

Edición

8

MARKETING

DE LA NUEVA ERA

REVISTA SEMESTRAL



CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y EDUCACIÓN

Este artículo es un texto que presenta la postura personal del analista o de un pensador (incluso de un determinado grupo de autores), respecto a un determinado acontecimiento, problema, asunto actual, de interés general o histórico, con respecto a las líneas de investigación universitarias de la Universidad San Marcos.

CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y EDUCACIÓN

EMPREDIMIENTO EN COSTA RICA, UN ESCENARIO MODERNO

Luis Fernando Benavides González

luis.benavides@usanmarcos.ac.cr

Universidad San Marcos

RESUMEN

Por diferentes motivaciones las personas desean incursionar en el mundo de los negocios, pero es importante que el emprendedor tenga conocimientos sobre diferentes ramas de las ciencias económicas. No se puede caminar por este sendero sin saber de números, recursos humanos y administración, entre otras disciplinas.

Cada emprendedor tiene particularidades, por eso es importante determinar las características de estos y así comprobar cual es el tipo de emprendimiento a desarrollar. El emprendedor debe conocer las fuentes de financiamiento y las instituciones que se encargan de administrarlas, así como los requisitos. Por último, se deben conocer los tipos de emprendimiento tradicionales y las nuevas tendencias, con el fin de visualizar el escenario a la hora de tomar la decisión de emprender.

Palabras clave: Emprendedor, financiamiento, PYMES, banca para el desarrollo.



ENTREPRENEURSHIP IN COSTA RICA, A MODERN SCENARIO

ABSTRACT

For different motivations, people who want to venture into the business world, but it is important that the entrepreneur has knowledge of different branches of economic sciences. You cannot walk this path without knowing numbers, human resources and administration, among other disciplines.

Each entrepreneur has particularities, so it is important to determine their characteristics and thus check what type of venture to develop. The entrepreneur must know the sources of financing and the institutions that are in charge of managing them, as well as the requirements. Finally, the types of traditional entrepreneurship and new trends must be known, in order to visualize the scenario when making the decision to undertake.

Keywords: *Entrepreneur, financing, SMEs, development banking.*

INTRODUCCIÓN

¿Por qué debemos conocer las características de los emprendedores y sus emprendimientos?

Cuando el ambiente es el adecuado para el emprendedor, existe una mayor probabilidad de éxito y progreso para el proyecto. Muchos gobiernos han tomado consciencia sobre esto y favorecen el emprendimiento en su entorno. Las nuevas políticas gubernamentales están direccionadas a ofrecer estímulos y facilidades, sobre todo de tipo crediticias para los pequeños y medianos emprendedores. Al mismo tiempo, favorecen la invención por medio de estímulos estudiantiles, programas de becas y financiación de proyectos científicos.

Los anteriores y otros tipos de emprendimientos brindan al potencial emprendedor, la oportunidad de incursionar en el mercado empresarial en diversos ámbitos, que se ajusten a sus gustos o necesidades. Al conocer los diferentes tipos de emprendimientos y emprendedores, se podrán elaborar estrategias que permitan potenciar la implementación de emprendimientos en los ambientes laborales y profesionales.

CONTEXTO

Emprendedor es una palabra estrechamente relacionada con el vocablo francés *entrepreneur*, se comienza a usar a principios del siglo XVI, esta época se caracterizó por abruptos cambios en todos los campos. Una época que fue la puerta de ingreso a la era moderna de la ciencia, un momento en la historia del ser humano en donde se realizaron grandes exploraciones en todo el planeta, una época de mucha agitación en cuanto a religión se refiere como al factor político, utilizando como una de sus herramientas de comunicación de ideas, la literatura.

También se avanzó mucho en el campo de la teoría matemática, la comprensión del cosmos, la geografía y la historia natural. En este siglo se destacaron las invenciones relacionadas con los campos de la ingeniería, la minería, la navegación y las artes militares. Despertando en las personas el interés por inventar, invertir, crear y comercializar, generando así los primeros pasos para el emprendimiento, sobre todo en la Europa del siglo XVI y XVII.

