.

- 1) La ley establece un mínimo de personas para formar la sociedad y generalmente se señala un límite a su duración, sin que se fije un método para renovar la vida de la asociación cuando el plazo haya vencido.
- 2) Otra desventaja de este tipo de asociación es que al transferirse un interés en tal asociación, no convierte al adquirente en socio del negocio, salvo que se le seleccione a la membresía por los socios. Si el cesionario no es elegido, él tan sólo tendrá derecho que la asociación le compre su participación.

2.7.1.3 Asociación no incorporada.

La asociación no incorporada se le conoce también como "Compañía de acciones conjuntas" y combina algunas de las características de la sociedad personalista y algunas de la sociedad anónima. Las normas constitutivas de este tipo de compañías, constan en un contrato privado.

2.7.1.4 Trust comercial.

El fideicomiso (trust) comercial es una organización creada por un testamento o declaración de fideicomiso, en la cual activos pertenecientes a una empresa son transferidos a una fiduciaria para que sean administrados en beneficio o provecho de las personas que sean titulares de los certificados.

2.7.1.5 Sociedad anónima.

La sociedad anónima presenta las siguientes ventajas y desventajas.

Ventajas

- Responsabilidad limitada.
- Entidad legal independiente.
- La propiedad es transferible.
- Se tiene administración especializada.
- Duración ilimitada.
- Ventajas fiscales.
- Gran tamaño.
- Fácil de crecer.
- Fácil para obtener capital.

Desventajas

- Vigilada estrechamente.
- Impuestos.
- Su organización es costosa.
- Restricciones estatutarias.
- Difícil que se conserve algo en secreto.
- Dificultad para obtener crédito.

2.7.1.6 La sociedad anónima familiar.

Quando las acciones de una sociedad anónima se venden abiertamente y son poseídas ampliamente por los inversionistas, de la sociedad, se le considera una sociedad anónima abierta. Sin embargo, si las acciones no se poseen ampliamente y por lo tanto, no están disponibles para la venta al público en general, a la empresa se le conoce con el nombre de sociedad "cerrada". La sociedad anónima cerrada es, particularmente, propia para los negocios pequeños.

2.7.2 Características de las pequeñas empresas.

La pequeña empresa se caracteriza por tener:

- Una gran simplicidad en las operaciones que tienen que efectuarse.
- Un contacto más estrecho entre el personal y el empresario, lo cual repercute en un mayor rendimiento si se compara con grandes empresas en donde la administración es despersonalizada y con complicados procesos de producción.

- Tiene una gran capacidad para poder desarrollarse tanto en áreas rurales como urbanas, es una fuente generadora de riqueza y bienestar social para el lugar.
- Su actividad constituye una fuente importante de generación de empleo.
- Están fundamentadas en el sistema de producción de las economías informales las cuales están basadas en la comunidad, el solidarismo, la cooperatividad más personal.

2.7.3 Beneficios de las pequeñas empresas.

Brugger, et al (1994) consideran a partir de estudios realizados, que a la pequeña empresa se le pueden atribuir los siguientes beneficios:

- “Son proveedores directos de la gran industria.
- Crean numerosos nuevos puestos de trabajo y capacitan a sus empleados.
- Desarrollan nuevas tecnologías.
- Establecen importantes lazos económicos entre zonas urbanas y rurales.
- Emplean eficazmente los escasos recursos, especialmente el de capital.
- Fomentan la igualdad de oportunidades en la comunidad, sobretodo, entre hombres y mujeres y entre la clase media y los pobres.
- Contribuyen al desarrollo de la comunidad en que operan.
- Participan activamente en la "economía internacional" en la medida que desarrollan mercados de exportación, trabajan para compañías multinacionales y emplean, generalmente, maquinaria y materia prima importada en sus procesos de producción". (pág. 37).

Además, los autores agregan que se puede decir que "el éxito y el trabajo de los dueños de pequeñas empresas permite que una mayor cantidad de gente:

- ofrezca en los mercados locales aquellos productos y servicios que permiten cubrir las necesidades;
- compre e intercambie más productos y servicios en el nivel empresarial;
- tenga una mejor educación y esté en condiciones de trabajar en forma más eficiente;
- pueda desarrollar pequeñas empresas capaces de proporcionar localmente productos y tecnologías y promover la cooperación empresarial;
- tenga más oportunidades de asumir responsabilidades y llegue a poseer algo propio;
- asegure su trabajo y su comportamiento un entorno político y socialmente más estable en el que pueda desplegar la inventiva y la iniciativa empresarial"(Brugger, et al,1994:Pág 25-27).

2.7.4 Limitaciones de las pequeñas empresas.

Según Brugger, et al (1994) -" no basta con invertir en este potencial, sino que también hay que hacer posible un nuevo entorno legal e institucional que de a la pequeña empresa una oportunidad de jugar el papel que le corresponde en la creación de riquezas y en el establecimiento de las bases de la sociedad civil". (Pág. 23). Dentro de las limitaciones están:

- La maquinaria usada no es de tecnología avanzada, y no recibe el adecuado mantenimiento, lo que produce una baja en el rendimiento productivo.
- Los espacios físicos no siempre permiten un control de calidad adecuado.
- La producción es raramente planificada y se carece de un esquema propio de comercialización.
- En muchas de estas empresas es corriente la ausencia de controles contables.

Weston y Brigham (1993) denotan una serie de problemas que consideran comunes a las pequeñas empresas:

- El individuo clave puede no poseer el rango total de talentos administrativos requeridos.
- En un negocio pequeño manejado por una persona clave, los sistemas de control tienden a ser informales, directos y personales. Si el negocio crece, la amplitud de las responsabilidades puede volverse excesiva para el individuo.
- Debido a la preocupación del propietario por las presiones de las operaciones cotidianas, la planificación del futuro es frecuentemente inadecuada. Tales empresas meramente reaccionan a los cambios que ya han ocurrido, en lugar de anticipar o aún de producir esos cambios. Desde luego, estas empresas son frecuentemente más perjudicadas que ayudadas por los cambios competitivos o por las fluctuaciones en el medio.
- Se necesita un grado relativamente alto de entrenamiento administrativo, de experiencia y de criterio. Sin embargo, frecuentemente se carece de ellos; preocupado con el presente, el empresario típico de negocios pequeños sencillamente no planea la sucesión administrativa.(Pág. 744)

2.7.5 Crisis de las pequeñas empresas.

La pequeña empresa siempre tiene problemas para la supervivencia en forma general. Para explicar las dificultades del pequeño comercio y de la pequeña empresa. J.Robindoux, señala que tarde o temprano estas empresas enfrentan una o varias de las siete crisis:

Crisis que enfrentan las pequeñas empresas.

Fuente: Sallanave(1994)pág 83

PROBLEMAS	CRISIS
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Inexperiencia de los dirigentes<input type="checkbox"/> Sistemas de información inadecuado<input type="checkbox"/> Subcapitalización	Crisis de LANZAMIENTO
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Aumento en las inversiones ligado al crecimiento<input type="checkbox"/> Endeudamiento exagerado para compensar la Subcapitalización<input type="checkbox"/> Mala planificación de la tesorería	Crisis de LIQUIDEZ
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Concentración de la información y el poder<input type="checkbox"/> Falta de personal de nivel medio<input type="checkbox"/> Aumento del personal<input type="checkbox"/> Diversificación de las operaciones	Crisis de DELEGACIÓN
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> El gerente general percibe la empresa como una continuación de sí mismo<input type="checkbox"/> El gerente general no escucha a los demás<input type="checkbox"/> El gerente general no controla	Crisis de LIDERAZGO
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Expansión rápida<input type="checkbox"/> Límites de crédito de los proveedores<input type="checkbox"/> Límites de crédito bancario	Crisis de FINANCIAMIENTO
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Complacencia<input type="checkbox"/> Relajamiento<input type="checkbox"/> Dividendos excesivos	Crisis de PROSPERIDAD
<ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Divergencia entre los accionistas<input type="checkbox"/> Defunción del gerente general<input type="checkbox"/> Impuesto de sucesión<input type="checkbox"/> Desavenencias en el equipo dirigente	Crisis de CONTINUIDAD

2.8 El pequeño empresario.

2.8.1 Su papel dentro de la pequeña empresa.

El papel del empresario es muy cambiante, en la medida en que el negocio se va haciendo más complejo, cambiarán las habilidades que el empresario necesita.

En los primeros años es determinante la capacidad del fundador para realizar ciertas tareas. Posteriormente, para asegurar la supervivencia de la empresa debe adquirir también habilidades financieras.

Además, cuando se contratan nuevos empleados, las habilidades de liderazgo, motivación y administración adquieren un carácter crucial. Sin embargo, en la actualidad los pequeños empresarios tienen poca experiencia en la motivación y el manejo de personal; ya que la necesidad de estas habilidades puede no ser tan evidente en la supervivencia inmediata de la empresa.

Con el fin de que la empresa pueda crecer y tener éxito, es esencial el compromiso y la alta productividad de todos los empleados. Pero, aun si la empresa tiene empleados muy capacitados y tecnología muy avanzada, malas prácticas administrativas pueden reducir la productividad.

Por lo que un empresario al ver la empresa en crecimiento, debe ajustarse a las existencias de su entorno ; utilizar las habilidades y las herramientas necesarias para decidir el rumbo que tomara la empresa.

2.8.2 Factores que motivan la creación de una empresa.

Según Peggy Lambing y Charles Kuehl (1998) los empresarios no están motivados a crear un negocio únicamente por el dinero en realidad y de acuerdo con algunos estudios realizados, existen otros factores más importantes dentro de los cuales están:

- La necesidad de alcanzar sus objetivos.
- El deseo de independencia.
- Utilizar sus capacidades y habilidades personales.
- Controlar su propia vida.
- Construir algo para la familia.
- El gusto por el desafío.
- Para vivir como y donde elija.

- Las necesidades de reconocimiento, de recompensas tangibles, significativas y de satisfacer sus expectativas. (Pág. 15)

2.8.3 Limitaciones y oportunidades del pequeño empresario.

Como anteriormente se mencionó, a pesar de su importancia económica y social, muchas pequeñas empresa tienen una existencia muy precaria.

La carga de superar todas esas dificultades recae sobre el gerente-propietario de la empresa, quien generalmente no dispone de personal especializado para atender los diferentes problemas y debe ocuparse de todos ellos. Resulta entonces fácil comprender por qué suelen descuidarse las condiciones de trabajo.

Por otra parte, como lo demuestra la experiencia, en las pequeñas empresas se evidencia rápidamente que sólo el gerente-propietario puede lograr que las mejoras se realicen. Es una persona realmente ocupada, pero también es imprescindible para tomar cualquier medida. Por este motivo el gerente-propietario es el objetivo principal de capacitación.

Pero para diseñar métodos adecuados de capacitación, es necesario reconocer según Thurman, Louzine y Kogi (1989) las barreras que existen para el mejoramiento de las condiciones de trabajo. No obstante, al concebir métodos para superar estas barreras, es importante reconocer que las características fundamentales de una pequeña empresa independiente presentan tanto oportunidades como limitaciones.

Las limitaciones más importantes consisten en que:

- en general, las pequeñas empresas independientes no se preocuparán por buscar ayuda externa, especialmente asistencia profesional, para planear cualquier tipo de mejora. Esto es sobre todo cierto con respecto a las condiciones de trabajo;
- tales empresas pueden ser contrarias, y en el mejor de los casos indiferentes, a los métodos de las instituciones de capacitación o de asistencia. Aun los empresarios interesados en aprender pueden tener prejuicios contra una
- capacitación formal: es bastante improbable que se interesen en la instrucción y la capacitación por sí mismas; la principal preocupación de los propietarios, generalmente, consiste en mantener el negocio y resolver los problemas de rutina. Su tiempo y los recursos son muy limitados para ocuparse de actividades que no se refieran directamente a la obtención de beneficios en corto plazo; pueden no darse cuenta de ideas que permitan mejorar los negocios, porque fuera de su propia empresa tienen una experiencia limitada. El empresario considera que él o ella es el negocio, por lo cual puede tomar cualquier

crítica como un desaire personal. El empresario suele tener un estilo de manejo autocrático, en virtud del cual la motivación de los trabajadores suele ser una cuestión puramente económica.

Las oportunidades más importantes consisten en que:

- es posible que la productividad general, y especialmente la productividad laboral, sea baja y que pueda reaccionar en forma positiva se adoptan de mejoras;
- generalmente el empresario está acostumbrado a recibir información y asesoramiento por canales más bien informales o personales;
- es probable que, al elogiarse su negocio, el propietario considere entusiasmado, que se lo está elogiando a él; los gerentes-propietarios son los hombres claves en la formulación de decisiones relativas al negocio (y por cierto pueden ser los únicos que toman decisiones). Por tanto, su situación les permite poner en práctica mejoras rápidamente;
- en general, se trata de personas prácticas y activas;
- es probable que respeten más el asesoramiento de otros gerentes-propietarios independientes que el de especialistas externos o de los programas formales de capacitación; así como suelen ser autocráticos con sus trabajadores, casi siempre tienen al menos un interés paternalista por ayudarlos;
- a menudo están más cerca del sector de producción y de sus empleados que el gerente de grandes empresas. Por ello, se encuentran en mejores condiciones de entender los problemas técnicos y de ser capaces de adoptar métodos informales y flexibles que puedan resolverlos.

En resumen, todas las limitaciones que se les presente a los gerentes-propietarios solo podrán ser superadas en la medida en que se perciban y utilicen efectivamente las oportunidades existentes. (Pág. 3)

2.8.4 Antecedentes educativos del pequeño empresario.

Tiempo atrás, muchos empresarios han tenido éxito sin tener un título universitario. El autoempleo permitía a las personas que carecían de educación formal obtener buenos ingresos.

Sin embargo, Peggy et al (1988) dicen “que en la actualidad el mercado es cada vez más competitivo y es necesario un volumen sustancial de conocimientos para poder manejar una empresa con éxito.” (Pág. 16)

Por esta razón, los empresarios mejor preparados pueden mantenerse en el mercado y enfrentarse al cambio; ya que cuentan con las habilidades, la confianza y una imagen bien

desarrollada de autosuficiencia. Podrá manejarse a sí mismo y verá más oportunidades que riesgo en el cambio que un futuro pudiera traer.

2.8.5 Formación del gerente-propietario.

Como se ha señalado anteriormente, la capacitación de los gerentes- propietarios es muy compleja. Son personas que han tenido sus éxitos y fracasos , además de que tenderán a oponerse a cualquier punto de vista; ya que conocen sus problemas muchísimo mejor que un observador externo.

Thurman, et al (1989) en su libro mencionan que al establecer una capacitación para estas personas deben seguirse los siguientes seis principios básicos:

- *Adaptación a la situación local* El cambio se estimula mejor, si se comienza por los problemas reales de la empresa en vez de hacerlo por las prioridades que proponga un observador externo. Los métodos que se creen deben ser flexibles e informales y adaptarse minuciosamente a las actividades que la empresa puede realizar. En general, esto significa que debe concederse importancia a las mejoras simples que ya se han adoptado en algunas empresas de la misma localidad.
- *Tratar de obtener resultados.* Es necesario identificar realizaciones encomiables y evitar toda crítica. Esto mejora la comunicación con los gerentes y sirve para interesarlos.
- *Vincular las condiciones de trabajo con otros objetivos de la gestión.* La identificación de soluciones de bajo costo para los problemas de las condiciones de trabajo no suele ser suficiente para suscitar el cambio. Los gerentes necesitan comprender que las soluciones de sus problemas cotidianos de producción están vinculadas con mejoras en las condiciones de trabajo.
- *Usar el aprendizaje práctico.* Todo aprendizaje debe estar vinculado con medidas encaminadas a la solución de problemas. Esto significa que es necesario concentrarse en sectores en los que puedan tomarse medidas inmediatas. También significa que deben utilizarse los conocimientos preexistentes de los gerentes y fomentar su autosuficiencia. *Alentar el intercambio de experiencias.* Es posible alentar la autosuficiencia local y el entusiasmo mediante oportunidades para discutir con otros gerentes de empresas y visitas a otros establecimientos pequeños. Es necesario formar grupos de apoyo entre pequeños gerentes de empresas y alentarlos para que continúen trabajando juntos. Esto da más peso a las medidas que se tomen y a la idea de que es el grupo el que posee el contenido del programa de capacitación.
- *Promover la participación de los trabajadores.* Las medidas propuestas dependen, en buena parte, de los conocimientos, la motivación y la buena voluntad de los trabajadores.

Siempre que sea posible, deben aprovecharse las ocasiones de poner en práctica las ideas de los trabajadores y de utilizar sus energías. (Pág. 4)

2.9 Estructura de Capital de las Pequeñas Empresas.

Se puede definir como estructura de capital: " Proporción o mezcla de valores usados para financiar la empresa." Van Horn, (1988: Pág. 796)

No todas las empresas presentan una misma composición en su capital y en la forma de financiamiento de su actividad.

Por otra parte, cada fase está caracterizada por tendencias en la construcción del sistema financiero de cada empresa.

La primera fase en las compañías pequeñas se ve primordialmente constituida por un capital con base en los ahorros personales, con créditos comerciales y pequeños empréstitos.

Posteriormente las mismas utilidades de la empresa pueden ser el financiamiento para buscar el desarrollo de la organización, esto sin abandonar el crédito comercial.

El elegir una estructura de capital no deja de tener sus problemas, y generalmente es condicionado por factores limitantes, en algunos casos muy restrictivos como lo es para pequeñas empresas.

Existen diferentes opciones de financiamiento para las empresas en general.

Dichas opciones deben ser evaluadas en forma apropiada, basándose en la estructura de capital de la empresa, utilizándose bien podría ser el promedio ponderado de capital, el cual se basa en la composición actual de la empresa

La estructura financiera seguirá desempeñando un papel esencial en el mantenimiento de la salud empresarial, para evitar cualquier decaimiento que pueda dar al traste con los niveles de desarrollo que se han logrado.

2.10 Financiamiento de la pequeña empresa.

En Costa Rica, la informalidad es una característica de la pequeña empresa, poco capitalizada, usualmente cuenta con bajo nivel tecnológico, su status legal y forma de trabajar, le cierra el acceso a las ventajas que la economía, la legislación y el Estado le ofrece a la empresa formal como puede ser el crédito.

Según menciona Rodolfo Tacsan Chen, usualmente para los bancos, el pequeño empresario es un mal cliente por diversas razones:

- 1- Se asocia al pequeño empresario con el crédito subsidiado, lo que lo hace poco atractivo como cliente; ya que estas líneas son de alto costo y por consiguiente, se considera que su rentabilidad es baja, riesgo elevado y costos fijos altos.
- 2- La calidad de información suministrada es poco confiable ;ya que no llevan libros contables, no poseen personal capacitado que suministre la documentación requerida.
- 3- Las garantías (hipotecaria, fiduciaria) presentadas por los pequeños empresarios no es muchas veces la requerida.
- 4- La confianza. Quizá uno de los elementos más importantes para el banquero que prefiere prestar a empresas conocidas y que hayan demostrado seriedad en sus negocios y disciplina en sus pagos al banco.

2.11 Fuentes de recursos de financiación.

Existen diferentes opciones de financiamiento a los que la empresa puede acudir cuando necesita fondos para agilizar la marcha de su negocio.

2.11.1 Capital propio.

El capital propio debe servir para financiar la denominada estructura sólida de la empresa. Está formada por los recursos aportados por los propietarios o accionistas en metálico o en especies, o por las utilidades generadas en la actividad propia de la empresa y que figuran tal reservas.

Cuando una empresa se plantea la necesidad de obtener nuevos medios de financiación, lo primero que debe hacer es averiguar si ella misma posee estos medios y si son utilizables sin poner en peligro su normal funcionamiento. La financiación propia constituye en principio el medio de 'inversión más económico y el que suele originar menores problemas. Consiste la financiación propia en hacer productivos los recursos que está ociosos dentro de la empresa, normalmente en la cuenta de reserva.

2.11.2 Créditos.

Agotada la posibilidad de obtener recursos en el seno de la propia empresa en razón de la estructura de su capital, el propietario debe estudiar la conveniencia de obtener capital para

invertir en la empresa. Esta es una situación que se da normalmente en una empresa de dimensión reducida, con escaso número de accionistas.

Podrán así, acudir a la colaboración de préstamos personales garantizados por sus bienes, a la obtención de capital en el círculo en que se desenvuelven otros comerciantes, familias, amistades, personas con disponibilidades ociosas o en otras empresas que se hallen dispuestas a invertir.

La marcha habitual de la empresa, al generar determinadas fuentes crediticias, normalmente adquieren o pueden adquirir a diferentes plazos.

Aunque existan diferencias de un país a otro, en general, los préstamos a corto plazo son aquellos que se deben devolver antes de los 18 meses. Son préstamos a medio plazo los que se reembolsan entre 18 meses y 5 años; mientras que los concedidos a largo plazo tardan más de 5 años en reembolsarse.

Por lo general, no tiene fácil acceso al crédito por no poseer personería legal, ni garantías para los créditos que se requiere para producir y crecer.

2.11.3 Fideicomisos.

Según menciona Wong (1997) “ El fideicomiso es un contrato que formaliza la voluntad de una persona, llamada fideicomitente, para que los bienes o derechos que transmite al fiduciario, le sean administrados conforme a los fines previstos en el contrato, a favor de una tercera persona, llamada fideicomisario o beneficiario, quien puede ser a su vez el propio fideicomitente” (Pág. 2)

Donde se define como:

1. Fideicomitente: A la persona física o jurídica que realiza un contrato con el fiduciario y le entrega los bienes que serán objeto de fideicomiso.
2. Fiduciario: Es el sujeto que adquiere los bienes y se compromete a enajenarlos o administrarlos para la constitución de la finalidad señalada en el acto constituido.
3. Fideicomisario: Persona que recibe los beneficios derivados del cumplimiento del encargo y eventualmente los bienes fideicometidos.

Entre las virtudes que tiene el fideicomiso está:

- a) Es una alternativa para maximizar los activos, es decir aprovechar el rendimiento de un activo, sobretodo del más ocioso.
- b) Para efectos de las empresas pueden ser utilizados para establecer garantías, para titularización, compra de inmuebles, otros.
- c) A través de un fideicomiso de titularización un fiduciario emite certificados u otros títulos valor, garantizados por el patrimonio fideicometido, con el fin de obtener recursos.
- d) Es comúnmente utilizado en proyectos habitacionales.

2.11.3.1 Tipos de fideicomisos.

Según González, Moreira, Sandoval, Molina, Díaz (2001) existen diferente tipos de fideicomisos, dentro de los cuales mencionan:

1. *Fideicomisos de administración:* son aquellos por los cuales el fideicomitente transfiere determinados bienes al fiduciario para que éste los administre y destine las rentas que producen esos bienes fideicometidos a la finalidad indicada por aquél (se puede dar en administración un bien, varios bienes e, inclusive, un patrimonio)
2. *Fideicomisos de inversión:* consiste en que el fideicomitente entrega al fiduciario una suma de dinero determinada, para que éste la destine a realizar inversiones productivas, cuyas rentas se le pagan al propio fideicomitente o a quién este haya designado como beneficiario.
3. *Fideicomisos de Garantía:* se transmite la propiedad de un bien, o un derecho con el fin de respaldar el cumplimiento de una obligación.(Ejemplo: caso de títulos valores como garantía posibilidad de que el fiduciario administre la cartera.)
4. *Fideicomisos Testamentarios:* se transmiten los bienes al fiduciario con el fin de que a la muerte del fideicomitente, el primero realice los actos y cumpla los fines determinados en el contrato de fideicomiso.
5. *Fideicomiso Inmobiliario:* transmisión de inmuebles al fiduciario con el fin de que realice respecto de ellos lo pactado en el contrato. (pág. 5-8)

2.12 Apoyo gubernamental.

En octubre de 1993 cuando se aprobó la Ley, en la Asamblea Legislativa, se creó una institución para que velara, protegiera y administrara los recursos marinos y acuícolas, propiciando un aprovechamiento sostenible como contribución al desarrollo económico del país.

Este es el Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (INCOPECA), al cual se le asignaron tres campos de acción:

- 1- Mejorar la capacitación y dar asesoramiento a los administradores de las pequeñas empresas pesqueras.
- 2- Reestructurar la comercialización de los productos pesqueros, de tal manera que el pescador no dependa del intermediario y logre entonces mejores precios.
- 3- Proporcionar un programa crediticio especial para el sector, el cual se usa para mejoras en el equipo de pesca(lanchas e implementos), pasando por el manejo del producto, hasta nuevos programas de comercialización.

