



Consortios PYME y los Desafíos de la Ley N.º 8262: Ruta Estratégica hacia la Competitividad Nacional

Introducción

El fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYME) constituye uno de los pilares fundamentales para el desarrollo económico, social y territorial de Costa Rica. En un contexto donde la competencia global exige mayor capacidad de innovación, articulación y eficiencia, los consorcios empresariales emergen como una herramienta estratégica para potenciar la productividad, la formalización y el acceso a mercados de alto valor. Sin embargo, su implementación enfrenta barreras estructurales que limitan su alcance y efectividad, especialmente bajo el marco regulatorio de la Ley N.º 8262, que regula el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD).

Este documento analiza en profundidad el rol de los consorcios PYME como mecanismo de articulación empresarial, sus ventajas competitivas, los nudos críticos que obstaculizan su consolidación y las debilidades operativas que persisten en el ecosistema emprendedor costarricense. Asimismo, propone líneas de acción para fortalecer la gobernanza, la formalización y la capacidad técnica de las empresas que buscan integrarse en consorcios, con el fin de avanzar hacia un modelo de desarrollo más inclusivo, resiliente y territorialmente equilibrado.

1. Los Consortios PYME: El Poder de la Articulación Empresarial

Los consorcios PYME representan un modelo de cooperación empresarial que permite a varias empresas unirse de manera permanente para alcanzar objetivos estratégicos compartidos. Esta articulación no se limita a la colaboración puntual, sino que implica una estructura organizativa, operativa y financiera que habilita la ejecución de proyectos de mayor escala, la participación en cadenas de valor y la consolidación de una presencia más robusta en el mercado.

1.1. Alianzas para la Competitividad

La articulación en consorcios permite que empresas pequeñas y medianas superen limitaciones individuales relacionadas con capacidad productiva, acceso a tecnología, infraestructura, talento especializado y poder de negociación. Al operar como una unidad estratégica, los consorcios:

- amplían la capacidad de producción conjunta;



- facilitan la especialización por procesos;
- fortalecen la innovación colaborativa;
- mejoran la capacidad de respuesta ante demandas de empresas tractoras;
- incrementan la estabilidad y permanencia en mercados nacionales e internacionales.

Este enfoque colaborativo es especialmente relevante para sectores como turismo rural, agroindustria, manufactura, textiles, artesanías, servicios especializados y economía creativa, donde la fragmentación productiva limita la competitividad.

1.2. Ventajas Exclusivas y Acceso a Capital

Uno de los beneficios más significativos de los consorcios es su acceso preferencial a instrumentos financieros del Sistema de Banca para el Desarrollo. La Ley N.º 8262 contempla mecanismos de avales que pueden cubrir hasta el **90% del riesgo crediticio**, lo que reduce las barreras de acceso al financiamiento para empresas que tradicionalmente han sido excluidas por falta de garantías.

Este acceso a capital permite:

- financiar infraestructura productiva;
- adquirir maquinaria y tecnología;
- invertir en procesos de certificación;
- desarrollar estrategias de mercadeo y exportación;
- fortalecer la gestión administrativa y contable.

Además, los consorcios facilitan la creación de encadenamientos con empresas tractoras, lo que abre oportunidades de comercialización, transferencia tecnológica y acceso a mercados de mayor escala.

1.3. Cuellos de Botella Críticos

A pesar de sus ventajas, los consorcios enfrentan obstáculos estructurales que limitan su efectividad. Entre los más relevantes se encuentran:

- **Brechas de formalización:** muchas PYME operan con registros mínimos, sin estructuras contables robustas ni documentación estratégica.
- **Falta de especialistas técnicos:** la ausencia de profesionales en áreas como finanzas, mercadeo, ingeniería de procesos o gestión de calidad dificulta la consolidación de consorcios sólidos.
- **Limitada cultura de planificación:** la toma de decisiones suele ser reactiva y centrada en la supervivencia, más que en la estrategia de largo plazo.



- **El MEIC no posee un consecutivo:** el Ministerio de Economía, Industria y Comercio no ofrece un numeral consecutivo y/o diferenciador entre los “Consortios Pymes” constituidos.
- **Los consorcios no pueden abrir cuentas bancarias:** al consorciarse dos o más pymes se asumen compromisos y deberes entre las partes. Sin embargo, no se pueden abrir cuentas bancarias debido a que la ley y su reglamento no lo permite.

Estos cuellos de botella generan fragilidad organizativa y reducen la capacidad de los consorcios para cumplir con los requisitos del SBD y de empresas tractoras.

2. Debilidades Operativas: Barreras para el Crecimiento Estratégico

El ecosistema PYME costarricense enfrenta debilidades operativas que afectan directamente la capacidad de las empresas para integrarse en consorcios y aprovechar los beneficios de la Ley N.º 8262. Estas debilidades no son aisladas; forman parte de un entramado estructural que requiere intervenciones coordinadas entre instituciones, cámaras empresariales, gobiernos locales y centros de desarrollo.