En Costa Rica se han dado muchos casos de éxito de proyectos emprendedores a través de la historia del país, siendo en el siglo XIX en donde aparecieron los más importantes, de los cuales algunos, se encuentran ya establecidos como proyectos comerciales sólidos y exitosos, tenemos por ejemplo a:

1. El periódico La Nación
2. La librería Universal
3. El restaurante Spoon
4. La farmacia Fischel
5. Tienda La Gloria

Solamente por mencionar algunos negocios comerciales que se desarrollaron a finales del siglo XIX y principios del XX. Sin embargo, a finales del siglo XX y el inicio de este siglo XXI, han aparecido muchos más proyectos emprendedores; el concepto se ha popularizado y se ha puesto de moda, tanto a nivel local como internacional.

DESARROLLO

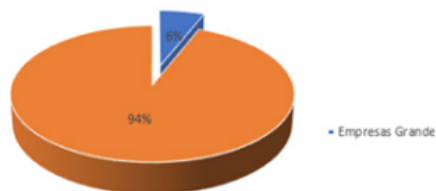
Ya sea por necesidad, por deseo de obtener un ingreso adicional, por tradición, o moda, las circunstancias tan diferentes de este siglo que recién inicia, han hecho que las personas hayan puesto sus esfuerzos en crear nuevos proyectos emprendedores. La aparición del internet y el *E-commerce* han logrado expandir las fronteras de los negocios a nivel global, logrando con esto una gran cantidad de información prácticamente al alcance de todos, expandiendo también las oportunidades de negocios.

Es importante tener muy claro, que no todos los proyectos emprendedores llegaran a ser exitosos o rentables. De hecho, la gran mayoría de emprendimientos fracasan en el primer año de su implementación, esta es una tendencia

mundial, lo que indica que el mundo de los negocios no es para todos, pero sobre todo no es para los que no están preparados para ingresar en él.

No es suficiente tener sueños de superación y éxito, o una buena idea de negocio, o muchas ganas de trabajar en el desarrollo de su proyecto emprendedor; todos estos factores por separado o la mezcla de varios de ellos, tampoco aseguran el éxito para un emprendedor y su proyecto.

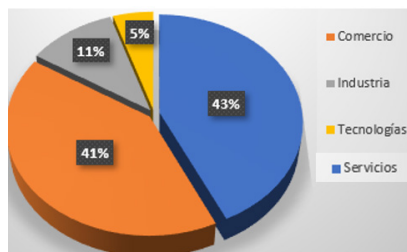
Figura 1. *Parque empresarial.*



Fuente: Elaboración propia. (2023)

Sin embargo, son muchos los proyectos emprendedores exitosos en el país, de hecho, las PYMES (Pequeñas y medianas empresas) en Costa Rica representan aproximadamente el 94% del parque empresarial y el restante 6% son empresas grandes.

Figura 2. *Pymes por sectores.*



Fuente: Elaboración propia. (2023)

La mayor cantidad de las PYME se ubican en el sector servicios con una participación del 43% de las PYMES del país, al comercio se dedican el 41%, a la industria el 11% y al sector de tecnologías el 5%.

Estos datos nos permiten pronosticar la gran empleabilidad que generan este tipo de negocios, aproximadamente 179.000 empleos a nivel nacional, además las PYMES aportan un 11% del valor total de las exportaciones, aportando un 32% al PIB (Producto interno bruto). Las microempresas constituyen más del 73% del parque empresarial PYME, en todas las regiones del país, en donde el 14% son medianas y el 13% son pequeñas. Fuente: MEIC-INEC

Caracterización de los emprendedores

Todas las personas tienen habilidades emprendedoras, lo cual no necesariamente significa que todos terminemos desarrollando un negocio propio. Un emprendedor es aquella persona que tiene la motivación y la capacidad de detectar oportunidades de negocio, organizar recursos y ejecutar acciones de forma tal que obtiene un beneficio económico; además de beneficios especiales que se encuentran en leyes y reglamentos.