Esto con el fin de buscar una reorganización a la realidad y futuro del sector pesquero, el cual es muy incierto.



CAPÍTULO III.

DISEÑO METODOLÓGICO .



3.1 Investigación.

Según Canales y otras (1994) La investigación es “el estudio sistemático, controlado, empírico, reflexivo, y crítico de proposiciones hipotéticas sobre las supuestas relaciones que existen entre fenómenos naturales. Permite descubrir nuevos hechos o datos, relaciones o leyes, en cualquier campo del comportamiento humano. Es una indagación o examen cuidadoso en la búsqueda de hechos o principios, una pesquisa diligente para averiguar algo.” (Pág. 53)

La utilización de la investigación permite el aprendizaje de métodos y formas para poder plantearse nuevos problemas y resolverlos adecuadamente. Además de promover la inventiva en el alumno.

La investigación depende de dos factores, del enfoque que se le quiera dar y del estado de conocimiento que se tenga del tema.

En el presente estudio se utiliza:

3.1.1 Investigación exploratoria.

Según Hernández, Fernández y Baptista. (1991) “ los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes” (Pág. 59)

Bajo este tipo de investigación, se realiza un análisis del entorno existente entre en el Cantón Central de Puntarenas; con base en esta observación, se identifica el tema a investigar, se formula un problema de diagnóstico, a la vez, se establecen los objetivos generales y específicos para determinar las variables e indicadores que orienten esta investigación.

Lo anterior se realiza principalmente, donde el tema por estudiar o analizar no cuenta con información suficiente para hacer las respectivas referencias o en su defecto, se carece de la totalidad de ella. Por lo tanto se debe proceder a la exploración de la información, con el fin de recabar los datos necesarios para iniciar la investigación en forma.

En el presente estudio se utilizó la investigación exploratoria debido a que el tema: “el papel que juegan las pequeñas empresas pesqueras en el Cantón Central de Puntarenas” , no ha sido tema de análisis a fondo hasta la fecha. Lo anterior implica la exploración sobre los diferentes empresarios pesqueros, diferentes instituciones y organizaciones que de manera directa o indirecta tendrían eventual participación o interés en un proyecto como éste.

3.1.2 Investigación descriptiva.

Según Canales y otras:(1994) es una “etapa preparatoria del trabajo científico que permite ordenar los resultados de las observaciones de las conductas, las características, los factores, los procedimientos, y otras variables de fenómenos y hechos. Este tipo de investigación no tiene hipótesis explícitas” (Pág. 53)

De acuerdo con la definición anterior, este tipo de investigación proporciona una descripción de situaciones y eventos. Busca primordialmente especificar las propiedades importantes de personas, comunidades, grupos o cualquier otra manifestación que sea sujeto de estudio.

Mide de forma independiente los conceptos variables con los que tiene que ver.

La investigación descriptiva está dirigida a determinar “como es” o “como está” la situación de las variables que se estudian en una población.

En el presente estudio se pretende identificar cuales son las pequeñas empresas pesqueras existentes en el Cantón Central de Puntarenas y las diferentes condiciones que influyen en el sector.

Según Hernández, et al (1991) “ Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades, o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden o evalúan diversos aspectos, dimensiones, o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar” (Pág. 61)

Una de las características principales de los estudios puramente descriptivos, es obtener diagnósticos o pronósticos de realidades dadas, que permiten describir e interpretar lo que es o lo que existe, relacionándolo con hechos precedentes que influyen en una situación determinada. Asimismo, se logra clasificar, analizar e interpretar los datos hasta determinar los intereses o posiciones de los diferentes sujetos de estudio.

La presente investigación pretende realizar una representación de la realidad existente entre las pequeñas empresas pesqueras del Cantón Central de Puntarenas a partir de los elementos captados u obtenidos, de manera tal que sea posible realizar una representación de la realidad de lo que sucedería si se presentaran una serie de hechos y a partir de esa representación, diseñar una estrategia, para que logren operar en este mercado tan competitivo en el que se encuentran.

3.1.3 Investigación aplicada.

Según Ander Egg:(1989) “La investigación aplicada busca conocer para hacer, para actuar (modificar o mantener, reformar o cambiar radicalmente algún aspecto de la realidad social). Le preocupa la aplicación inmediata sobre una realidad circunstancial antes que el desarrollo de teorías. Es el tipo de investigación que realiza de ordinario el investigador o promotor social; en general, comprende todo lo concerniente al ámbito de las tecnologías sociales que tienen como finalidad producir cambios inducidos y/o planificados con el objeto de resolver problemas o de actuar sobre algún aspecto de la realidad social”. (Pág. 67-68)

Este tipo de investigación tiene el propósito de resolver un problema, tomar decisiones, evaluar programas y mejorar la calidad de vida de los puntarenenses.

Para efectos de este estudio, la recolección de datos, así como su análisis e interpretación están dirigidos hacia los actores sociales relacionados o participantes en el proyecto, sean estos empresarios pesqueros y organizaciones públicas; se hace además un análisis del entorno pesquero que tiene el Cantón Central de Puntarenas para identificar el papel que juegan las pequeñas empresas pesqueras en el lugar, y así, proponer una estrategia que les permita crecer a mediano y largo plazo.

3.2 Origen de los datos.

3.2.1 Sujetos.

Para efectos de esta investigación, se utiliza el simple conjunto investigado que Jaime Arellano (1986) define, como: “ un conjunto particular de unidades estadísticas, ni ha sido concebido como población o universo, ni tampoco ha sido seleccionado como una muestra de una determinada de la población. Es simplemente un conjunto que el investigador tiene a mano y quiere estudiar con fines descriptivos, en el mejor de los casos “para agregar un resultado mas” a los ya disponibles en la literatura”. (Pág. 116)

La información se obtiene por medio de entrevistas, que se realizan al siguiente conjunto de personas: funcionarios Cámara de Pescadores, pequeños empresarios pesqueros y encargados de créditos en bancos estatales.

3.2.2 Fuentes de información.

Para la recolección de información del presente estudio , se utiliza como fuentes primarias las entrevistas realizadas a las diferentes personas y como fuentes secundarias, documentos de INCOPECA, MEIC, MIDEPLAN, Municipalidad de Puntarenas, Tributación revisión en libros y páginas de internet relacionados con la actividad pesquera.

3.2.3 Descripción de los instrumentos.

Para realizar el presente estudio de investigación se requiere de la recolección de información por medio de diferentes tipos de instrumentos, los que Arellano define, como “ Todos aquellos que tienen como propósito recoger la información de forma organizada y útil a los propósitos de la investigación”. (Pág. 2)

Existen varias clasificaciones de instrumentos, pero para realizar la investigación se utilizó la entrevista y la observación.

La entrevista como un método de recolección de información, interactúan el entrevistador y el entrevistado. Según Sierra Bravo (1995) “ La entrevista es uno de los procedimientos de observación en las ciencias sociales, siendo esta eminentemente concreta, personal, directa e inmediata”. (Pág. 350)

Dado lo anterior, se considera que este instrumento proporciona respuestas personales, no sugeridas, de importancia para la realización de la investigación y que a la vez posee la validez necesaria para hacer confiable dicho instrumento.

Se realiza:

1. La entrevista a lo empresarios cubre las variables: motivos de inversión, aportes al desarrollo económico, dificultades financieras , capacidad de gestión de negocios y nichos de comercialización.
2. La entrevista a los funcionarios de bancos estatales cubre la variable: de dificultades financieras .
3. La entrevista a la Cámara de Pescadores cubre las variables :aportes económicos, dificultades financieras y apoyo gubernamental.

Y por último, se utiliza la observación donde Fernández, et al (1991) lo definen como: " el registro sistemático, válido y confiable de comportamiento o conducta manifiesta."(Pág. 309)

Puede utilizarse como método para realizar investigaciones orientados conductualmente. En este estudio se utiliza para determinar la capacidad de negocios existente entre los pequeños empresarios e identificar las inversiones realizadas por estas empresas.

3.3 Análisis de la información.

3.3.1 Análisis de contenido.

Con el propósito de complementar y poder realizar un análisis más profesional de las variables que contiene el estudio, se utilizó también el análisis de contenido, que Fernández, et al lo definen, citando a Krippendorff, como una "técnica de investigación para hacer inferencias válidas y confiables de datos con respecto a su contexto." (Pág. 293)

El análisis de contenido se utiliza para la revisión documental en INCOPECA, Municipalidad, MEIC y MIDEPLAN para tener una visión amplia del tema de estudio.

3.3.2 Análisis estadístico.

Se utilizó también el análisis estadístico el cual "esta referido a una misma característica y recogida de modo que se comparan, analizan o interpretan los datos."Gómez, (1985.Pág. 4).

Para esto se obtuvieron los porcentajes de las respuestas obtenidas por medio de los cuestionarios repartidos a los propietarios de las embarcaciones pesqueras del Cantón Central de Puntarenas.

El uso del cuestionario fue útil para poder llegar a conocer las opiniones y la situación vivida por los pescadores de dicha zona.

3.4 Diseño muestral.

En una investigación es necesario obtener información relevante ,sin necesidad de acudir a la medición de todo el universo posibles datos, por lo que, se realiza el muestreo. Este permite

escoger un grupo de elementos de información, y con base en su conjunto, podrán extraerse conclusiones de relevancia con relación al marco teórico elaborado.

Para efectos del estudio, la población va a estar compuesta por el sector pesquero artesanal del Cantón Central de Puntarenas.

Al conocer el tamaño total de la población pesquera artesanal, (433 embarcaciones) se opta por realizar un cálculo de la muestra aleatoria.

Esta muestra incluye los tres tipos de embarcaciones existentes, donde:

- 1- 201 son embarcaciones de pesca artesanal pequeñas.
- 2- 137 son embarcaciones de pesca artesanal media.
- 3- 95 son embarcaciones de pesca artesanal avanzada.

De las cuales se eligen al azar:

- 1- 50 embarcaciones de pesca artesanal pequeña.
- 2- 56 embarcaciones de pesca artesanal media.
- 3- 33 embarcaciones de pesca artesanal avanzada.

Para obtener una muestra de 139 embarcaciones.

Este procedimiento se realizó al azar, para que cada una de las embarcaciones que configuraban el universo, contaran con exactamente la misma probabilidad de ser parte de la muestra.

Además, por el tipo de sector a encuestar, realiza el estudio con los que se encontraron disponibles, y a que casi siempre se encuentra en altamar.

3.5 Recolección y tabulación de datos.

Hernández, et al (1991), se refieren a la etapa de recolección de los datos como la etapa luego de la definición del diseño de la investigación y de la muestra adecuada, que consiste en “recolectar los datos pertinentes sobre las variables involucradas en la investigación” (pag 241)

La aplicación de las entrevistas se realizó a empresarios pesqueros, los encargados de los tres principales bancos del Cantón Central de Puntarenas y al presidente de la Cámara de Pescadores Artesanales.

Con los datos recolectados, se continúa con la siguiente etapa del proceso, la codificación. Hernández, et al (1991) definen codificación como “El proceso a través del cual las características relevantes del contenido de un mensaje son transformadas a unidades que permitan su descripción y análisis preciso” (Pág. 303)

Ahora, con la finalidad de facilitar la interpretación de los datos, se utiliza la presentación en forma de tablas y gráficos para cada uno de los instrumentos utilizados.

Gómez (1976). al respecto de la presentación de manera tabular comenta: “La presentación tabular es importante por dos razones básicas: por una parte, el análisis es favorable debido a que conlleva a resultados productivos cuando las notas están clasificadas y presentadas adecuadamente; en segundo lugar, es necesario poner al alcance de otras personas toda la información que pueda ser utilizada” (Pág., 11)

Los datos obtenidos se analizan tomando en cuenta la relación con las variables que fundamentan los objetivos del estudio.

Según Kerlinger, (1988) el análisis de los datos significa “categorizar, ordenar, manipular y resumir los datos de una investigación para contestar las preguntas planteadas en ella. El propósito del análisis es reducir los datos a una forma entendible e interpretable, de tal manera que las relaciones de los problemas de la investigación puedan estudiarse y evaluarse”(pag, 141).

Finalmente se realiza la interpretación de los datos, que como menciona Zorrilla Arena (1992) Dicha interpretación es producto de la operación que se realiza entre el análisis y la síntesis. “Es el proceso mental con el cual se trata de encontrar una significación más completa y amplia de la información empírica recabada”.(Pág. 77).



CAPITULO IV.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS DATOS.



La información de este capítulo se fundamenta en el análisis e interpretación de los datos obtenidos por medio de los instrumentos mencionados en el capítulo anterior. Es un proceso que consiste en la búsqueda de datos pertinentes de acuerdo a los referentes y variables predefinidas.

Como base de este capítulo, se realizó el trabajo de campo, o sea, la aplicación de los instrumentos a los tres referentes, primero a los pequeños empresarios pesqueros, luego a los encargados de banca de desarrollo en los bancos estatales del Cantón y por último, al funcionario de la Cámara de Pescadores Artesanales, quienes conforman el Conjunto Investigado.

Posteriormente, con la finalidad de facilitar la interpretación de los datos, se presenta la información en forma de gráficos, por cada referente y su variable.

4.1 Empresarios pesqueros.

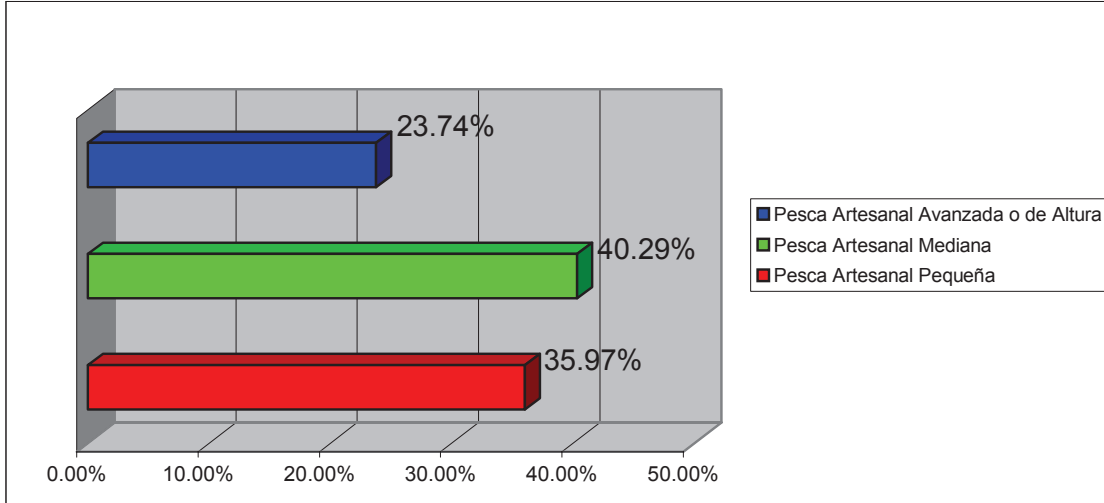
Variables: Motivos de inversión, aportes al desarrollo económico, dificultades financieras, capacidad de gestión de negocios de las pequeñas empresas pesqueras, nichos de comercialización y volúmenes de producción.

Las pequeñas empresas pesqueras estudiadas se encuentran todas dentro del Cantón Central de Puntarenas, donde según el Departamento de Protección y Registro del Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (INCOPECA) ,existen 433 embarcaciones registradas con permiso de practicar la pesca artesanal .

Para efecto de la encuesta, se localizó a 139 pequeños pescadores artesanales y como se muestra en el gráfico 1, el 40.29% tienen permiso para realizar esta actividad en un territorio de 39 millas máximo, mientras que el 35.97% corresponde al sector informal, el cual se dedica a realizar esta actividad en un territorio de 3 millas ; y lo realizan por medio de trasmallo (redes de diferentes hilos) o en línea (cada cierta distancia se tiran anzuelos en línea con carnada para capturar los peces del fondo del mar). Y por último el 23.74% de los pescadores tiene permiso para pescar después de las 40 millas.

Gráfico # 1.

Las embarcaciones tienen permiso para realizar pesca artesanal:



Fuente: Elaboración Propia.

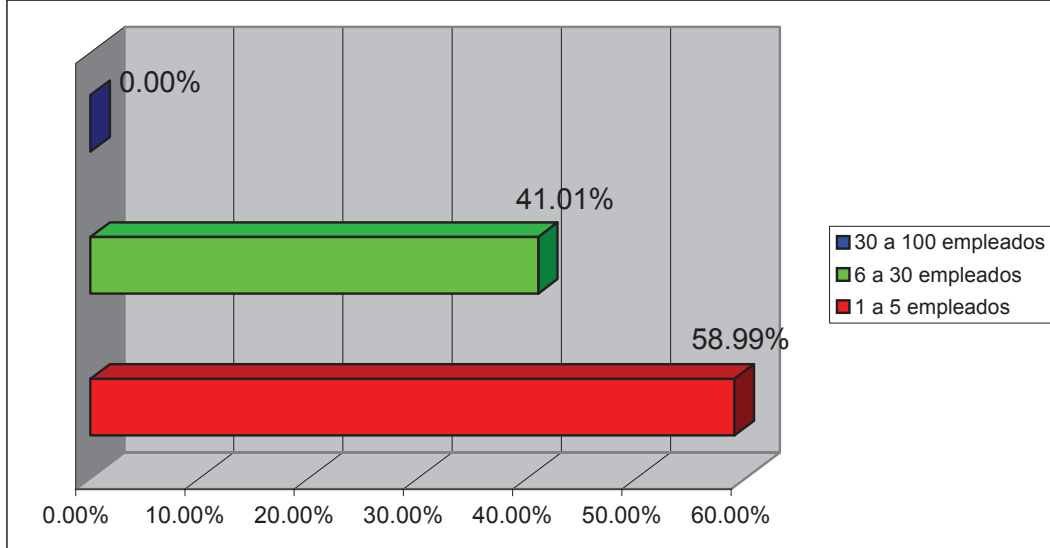
Estas embarcaciones tienen una capacidad máxima de personas. Las pequeñas embarcaciones cuentan con una capacidad de 2 a 3 personas, las embarcaciones media de 3 a 5 personas y las embarcaciones de altura tiene una capacidad de 8 a 15 personas.

Pero según los resultados presentados en el gráfico 2, el 58.99% corresponde a la categoría de 1 a 5 empleados, esta es la capacidad máxima existente en las embarcaciones pequeñas y medias.

Aunque hay un porcentaje del 41.01% constituido por embarcaciones de altura principalmente y una que otra embarcación media, las cuales cuentan con una capacidad de 6 a 30 empleados.

Gráfico # 2.

La empresa o embarcación está conformada por:



Fuente: Elaboración Propia.

Pero como en un inicio del desarrollo del sector empresarial, las familias trabajadoras empezaron a unificarse cuando el crecimiento de la actividad industrial exigió mayor cantidad de mano de obra.

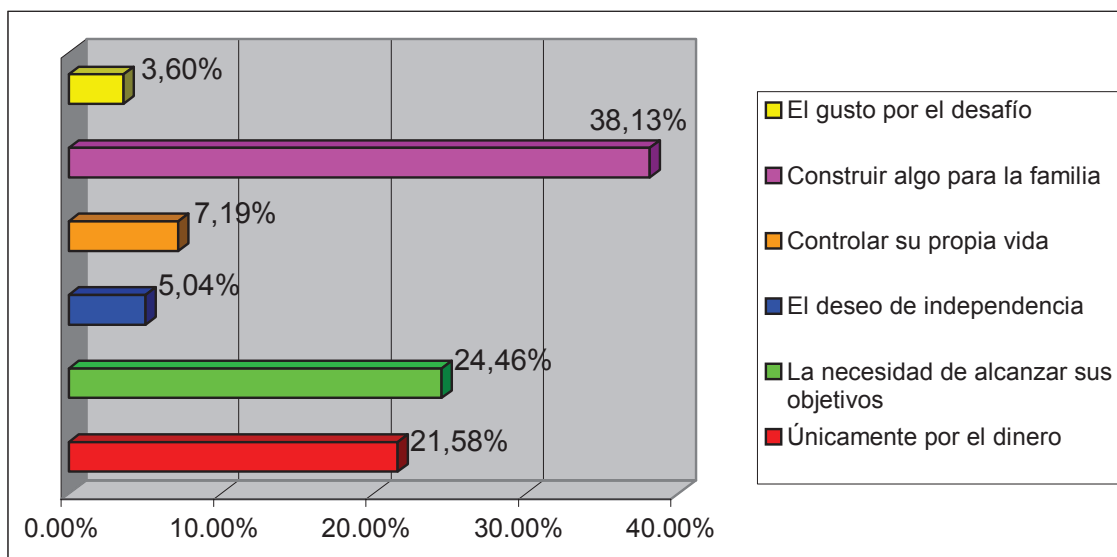
Así empezó a suceder en el Cantón Central de Puntarenas y como se muestra en el gráfico 3, muchos de los hogares se transformaron en pequeñas empresas pesqueras, pues por la escasez de otras alternativas de empleo y el fácil acceso, añadido a la poca inversión que requería, muchos construyeron su empresa para cubrir sus necesidades básicas y las de sus familias.

También otros fueron impulsados por el deseo de alcanzar sus propios objetivos, crearon su negocio, el cual les proporciona el control financiero y autonomía en la decisión.

Mientras que otros motivados únicamente por obtener dinero no les importó tener toda la responsabilidad del negocio y muchas veces estar dispuestos a sacrificarse, para que el negocio tenga éxitos. Esto es resultado de la encuesta, la cual arroja los siguientes porcentajes:

Gráfico # 3.

El pescador fue motivado para crear su embarcación o empresa:



Fuente: Elaboración Propia.

Se puede notar en el gráfico 4, que el 67.63% de los pescadores artesanales de embarcaciones media han invertido en lanchas construidas de madera o fibra de vidrio, las cuales cuentan con las condiciones mínimas requeridas para salir de viaje por semanas y evitar cualquier accidente.

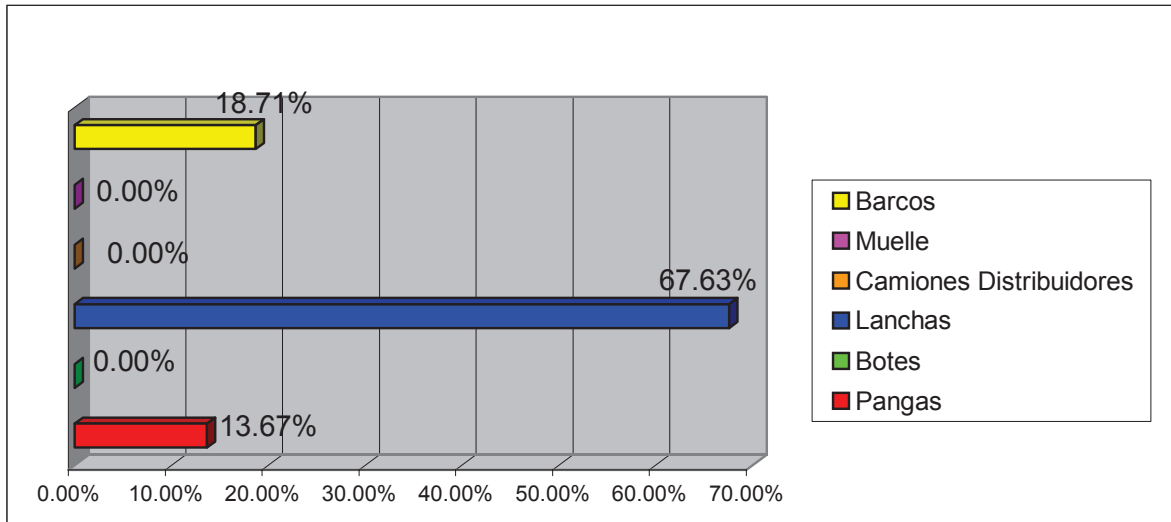
Mientras que el 18.71% de los pescadores artesanales de embarcaciones de altura cuentan con los recursos necesarios para comprar barcos, los cuales están acondicionados para realizar viajes de larga distancia y durante varios días o semanas.

Y 13.67% que corresponde al pescador artesanal pequeño, por sus limitados recursos ha invertido en pangas y botes, medio con el que cuentan para realizar esta actividad a pocas millas de la costa.