2.1. Rigidez en los Requisitos de Entrada

La normativa exige que las empresas estén al día con **Hacienda, CCSS e INS**, cumpliendo al menos dos de estas tres condiciones para acceder a los instrumentos del SBD. Si bien esta exigencia busca garantizar responsabilidad fiscal y laboral, en la práctica excluye a empresas vulnerables que operan en condiciones de informalidad parcial o que enfrentan cargas financieras históricas.

Esta rigidez genera un círculo vicioso:

- las empresas no acceden a financiamiento por falta de formalización;
- y no pueden formalizarse porque carecen de recursos para hacerlo.

El resultado es una exclusión sistemática de sectores productivos que podrían beneficiarse enormemente de la articulación en consorcios.

2.2. El Obstáculo de la “Contabilidad de Supervivencia”

Una de las debilidades más profundas es la prevalencia de una contabilidad orientada únicamente al cumplimiento tributario. Esta “contabilidad de supervivencia” se limita a registrar ingresos y gastos para efectos fiscales, sin generar información estratégica para la toma de decisiones.

Las consecuencias son claras:

- ausencia de análisis de costos reales;
- desconocimiento de márgenes de rentabilidad;



- incapacidad para proyectar flujos de caja;
- dificultad para evaluar inversiones;
- imposibilidad de construir indicadores de desempeño.

Sin herramientas financieras adecuadas, las empresas no pueden demostrar su capacidad de gestión ante bancos, empresas tractoras o instituciones públicas, lo que limita su acceso a programas de apoyo y financiamiento.

2.3. Exceso de Burocracia y Falta de Datos

Los procesos de formalización, certificación y acceso a financiamiento suelen estar cargados de trámites que desmotivan a las PYME. A esto se suma una débil cultura de registro documental, que dificulta la construcción de expedientes empresariales sólidos.

La falta de datos confiables afecta:

- la planificación estratégica;
- la medición de impacto;
- la capacidad de negociación;
- la participación en cadenas de valor;
- la evaluación de riesgos y oportunidades.

Sin información, los consorcios no pueden operar como unidades estratégicas robustas.

3. Hacia una Ruta de Competitividad: Recomendaciones Estratégicas

Para que los consorcios PYME se conviertan en motores de competitividad territorial, es necesario implementar acciones coordinadas que aborden las debilidades estructurales del ecosistema emprendedor.

3.1. Fortalecimiento de la Formalización Progresiva

Se recomienda un modelo de formalización escalonada que permita a las empresas avanzar por etapas, con acompañamiento técnico y financiero. Esto incluye:

- diagnósticos empresariales integrales;
- planes de mejora contable y administrativa;
- acceso a herramientas digitales de gestión;
- incentivos para la regularización fiscal y laboral.



3.2. Profesionalización de la Gestión Empresarial

Los consorcios requieren equipos técnicos especializados. Para ello se propone:

- crear bolsas de talento compartido entre empresas;
- promover alianzas con universidades y centros de investigación;
- desarrollar programas de capacitación sectorial;
- incorporar especialistas en finanzas, mercadeo, calidad y procesos.

3.3. Simplificación de Trámites y Modernización Institucional

Es indispensable reducir la burocracia y modernizar los procesos del SBD y otras instituciones relacionadas. Esto implica:

- digitalización de trámites;
- ventanillas únicas sectoriales;
- expedientes empresariales integrados;
- indicadores de desempeño accesibles y transparentes.

3.4. Cultura de Datos y Gestión Estratégica

La construcción de una cultura de datos es clave para la competitividad. Se recomienda:

- implementar sistemas de registro documental;
- desarrollar indicadores de gestión;
- promover análisis de costos y rentabilidad;
- fortalecer la toma de decisiones basada en evidencia.

Conclusión

Los consorcios PYME representan una oportunidad estratégica para transformar el modelo productivo costarricense, fortaleciendo la articulación empresarial, la innovación, la competitividad y el desarrollo territorial. Sin embargo, su consolidación requiere superar barreras estructurales relacionadas con formalización, gestión técnica, acceso a financiamiento y cultura de datos.

La Ley N.º 8262 ofrece herramientas valiosas, pero su impacto depende de la capacidad del ecosistema emprendedor para adaptarse, profesionalizarse y articularse de manera efectiva. Con acciones coordinadas entre instituciones, cámaras empresariales, gobiernos locales y centros de desarrollo, Costa Rica puede avanzar hacia un modelo de consorcios robustos, inclusivos y estratégicamente orientados al crecimiento sostenible.



Confeccionado por:
Cámara de Experiencias Rurales
Jorge Fallas Cascante
Presidente Ejecutivo
+506 87513076