¿Qué motiva a las personas a ser emprendedores?

La mayoría de los emprendedores tienen características similares sobre todo en su personalidad, por ejemplo, muchas personas son emprendedores porque buscan independencia económica; libertad personal, de horario y económica, algunos se hacen emprendedores procurando tener seguridad financiera, otros lo hacen por orgullo, o por pasión y por realización personal.

Una persona emprendedora es aquella que constantemente tiene sueños sobre proyectos emprendedores, también es la que se esfuerza para que estos sueños se conviertan en realidades, afronta problemas que se le presentan en el transcurso del desarrollo de su proyecto emprendedor y por último busca soluciones con él fin de que su proyecto sea exitoso. De acuerdo con su personalidad e intereses los emprendedores se pueden categorizar como:

1. Emprendedor social. Se interesa en resolver problemas relacionados con su entorno cercano, sociedad o comunidad, utilizando un sistema innovador. No busca ni dinero ni fama. Normalmente desea ejecutar sus ideas con el fin de que las demás personas tengan una mejor calidad de vida en cualquier lugar del mundo.
2. Emprendedor especialista. Se concentra en las ideas para atacar un sector específico, buscando generar un impacto a nivel corporativo, normalmente es una persona metódica y técnica.
3. Emprendedor multifuncional. Se enfoca en varios proyectos a la vez, sin tener mucha relación con cada uno de estos proyectos. Este emprendedor tiene la capacidad de generar el desarrollo de cada negocio simultáneamente, enfocándose claramente en todos a la vez.
4. Emprendedores accidentales. Son personas que se encuentran con una idea al azar y la identifican como una oportunidad para realizar un negocio.
5. Emprendedor inversionista. Normalmente son personas que cuentan con recursos, sobre todo de tipo económico y buscan proyectos o ideas de negocios, con el fin de invertir su dinero para desarrollarlas. Este tipo de emprendedor no tiene mucho interés en dirigir el negocio, más bien su actuar es el de un socio que inyecta capital al proyecto.
6. Emprendedor visionario. Es aquel que luego de identificar un problema, está buscando nuevas formas de

solucionarlo. Piensa en proyectos de largo alcance, desarrollando planes con el fin de hacerlos rentables por muchos años.

7. Emprendedor oportunista. Este logra identificar la oportunidad de mercado y desarrolla la correspondiente solución a un problema específico.
8. Emprendedor por necesidad. Son personas que se enfrentan a situaciones desfavorables sobre todo de tipo económico, como quedar desempleado sin previo aviso y deciden iniciar un negocio con el fin de solventar este problema. Este tipo de emprendedor es el más común.

CARACTERIZACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

Emprender conlleva siempre sacrificios y además requiere perseverancia. Conocer las clases más comunes de emprendimientos puede ayudar al emprendedor a conocer mejor el proceso y abordarlo de una manera más eficiente. Los emprendimientos se pueden caracterizar como:

Pequeños. Con no más de un par de empleados, son considerados exitosos si logran mantener las necesidades básicas de la familia. creadas para fomentar el autoempleo, como peluquerías, panaderías o pequeños cafés.

Escalables. Son aquellos en donde su objetivo va más allá de solo producir lo suficiente para cubrir los gastos y tener una pequeña utilidad, se crean bajo la idea de generar un crecimiento exponencial gracias a la innovación y estrategias; su perfil corresponde con los negocios tecnológicos, relacionados con el desarrollo de softwares y dispositivos electrónicos, estos son un buen ejemplo de empresas enfocada en el concepto de escalabilidad.

Rappi es un ejemplo de emprendimiento escalable. Hasta el año 2018 había recibido casi 500 millones de dólares de fondos de inversión y, posteriormente, recibió una inversión de capital de 1.000 millones de dólares del grupo japonés Scotiabank. Gracias a estas inyecciones de capital, Rappi ha podido escalar su modelo de negocio en cada país donde opera.