Además, según la encuesta y la visita realizada a los diferentes propietarios de las embarcaciones, muchos de los pescadores artesanales de embarcaciones media y de altura poseen no solo embarcaciones de diferentes tamaños, sino muelles, camiones distribuidores y hasta sus propias fábricas de hielo para mantener el producto.

Gráfico # 4.

Tipo de inversión por los pescadores:



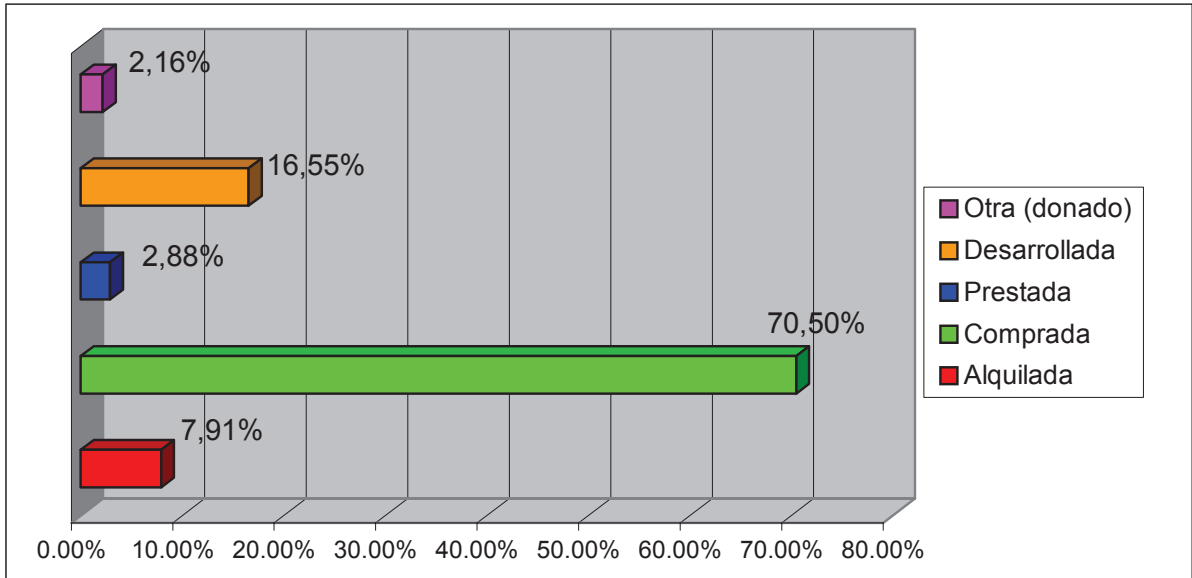
Fuente: Elaboración Propia.

El 70.5% de las embarcaciones utilizadas por los pescadores artesanales ha sido comprada, y con el paso del tiempo ha logrado mejorar lo que en primera instancia compraron. Existe una combinación entre ambas; ya que muchos de los pescadores se enfocaron en tener y construir bienes de capital a largo plazo.

Esto les permite tener una visión de permanencia de la pequeña empresa en un futuro, siempre y cuando logren solventar las necesidades que se les van presentando. Algunos de los pescadores artesanales pequeños, alquilan una panga o bote para salir a traer producto que les proporcionara algún dinero para alimentarse. Así lo muestra el gráfico 5, resultado de la encuesta aplicada a los pescadores artesanales.

Gráfico # 5.

La infraestructura utilizada por su empresa o embarcación es:



Fuente: Elaboración Propia.

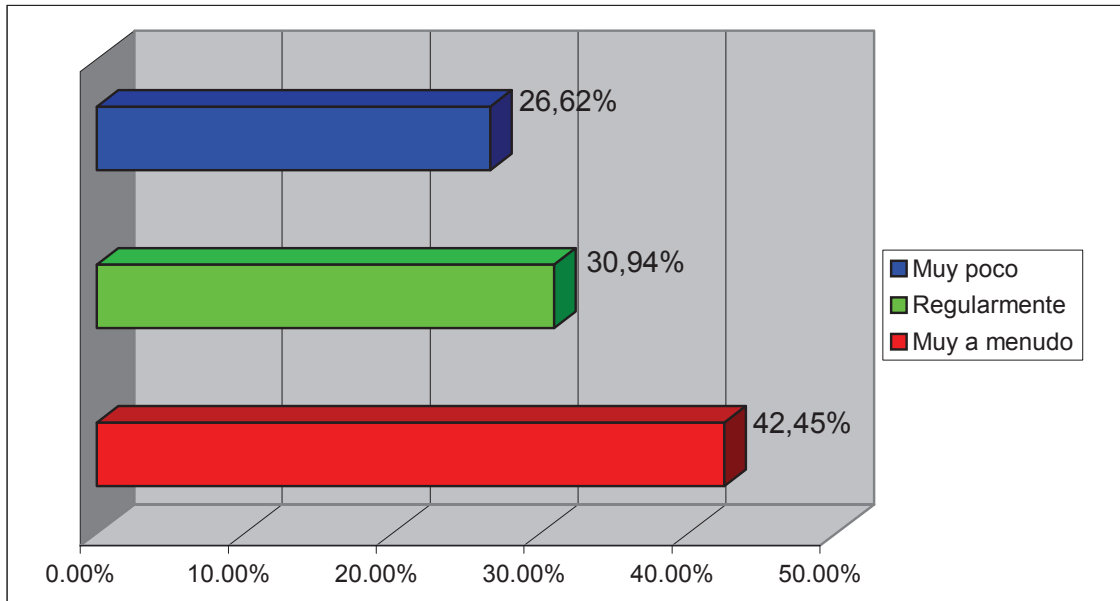
A las embarcaciones se les da a menudo mantenimiento para evitar accidentes, lograr obtener más producto y buscarle bienestar al trabajador; ya que una falla implica un costo muy alto para el propietario y porque no hasta la vida de la tripulación. Además, se debe tomar en cuenta que las embarcaciones se deterioran con el tiempo y con las aguas del mar.

Sin embargo, complementando las encuestas con la visita a estas embarcaciones, se muestra que el mantenimiento preventivo lo realizan muy a menudo las embarcaciones media y de altura, no así los pescadores pequeños, pues generalmente sus embarcaciones son viejas, y no es de su interés repararlas, ya que es más importante para ellos abastecer a la tripulación, pues sus viajes son cortos y muy cercanos.

Y por último, un grupo considerado contestó que muy poco el; mantenimiento le dan a sus embarcaciones, ya que cuentan con escasos recursos para cubrir estos gastos, y el equipo utilizado es bastante costoso.

Gráfico # 6.

Grado de mantenimiento requerido por el equipo utilizado por las embarcaciones:



Fuente: Elaboración Propia.

En general, el gráfico 7 muestra que el 48.92% de los entrevistados consideran que el equipo utilizado necesita mejoras para poder realizar con mayor facilidad y seguridad la captura de peces.

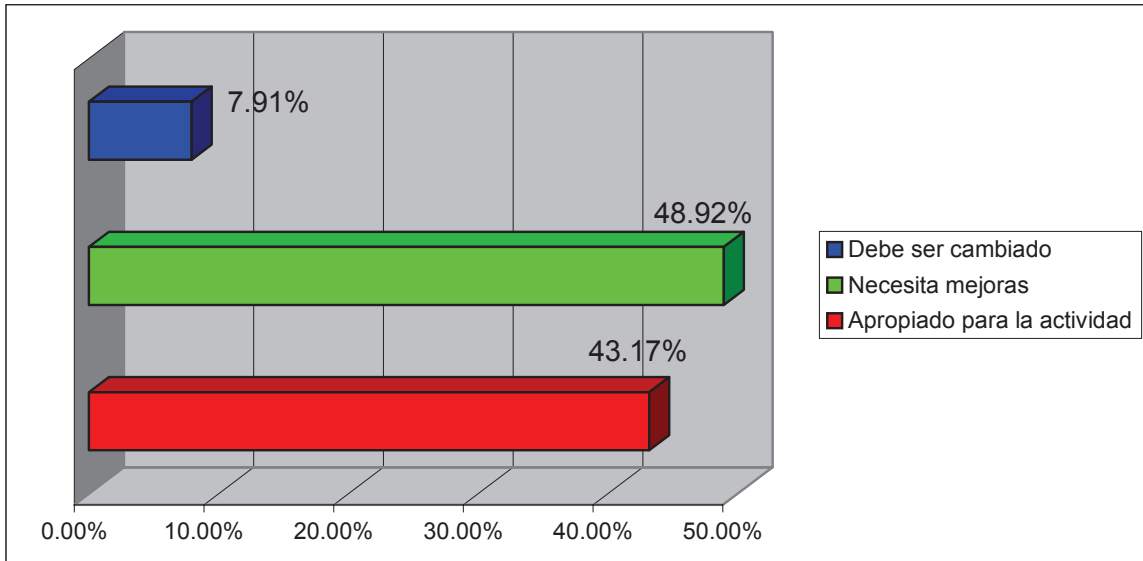
En la actualidad, existen muchos pescadores que se adentran en las aguas sin contar con las condiciones mínimas de seguridad. Generalmente, estas embarcaciones son viejas, no cuentan con sistema de radiocomunicación o si lo tienen no cuentan con gran alcance, tampoco poseen radares u otros implementos para orientarse.

Además, se puede señalar que existen muchos otros pescadores que no pueden adentrarse por no contar con el equipo adecuado, muchas millas más allá de la costa y entonces les imposibilita llegar donde están los mejores bancos de recursos marinos del país; su concentración provoca en zonas aledañas, la sobreexplotación de los recursos y amenaza la riqueza marina de este lugar.

Pero también existe un 43.17% de los entrevistados que dicen contar con el equipo apropiado para la actividad, pues son embarcaciones en óptimas condiciones, cuentan con el equipo mínimo requerido y sus cámaras de refrigeración son capaces de mantener las diferentes especies capturadas en el viaje.

Gráfico # 7.

El equipo que utiliza actualmente es:



Fuente: Elaboración Propia.

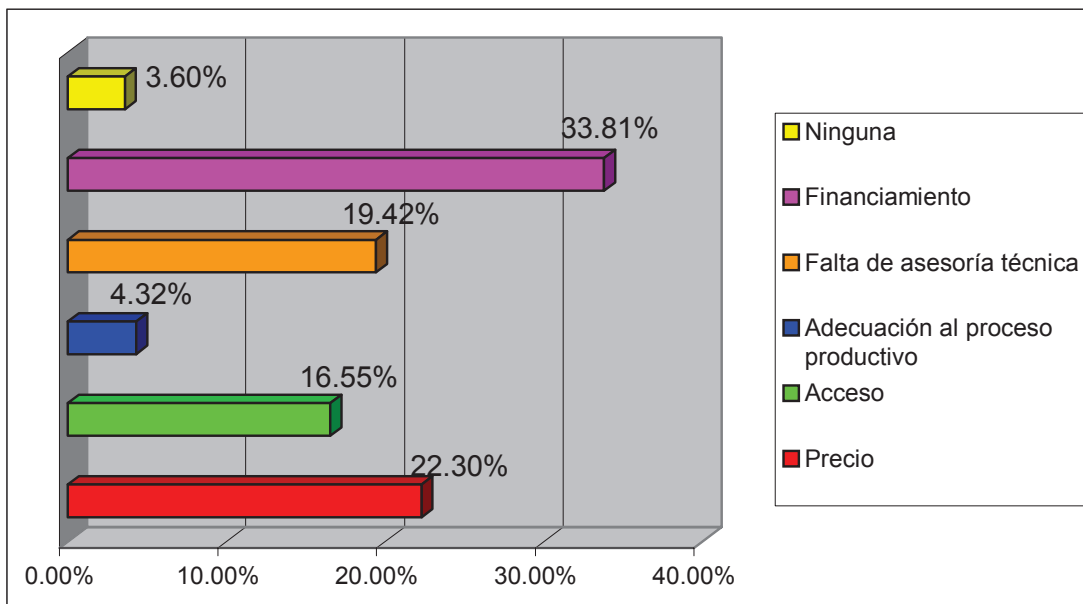
Como se puede observar en el gráfico 8, los pequeños empresarios pesqueros tienen en general, problemas de apertura hacia los cambios en las condiciones de sus empresas en el futuro, ante inconvenientes basados en precio y financiamiento a corto plazo.

Tiene priorizado el corto plazo y tratan de sobrevivir día a día, esto expresado por ellos mismos en entrevistas no estructuradas, donde se denota su sentimiento de inseguridad ante la inestabilidad la actividad pesquera y porque no, ante la inestabilidad propia del país.

Cuando tiene la oportunidad o necesidad de adquirir equipo o infraestructura que lo haga más productivo y eficiente, mira el concepto precio del artículo más que la posibilidad de realizar una inversión que logre colocarlo en una posición más competitiva y productiva.

Gráfico # 8.

Principales limitaciones consideradas por los pescadores en el momento de cambiar el equipo o la infraestructura:



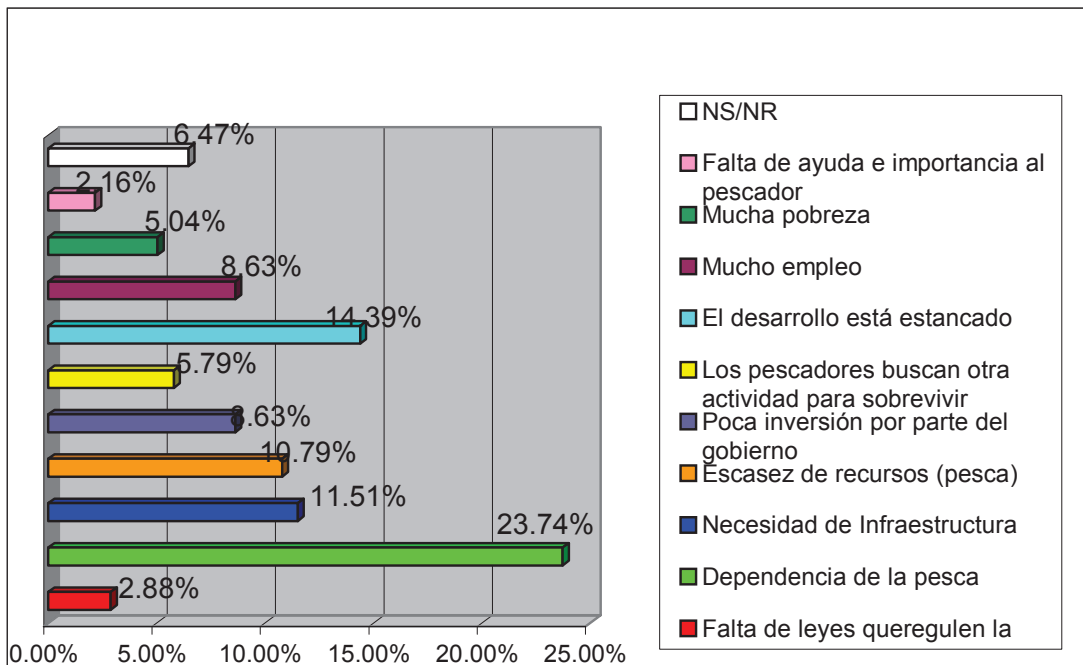
Fuente: Elaboración Propia.

Cuando se solicitó la opinión del pescador sobre el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas, lo describieron en diferentes aspectos, dentro de los cuales principalmente están:

- Un 23.74% contestó que la mayor parte de la población de la zona depende principalmente de la pesca y por su importancia socioeconómica, es necesario optar con urgencia nuevas medidas destinadas a eliminar la sobrepesca.
- Un 14.39% respondió que el Cantón se encuentra estancado en su desarrollo; ya que no se ve el progreso, ni mejora la calidad de vida del puntarenense.
- Y un 11.51% señaló que la zona necesita mejorar la infraestructura, tanto para la actividad pesquera, como para otras actividades que se desarrollan en la zona, como por ejemplo, el turismo para lograr mejorar sus condiciones actuales y por tanto, las empresas sean más eficientes y productivas.

Gráfico # 9.

Opinión sobre el desarrollo económico del cantón central de Puntarenas:

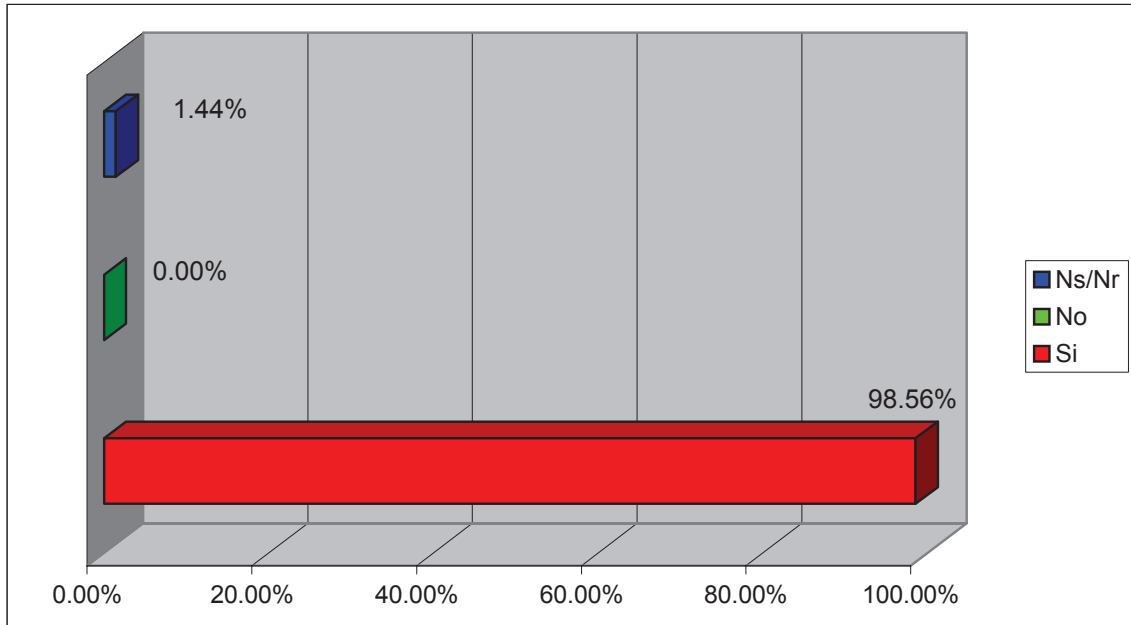


Fuente: Elaboración Propia.

El 98.56% de los pescadores afirman que su embarcación beneficia o ha colaborado con el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas, y tiene toda la razón, pues según Incopesca, la pesca es una de las principales actividades que le da sustento aproximadamente a 6 267 personas, de las cuales hay 1600 empleados en plantas, unos 500 trabajadores en vehículos de transporte y 194 en otras actividades conexas, mientras que el 1.44% de las personas decidió no responder.

Gráfico # 10.

La empresa o embarcación a beneficiado o colaborado en el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas:



Fuente: Elaboración Propia.

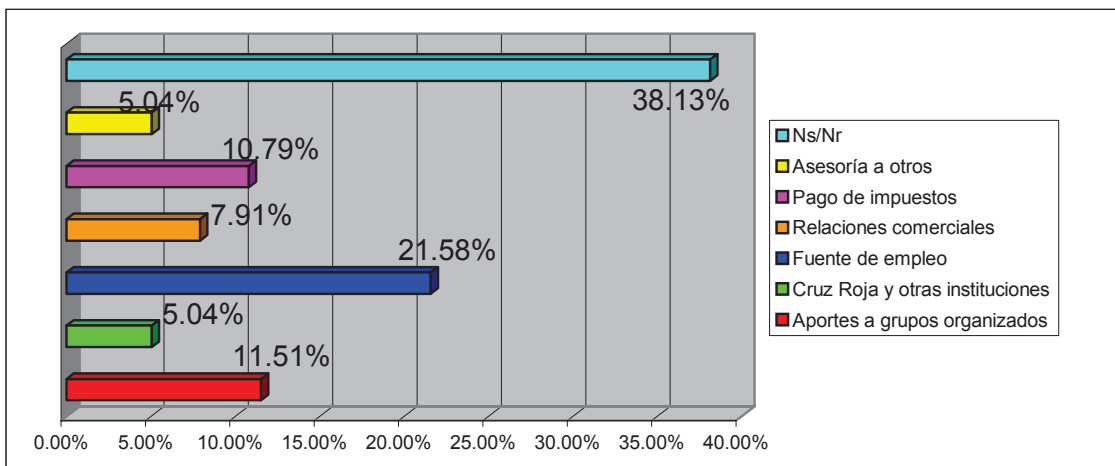
Entre la empresa o embarcación y la comunidad existe una estrecha relación pues los pecadores pertenecen a esta comunidad y como miembros de ella, buscarán como beneficiar de una u otra forma a los que habitan aquí.

Dentro de los tres principales puntos que en el gráfico 11 denotan los entrevistados están:

- Sus embarcaciones son generadoras de empleo para muchas personas del Cantón , ya sea directa o indirectamente.
- Luego, los aportes de dinero que se le dan a diferentes grupos organizados que se encuentran en la zona hacen que estos crezcan , se desarrollan y ofrezcan un mejor servicio a la comunidad.
- Y por último, mediante el pago de impuestos las instituciones encargadas de mejorar la infraestructura del lugar tendrán fondos para invertirlos en la misma comunidad donde viven ellos y sus familias.

Gráfico # 11.

Relación existente entre la empresa o embarcación y la comunidad:



Fuente: Elaboración Propia.

El sector pesquero no es una excepción de lo que sucede en otros sectores de la industria costarricense. Prácticamente, de una o otra forma, se requiere de créditos para solventar cualquier tipo de necesidad o inversión.

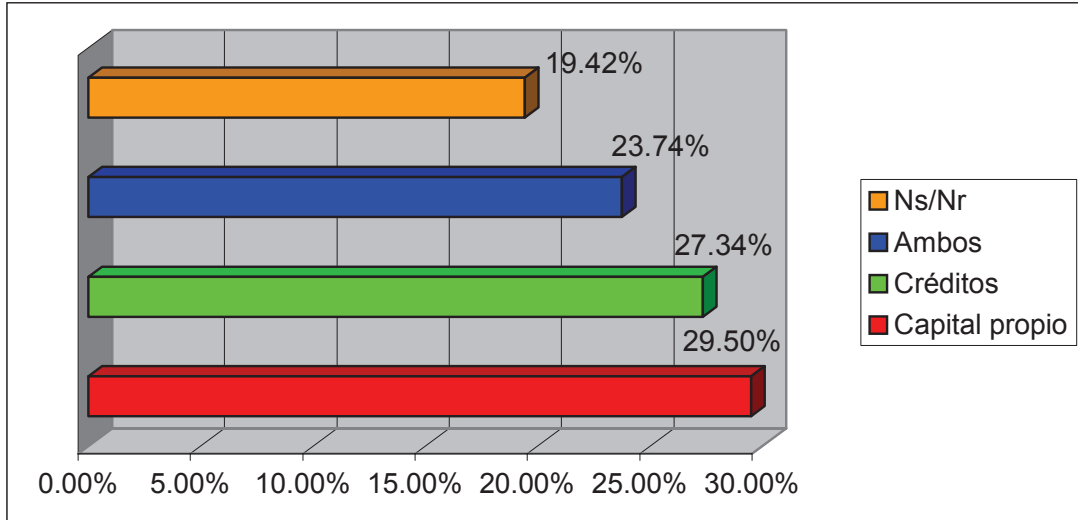
Al hablar de la pequeña empresa es factible que en muchas de estas sea el mismo dueño quien aporta el capital necesario que la compañía requiera, Sin embargo, la solicitud de créditos es algo que las empresas requieren para poder sobrevivir, dada la magnitud de inversión que se necesita para lograr crecer.

Pero, como se pudo observar en el gráfico 12, el 29.5% de los pescadores entrevistados han tenido que desarrollar su empresa con capital propio; ya que han enfrentado diferentes dificultades para poder obtener un crédito en alguna institución financiera; mientras que el 27.34% si lograron tramitar un crédito con alguna de las instituciones financieras.

Cabe mencionar que el 23.74% utilizaron tanto el capital propio, como los créditos recibidos para el desarrollo y fortalecimiento de su empresa.

Gráfico # 12.

Financiamiento de la empresa mediante:



Fuente: Elaboración Propia.

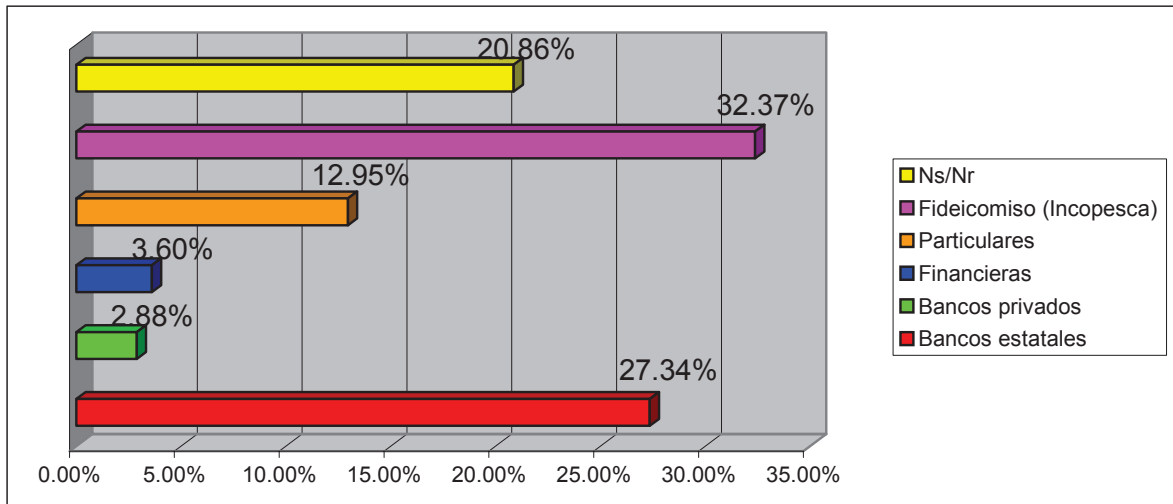
La fuente más importante de financiamiento por un monto máximo de ¢ 5 000 000 para el sector pesquero es el fideicomiso de INCOPECA.

Tomando como fuente algunas entrevistas y complementando los datos de la encuesta presente, se deduce que la siguiente fuente más utilizada son los bancos estatales y cuando se recurren a estos últimos, la burocracia y la cantidad excesiva de requisitos, por parte del sistema bancario nacional, ha promovido la poca colocación de créditos.

Y por último, una pequeña cantidad de pescadores al no ser clientes aptos para estas instituciones solicitan pequeños créditos a particulares, dentro de los cuales están sus proveedores, amigos y almacenes.

Gráfico # 13.

Instituciones que financian estas empresas:



Fuente: Elaboración propia.

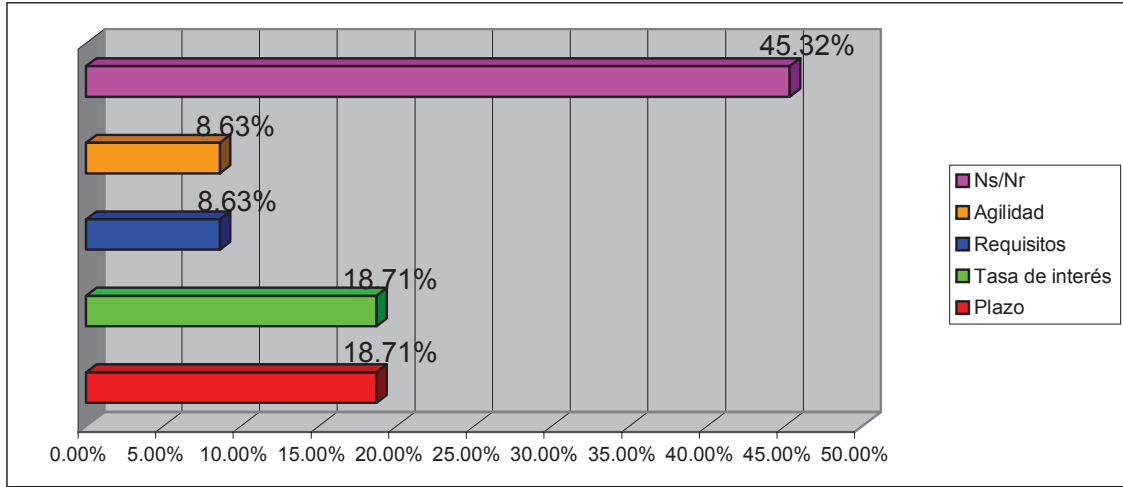
Dentro de los aspectos considerados por los pescadores en el momento de elegir un crédito están como se muestra en el gráfico 14: el plazo e interés ofrecido por las instituciones financieras, seguidamente con los requisitos solicitados y la agilidad del trámite del crédito.

Al comparar estos datos con los presentados en el gráfico 13, se puede deducir que los pescadores realizan un balance entre estos aspectos para obtener un crédito. Por ejemplo, se muestra que el Fideicomiso de Incopesca es donde más acuden los pescadores, Esto puede estar ligado con el aspecto de costo financiero; ya que por ser de ellos mismos, cuentan con una tasa más baja que la ofrecida por los bancos estatales.

Pero, no hay que dejar por fuera que muchas veces los empresarios prefieren sacrificar su costo financiero y hasta el plazo, ante la agilidad de obtener el crédito en el momento requerido, y no obtenerlo en un período posterior.

Gráfico # 14.

Aspectos considerados para elegir crédito:

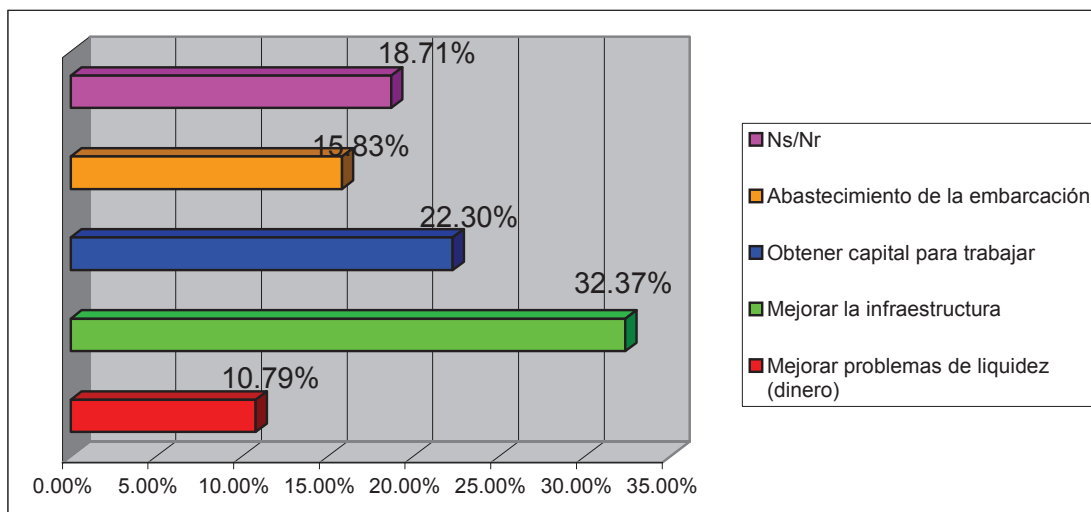


Fuente: Elaboración Propia.

Las pequeñas empresas no pueden operar normalmente, pues los recursos con que cuentan son muy limitados. Ante esta situación, buscan los créditos para no quedar obsoletos en un mercado que se está globalizando rápidamente. Por lo que, se puede deducir que el efecto del crédito que solicitan los empresarios pesqueros, son utilizados principalmente en mejorar la infraestructura y obtener capital para trabajar; pero en la mayoría de los casos, luego de obtener el crédito, la falta de liquidez producto de la baja productividad, no les permite hacerle frente a sus responsabilidades en los bancos.

Gráfico # 15.

Propósitos mediante los cuales han adquirido su empresa los crédito (s):



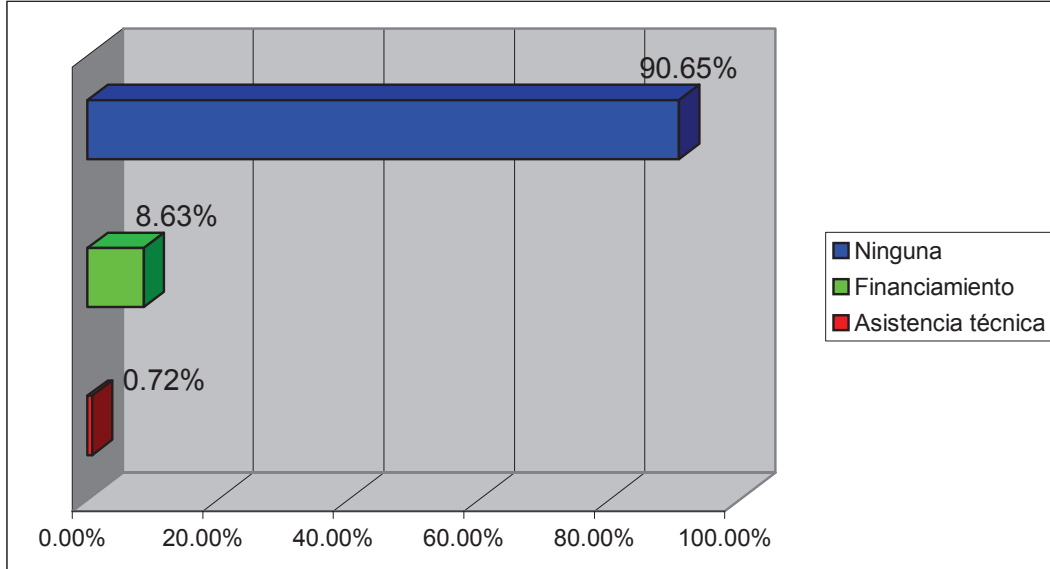
Fuente: Elaboración Propia.

El 90.65% de lo entrevistados contestó no haber recibido nunca apoyo del gobierno para poner a trabajar su embarcación o facilitarle la captura de los peces. Esto es contradictorio; ya que operan mecanismos como el Fideicomiso Pesquero INCOPECA/ Banco Popular, el cual ha beneficiado desde mayo de 1998 a diciembre 2001 un total de 330 pescadores artesanales, al brindar crédito por un monto de ¢340 millones.

Además, cuentan con la exoneración de combustible, donde un cálculo proporcionado por Incopecsa revela que de enero de 1999 a setiembre del 2001, el otorgar este beneficio representó que el gobierno dejara de percibir ¢7. 795 millones.

Gráfico # 16.

Apoyo gubernamental recibido por las pequeñas empresas:



Fuente: Elaboración Propia.

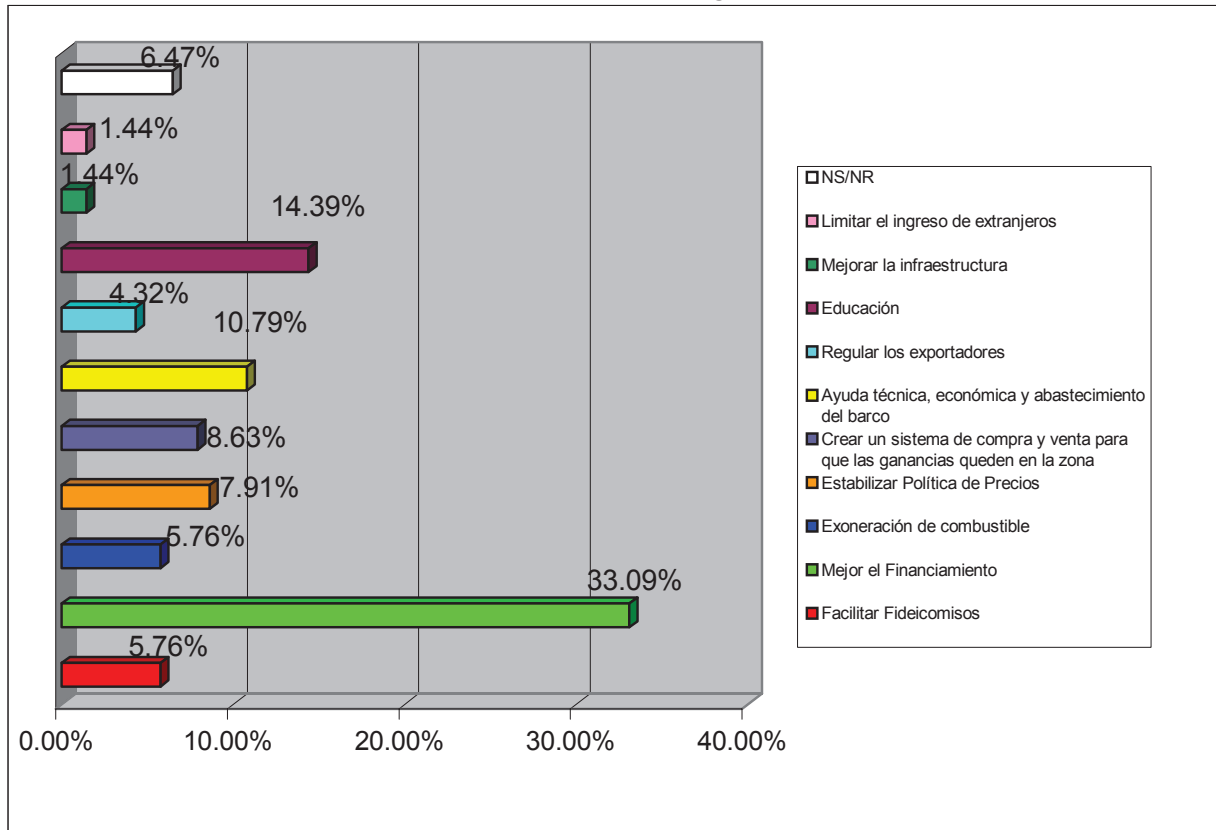
Como el gráfico # 17 mostró que los pescadores dicen no contar con apoyo del gobierno, el 33.09% de los pescadores consideraron que el gobierno debe mejorar las facilidades de financiamiento; ya que con las condiciones existentes, muchos de los pescadores no pueden hacer uso de los créditos de desarrollo otorgados por los bancos estatales.

Un 14.39% consideró que es importante que el gobierno fomente y se preocupen más por la educación en este sector: ya que si estas personas adquieren ciertos conocimientos podrían surgir más rápido y con mayor facilidad.

Y un 10.79% consideró importante la ayuda técnica, económica y de abastecimiento para la embarcación, que el gobierno podría darle a esta personas.

Gráfico # 17.

Aspectos considerados por los pescadores que debe cambiar en materia de ayuda estatal y financiamiento, para que el sector logre desarrollarse:



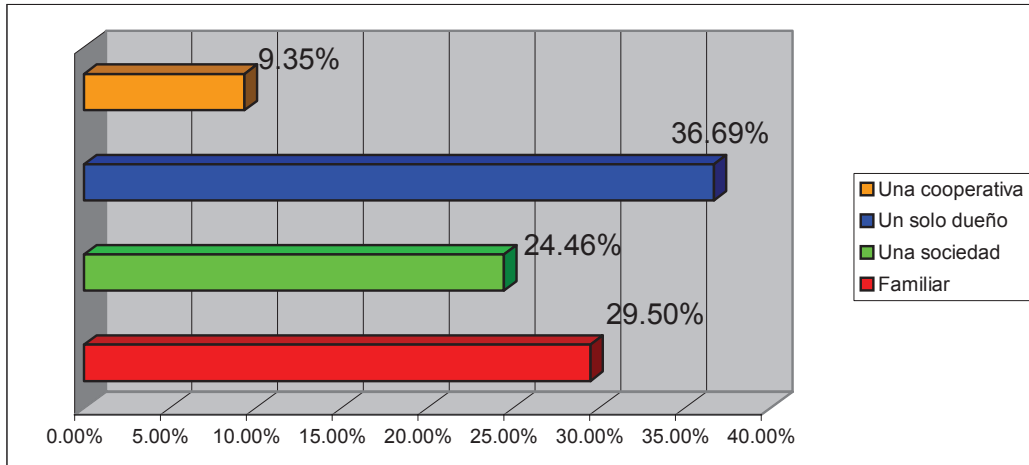
Fuente: Elaboración Propia.

Como lo muestra el gráfico 18, la mayor parte de las embarcaciones pesqueras artesanales son manejadas por el dueño, el cual se preocupa más por ellas, que si estuviera en manos de terceros. Otras, están conformadas por los mismos integrantes de la familia, para que dentro del mismo hogar queden todas las ganancias obtenidas.

Muchas de estas empresas familiares con el pasar del tiempo se han convertido en sociedades, ya que han ido creciendo poco a poco y se les hace más beneficioso presentarse ante una entidad bancaria como sociedad, que como dueño de una embarcación.

Gráfico # 18.

Su empresa característicamente es:



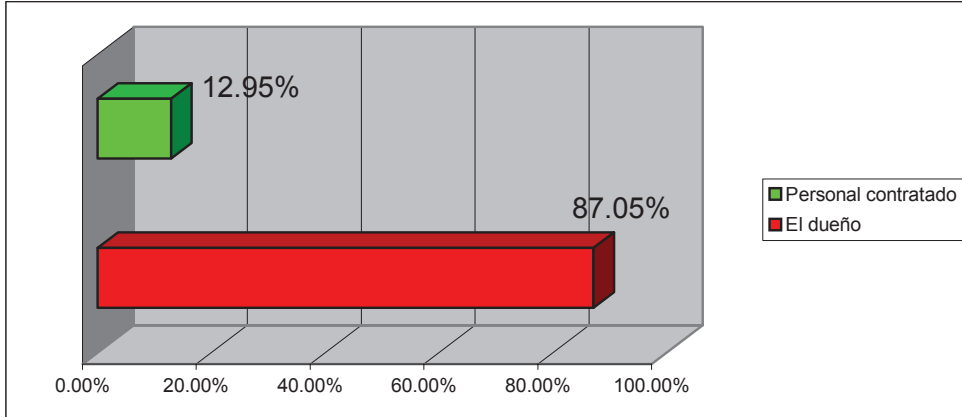
Fuente: Elaboración Propia.

En el gráfico 19 se puede observar que un 87.05% de las pequeñas empresas son dirigidas por su propio dueño: ya que por su tamaño y falta de recursos no pueden pagarle a otra persona, para que se haga cargo de sus embarcaciones y el manejo del negocio. Además, el fin de estos empresarios era manejar su propio negocio.

Mientras que el 12.95% si cuenta con los recursos para contratar personal que se haga cargo de las embarcaciones: ya que tiene varios años de trabajar en esta actividad y con su esfuerzo se han establecido en el Cantón Central de Puntarenas.

Gráfico # 19.

La Gerencia de la empresa esta a cargo de:



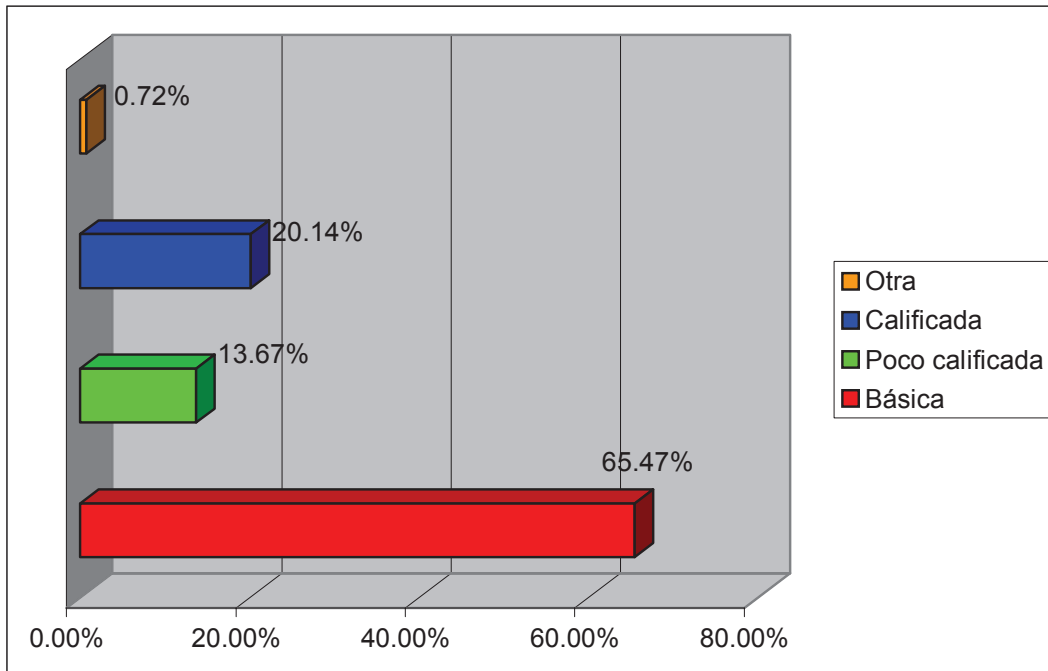
Fuente: Elaboración Propia

El 65.47% de los pescadores contestaron que el tipo de mano de obra requerida por la empresa es básica: ya que las funciones por realizar son fáciles y pueden aprenderse con el tiempo: pero está realidad les ha ocasionado varios problemas; debido a que se les dificulta la búsqueda de recursos para subsistir en comparación con los que tienen formación académica.

Mientras que el 20.14% contestó que es necesario tener mano de obra calificada, por que para realizar la captura se deben tener ciertos conocimientos y no maltratar el producto. Sin embargo, el hecho de que sea así no indica que esto sea un problema para el mismo, pues en el Cantón Central de Puntarenas existen instituciones educativas que están dispuestas a capacitar a los empresarios pesqueros tanto en el nivel administrativo, como en el sector pesca. Dentro de las cuales están el INA, Colegio Universitario de Puntarenas y las Universidades.

Gráfico # 20.

Tipo de mano de obra requerida por la empresa:

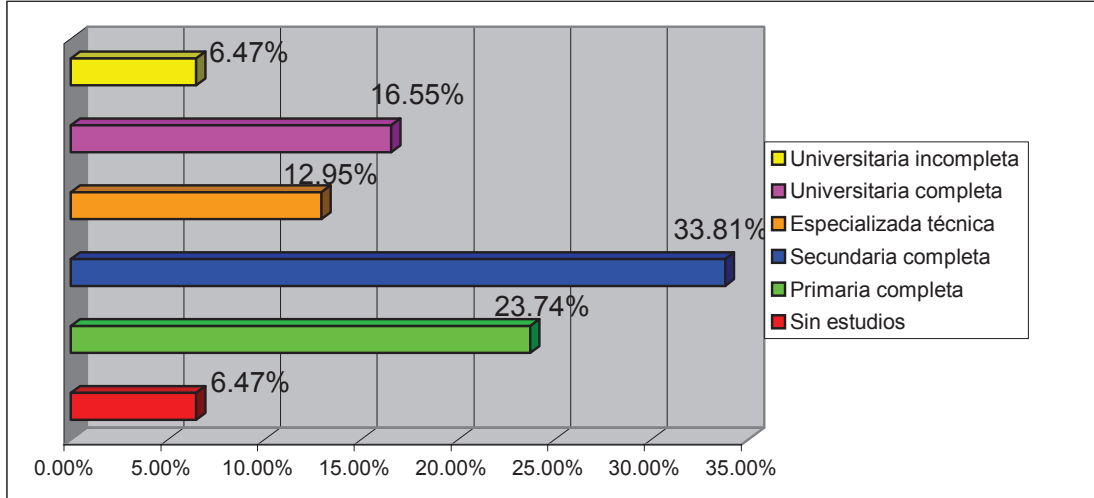


Fuente: Elaboración Propia.

La entrevista realizada a los encargados de las pequeñas empresas o embarcaciones, arroja los siguientes porcentaje ; el 33.81% cuenta únicamente con los estudios de secundaria completa, por que muchos dejaron sus estudios para empezar a trabajar desde muy temprana edad y ayudar a sus familias; el 23.74% únicamente cuentan con primaria completa debido a que nunca tuvieron interés en estudiar, mientras que solo el 16.55% tienen estudios universitarios, pues el desarrollo en su negocio y el mercado competitivo los ha obligado a instruirse para poder subsistir.

Gráfico # 21.

Estudios realizados por la gerencia:



Fuente: Elaboración Propia.