Grandes. Se refiere a grandes empresas con ciclos de vida determinados por el mercado. Son compañías que se mantienen en constante innovación, con nuevos productos y servicios con el fin de mantenerse en constante crecimiento. Un buen ejemplo de este modelo de emprendimiento es Coca Cola. Esta compañía ha demostrado estar a la vanguardia y se ha convertido en una empresa líder.

Sociales. Sus fines primordiales no son el lucro y se desarrollan en sectores como la educación, derechos humanos, desarrollo humano, salud o medio ambiente. Un ejemplo de esto es la iniciativa de la marca deportiva Adidas, que se unió a la organización Parley For The Oceans. Juntas crearon un modelo de zapatillas deportivas hechas casi en su totalidad con plástico reciclado, recogido en el mar y zonas costeras.

Incubadores. Apoyan a otros emprendimientos. Descubren una necesidad recurrente en el mercado y determinan si el nicho es rentable, requieren de gran inversión o financiación para estos estudios y para la recopilación de datos, asegurando la rentabilidad del negocio.

Imitadores. Corresponde a la instalación de franquicias de negocios ya probados, se desarrollan para generar utilidades y obtener el éxito que ha tenido el modelo de negocio en otro lugar.

Fuentes de financiamiento tradicionales

El acceso a financiamiento siempre ha sido un problema para los emprendedores, ya que la mayoría de estos, por sus características, no son candidatos en los cuales los bancos pongan sus esfuerzos. De acuerdo con Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolini en su libro *El Emprendimiento en America Latina: Muchas empresas y poca innovación*, “el financiamiento para las empresas nuevas sigue siendo un reto en la región, donde el capital riesgo representa menos de un 10 por ciento de las inversiones totales de CPR (capital privado y capital de riesgo). Además, el capital riesgo no suele financiar a las empresas jóvenes e innovadoras”. (p. 40)

En Costa Rica diferentes entidades gubernamentales se preocupan por acompañar y ayudar a los emprendedores nacionales y sus proyectos, por medio de la ley N°8262, Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, con el fin de capacitar y guiar a los emprendedores por el camino del éxito. Pero también se han creado otras oportunidades para apoyar a los emprendedores, entre las más importantes tenemos:

1. Decreto Ejecutivo N° 37105, Reglamento de Creación del Sistema Integrado de Desarrollo al Emprendedor y la PYME.
2. Decreto Ejecutivo N°36343, Reglamento de Creación del Sistema Nacional de Emprendimiento.
3. Política Nacional de Fomento al Emprendimiento 2014-2018.

Formando todos ellos el marco jurídico legal que regule, proteja y beneficie a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) nacionales. Como ente regulador de la actividad comercial, el Estado pone a disposición de los emprendedores nacionales, las siguientes entidades con el fin de aportar fondos, programas o recursos:

1. Ideas Productivas del Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS).

Se encarga de otorgar financiamiento individual para adquisición de maquinaria y equipo, materia prima, capital de trabajo, apoyo en la comercialización, construcción de obras de infraestructura, reparación o mantenimiento de equipo y otros para el inicio o consolidación de una actividad productiva.

2. Fideicomiso del Instituto Mixto de Ayuda Social (FIDEIMAS).

Dirigido a mujeres y familias en condiciones difíciles con una actividad productiva, otorga créditos para capital de trabajo y compra de equipo, con garantía como respaldo al crédito y capacitación y asistencia técnica.

3. Programa Nacional de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa (PRONAMYPE).

Bajo la supervisión del ministerio de trabajo y seguridad social (MTSS) y consiste en un programa para impulsar procesos productivos de personas emprendedoras, con micronegocios en marcha con el fin de generar empleabilidad, cuyos propósitos son facilitar la movilidad social y mejorar la calidad de vida de aquellos sectores de la sociedad en riesgo de exclusión, por medio de financiamiento tipo crédito y capacitación.