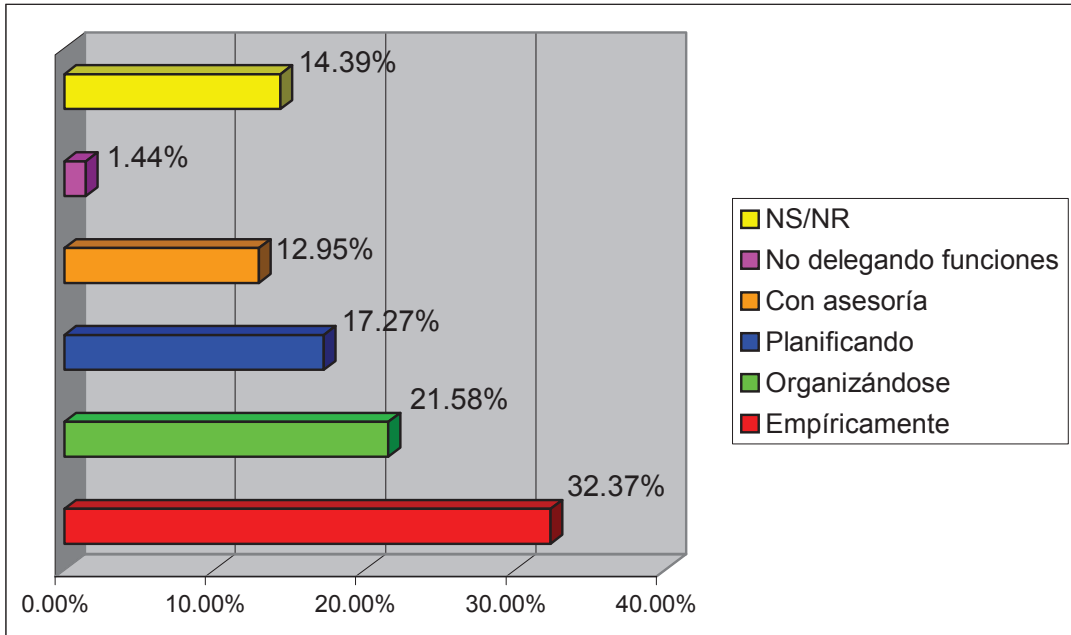
El empresario pesquero dirige su empresa o embarcación empíricamente: ya que no completaron sus estudios y han aprendido la actividad mediante la práctica. Sus bajos niveles de capacitación les impide tener acceso al financiamiento bancario. Pues no saben presentar un proyecto o como implementar los instrumentos de administración.

Otros se organizan con sus actividades para poner cumplir a tiempo con todas sus responsabilidades: pero solo una pequeña cantidad de estos empresarios planifican lo que van a realizar. Pero por ser una actividad tan cambiante y tan poco predecible su planificación es a corto plazo.

Estos datos son mostrados en el gráfico siguiente, según la respuesta dada por los pescadores artesanales del Cantón Central de Puntarenas.

Gráfico # 22.

Manera que el pescador dirige su empresa:



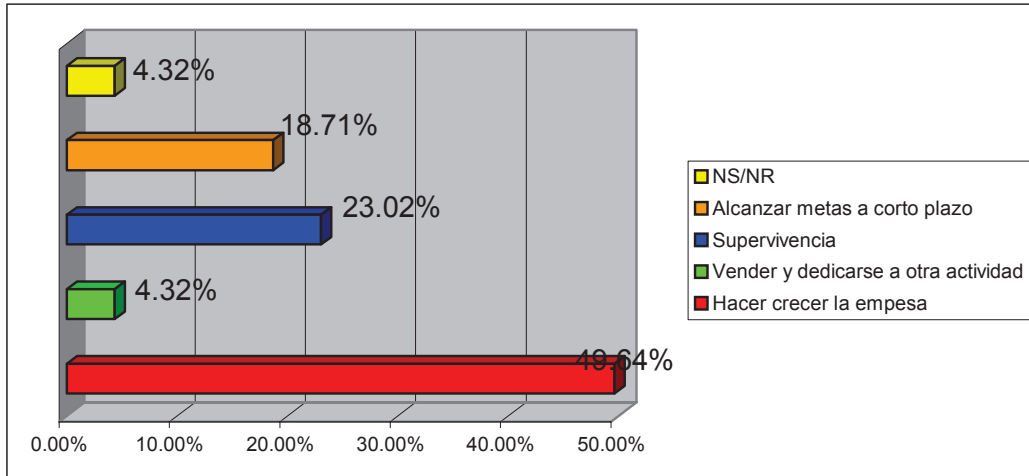
Fuente: Elaboración Propia

Los pescadores artesanales tienen la visión de hacer crecer su empresa en un futuro, solo que muchos de ellos no tienen los recursos necesarios o si los tienen no saben distribuirlos de la mejor forma para lograr desarrollarse. Por tanto, este crecimiento ha sido muy lento tanto para las empresas como para el desarrollo del Cantón Central de Puntarenas. Mientras que a un pequeño grupo de empresarios, lo único que le interesa es sobrevivir y mantenerse en el mercado.

Como se muestra a continuación.

Gráfico # 23.

La visión del pescador en un futuro:

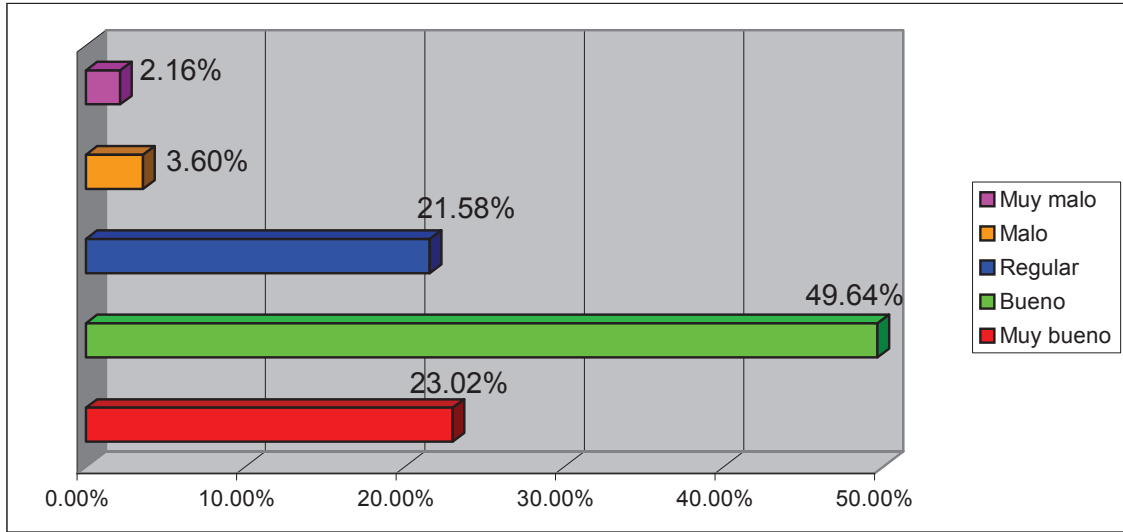


Fuente: Elaboración Propia.

Los productos que el sector pesquero coloca en el mercado nacional son percibidos como atractivos, lo cual indica que son de buena calidad y aptos para la dieta alimentaria. Esto basado en las opiniones de los empresarios del sector. Sin embargo, cabe recalcar que ninguna de las pequeñas empresas pesqueras tiene ventas fijas, por lo que su funcionamiento es inestable, sin dejar por fuera los cambios de la naturaleza que afectan directamente la actividad.

Gráfico # 24.

Atractivo de los productos del sector en el mercado nacional:



Fuente: Elaboración Propia

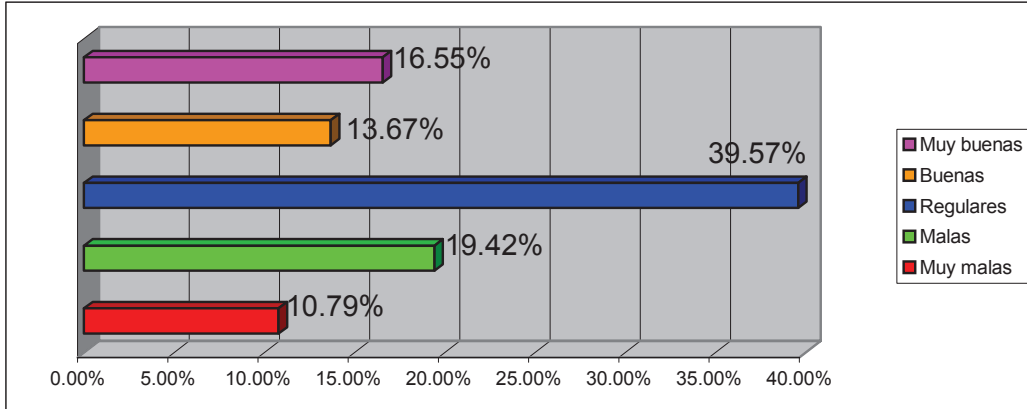
Según el gráfico 25, el 39.57% de los pescadores entrevistados contestaron que son regulares las oportunidades para comercializar el producto.

Esto se da por la competencia existente y por la falta de recursos para mantener el producto en buenas condiciones. Además existen diferentes lugares en el Cantón Central de Puntarenas donde comercializar el producto, y los compradores juegan mucho con el precio del producto.

Mientras que, el 16.55% contestó que son muy buenas, pues tiene un lugar fijo de venta y están satisfechos con el precio pagado por el producto.

Gráfico #25.

Oportunidades para comercializar el producto:



Fuente: Elaboración Propia.

Dentro de las tres principales limitaciones enfrentadas por los pescadores en el momento de comercializar el producto está:

Primero, el precio ofrecido por los compradores, el cual es muy bajo comparado con lo que el producto muchas veces vale. Además, los pescadores estiman que cuando los precios suben por la baja oferta, el consumidor paga más, pero eso no les beneficia en nada, son ellos quienes se esfuerzan por conseguir el producto. Y otro es el que gana

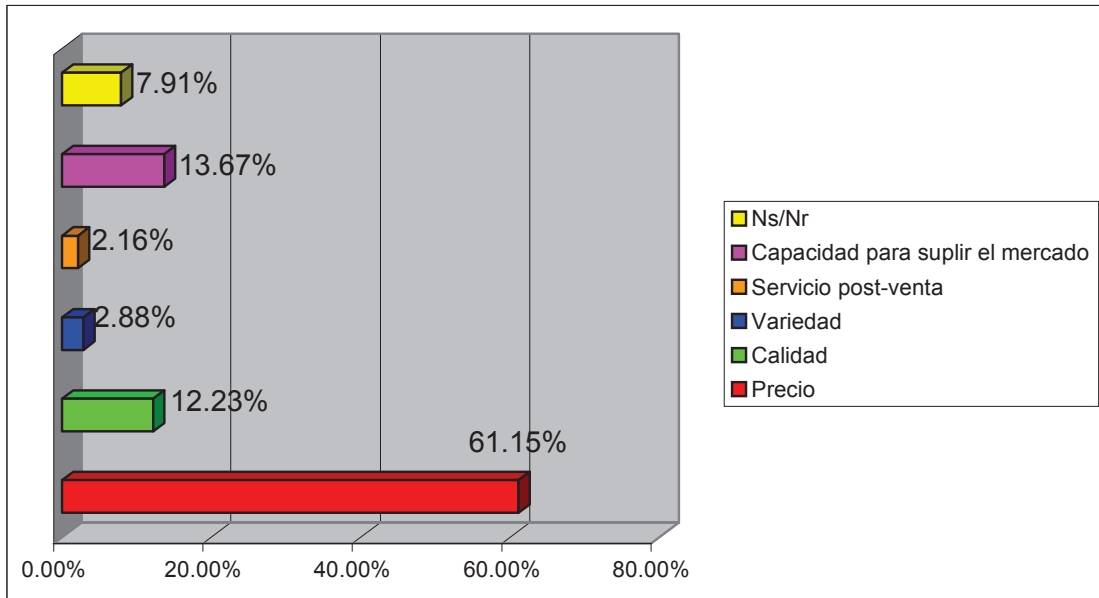
Segundo, la capacidad de la embarcación muchas veces les perjudica, pues no es la adecuada para poder obtener el producto necesario y suplir el mercado existente.

Y por último, la calidad del producto es un factor muy determinante en el momento de la venta: ya que por las condiciones del producto, según pasa el tiempo, este empieza a deteriorarse y su precio es menor al que esperaban cobrar en un inicio, lo que perjudica esto sus finanzas.

Tanto el precio como la calidad del producto son determinantes en el momento de comercializarlo.

Gráfico # 26.

Aspectos considerados como limitaciones para la empresa respecto a la competencia de productos en este sector pesquero:



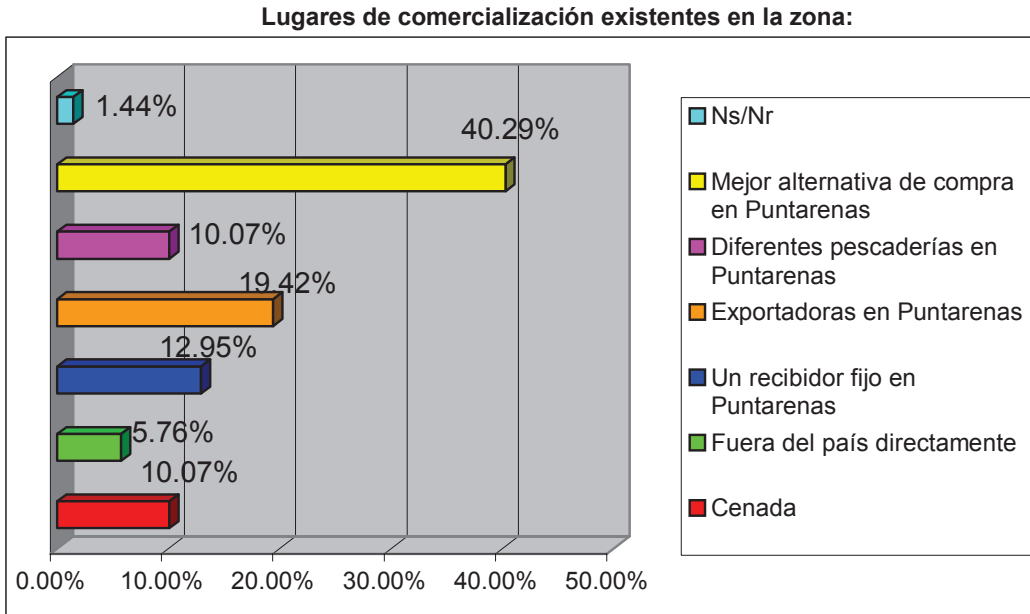
Fuente: Elaboración Propia.

Los pescadores contestaron que dentro del Cantón Central de Puntarenas existen diferentes lugares de comercialización y lo que buscan es colocarlo en la mejor alternativa de compra; dentro de los cuales contempla: los recibidores, pescaderías más grandes y restaurantes.

Otros, lo colocan en las exportadoras y ellas se encargan de venderlo tanto en el mercado nacional como internacional.

Mientras que un grupo determinado no se preocupa por pensar donde comercializar su producto, pues tienen un recibidor fijo que les compra su producto y ellos se encargan de distribuirlo en otros lugares.

Gráfico # 27.



Fuente: Elaboración Propia.

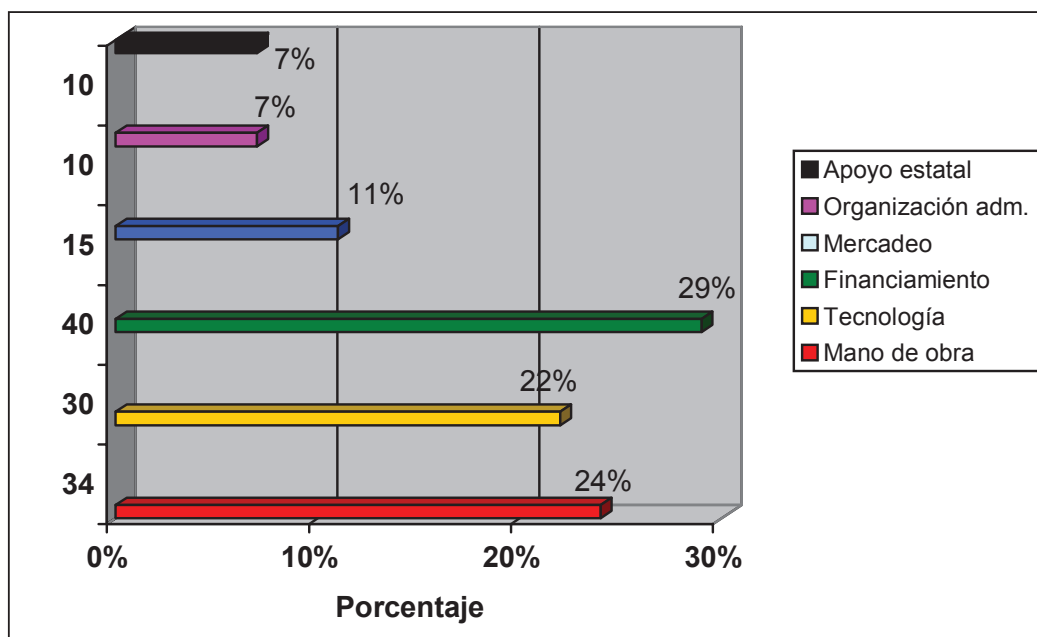
En el gráfico 28 se puede observar que los factores definidos, son considerados por el sector pesquero como puntos clave para la subsistencia competitiva del mismo.

Existe un relativo equilibrio de importancia entre los diferentes factores. Se destaca el financiamiento con mayor número de menciones, lo que confirma que el tema financiamiento es asunto latente entre los pescadores artesanales.

El apoyo estatal y la organización administrativa son los que presenta menor porcentaje. Complementado este dato se considera que el apoyo estatal es algo obvio, pues es el que de primera instancia les otorga las licencias para poder dedicarse a realizar esta actividad: pero los encuestados no lo priorizaron, como si lo hicieron con los otros factores.

Gráfico # 28.

Orden e importancia para la subsistencia competitiva del sector pesquero:



Fuente: Elaboración propia.

4.2 Principales Bancos del Cantón Central de Puntarenas.

Variable: dificultades financieras.

De las entrevistas realizadas, se resume que la posición de los bancos estatales del Cantón Central de Puntarenas es la siguiente:

Tanto el Banco Nacional de Costa Rica como el Banco Popular le ofrecen al pequeño empresario pesquero programas de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa, con el objetivo de brindar ayuda a todas aquellas personas que desean tener su propio comercio y poder así desenvolverse en el mercado tan competitivo en que se encuentran; mientras que el Banco de Costa Rica no muestra ningún interés por fomentar este tipo de programas para sus clientes solo si el cliente cumple con lo requisitos establecidos por el banco, podrá contar con el crédito solicitado, ya sea mediante un crédito personal o bien mediante la modalidad de banca corporativa; todo depende del monto y de las garantías aportadas.

En cuanto a las condiciones requeridas para obtener financiamiento, los tres bancos buscan funcionar de la siguiente manera: Primero, el contacto personal con el interesado. Segundo, se interesa mucho por la experiencia con que cuenta la persona para manejar los recursos con que cuenta y los que podría obtener. Y tercero le realizan al cliente un análisis detallado del uso del crédito, donde evalúan principalmente dos variables: primero el plan de inversión, el cual debe ser para: construir o mejorar infraestructura, para capital de trabajo, compra de activos, equipo entre otros y segundo, según el monto solicitado, le pedirá garantía fiduciaria o hipotecaria. Además, de la garantía presentada, los mismos ejecutivos del banco van y realizan un estudio tanto de la infraestructura como de los flujos de efectivo que manejan, para ver si puede hacerle frente a la deuda. También el solicitante está obligado a abrir una cuenta de ahorros mediante la cual la persona aprende lo importante que es el ahorro y mediante la cual puede realizar el pago de los préstamos. Y por último, si le es concedido el crédito el Banco Nacional de Costa Rica tiene la política de darle seguimiento al deudor durante el plazo del crédito, por si a de requerir asesoría financiera, contable o administrativa.

El crédito en el desarrollo del pequeño empresario pesquero, es muy importante según contestaron en el Banco Popular y en el Banco Nacional de Costa Rica, pues muchas veces se tienen buenos proyectos en mente, o se necesita desarrollar alguna actividad para solventar las necesidades básicas y no se cuenta con los recursos necesarios para poder empezar y el crédito viene a satisfacer esta necesidad, mientras que el Banco de Costa Rica contestó que la colocación de créditos en este sector, implica un riesgo, riesgo por ser un sector muy inestable y que cuenta con muy bajos recursos.

Pero, los tres bancos concuerdan en que el efecto del crédito en la vida financiera de las empresas pesqueras es tanto un efecto positivo como negativo, positivo porque colabora como refuerzo para mejorar la capacidad de producción y ampliación de su mercado, haciéndolas crecer con el paso de tiempo y negativo porque la mala utilización de estos recursos ha provocado grandes pérdidas para estos empresarios.

Estos bancos cuentan con recursos para financiar las micro, pequeñas y medianas empresas, pero la cartera de crédito de los tres bancos es muy pequeña en lo que respecta a pequeños empresarios pesqueros; ya que por las condiciones de este sector y falta de garantías, los bancos no han colocado mucho dinero.

Y en cuanto a la captación de recursos, los tres bancos no cuentan con un registro preciso acerca de inversiones realizadas por este sector, pero si se tiene conocimiento que de existir es mínima; ya que este sector no se encuentra en condiciones de invertir lo más que pueden tener es una pequeña cuenta de ahorros que el mismo banco los obliga a tener para hacer sus

transacciones y esto por motivo de que muchos se encuentran únicamente satisfaciendo sus necesidades básicas no están pensando en invertir.

Aunque se debe tener presente que los tres bancos cuentan con certificados y fondos de inversión, a diferentes tasas de interés para sus clientes, para que cuando el cliente así lo disponga, deposite este dinero en estos fondos y este les genere mayores ganancias.

4.3 Cámara de Pescadores Artesanales.

Variables: Aportes al desarrollo económico, dificultades financieras y apoyo gubernamental.

El señor presidente de la Cámara de Pescadores Artesanales indico algunos aspectos de importancia que hacen referencia de las condiciones del sector pesquero, dentro de las cuales están :

- a. El sector de pesca artesanal está constituido por un grupo de personas que se dedican a capturar el pescado de diferentes clases y según el tamaño de la embarcación se clasifica en pequeña, media y avanzada.
- b. El 70% de la economía del cantón está basada en la actividad pesquera, tanto directa como indirectamente.
- c. El 80% de la producción es colocada en las exportadoras de pescado existente en la zona y son las que se encargan de distribuirlo nacional e internacionalmente.
- d. La pequeñas empresas pesqueras son muy importantes en el cantón ya que son generadoras de empleo para 6000 personas aproximadamente.
- e. El gobierno debe darle mayor importancia a la actividad pesquera y ayudarles a obtener el financiamiento de los bancos.
- f. La mayor parte de la infraestructura (embarcaciones, muelles, tanques de combustible, talleres de mantenimiento, salas de proceso, fábricas de hielo) se encuentra en buenas condiciones, pues ha sido construida por los mismos empresarios, pero no estaría mal mejorarla o fomentar su construcción.
- g. Cuentan con bajo nivel académico, por lo que no son capaces de ver muchas veces, las oportunidades y debilidades con que cuentan. La actividad la han aprendido

empíricamente. Como dicen los que se dedican a la actividad “la bolsa del pantalón es la que maneja el dinero”.

- h. Es necesario instruirse, desde el tripulante, para lograr defenderse en altamar hasta el propietario de la empresa, para poder manejar con éxito las finanzas y el personal a cargo.
- i. El producto ofrecido por este sector es consumible en todo el país y es aceptado por todo tipo de personas.
- j. Y por último, es un sector que cuenta con muy pocos recursos, por lo que requiere ayuda del gobierno para lograr salir adelante, ya que este, mediante Incopesca es el que vela y controla lo que suceda en el sector pesquero.

4.4. Análisis de la información suministrada por los entrevistados.

Se desprende de las consultas realizadas a los entrevistados, que desde su perspectiva, conocen de una u otra forma el entorno en que se desenvuelven las pequeñas empresas pesqueras del Cantón Central de Puntarenas, y concuerdan en que por ser una de las actividades económicas principales del lugar, se debe buscar la subsistencia del sector en un mediano y largo plazo.

Pero, la población puntarenense que ha invertido sus recursos en la actividad pesquera, por el fácil acceso, la poca inversión y la falta de alternativas de empleo en el lugar; han tenido que enfrentar diferentes problemas que les han dificultado su crecimiento y en muchas ocasiones la sobre vivencia en el mercado.