4. Fondo de Fomento de Actividades Productivas y de Organización de las Mujeres (FOMUJER).

Administrado por el Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU) consiste en un fondo no rembolsable, destinado a financiar actividades productivas liderados por mujeres, que incluyan aspectos como: mejoramiento de la imagen, gastos de formalización, procesos de acompañamiento, capacitación y fortalecimiento, gastos de funcionamiento de la organización, capital emprendedor y materia prima.

5. Sistemas de Banca para el Desarrollo (SBD-FINADE).

Este es un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente de las MIPYMES. Su principal actividad consiste en el otorgamiento de financiamiento por medio de operadores financieros.

Además, brinda servicios no financieros y de desarrollo empresarial, y otorga avales o garantías a MIPYMES que presenten proyectos viables y factibles.

Se cuenta con tres fondos:

1. De financiamiento
2. De garantías y avales, y
3. De servicios no financieros.

También puede proporcionar capital semilla: para financiar investigación y desarrollo, gastos operativos iniciales y la puesta en marcha del proyecto.

6. Fondo para el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (FODEMIPYME).

Proyecto impulsado por el Banco Popular con el objetivo es fomentar y fortalecer el desarrollo y la competitividad de las MIPYMES en la economía social, mediante el otorgamiento eficiente de avales, financiamiento de intangibles y servicios de desarrollo empresarial.

7. Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYME).

Gestionado por el Ministerio de Ciencia Tecnología y Telecomunicaciones (MICITT) es un programa destinado para financiar actividades y proyectos que mejoren la capacidad de gestión y competitividad de las PYMES, a través de proyectos de innovación y/o desarrollo tecnológico, protección de la propiedad intelectual, transferencia tecnológica y de conocimiento, maquinaria y servicios tecnológicos. Son fondos no reembolsables.

8. Programa de Innovación y Capital Humano para la Competitividad (PINN)

Desarrollado por el MICITT, Es un programa destinado para financiar actividades de innovación del sector productivo y la formación de capital humano avanzado en áreas estratégicas. Algunas de las actividades financiables son: mejora de prácticas productivas, de gestión empresarial y de cumplimiento de normas internacionales y/o certificaciones, proyectos de innovación, emprendimientos de base tecnológica, posgrados y certificaciones profesionales para mejorar la empleabilidad.

Tipos de emprendimientos

Así como existen diferentes tipos de emprendedores, también se desarrollan diferentes modelos de emprendimientos. Para una mejor comprensión de los mismos podemos dividirlos en tres tipos básicos, por necesidad, por oportunidad y sociales.

- 1. Emprendimientos por necesidad.** Este tipo de emprendimientos no se realizan por voluntad propia, sino por circunstancias ajenas al emprendedor, algunas veces por cambios bruscos en el entorno de los individuos y otras por desaparición o modificaciones de la zona de confort; se subdividen en las siguientes dos variables:
 - a. Emprendimientos de subsistencia.* Que se caracterizan porque apenas generan ingresos diarios para vivir, no cuentan con planificación o estrategia, operan informalmente y casi nunca califican para obtener oportunidades de financiamiento.
 - b. Emprendimientos Tradicionales.* La mayoría de este tipo de emprendimientos generan ingresos que permiten la inversión y crecimiento del negocio, o la distribución de utilidades.

Cuentan con una estructura organizacional, administrativa, fuerza de ventas y conocimiento técnico. Operan formalmente en mercados y sectores tradicionales y no cuentan con elementos diferenciadores del resto de la oferta en el mercado.