Dentro de los problemas que se identificaron están:

- No existe una estructura confiable, que contenga las características específicas de las embarcaciones artesanales, y así clasificarlas de acuerdo a la realidad de estas.
- Las embarcaciones no cuentan con la capacidad ,ni no las condiciones adecuadas para operar, tanto desde el punto de vista técnico como higiénico, que establece la legislación vigente.

- Falta de dinero y recursos para solventar las necesidades que se presentan en el negocio.

- El pescador artesanal no cuenta con la capacidad de gestión de negocios necesaria para corregir las deficiencias en el desempeño de su pequeña empresa. ; esto por el nivel académico existente en gremio.

- La falta de garantías y condiciones requeridas por los bancos estatales, les limita obtener financiamiento para comprar su equipo, tener capital para trabajar y para adquirir o mejorar su infraestructura existente.

- Existe comercio desleal en las calles de Puntarenas , además de una imagen negativa del producto en cuanto a calidad y condiciones higiénicas utilizadas.

- Por otro lado, aquellas personas que poseen puestos de recibo o son transportistas, en la actualidad son los que de alguna manera controlan las condiciones del mercado de estos productos. Pues existe un círculo vicioso, el de la dependencia del pescador con el dueño del puesto de recibo o el intermediario. Esta dependencia no permitiría a los pescadores tomar la decisión de participar en los diferentes nichos de comercialización. Por cuanto quizás el único medio de financiamiento que tiene es el que le brinda el comerciante y éste financiamiento debe cancelarse con el producto.

- Y por último, no existe una buena comunicación con el gobierno, lo que dificulta la búsqueda de soluciones que le faciliten el financiamiento al sector, mejorar su nivel educativo, estabilizar la política de precios del producto , y mejorar la infraestructura existente de su empresa y del cantón Central de Puntarenas.

Ahora, después de identificar algunos de los diferentes problemas que rodean a las pequeñas empresas pesqueras, cuyo efecto potencial es hacer que disminuyan las posibilidades de supervivencia de estas en el mediano y largo plazo. Esto permite definir y enfocar la atención sobre aquellas áreas que limitan más severamente el potencial de crecimiento para que reciban un mayor énfasis en el diseño de los planes de acción. Los elementos considerados son:

- Al Incopesca no contar con una estructura organizada de la clasificación de las embarcaciones artesanales, no le permite contar con controles ni registros confiables de las características del gremio, que le ayude a realizar programas de fomento y desarrollo al sector.
- Se considera que deben enfocarse en la educación del pescador. Pues existe una evidente falta de visión empresarial, la cual dificulta la negociación y el cambio de visión actual.
- Además, de contar con muchos problemas financieros dentro de su pequeña empresa y tener limitado el crédito; se debe buscar otro tipo de financiamiento que le permita satisfacer las necesidades futuras a los pescadores.



CAPITULO V.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.



5.1. Conclusiones.

De acuerdo con los objetivos propuestos para diagnosticar la situación de las pequeñas empresas pesqueras del Cantón Central de Puntarenas, se concluye que:

Debido a la escasez de otras alternativas de empleo, el fácil acceso y la baja inversión requerida, una de las principales actividades económicas que se desarrollan en la zona, es la pesca artesanal.

Según el Departamento de Protección y Registro del Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura (INCOPECA) existen registradas 433 embarcaciones con permiso de practicar la pesca artesanal en el Cantón Central de Puntarenas. Y estas se encuentran clasificadas de la siguiente manera:

- 201 embarcaciones de Pesca Artesanal Pequeñas (pescan a 3 millas máximo)
- 137 embarcaciones de Pesca Artesanal Media (pescan a 39 millas máximo)

95 embarcaciones de Pesca Artesanal Avanzada (pescan después de las 40 millas).

También, producto de la investigación realizada se logró detectar que el sector con mayor cantidad de problemas en su entorno, son las de pesca artesanal pequeña y media, pues no cuentan con los insumos necesarios para hacerle frente a sus necesidades y obligaciones.

El grado de estabilidad de estas empresas varía según el tiempo de funcionamiento así como del interés por parte de los dueños.

Al analizar los motivos de inversión por los cuales las pequeñas empresas han invertido en la zona, se concluye que:

Un alto porcentaje de los pescadores crearon o adquirieron su embarcación motivados por construir algo que le de sustento ahora y en un futuro a su familia .

Estos empresarios han invertido en lanchas, pangas y barcos contruidos en madera o fibra de vidrio. Según sus posibilidades la mayor parte de las embarcaciones cuentan con las condiciones mínimas requeridas para salir de viaje en un tiempo determinado . Pero no hay que obviar que existen embarcaciones del pescador artesanal pequeño, que son muy viejas y se encuentran bastante deterioradas.

Muchos empresarios durante largos años de sacrificio y esfuerzo personal, lograron establecerse más solidamente en la zona, y así lo demostró tanto la encuesta como la visita realizada a los diferentes propietarios de las embarcaciones, pues, se pudo notar que muchos de los pescadores artesanales poseen no solo embarcaciones de diferentes tamaños, sino muelles, camiones distribuidores, talleres de mantenimiento y hasta sus propias fábricas de hielo para mantener el producto; siendo esto beneficioso para el desarrollo del Cantón Central de Puntarenas.

Por lo tanto, los pescadores han comprado su embarcación y con el paso del tiempo mejoraron y desarrollaron lo que en primera instancia adquirieron, obteniendo más recursos y viviendo un poco mejor, mientras que existe otra parte del grupo de pescadores que se dedico a sobrevivir y solventar sus necesidades básicas.

La actividad beneficia y colabora con el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas, porque genera empleo a 6 267 personas, tanto directa como indirectamente, pues al ser la pesca una de las principales actividades del lugar le da sustento diario a muchas familias .

Además, contribuye con los diferentes grupos organizados e instituciones existentes, como lo son: la cruz roja, grupos de beneficencia, instituciones educativas, pago de impuestos, pagos de seguros y el estrechar relaciones comerciales con otros fuera del lugar, fomentan no solo las buenas relaciones entre los vecinos, sino el desarrollo económico y social del Cantón.

También al estar funcionando las embarcaciones, las personas encargadas y sus trabajadores reciben ingresos que les permiten satisfacer las necesidades básicas de ellos mismos y las de sus familias, aunque muchas veces la variación en la demanda ocasione ciertos trastornos financieros.

Estas pequeñas empresas pesqueras enfrentan diferentes dificultades financieras, dentro de las cuales con esta investigación se lograron identificar:

Los bancos estatales cuentan con un plan de crédito específico para el desarrollo del sector pesquero en el mercado tan competitivo, pero los pequeños empresarios alegan no contar con acceso al financiamiento, pues las garantías solicitadas por estos no están a su alcance.

Estos créditos son solicitados para mejorar la infraestructura, darle mantenimiento a las embarcaciones y mejorar los equipos utilizados los cuales son muy caros para adquirir, pero las condiciones del crédito y la variación que puede existir en la venta de sus productos, ocasionan problemas en el flujo de caja y disminuyen el capital de trabajo.

El lento crecimiento de sus embarcaciones e infraestructura lo han desarrollado con capital propio, pues sus limitados conocimientos y garantías que se deben presentar en un banco les ha limitado el adquirir financiamiento externo.

De los pescadores que han logrado obtener crédito, lo han hecho, en su mayoría, con el fideicomiso de Incopesca y en bancos estatales.

En el momento de elegir un crédito, un porcentaje representativo de la entrevista realizada consideró que es muy importante evaluar tanto el interés como el plazo ofrecido por las instituciones financieras.

Existe mucha confusión entre el capital personal con el capital empresarial. La mayor parte de estas embarcaciones son manejadas por los dueños, los cuales cuentan con un nivel académico básico, aspecto que se desprende de la investigación realizada y el cual no les permite diferenciar cuando el capital es personal y cuando es de la empresa, pues dirigen su empresa empíricamente.

La ausencia de una estructura profesional- administrativa para el manejo de las finanzas no permite un desarrollo sano del sector, teniendo un alto nivel de toma de decisiones intuitivas.

Estas empresas pesqueras artesanales cuentan con apoyo gubernamental, el cual está basado principalmente en el Instituto Costarricense de Pesca y Náutica (INCOPECA), y se constituye una herramienta idónea para enfrentar los retos del desarrollo sostenible de la pesca.

Pero lo contrario manifiestan los pescadores artesanales, según el resultado de la investigación realizada, donde se llegó a la conclusión de que este dato no es cierto; ya que existe un fideicomiso , cuentan con exoneración de impuestos al combustible que utilizan en sus embarcaciones y programas de capacitación gratuitos impartidos por el Instituto Nacional de Aprendizaje .

Por tanto, lo que se considera que está faltando es facilitar la comunicación entre el gobierno y el sector pesquero para que juntos busquen soluciones que les ayuden a desarrollarse más rápidamente , sin dañar los ecosistemas existentes y evitar la sobreexplotación que se está dando.

El nivel académico de los propietarios de embarcaciones es básico, donde la mayoría han realizado solo los estudios primarios y secundarios, pues no ha existido interés por estas personas en prepararse y mejorar su situación actual.

Otro aspecto que se obtuvo de la investigación, es que la inestabilidad económica vivida por estas empresas es debido a que los volúmenes de producción no son fijos. Algunas de ellas son empresas que pueden pasar largos periodos sin capturar suficientes cantidades de peces, lo que genera importantes pérdidas a los dueños, quienes invierten su capital propio para tratar de crecer o simplemente mantener su embarcación trabajando.

Los productos que el sector pesquero coloca en el mercado nacional son percibidos como atractivos, lo cual indica que son de buena calidad y aptos para la dieta alimentaria, esto basado en las opiniones de los empresarios del sector.

Las oportunidades de comercialización son regulares; porque existe mucha competencia y la falta de recursos para mantener el producto en buenas condiciones perjudica en el momento de la compra, pues se deteriora rápidamente y el precio tiende a variar.

Y por último, no se identificó un nicho de comercialización específico, pues la realidad muestra que existen diferentes lugares en el Cantón Central de Puntarenas donde comercializar el producto, dentro de los cuales están: los recibidores, pescaderías más grandes y restaurantes. Otros lo colocan en las exportadoras y ellas se encargan de venderlo, tanto en el mercado nacional como internacional. Mientras que un grupo determinado no se preocupa por pensar donde comercializar su producto, pues tienen un recibidor fijo que se los compra y ellos se encargan de distribuirlo en otros lugares.

En consecuencia, y luego de analizadas las condiciones de las pequeñas empresas pesqueras en el Cantón Central de Puntarenas, se concluye que estos empresarios no poseen la capacitación necesaria para desempeñarse en todas las operaciones de la empresa, lo que trae consigo una espiral de problemas en su entorno, que no les permite establecerse adecuadamente en el mercado y crecer a mediano y largo plazo.

5.2. Recomendaciones.

Se recomienda a las pequeñas empresas pesqueras:

- Conocer y promulgar dentro del sector las regulaciones legales que protegen y mantienen los recursos pesqueros. Además de formar un equipo humano especializado que haga cumplir tales regulaciones.
- Se recomienda a INCOPECA que, además de emitir un permiso para realizar la pesca artesanal, debe llevar un buen control de la práctica pesquera que se desarrolla en la zona, la cual ayudaría a formalizar el funcionamiento de las embarcaciones y así eliminar la sobre pesca, reduciendo al mínimo las prácticas pesqueras dañinas y a la vez, permitiendo el reemplazo del recurso.
- Los pescadores artesanales deben obtener más información acerca del funcionamiento de INCOPECA, así como sus obligaciones como institución propulsora de la actividad pesquera. De esta manera tendrán más conciencia de sus responsabilidades y derechos como pequeños empresarios pesqueros.
- Los pescadores artesanales deben unir sus esfuerzos e involucrarse más profundamente dentro de la actividad pesquera para acoplar sus expectativas a la situación real del Cantón Central de Puntarenas y conjuntamente poder crecer y mantenerse en el mercado.
- El sector pesquero debe buscar asesoramiento antes de solicitar un crédito. Lo anterior, con el fin de que puedan tener un criterio técnico sobre el monto real que necesitan, y así evitar impactos negativos en el nivel económico de la empresa.

- El gobierno debe impulsar la creación de un Banco de Fomento Pesquero, para que el sector cuente con condiciones de crédito más favorables así mismo se recomienda que se busquen otras fuentes de financiamiento apropiadas que surjan a partir de una planificación adecuada.
- Se sugiere que se establezca una estrategia de divulgación y publicidad para informar, principalmente a los pescadores artesanales del Cantón Central de Puntarenas la existencia de otros tipos de financiamiento disponibles para el sector.
- Se debe concientizar al pequeño empresario sobre lo beneficioso que es recibir capacitación en diferentes áreas de la administración; con el fin de que estas personas se actualicen, aumenten su conocimiento y el criterio para decidir acerca de cómo manejar sus empresas y sostener sus flujos de caja, para enfrentar sus compromisos y cómo expandir sus actividades.
- Debe enfatizarse la necesidad de la asesoría con alcances posteriores, como es el caso de la transformación de la visión cortoplacista a la planificación de plazos más extensos.
- Cambiar la perspectiva actual de los encargados de las pequeñas empresas pesqueras, para que puedan expandirse en el mercado y tener una mente más abierta para eliminar la resistencia que puedan tener al cambio, o el temor al mismo.
- Se recomienda promover entre los pequeños pescadores el compromiso de darle mantenimiento a su equipo, tales como las embarcaciones, para que el producto capturado sea entregado en óptimas condiciones, acrecentando su capacidad comercial en el nivel local.

- Se debe educar al pescador artesanal en cuanto a las regulaciones existentes del manejo de los productos, el cual beneficiaría la comercialización del producto.
- Debe existir un plan de mejoramiento continuo, para que estas pequeñas empresas pesqueras manipulen el producto con los debidos estándares de calidad y sus tiempos de respuesta sean los adecuados a las exigencias del mercado.
- Concientizar a los pescadores artesanales acerca de la existencia de nichos de comercialización, los cuales ayudarían a formalizar el funcionamiento de las embarcaciones y así tendrían un mejor control de las transacciones y comercialización del producto.
- Buscar fusiones entre ellas mismas que les proporcione incrementar el valor de mercado de la empresa, disminuir costos operativos y tener una mayor capacidad de producto por ofrecer.

Por cuanto, la existencia del pequeño pescador artesanal y su desarrollo se encuentran en función de resolver los problemas existentes, así como de plantear mejoras en aspectos importantes para la supervivencia del mismo.

Donde, se le sugiere a estas empresas identificar áreas o factores clave que se deben administrar de forma eficiente para sobrevivir en el mediano y largo plazo, para así obtener la rentabilidad deseada . Dentro de los cuales se identificaron:

1. Equipo adecuado.

Para alcanzar los objetivos de crecimiento y desarrollo en el sector pesquero, la empresa debe contar con herramientas adecuadas para reducir los costos operativos.

Todo lo anterior se justifica por dos razones:

- a- El crecimiento en volumen de operaciones será tal, que la tecnología debe responder a las demandas futuras.

b- En la actualidad la competencia y gran parte de los empresas pesqueras grandes utilizan herramientas en optimas condiciones, las cuales mejoran día a día.

2. Recurso humano.

Establecer un sistema de recursos humanos motivado e identificado con la empresa logra eficiencia y eficacia en las metas propuestas por el dueño.

3. Infraestructura.

El contar con embarcaciones y recibidores de producto adecuado, además de realizar un aporte económico al Cantón Central de Puntarenas, genera una mejor calidad de vida a los usuarios.

4. Mercado.

Se debe mantener y desarrollar un servicio que responda a las necesidades del segmento del mercado que se espera atender.

Se deben realizar análisis periódicos sobre la situación del mercado, los servicios ofrecidos, la atención recibida y cualquier otro aspecto que contribuya a la toma de decisiones para el mejoramiento del servicio.

5. Calidad del producto.

La condición del producto obliga al pescador a comercializarlo de una manera rápida, con trato personalizado y disponibilidad de producto, por cuanto, debe buscar las mejores condiciones existentes en el momento de la transacción.

6. Fortalecimiento patrimonial y fuentes de financiamiento.

La operación de la pequeñas empresas no puede verse limitada por una escasez de capital de trabajo ; por lo que es necesario buscar nuevas fuentes de recursos que permitan ampliar el negocio y mantener la calidad del producto.



CAPÍTULO VI.
PROPUESTA.



6.1. Objetivo General de Propuesta.

Establecer una estrategia rentable que le permita a las pequeñas empresas pesqueras crecer a mediano y largo plazo, en el Cantón Central de Puntarenas.

6.1.1. Objetivos Específicos de Propuesta.

- d) Crear un modelo de ordenamiento administrativo en la concesión de permisos, más expedita para la pesca artesanal.
- e) Establecer el tipo de figura jurídica que más se adapte a la actividad pesquera artesanal.
- f) Diseñar una propuesta que permita el financiamiento de la pesca artesanal del Cantón Central de Puntarenas.

La siguiente propuesta pretende ayudar a las pequeñas empresas pesqueras del Cantón Central de Puntarenas a solucionar los problemas actualmente vividos por este sector y lograr crecer en un mediano y largo plazo. De la misma forma; se pretende ayudar a Incopesca a tener una visión más clara de la realidad actualmente vivida por los pescadores.

Se tratarán aspectos como el financiamiento, el ordenamiento administrativo en la concesión de permisos para realizar la pesca artesanal, así como la creación de una figura jurídica que se adapte a esta actividad en específico.

6.2. Ordenamiento administrativo en la concesión de permisos para la pesca artesanal.

El Instituto Costarricense de Pesca y Acuicultura debe adoptar políticas que permitan el aprovechamiento racional y sostenible de los recursos pesqueros.

Debe lograr que los alimentos que se produzcan en el mar, sirvan para llenar las necesidades de la población actual del país, sin detrimento al derecho que sobre esos recursos tienen las generaciones futuras.

Por lo que, se propone llevar un control estricto acerca de los requisitos que sus actuales y posibles propietarios de embarcaciones artesanales deben tener; solo de esta manera, las pequeñas empresas pesqueras formalizarán su funcionamiento.

Para ello, deben estructurar un banco de datos que aglutine los pescadores artesanales con licencia, para poder practicar la actividad pesquera.

Este banco de datos se debe construir mediante la realización de estudios, encuestas y entrevistas, que permitan identificar las características propias para el otorgamiento de licencias. Se requiere contar con la siguiente información:

- La ubicación de la embarcación.
- El número de empleados con que contará la embarcación.
- El índice de estudio de estos trabajadores
- La descripción real de la embarcación.
- Las condiciones mínimas requeridas para el funcionamiento de la embarcación, de acuerdo con el permiso por solicitar.
- El compromiso de presentar un reporte mensual de su funcionamiento y volumen de capturas con el objetivo de estudiarlos y sugerirles soluciones.

Lo anterior facilita un sistema de clasificación de las embarcaciones pesqueras artesanales, basado en las condiciones reales de la actividad.

Por otra parte, el estructurar este banco de datos ayudaría a que la capacitación que se les suministre a los pescadores, sea de acuerdo con el nivel de clasificación de sus embarcaciones.

Y una vez recopilada la información y creado el banco de datos, así como el sistema de clasificación de las embarcaciones, se debe instar a las embarcaciones a unirse y formar algún

tipo de figura jurídica, acorde con sus fortaleza y debilidades de tal manera que fomente el desarrollo del sector .

6.3. Tipo de figura jurídica apta para la actividad pesquera artesanal.

Todos los empresarios se enfrentarán con aspectos legales y financieros durante el tiempo que operen su pequeña empresa, por lo tanto, para que puedan mantenerse en el mercado competitivo se les propone que deben formar una figura organizacional.

Esta organización debe obedecer a un marco legal existente en nuestra legislación y que se adapte a las características del grupo a que va a ser dirigido. Para ello se sugiere la sociedad de responsabilidad limitada.

Este tipo de sociedad le permitirá al pescador:

- Contar con responsabilidad limitada de sus acciones, salvo los casos en que la ley amplíe esa responsabilidad.
- La dirección y responsabilidad cotidiana de la empresa estará a cargo de uno o varios gerentes o subgerentes, que pueden ser socios o extraños.
- La administración de la sociedad estará a cargo de personal especializado.
- Todo aquel pescador que este interesado en formar parte de la sociedad puede hacerlo, siempre y cuando cumpla con las disposiciones que rigen la sociedad.
- Además, los socios celebran una reunión al año cuando menos, según lo estipulado en el código de comercio, el cual les permite conocer el inventario, balances, en fin todo lo relacionado con la sociedad. Y tomar todos los acuerdos necesarios para la buena marcha de esta.
- Los socios cuentan con conocimiento de las decisiones que se toman en la sociedad, ya que se lleva un libro de actas debidamente legislado ; en cual se consignarán todos los acuerdos que se tomen.
- En caso de necesitar financiamiento, les será más fácil obtener capital , porque donde hay varias personas unidas en una sociedad , existen más activos personales que sirvan de garantía.

- Y el estar formalizado su funcionamiento dentro de la actividad pesquera nacional, les ayudará a realizar cualquier trámite ante los entes financieros que visiten.

6.4. Financiamiento para las pequeñas empresas pesqueras.

6.4.1. Fideicomiso.

Se propone crear un Fondo de Capitalización Creciente para los Pescadores Artesanales. Este es un sistema de ahorro a plazo de cinco años (60 mensualidades) con una tasa⁵ de interés anual, capitalizable mensualmente sobre saldos, esto le permitirá planificar sus necesidades futuras, mediante la inversión mensual de un mínimo de ¢3 000 colones.

6.4.1.1 Beneficios.

Este fondo les permitiría llevar a cabo los planes futuros .Dentro de los cuales se pueden señalar los siguientes :

- Compra de infraestructura (embarcaciones, construcción de muelles, recibidores de producto, fábricas de hielo entre otros).
- Compra de equipo e implementos para la pesca
- Educación
- Capital de Trabajo
- El monto del ahorro es totalmente flexible. (se toma como base el monto anteriormente indicado).
- Los intereses que se generen son capitalizables mensualmente.
- Una vez vencido el plazo, la disponibilidad de los recursos es inmediata.
- Será administrado por un ente financiero que cuente con experiencia en manejo de fideicomisos y que genere confianza al gremio y seguridad en su inversión.
- Será supervisado por la Superintendencia General de Entidades Financieras.(SUGEF)
- Este se registrará mediante un contrato firmado por las partes.

⁵ Está sujeta a fluctuación de acuerdo con el comportamiento que presenta la tasa básica pasiva establecida por el Banco Central de Costa Rica.

6.4.1.2.Requisitos.

Para pertenecer al Fondo de Capitalización Creciente el pescador interesado deberá firmar un contrato en donde acepta las condiciones estipuladas en el mismo.

El pescador se compromete a invertir la suma que se indica en el contrato del Fondo, la cual debe ser mayor o igual a 3000 colones mensuales. También podrá invertir cuotas extraordinarias cuando lo desee y será responsabilidad de él, depositar la cuota correspondiente al ente financiero que administra el fondo.

6.4.1.3. Facultades y obligaciones del fiduciario o ente que administre el fondo.

El ente financiero que administre el fondo deberá :

- Tiene todas las facultades necesarias para cumplir la finalidad señalada en el fideicomiso con las limitaciones establecidas en el contrato o en la ley.
- Responder por el mal manejo que haga de los bienes, debiendo administrar los recursos generados de manera segura y confiable, lo cual le permite solidez y solvencia al pescador.
- Mantener los bienes separados del resto de sus activos.
- Mantener registros contables que con nitidez permitan identificar dentro de la contabilidad del fiduciario la existencia de bienes vinculados a un determinado fideicomiso.
- Tener un registro independiente de cada pescador afiliado donde se distingan los aportes y los interés capitalizados
- Rendir cuentas de sus gestiones cuando así lo requieran los pescadores, mediante estados de cuenta, donde se refleje la inversión acumulada en principal e intereses.
- Transferir los bienes a quién corresponda, nunca el fiduciario puede convertirse en fideicomisario.
- Pagar los impuestos y tasa correspondiente a los bienes fideicometidos.

- Ejercitar los derechos y acciones necesarias legalmente para la defensa del fideicomiso y de los objetos de éste.
- Ofrecer un rendimiento mensual sobre el capital e intereses , tomando en consideración la Tasa Básica Pasiva calculada por el Banco Central de Costa Rica.
- .Someter a Auditoria Externa anualmente la administración del fondo.
- Invertir conjuntamente los recursos de los pescadores que participen en este plan, en vista de la indudable ventaja financiera que representa a todos los participantes.
- Debe procurar mantener un grado de suficiente y no excesiva liquidez, para que el fondo cubra los retiros y satisfaga las necesidades de los pescadores.

6.4.1.4 Facultades y obligaciones del fideicomitente(pescador artesanal):

- Revocar el fideicomiso, si se reservó dicha facultad.
- Exigir la rendición de cuentas y ejercer las acciones de responsabilidad contra el fiduciario.
- Pedir la remoción del fiduciario.
- Pago al fiduciario de sus honorarios, y reembolso los gastos por el desempeño del cargo.

6.4.1.5. Derechos del fideicomisario:

- Exigir al fiduciario el cumplimiento de las obligaciones señaladas en el contrato así como ejercer las acciones de responsabilidad correspondientes contra él en caso de incumplimiento.
- Pedir la remoción del fiduciario.
- Revisar los actos contables.
- Perseguir los bienes fideicometidos para reintegrarlos al patrimonio fideicometido cuando hayan salido indebidamente de éste.

6.4.1.6 Plazos y retiros.

- Expiración del plazo (5 años) y puede prorrogarse por escrito, en tractos similares, o bien una vez vencido, puede solicitar la cancelación del contrato.
- Si el fideicomitente decidiese poner término anticipado al F.C.C. o decide retirar su dinero, debe comunicarlo por escrito al ente financiero que administre el fondo, para que este realice la liquidación correspondiente, así como cualquier descuento en que se incurriese por la liquidación de las inversiones.

Este descuento se realizará de acuerdo con la siguiente tabla:

<u>Tabla de descuento al Fondo de Capitalización Creciente.</u>	
Tiempo transcurrido del contrato	Descuento
Antes de 1 Año	10%
Antes de 2 Años	8%
Antes de 3 Años	5%
Antes de 4 Años	3%
Después de 4 Años	0 %

- Por convenio entre fideicomitente y fideicomisario.
- Por fallecimiento del fideicomitente.
- Por falta de fiduciario cuando exista imposibilidad de sustitución.

6.4.1.7 Beneficiarios.

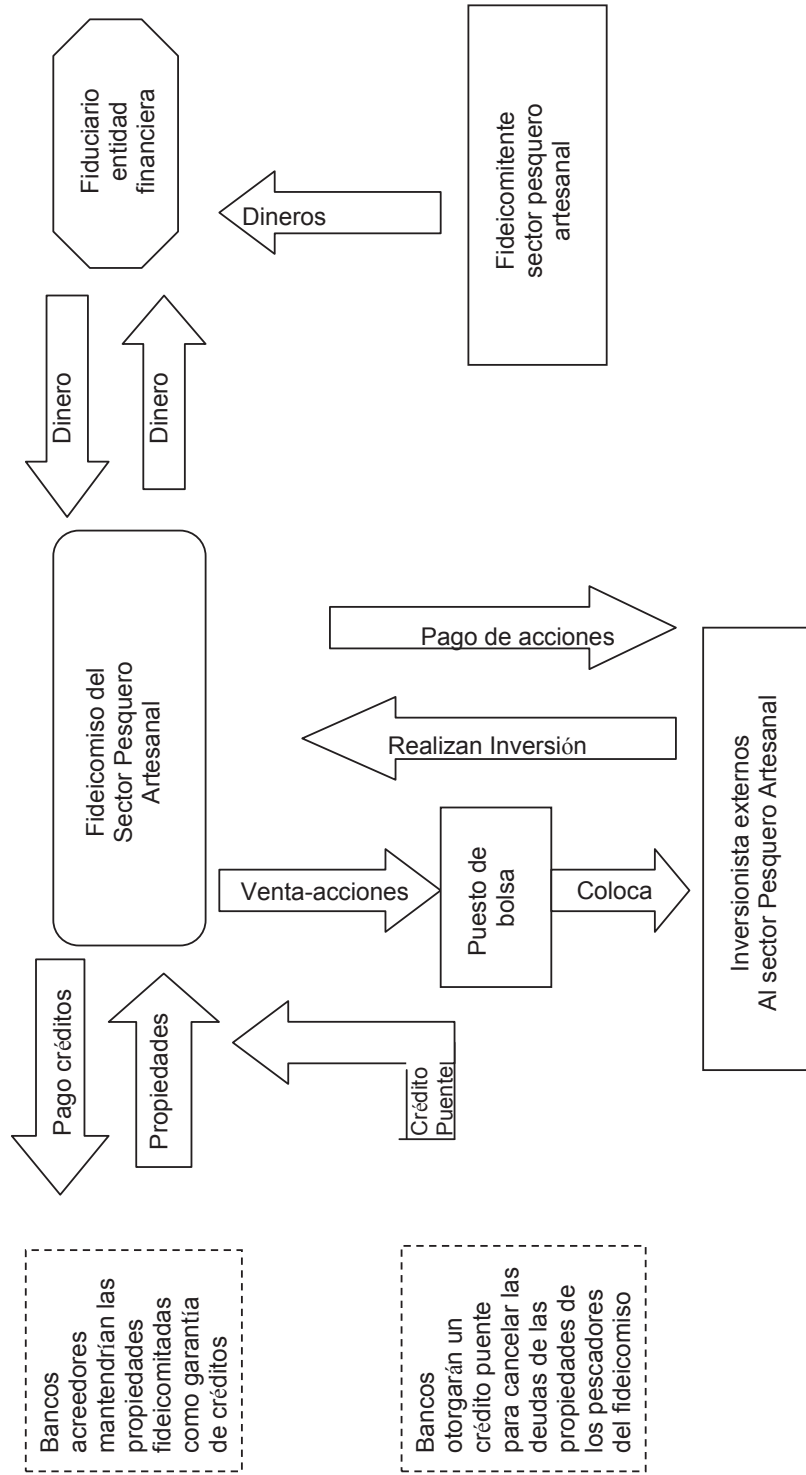
En el momento de suscribir el contrato, el pescador deberá nombrar uno o más beneficiarios, indicando el porcentaje de distribución que debe asignarse a cada uno; con la potestad de ser cambiados en el momento que lo considere necesario.

En caso de fallecimiento del pescador, tanto los recursos del principal como de los intereses acumulados, serán devueltos a los beneficiarios en los porcentajes previamente establecidos.

Para tal efecto, los beneficiarios deberán presentar la documentación necesaria requerida por el fiduciario.

En todo caso, lo que no estuviese previsto en el contrato del Fondo de Capitalización Creciente, será resuelto por las disposiciones del Capítulo XII del Código de Comercio.

6.4.2 Esquema Operativa de la Estructura del Fideicomiso Pesquero



6.4.2.1 Políticas de funcionamiento del fondo pesquero.

a. Fideicomitente.

- Deben firmar el contrato del fondo de capitalización creciente.
- Aportan el capital necesario para que en un plazo de cinco años cuenten con una cantidad de dinero.
- Después de 2 años contará con la facilidad de solicitar créditos por un monto inferior al 50% de lo ahorrado.

b. Fiduciario.

- La entidad financiera deberá administrar eficientemente el fondo.
- Recibir los aportes de dinero realizados por los pescadores artesanales.
- Pagar los intereses ganados a los pescadores y en un futuro a los inversionistas.
- Procurar mantener un grado suficiente y no excesiva liquidez, para que el fondo cubra los préstamos de los pescadores.
- Invertir los recursos aportados conjuntamente para obtener un beneficio financiero.

c. Fondo Pesquero.

En el largo plazo, y cuando el fondo acumule grandes cantidades de dinero que permitan la oferta de acciones pesqueras, se ofrecerán en el puesto de bolsa a los inversionistas interesados.

d. Inversionista.

Todas las personas que aportan su dinero al fondo pesquero y adquieren acciones que les convierte en copropietarios de los valores que conforman el fondo, de manera proporcional al aporte efectuado por cada uno.

Por lo tanto, con la propuesta presentada anteriormente, se pretende lograr una buena orientación de los recursos que generan los pequeños empresarios pesqueros del Cantón Central de Puntarenas, hacia nuevas alternativas de operación, que ofrezcan más posibilidades de satisfacción y oportunidades de solución a la problemática que día a día enfrenta el sector.

6.4.9. Caso de un pequeño empresario pescador artesanal.

La pequeña empresa de pesca artesanal se ha especializado en la captura de dorado, tiburón y vela, durante cinco años aproximadamente.

Recientemente, el propietario a considerado la posibilidad de aportar una cuota a un fondo de capitalización creciente que le ha ofrecido una entidad financiera para suplir cualquier necesidad de la pequeña empresa y elevar sus flujos de efectivo en un futuro.

Por lo anterior, se desarrolla esta posibilidad de inversión para el pescador artesanal interesado.

Aporte a realizar por el pescador.

El pescador mensualmente deposita un monto de ¢3000, a un plazo de cinco años con una tasa de interés del 19% anual.

Año	Aporte	Acumulado
1	¢ 36 000	¢ 36 000
2	36 000	72 000
3	36 000	108 000
4	36 000	144 000
5	36 000	180 000

Después de transcurridos cinco años, el fondo de capitalización creciente a generado un interés, y en este momento se contará con un ahorro de ¢301 482.43. (Ver cuadro, Pág. 103).

Pero, no se puede comparar la inversión que se realiza en un inicio, con los saldos de los siguientes años debido a que posee diferente poder adquisitivo. Esto, producto de la inflación y devaluación existente, fenómenos que no pueden considerarse de forma circunstancial o aislada; ya que constituyen una realidad que se debe tomar en cuenta cuando se evalúa una inversión.

Por lo anteriormente indicado, se puede decir que realmente está inversión tiene una ganancia absoluta de ¢ 119 726.

O bien, se puede decir que la tasa interna de rendimiento de la inversión es de 53.03% .

Cuadro del Fondo de Capitalización Creciente.															
Primer Año			Segundo Año			Tercer Año			Cuarto Año			Quinto Año			
Mes	Aporte	Interes	Saldo	Mes	Aporte	Interes	Saldo	Mes	Aporte	Interes	Saldo	Mes	Aporte	Interes	Saldo
Ene	3,000.00	47.49	3,047.49	Ene	3,000.00	679.55	43,607.53	Ene	3,000.00	1,442.70	92,579.87	Ene	3,000.00	2,364.13	151,709.23
Feb	3,000.00	95.73	6,143.22	Feb	3,000.00	737.80	47,345.33	Feb	3,000.00	1,513.03	97,092.90	Feb	3,000.00	2,449.05	157,158.28
Mar	3,000.00	144.74	9,287.96	Mar	3,000.00	796.97	51,142.30	Mar	3,000.00	1,584.47	101,677.37	Mar	3,000.00	2,535.31	162,693.58
Abr	3,000.00	194.52	12,482.48	Abr	3,000.00	857.07	54,999.37	Abr	3,000.00	1,657.04	106,334.41	Abr	3,000.00	2,622.93	168,316.51
May	3,000.00	245.09	15,727.56	May	3,000.00	918.13	58,917.50	May	3,000.00	1,730.76	111,065.17	May	3,000.00	2,711.94	174,028.45
Jun	3,000.00	296.46	19,024.02	Jun	3,000.00	980.15	62,897.65	Jun	3,000.00	1,805.65	115,870.82	Jun	3,000.00	2,802.36	179,630.81
Jul	3,000.00	348.64	22,372.66	Jul	3,000.00	1,043.16	66,940.81	Jul	3,000.00	1,881.73	120,752.55	Jul	3,000.00	2,894.21	185,725.03
Ago	3,000.00	401.65	25,774.31	Ago	3,000.00	1,107.16	71,047.97	Ago	3,000.00	1,959.00	125,711.55	Ago	3,000.00	2,987.52	191,712.54
Sep	3,000.00	455.50	29,229.81	Sep	3,000.00	1,172.18	75,220.15	Sep	3,000.00	2,037.50	130,749.06	Sep	3,000.00	3,082.30	197,794.84
Oct	3,000.00	510.20	32,740.01	Oct	3,000.00	1,238.23	79,458.38	Oct	3,000.00	2,117.25	135,866.30	Oct	3,000.00	3,178.58	203,973.43
Nov	3,000.00	565.76	36,305.77	Nov	3,000.00	1,305.32	83,763.70	Nov	3,000.00	2,198.25	141,064.56	Nov	3,000.00	3,276.39	210,249.82
Dic	3,000.00	622.21	39,927.98	Dic	3,000.00	1,373.47	88,137.16	Dic	3,000.00	2,280.54	146,345.10	Dic	3,000.00	3,375.74	216,625.56
TOTAL	36,000.00	3,927.98	39,927.98	Total	72,000.00	16,137.16	88,137.16	Total	108,000.00	38,345.10	146,345.10	Total	144,000.00	72,625.56	216,625.56

Fuente: Elaboración propia.

Notas:

Adicionalmente, los intereses son capitalizables mensualmente.

VARIABLES				
Tasa de interes Ilustrativa del F.C.C.				
Tasa anual de inflación			19%	
Tasa de descuento			11%	
Tasa de costo real de capital			27%	
			16%	
INVERSION				
-180,000				
Total	-180,000	ϕ39,928	ϕ88,137	ϕ146,345
VAN	ϕ119,726			

2- Ahora el fondo de capitalización creciente en el flujo de efectivo de la pequeña empresa.

Para construir el flujo de efectivo del período 2002 y proyectar los siguientes 10 años, se cuenta con la siguiente información.

Ingresos

Las ventas son variables durante todo el año, por dos razones:

El tipo de producto se ve influenciado por la naturaleza y la temporada.

El precio del producto lo determina los intermediarios o los compradores del producto, no quienes capturan el producto.

Por lo que para efecto del caso, se toma un promedio de 100 unidades de producto a un precio promedio de ¢420 c/u. para calcular los ingresos de cada mes y sucesivamente, los ingresos percibidos al primer año.

El ahorro del fideicomiso se incluye en el año 2007 y posteriormente en el 2012 porque este es el tiempo en el cual se recupera la inversión realizada más el interés ganado.

Egresos.

En cuanto a los egresos se calculan de la siguiente manera:

Mano de Obra: Los empleados de la embarcación no cuentan con salario fijo, sino se les paga de acuerdo con los ingresos percibidos. Por tanto, como política de la empresa se asigna el 30% de los ingresos para pagar salarios cada mes.

Cargas sociales: El 22% del monto asignado para pagar salarios corresponde a este rubro.

Alisto: Se asigna el 10% de los ingresos percibidos por mes a la compra de alimentos que requieren los empleados de la embarcación durante los días que permanece en altamar, además de las tinas de hielo para mantener el producto en buen estado.

Combustible y Lubricantes: La embarcación requiere de 1200 litros de diesel a ¢160 y 3 galones de aceite a ¢ 6000 c/u para realizar un viaje de 9 días y al mes realiza 3 viajes.

Carnada: Se calcula un 12% de los ingresos para comprarla, pues para realizar las capturas necesitan alimento para atraer el producto, y este alimento es el calamar o sardina que deben comprar antes de salir de viaje. Este se compra por kilo y su costo es de ¢15 000 aproximadamente. Para un viaje la embarcación requiere en promedio de 11.2 kilos.

Aparejos de pesca: La embarcación requiere de equipo para salir a capturar el producto en el mar. El conjunto de anzuelos, cuerdas, focos, baterías, chispas luminosas, banderas y otros; es lo que en el sector pesquero llama aparejo de pesca. A este rubro se asigna un 7% de los ingresos percibidos.

Reparación y mantenimiento de equipo de pesca: Este rubro es difícil de calcular porque cada viaje es diferente, y el equipo a renovar no es el mismo todo el tiempo. Por tanto, para efecto del caso se calcula un 2% sobre los ingresos.

Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipo: Se asigna un 4% de los ingresos. Específicamente corresponde al mantenimiento de la embarcación y a su equipo de comunicación.

Papelería y útiles de oficina: En compra de factúrenos, lapiceros y útiles de oficina se calcula un gasto de ¢12 500 mensuales.

Permisos y otros: Las embarcaciones requieren de una licencia para practicar la actividad. Este permiso lo deben pagar en INCOPECA y el monto a pagar es de acuerdo con tipo y tamaño de la embarcación. Para esta embarcación se calculan ¢63 000 mensuales.

Servicios contables: Por el tipo de embarcación, según referencia de algunos contadores aproximadamente el cobro por contabilizar sus facturas mensualmente es de ¢25 000.

Ahorro fideicomiso: El pescador decide ahorrar únicamente ¢3 000 durante el período establecido.

Imprevistos: Por ser una actividad que se ve amenazada por la naturaleza y los diferentes imprevistos en cada viaje. El pescador tiene como política mantener un 1% de sus ingresos en este rubro y asignarlo cuando corresponda.

Proyección.

Para proyectar los ingresos se considera un aumento de 1.12 sobre año anterior.

Para proyectar los egresos se considera un incremento de 1.12 sobre el año anterior.

El 1.12 corresponde a la tasa de inflación de promedio suministrada por el Banco Central de Costa Rica para el período 2002.

**PEQUEÑA EMPRESA - PESCADOR
FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO EN COLONES
COMPRENDIDO PERIODOS DE 10 AÑOS.
BASE REAL PERIODO 2002 a 10 AÑOS**

DESCRIPCION	BASE REAL	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Total General
INGRESOS:												
Ingresos por Venta Mariscos	50,400,000.00	56,448,000.00	63,221,760.00	70,808,371.20	79,305,375.74	88,922,020.83	99,480,663.33	111,418,342.93	124,788,544.09	139,763,169.38	156,534,749.70	990,890,997.21
Ahorro Fideicomiso	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	301,482.43	0.00	0.00	0.00	0.00	301,482.43	602,964.86
Total de Ingresos	50,400,000.00	56,448,000.00	63,221,760.00	70,808,371.20	79,305,375.74	89,123,503.26	99,480,663.33	111,418,342.93	124,788,544.09	139,763,169.38	156,836,232.13	991,193,962.07
EGRESOS:												
GASTOS DE OPERACION:												
Mano de Obra	15,120,000.00	16,934,400.00	18,966,528.00	21,242,511.36	23,791,612.72	26,646,606.25	29,844,199.00	33,425,502.88	37,436,563.23	41,923,950.81	46,960,424.91	297,177,299.16
Cargas Sociales	3,326,400.00	3,725,568.00	4,172,636.16	4,673,352.50	5,234,154.80	5,862,253.37	6,565,723.78	7,353,610.63	8,236,043.91	9,224,369.18	10,331,293.48	65,379,005.82
Alisto	5,040,000.00	5,644,800.00	6,322,176.00	7,080,837.12	7,930,537.57	8,882,202.08	9,948,066.33	11,141,834.29	12,478,854.41	13,976,316.94	15,653,474.97	99,059,099.72
Combustible y Lubricantes	7,560,000.00	8,467,200.00	9,483,284.00	10,621,255.68	11,895,806.36	13,323,303.12	14,922,099.50	16,712,751.44	18,718,281.61	20,964,475.41	23,480,212.46	148,568,649.58
Carnada	6,048,000.00	6,773,760.00	7,586,611.20	8,497,004.54	9,516,645.09	10,658,642.50	11,937,679.60	13,370,201.15	14,974,625.29	16,771,580.33	18,784,169.96	118,870,919.66
Aparajos de Pesca	3,528,000.00	3,951,360.00	4,425,523.20	4,956,585.98	5,551,376.30	6,217,541.46	6,963,646.43	7,799,284.01	8,735,198.09	9,783,421.86	10,957,432.48	69,341,369.80
Reparac. y Mant. Equipo de Pesca	1,008,000.00	1,128,960.00	1,264,435.20	1,416,167.42	1,586,107.51	1,776,440.42	1,989,613.27	2,228,366.86	2,495,770.88	2,795,263.39	3,130,694.99	19,811,819.94
Reparac. y Mant. Maq. Y Equipo	2,016,000.00	2,257,920.00	2,528,870.40	2,832,334.85	3,172,215.03	3,552,880.83	3,979,226.53	4,456,733.72	4,991,541.76	5,590,526.78	6,261,389.99	39,823,639.89
Papereria y Utilles de Oficina	150,000.00	168,000.00	188,160.00	210,739.20	236,027.90	264,351.25	296,073.40	331,602.21	371,394.48	415,961.81	465,877.23	2,948,187.49
Permisos y Otros	756,000.00	846,720.00	948,326.40	1,062,125.57	1,189,580.64	1,332,330.31	1,492,209.95	1,671,275.14	1,871,828.16	2,096,447.54	2,348,021.25	14,858,864.96
Servicios Contables	300,000.00	336,000.00	376,320.00	421,478.40	472,055.81	528,702.50	592,146.81	663,204.42	742,788.95	831,923.63	931,754.46	5,896,374.98
Ahorro Fideicomiso	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	36,000.00	360,000.00
Imprevistos	504,000.00	564,480.00	632,217.60	708,083.71	793,053.76	888,220.21	994,806.53	1,114,183.43	1,247,885.44	1,397,631.69	1,565,347.50	9,905,909.97
Total de Gastos Operación	45,392,400.00	50,835,168.00	56,931,068.16	63,758,476.34	71,405,173.50	79,969,474.32	89,561,491.24	100,304,550.19	112,336,776.21	125,812,869.35	140,906,093.68	891,821,140.98
GASTOS FINANCIEROS:												
Gastos por Intereses	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total Gastos Financieros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total General de Egresos	45,392,400.00	50,835,168.00	56,931,068.16	63,758,476.34	71,405,173.50	79,969,474.32	89,561,491.24	100,304,550.19	112,336,776.21	125,812,869.35	140,906,093.68	891,821,140.98
Utilidad antes pago Intereses	5,007,600.00	5,612,832.00	6,290,691.84	7,049,894.86	7,900,202.24	9,154,028.94	9,919,172.09	11,113,792.75	12,451,767.88	13,950,300.02	15,930,138.45	99,372,821.08
Impuesto sobre la Renta 30 %	1,502,280.00	1,683,849.60	1,887,207.55	2,114,968.46	2,370,060.67	2,746,208.68	2,975,751.53	3,334,137.82	3,735,530.36	4,185,090.01	4,779,041.54	31,314,126.32
Prestamo inicial	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Menos Pago Préstamo al final	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pago anual de Intereses s/deuda	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Efectivo Disponible	3,505,320.00	3,928,982.40	4,403,484.29	4,934,926.40	5,530,141.57	6,407,820.26	6,943,420.47	7,779,654.92	8,716,237.51	9,765,210.01	11,151,096.92	73,066,294.76
Acumulado	3,505,320.00	7,434,302.40	11,837,786.69	16,772,713.09	22,302,854.66	28,710,674.92	35,654,095.39	43,433,750.31	52,149,987.82	61,915,197.84	73,066,294.76	0.00

Disponible sobre Préstamo por

mes.

Nota: Por año se considera un incremento de 1.12 sobre los

costos

Elaboración propia.

327,415.20	366,957.02	411,243.87	460,845.13	533,985.02	578,618.37	648,304.88	726,353.13	813,767.50	929,256.08
------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------

3-Consideraciones y conclusiones financieras.

El pescador puede optar por realizar un ahorro mayor y más significativo en su flujo de efectivo futuro si así lo requiriera. Pues según el flujo proyectado muestra la capacidad de poder realizar este tipo de inversión.

El fondo de capitalización creciente es un contrato de inversión, y como tal, es un acuerdo de voluntades entre el pescador y la entidad financiera, donde las condiciones e instrucciones que deberá cumplir el fiduciario son establecidas por los sujetos.

Este fideicomiso en determinado momento y si así lo requiriera la pequeña empresa, puede utilizarse como garantía de un crédito, exige la garantía de títulos valores aceptados a favor del deudor que se endosan en prenda al acreedor; a la entidad otorgante del crédito por el monto que consideren las partes interesadas.

Es una inversión provechosa para el pescador, porque durante el plazo de cinco años estará desembolsando mensualmente una cantidad mínima de ¢3000 que le genera ¢119 726 a valor actual, los que pueden ser utilizados para capital de trabajo, compra de maquinaria, educación, entre otras. Además le genera un rendimiento del 53.03% sobre la inversión realizada.

Y por último, este fondo será un mecanismo de inversión que procure buscar una rentabilidad superior al pescador y sea capaz de tener un financiamiento disponible en el momento que no pueda cubrir sus costos de operación.

Riesgos a los que está expuesta la inversión.

Los riesgos definen algunas causas que pueden afectar al fondo de capitalización creciente y traducirse en pérdidas para el pescador artesanal.

Por tanto, las siguientes anotaciones servirán de orientación para evaluar el efecto que tendrán posibles eventos actuales futuros en la inversión.

Riesgo relacionado con el producto.