2. **Emprendimientos por oportunidad.** Lo realizan personas que, si tienen el sueño, o la ilusión de ser emprendedores, personas que tienen la visión y el deseo de emprender. Normalmente están pendientes del entorno, buscando su oportunidad o un nicho de mercado que no se esté atacando. Este emprendimiento se divide en dos tipos, el dinámico y el de alto impacto.
3. **Emprendimientos dinámicos.** Normalmente tienen alto potencial de crecimiento, tienen y usan el financiamiento como una herramienta del emprendimiento, cuentan con estructura organizacional formal; explotan al máximo el uso del conocimiento, gestión tecnológica y el recurso humano. Desarrollan su ventaja comparativa y la diferenciación de sus productos y servicios.
4. **Emprendimientos de alto impacto.** Estos emprendimientos tienen la capacidad de transformar y dinamizar la economía, fomentan la aplicación de procesos innovadores dentro del negocio, son generadores de empleo, desarrollan el crecimiento rápido y sostenible del negocio y tienen acceso a altos niveles de financiamiento.
5. **Emprendimientos Sociales.** están pensados y se desarrollan para solventar problemas sociales, son generadores de empleo e ingresos, sobre todo para personas de niveles socioeconómicos bajos, no cuentan con altos niveles de financiamiento, normalmente se realizan en los sectores informales de la economía.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Luego de realizar la lectura de este material podemos llegar a 3 conclusiones fundamentales, producto de la comprensión y análisis del tema:

1. Los emprendedores son personas no muy diferentes a todas las demás, con cualidades similares al resto, pero con un algo que los motiva a salir de la zona de confort y buscar un mejor porvenir. Ellos no se conforman con lo que tienen, aunque sea suficiente. Esta es su forma de ser el emprendedor.
2. Los emprendimientos siempre aparecen cuando los emprendedores están observando el entorno y sus señales. Son creados para satisfacer necesidades de las personas o de la sociedad. Aunque existen diferentes tipos de emprendimientos, todos son diseñados para satisfacer las necesidades de las personas y hacer nuestra vida más fácil.
3. Las fuentes de financiamiento son importantes para que los emprendimientos puedan desarrollarse y crecer de manera exitosa, además de procurarse un ciclo de vida a largo plazo, el financiamiento es necesario para cualquier emprendimiento, en nuestro país existe una oferta amplia y de financiamiento para los diferentes tipos de emprendimientos.

En cuanto a las *recomendaciones* podemos desarrollar al menos 2 que son:

- a. Cualquier emprendedor, antes de adentrarse en el mundo del emprendimiento y vivir su propia aventura, debe primero prepararse anímicamente, psicológicamente y socialmente, además de determinar cuál es el tipo de emprendimiento que desea desarrollar, con el fin de encontrar una actividad que sea de su agrado y además rentable. Ya que la idea es dedicarle mucho tiempo al proyecto, con el fin de verlo crecer y madurar.
- b. Se deben analizar muy bien las fuentes de financiamiento disponibles, para desarrollar y potencializar el proyecto, con el fin de que ese dinero sea una herramienta y no un lastre para el proyecto y el emprendedor. Recuerde el fin del financiamiento es desarrollar el emprendimiento, no el endeudarlo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alcaraz, R. (2015). *El emprendedor de éxito*. 5ta edición. Editorial McGraw-Hill Interamericana.

Cantidad de PYMES en el país, recuperado el 09 de mayo del 2023 de: <https://www.meic.go.cr/web/761/datos-abiertos/pyme/registro-de-empresas.php>

Distribucion de empresas PYMES en el país recuperado el 09 de mayo del 2023 de <https://www.inec.cr/>

Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S. & Rigolini, J. (2015). *El emprendimiento en América Latina: Muchas empresas y poca innovación*. Washington, Estados Unidos: Banco Mundial.

Palacios, L.C. (2016). *Estrategias de creación empresarial*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.

Tipos de emprendedores. Recuperado el 09 de mayo del 2023 desde: <https://rockcontent.com/es/blog/tipos-de-emprendimiento/>

Tipos de emprendimientos. Recuperado el 09 de mayo del 2023 de: <https://coworkingfy.com/tipos-de-emprendimientos>

Van den Berghe, E. (2016). *Gestión gerencial y empresarial aplicadas al siglo XXI*. Bogotá, Colombia: ECOE Ediciones.