El producto es de tipo extractivo. La renovación de los recursos salvo la escasa proporción del cultivo de especies la efectúa la propia naturaleza, siendo necesaria en la mayoría de los casos, explorar estos recursos en forma cuidadosa; lo cual implica un problema en la proyección

de ventas para los próximos años. Además, el precio de venta es muy fluctuante por factores como: el mercado, la calidad del producto y la temporada de venta.

Riesgo relacionado con los cambios de la naturaleza.

Los cambios que proporciona la naturaleza o los desastres naturales pueden afectar los flujos de efectivo del pescador, siendo este una limitante para que el pescador siga invirtiendo su monto asignado al fondo pesquero.

Riesgo de operación del fondo.

Estas operaciones tienen asociado el riesgo de que el pescador inversionista incumpla con las condiciones originalmente pactadas, lo cual puede ocasionar al fondo una pérdidas que le impliquen problemas financieros en su operación.

Riesgo relacionado con las variables económicas del país.

Un abrupto cambio en la economía nacional y/o mundial, política monetaria del Banco Central de Costa ; afectaría los rendimientos pronosticados en la inversión.

Riesgo relacionado con las tasas de interés.

Este riesgo se encuentra asociado con posibles disminuciones futuras en la tasa de interés que afectarán negativamente los rendimientos futuros de las inversiones del fondo y por ende al pescador inversionista.

Riesgo relacionado con gobierno.

Finalmente, no se puede obviar las relaciones existentes entre el sector pesquero con el gobierno, las cuales determinan de una u otra forma la permanencia y subsistencia del sector en un futuro.

Referencias Bibliografías.

Ander, E (1989). Técnicas de Investigación Social Segunda Edición Buenos Aires: Editorial Humanista.

Arellano, J (1986). Elementos de Investigación Segunda Edición. Madrid; Editorial Tecnos SA

Austin, J (1995) La estrategia Empresarial y el Entorno en los Países en Desarrollo. México.

Brugger, Ernest, Nelson, Jane, Timberlake . (1994) Forjadores de Porvenir: La pequeña empresa y el desarrollo Chile: Editorial FUNDES de Mc Graw –Hill.

Cámara de Pescadores Puntarenenses (1988). Generalidades sobre la Pesca y el Cooperativismo. Revista. El Mundo de la Pesca en Costa Rica, 40.

Canales Et al. (1994) Metodología de la Investigación. México: Editorial, Mc Graw-Hill

D.C.R Grolier Internacional, Inc. (1987) Diccionario Enciclopédico Quillet. Tomo 1-3-4-9-10. México: Editorial Cumbe S.A

García R, Pelayo y Gross (1985) Pequeño Larousse Ilustrado. Novena Edición. México: Editorial Prentice Hall.

González, A, Morena, O Sandoval, R, Matina J, Dáz, V (2001) Fideicomiso. San José. Editorial ULACIT

Gómez, M. (1985). Estadística Descriptiva. San José: Editorial UNED.

Hernández Fernández, Baptista (1991) Metodología de Investigación. México: Editorial Mc Graw Hill.

Imprenta Nacional. (1997) Código de Comercio. San José.

Kelinger, Fred, N (1992) Investigación del Comportamiento. Tercera Edición México: Editorial Mc Graw Hill.

Li, R. (2001). Estudio de Viabilidad para la Creación por parte del PIMA de una Lonja Pesquera en Puntarenas. Costa Rica.

Okean, J, (1994) Análisis del Entorno Económico de los negocios: una introducción a la macroeconomía. España: Editorial Mc Graw Hill.

Peggy, Lambing, Charles, Kichl (1998) Empresarios pequeños y medianos. México: Editorial Prentice Hall.

Sabino, Carlos. (1997) El Proceso de Investigación Tercera Edición. Bogotá: Editorial Panamericana

Salgado, E (2003) Guía para hacer referencias en formato APA. San José. Editorial ULACIT

Sallenave, J. La Gerencia Integral. Bogotá: Editorial Norma.

Sierra Bravo (1995) Técnicas de Investigación Social. Décima Edición. España: Editorial Paraninfo S.A.

Spencer, M (1976). Economía Contemporánea. Barcelona. Editorial Reverté

Thurman, J. E Louzine, A E Kagi K(1989) Mayor Productividad y un mejor lugar de Trabajo. Ginebra: Editorial Oficina Internacional del Trabajo

Van Horne, J (1988). Fundamentos de Administración Financiera. Sexta Edición, México: Editorial: Prentice Hall Hispanoamericana.

Weston, F, Brigham, E. (1993) Fundamentos de Administración Financiera. Séptima Edición: Mc Graw Hill.

Wong, J (1977) Fideicomisos. San José: Editorial Curso de Política Financiera ULACIT.

Zorrilla, Arena, Santiago, Torres, Xamar. (1992) Guía para Elaborar Tesis. México: Editorial Mc Graw Hill

Referencias Bibliográficas de Internet

1- Periódico la Nación (2002):

a- Puntarenas <http://www.nación.com/zurqui/mapas/home5.html> Fecha de acceso: 20 de enero

b- Ventana Provincial 6. <http://www.nación.com/in ee/2002/enero/23/pais4.html>.

Fecha de acceso: 23 enero

c-Ventana provincial 1-6. <http://www.nacion.com/in ee/2002/enero/18-24/pais4.html>. Fecha de acceso: 30 de enero.

2. Ministerio de Planificación (2002):

a- Estimación de la Población por Cantón de Costa Rica <http://www.mideplan.go.cr>. Fecha de acceso: 30 de enero.

b- Número de empleados y empresas por rango de empleo.

http://www.mideplan.go.cr/pnd/plan1998_2002/graficos/dotempresas.html.

Fecha de acceso: 25 de marzo.

3. FAO (2002):Resumen informativo sobre la pesca.http://www.fao.org/fi/fcp/FICP_CRI_S.asp.

Fecha de acceso: 11 de febrero.



Anexos



INSTRUMENTOS

**UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE
CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional y
Finanzas.

**Entrevista a Pequeños Empresarios Pesqueros del Cantón
Central de Puntarenas.**

Esta entrevista tiene como objetivo cubrir las siguientes variables: motivos de inversión, aportes al desarrollo económico, dificultades financieras ,apoyo gubernamental, capacidad de gestión de negocios de las pequeñas empresas pesqueras, nichos de comercialización y volúmenes de producción.

Mariana Brenes Hernández.
984085

San José, Costa Rica.
Abril, 2003

Presentación: Buenos (días, tardes, noches) soy estudiante de MBA en ULACIT. Estoy realizando una entrevista sobre el sector pesquero para efectos de mi tesis de postgrado.

- Su empresa está conformada por:

- 1) 1 a 5 empleados
- 2) 6 a 30 empleados
- 3) 30 a 100 empleados

- Sus embarcaciones tienen permiso para realizar pesca artesanal:

- 1) Pesca Artesanal pequeña
- 2) Pesca Artesanal Media
- 3) Pesca Artesanal Avanzada o de Altura

- Creo su empresa motivado por:

- 1) únicamente por el dinero .
- 2) la necesidad de alcanzar sus objetivos.
- 3) el deseo de independencia.
- 4) controlar su propia vida.
- 5) construir algo para la familia.
- 6) el gusto por el desafío.
- 7) Otro _____

- ¿Cual tipo de inversión ha realizado?

- 1) pangas
- 2) botes
- 3) lanchas
- 4) camiones distribuidores
- 5) muelle
- 6) otro _____

-La Infraestructura utilizada por su empresa es:

- 1) Alquilada
- 2) Comprada
- 3) Prestada
- 4) Desarrollada
- 5) Otra _____

- ¿Que grado de mantenimiento requiere el equipo utilizado por las embarcaciones ?

- 1) Muy a menudo
 - 2) Regularmente
 - 3) Muy poco
- Por qué ?

- Considera usted que el equipo que utiliza actualmente es:

- 1) Apropiado para la actividad
- 2) Necesita mejoras
- 3) Debe ser cambiado

- Si considera la necesidad de cambiar el equipo o infraestructura ¿cuáles considera que son las principales limitaciones?

- 1) Precio
- 2) Acceso
- 3) Adecuación al proceso productivo
- 4) Falta de asesoría técnica
- 5) Financiamiento

- ¿Cuál es su opinión sobre el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas?

-Considera usted que su empresa ha beneficiado o colaborado en el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas? () Si () No Por qué?

-¿ Cual es la relación existente de la empresa con la comunidad?

- ¿Cómo ha financiado su empresa ?,

- 1) Capital propio
- 2) Créditos
- 3) Ambos
- 4) NS/NR

- Sí ha utilizado el crédito ,¿cuál institución ha visitado?

- 1) Bancos estatales
- 2) Bancos privados
- 3) Financieras
- 4) Particulares
- 5)Otros _____
- 6)NS/NR

-¿Que aspectos consideró para elegir el crédito ?

- 1) Plazo
- 2) Tasa de interés
- 3) Requisitos
- 4) Agilidad
- 5)Otros _____
- 6)NS/NR

- ¿Con qué propósitos ha adquirido su empresa crédito(s) ?

- 1) Mejorar problemas de liquidez (dinero)
- 2) Mejorar la infraestructura
- 3) Obtener capital para trabajar
- 4) Otros _____

- ¿Cuál es el apoyo gubernamental que ha recibido la empresa?

- 1) asistencia técnica
- 2) financiero
- 3) otro _____

-¿ Qué aspectos considera usted que deben cambiar en materia de ayuda estatal y de financiamiento al sector para lograr el desarrollo del mismo?

Su empresa característicamente es

- 1) Familiar
- 2) Una sociedad
- 3) Un solo dueño
- 4) Una cooperativa
- 5) Otro _____

-La gerencia de la empresa está a cargo de:

- 1) . El dueño
- 2) Personal contratado

-¿Qué tipo de mano de obra requiere su empresa ?

- 1) Básica
- 2) Poco calificada
- 3) Calificada
- 4) Otra

-Estudios realizados por la gerencia:

- Sin estudios _____
Primaria completa _____
Secundaria completa _____
Especialidad Técnica _____
Universitaria completa _____
Universitaria incompleta _____

- ¿Cual es la manera en que usted dirige su empresa?

-¿Cuál es su visión de la empresa en un futuro?

- ¿Cómo considera el atractivo de los productos del sector en el mercado nacional ?.

- 1) Muy bueno
- 2) Bueno
- 3) Regular
- 4) Malo
- 5) Muy malo

- ¿Cómo considera las oportunidades para comercializar el producto ?

- 1) Muy malas
- 2) Malas
- 3) Regulares
- 4) Buenas
- 5) Muy buenas

Por que?

-De los siguientes aspectos considere ¿cuáles representan limitaciones para su empresa con respecto a la competencia de productos en esta sector ?.

- 1) Precio
- 2) Calidad
- 3) Variedad
- 4) Servicio post-venta
- 6) Capacidad para suplir el mercado
- 7) Otro

- ¿Cuáles son los lugares de comercialización existentes en la zona?

-¿Cuál es la cantidad de producto que se designa para exportación?

- Utilizando una escala de 1 a 6, determine un orden de importancia para la subsistencia competitiva del sector en los siguientes factores (determine el orden a la derecha):

- 1) Mano de obra
- 2) Tecnología
- 3) Financiamiento
- 4) Mercadeo
- 5) Organización administrativa
- 6) Apoyo Estatal

**UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE
CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional y
Finanzas.

**Entrevista a Funcionarios de Bancos Estatales del Cantón
Central de Puntarenas.**

Esta entrevista tiene como objetivo cubrir las siguiente variable: dificultades financieras de las
pequeñas empresas pesqueras.

Mariana Brenes Hernández.
984085

San José, Costa Rica.
Abril,2003

Cuestionario.

1. ¿Qué le ofrece el banco a los pequeños empresarios pesqueros del Cantón Central de Puntarenas tanto para financiamiento como para inversión de sus ganancias?
2. ¿Cuáles son las condiciones requeridas para el pequeño empresario obtenga financiamiento par su empresa?
3. ¿Cuál ha sido el papel que juegan los créditos en el desarrollo económico del sector pesquero?
4. ¿Cuál ha sido el efecto del crédito en la vida financiera de las pequeñas empresas del sector pesquero?
5. ¿Cuál es el monto destinado y colocado en créditos en el sector pesquero para el 2001?
6. ¿Cuál es el monto captado en inversiones realizadas por los pequeños empresarios del sector pesquero para el 2001?

**UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE
CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional y
Finanzas.

**Entrevista a la Cámara de Pescadores del Cantón Central de
Puntarenas.**

Esta entrevista tiene como objetivo cubrir las siguientes variables: aportes al desarrollo económico,
dificultades financieras y apoyo gubernamental.

Mariana Brenes Hernández.

984085

San José, Costa Rica.

Abril, 2003.

Cuestionario.

1. ¿Para usted como definiría Pesca Artesanal?
2. ¿Dónde colocan el producto los pequeños empresarios?
3. ¿Cuál considera usted (es) que es el estado actual del sector pesquero como actividad económica productiva del Cantón Central de Puntarenas?
4. ¿Cuál ha sido el papel que juegan las pequeñas empresas pesqueras en el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas?
5. ¿Qué aspectos deben cambiar en materia de ayuda estatal y de financiamiento al sector para lograr el desarrollo del mismo?
6. ¿De qué forma fomenta el gobierno la creación de pequeñas empresas pesqueras en el Cantón Central de Puntarenas?
7. ¿Cuál es el estado actual de la infraestructura utilizada por el sector? ¿Qué tipo de cambios amerita? ¿Qué implicaciones tendría a nivel de mano de obra?
8. ¿Cuál es la capacidad administrativa existente en las pequeñas empresas pesqueras? ¿Por qué?
9. ¿Considera usted necesario la formación académica de los pequeños empresarios? ¿Por qué?
10. ¿Por qué razón el sector pesquero es uno de los pocos que no han realizado exportaciones importantes o ninguna?
11. ¿Existe en el nivel nacional un mercado importante para los productos del sector?
12. ¿Cuáles son los principales aspectos que deben mejorarse en el nivel empresarial para lograr la subsistencia de la actividad?

**UNIVERSIDAD LATINOAMERICANA DE
CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

Maestría en Administración de Empresas con énfasis en Comercio Internacional y
Finanzas.

**Guía de Observación realizada a las Pequeñas Empresas
Pesqueras del Cantón Central de Puntarenas.**

Esta entrevista tiene como objetivo cubrir las siguientes variables: motivos de inversión, aportes al desarrollo económico, nichos de comercialización y capacidad de gestión de negocios.

Mariana Brenes Hernández.

984085

San José, Costa Rica

Abril, 2003

1. En las empresa pesqueras.

- Condiciones de infraestructura
- Sitio
- Equipo requerido
- Tipos de inversión realizadas
- Características del mercado de trabajo existente
- Cantidad de empleados existentes
- Condiciones de higiene y salubridad
- Administración de las pequeñas empresas
- Estilo utilizado
- Formación académica
- Técnicas de negociación utilizadas

2. En el Cantón Central de Puntarenas.

- Lugares de comercialización.
- Forma de comercialización
- Tipo de producto
- Lugares en los que han mejorado la infraestructura .
- Programas en ejecución.

CUADROS

Cuadro # 1.**Las embarcaciones tienen permiso para realizar pesca artesanal:**

	N°	Porcentaje
1) Pesca Artesanal pequeña	50	35,97%
2) Pesca Artesanal Media	56	40,29%
3) Pesca Artesanal Avanzada o de Altura	33	23,74%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 2.**La empresa o embarcación está conformada por:**

	N°	Porcentaje
1) 1 a 5 empleados	82	58,99%
2) 6 a 30 empleados	57	41,01%
3) 30 a 100 empleados	0	0,00%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 3.**El pescador fue motivado para crear su embarcación o empresa:**

	N°	Porcentaje
1) únicamente por el dinero .	30	21,58%
2) la necesidad de alcanzar sus objetivos.	34	24,46%
3) el deseo de independencia.	7	5,04%
4) controlar su propia vida.	10	7,19%
5) construir algo para la familia.	53	38,13%
6) el gusto por el desafío.	5	3,60%
7) otro-----		
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 4.**Tipo de inversión realizado por los pescadores:**

	N°	Porcentaje
1) pangas	19	13,67%
2) botes	0	0,00%
3) lanchas	94	67,63%
4) camiones distribuidores	0	0,00%
5) muelle	0	0,00%
6) barcos	26	18,71%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro # 5.**La infraestructura utilizada por su empresa o embarcación es:**

	N°	Porcentaje
1) Alquilada	11	7,91%
2) Comprada	98	70,50%
3) Prestada	4	2,88%
4) Desarrollada	23	16,55%
5) Otra (donado)	3	2,16%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia

Cuadro # 6.**Grado de mantenimiento requerido por el equipo utilizado por las embarcaciones:**

	N°	Porcentaje
1) Muy a menudo	59	42,45%
2) Regularmente	43	30,94%
3) Muy poco	37	26,62%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 7.**El equipo que utiliza actualmente es:**

	N°	Porcentaje
1) Apropriado para la actividad	60	43,17%
2) Necesita mejoras	68	48,92%
3) Debe ser cambiado	11	7,91%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 8.**Principales limitaciones consideradas por los pescadores en el momento de cambiar el equipo o la infraestructura:**

	N°	Porcentaje
1) Precio	31	22,30%
2) Acceso	23	16,55%
3) Adecuación al proceso productivo	6	4,32%
4) Falta de asesoría técnica	27	19,42%
5) Financiamiento	47	33,81%
6) Ninguna	5	3,60%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 9.**Opinión sobre el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas:**

	N°	Porcentaje
Falta de leyes que regulen la pesca	4	2,88%
Dependencia de la pesca	33	23,74%
Necesidad de Infraestructura	16	11,51%
Escasez de recursos (pesca)	15	10,79%
Poca inversión por parte del el gobierno	12	8,63%
Los pescadores buscan otra actividad para sobrevivir	8	5,76%
El desarrollo esta estancado	20	14,39%
Mucho desempleo	12	8,63%
Mucha Pobreza	7	5,04%
Falta de ayuda e importancia al pescador	3	2,16%
NS/NR	9	6,47%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 10.

La empresa o embarcación a beneficiado o colaborado en el desarrollo económico del Cantón Central de Puntarenas:

	N°	Porcentaje
a)Si	137	98,56%
b)No	0	0,00%
c)Ns/Nr	2	1,44%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 11.

Relación existente entre la empresa o embarcación y la comunidad:

	N°	Porcentaje
a) Aportes a grupos organizados	16	11,51%
b)Cruz Roja y otras instituciones	7	5,04%
c) Fuente de empleo	30	21,58%
d) Relaciones Comerciales	11	7,91%
e) Pago de Impuestos	15	10,79%
f) Asesoría a otros	7	5,04%
g) Ns/Nr	53	38,13%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 12.

Financiamiento de la empresa mediante:

	N°	Porcentaje
1) Capital propio	41	29,50%
2) Créditos	38	27,34%
3) Ambos	33	23,74%
4) NS/NR	27	19,42%
	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 13.**Instituciones que financian estas empresas:**

	N°	Porcentaje
2) Bancos privados	4	2,88%
3) Financieras	5	3,60%
4) Particulares	18	12,95%
5) Fideicomiso Incopesca	45	32,37%
6)NS/NR	29	20,86%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 14**Aspectos considerados para elegir el crédito :**

	N°	Porcentaje
2) Tasa de interés	26	18,71%
3) Requisitos	12	8,63%
4) Agilidad	12	8,63%
5)Ns/Nr	63	45,32%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 15.**Propósitos mediante los cuales han adquirido su empresa los crédito(s) :**

	N°	Porcentaje
1) Mejorar problemas de liquidez (dinero)	15	10,79%
2) Mejorar la infraestructura	45	32,37%
3) Obtener capital para trabajar	31	22,30%
4) Abastecimiento de la embarcación	22	15,83%
5) Ns/Nr	26	18,71%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 16.**Apoyo gubernamental recibido por las pequeñas empresas:**

	N°	Porcentaje
1) asistencia técnica	1	0,72%
2) financiero	12	8,63%
3) Ninguna	126	90,65%
Total	139	100,00%

. Fuente: Elaboración propia.

Cuadro # 17.**Aspectos considerados por los pescadores que debe cambiar en materia de ayuda estatal y financiamiento, para que el sector logre desarrollarse.**

	N°	Porcentaje
Facilitar Fideicomisos	8	5,76%
Mejor el Financiamiento	46	33,09%
Exoneración de combustible	8	5,76%
Estabilizar Política de Precios	12	8,63%
Crear un sistema de compra y venta para que las ganancias queden en la zona	11	7,91%
Ayuda técnica, económica e abastecimiento del barco	15	10,79%
Regular los exportadores	6	4,32%
Educación	20	14,39%
Mejorar la infraestructura	2	1,44%
Limitar el ingreso de extranjeros	2	1,44%
NS/NR	9	6,47%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 18.**Su empresa característicamente es:**

	N°	Porcentaje
1) Familiar	41	29,50%
2) Una sociedad	34	24,46%
3) Un solo dueño	51	36,69%
4) Una cooperativa	13	9,35%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 19.**La gerencia de la empresa está a cargo de:**

	N°	Porcentaje
a) El dueño	121	87,05%
b) Personal contratado	18	12,95%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 20.**Tipo de mano de obra requerida por la empresa :**

	N°	Porcentaje
1) Básica	91	65,47%
2) Poco calificada	19	13,67%
3) Calificada	28	20,14%
4) Otra	1	0,72%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 21.**Estudios realizados por la gerencia:**

	N°	Porcentaje
a) Sin estudios	9	6,47%
b) Primaria completa	33	23,74%
c) Secundaria completa	47	33,81%
d) Especialidad Técnica	18	12,95%
e) Universidad completa	23	16,55%
f) Universidad incompleta	9	6,47%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 22.**Manera que el pescador dirige su empresa:**

	N°	Porcentaje
Empíricamente	45	32,37%
Organizándose	30	21,58%
Planificando	24	17,27%
Con Asesoría	18	12,95%
No delegando funciones	2	1,44%
NS/NR	20	14,39%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 23.**La visión del pescador en un futuro:**

	N°	Porcentaje
Hacer crecer la empresa	69	49,64%
Vender y dedicarse a otra actividad	6	4,32%
Supervivencia	32	23,02%
Alcanzar metas a corto plazo	26	18,71%
NS/NR	6	4,32%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 24.**Atractivo de los productos del sector en el mercado Nacional:**

	N°	Porcentaje
a) Muy bueno	32	23,02%
b) Bueno	69	49,64%
c) Regular	30	21,58%
d) Malo	5	3,60%
e) Muy malo	3	2,16%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 25.**Oportunidades para comercializar el producto:**

	N°	Porcentaje
a) Muy malas	15	10,79%
b) Malas	27	19,42%
c) Regulares	55	39,57%
d) Buenas	19	13,67%
e) Muy Buenas	23	16,55%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 26.**Aspectos considerados como limitaciones para las empresa respecto a la competencia de productos en este sector pesquero:**

	N°	Porcentaje
1) Precio	85	61,15%
2) Calidad	17	12,23%
3) Variedad	4	2,88%
4) Servicio post-venta	3	2,16%
6) Capacidad para suplir el mercado	19	13,67%
7) Ns/Nr	11	7,91%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 27.**Lugares de comercialización existentes en la zona:**

	N°	Porcentaje
Cenada	14	10,07%
Fuera del País directamente	8	5,76%
Un Recibidor Fijo en Puntarenas	18	12,95%
Exportadoras en Puntarenas	27	19,42%
Diferentes pescaderías de Puntarenas	14	10,07%
Mejor alternativa de compra en Puntarenas	56	40,29%
Ns/Nr	2	1,44%
Total	139	100,00%

Fuente: Elaboración Propia.

Cuadro # 28.**Orden e Importancia para la subsistencia competitiva del sector pesquero.**

	N°	Porcentaje
Mano de obra	34	24%
Tecnología	30	22%
Financiamiento	40	29%
Mercadeo	15	11%
Organización administrativa	10	7%
Apoyo estatal	10	7%
Total	139	100%

Fuente: Elaboración propia.

DECLARACIÓN JURADA.

Bajo la fe del juramento declaro que este trabajo es de mi propia autoría y que en él no he reproducido, como si fuera mío, total o parcialmente, libros o documentos escritos por otras personas, impresos o no; sino que he destacado entre comillas los textos transcritos y he consignado los datos del autor y la obra.

Mariana Bienes Hernández