

**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS
AMÉRICAS**

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
CON ÉNFASIS EN GERENCIA**

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN:

**DISEÑO DE UN PLAN DE MEJORA QUE PERMITE A LOS EMPRENDEDORES
FORMALIZAR SUS IDEAS DE NEGOCIO EN EL CANTÓN DE SANTA ANA EN
COSTA RICA, DURANTE EL PRIMER CUATRIMESTRE 2025.**

AUTORA:

MARIA ISABELLA MARTINEZ MILLA

TUTORA:

JESSICA MAYERS MARÍN

**SEDE ARANJUEZ SAN JOSÉ, COSTA RICA
MARZO 2025**

Contenido

AGRADECIMIENTOS.....	8
RESUMEN EJECUTIVO	9
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	10
Planteamiento del problema.	11
Objetivos.....	12
Objetivo general	12
Objetivos específicos.....	12
Justificación	13
Alcances.....	14
Limitaciones	15
Antecedentes.....	15
Nacionales	15
Internacionales.....	27
Proyecciones.....	39
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	40
Emprendimiento	40
Etapas del emprendimiento	41
Riesgos en los emprendimientos	42
Ecosistema emprendedor.....	43
Informalidad empresarial.....	44
Formalización empresarial	44
Factores que influyen en el proceso de formalización de emprendimientos.....	45
Responsabilidad social del empresario.....	47
Políticas de apoyo a la formalización.....	48
Apoyo al emprendimiento 2024	48
Impulso Emprende Joven	49
Mujer y Negocios	50
Red Nacional de Incubadoras y Aceleradoras (RNIA).....	50
Ventaja competitiva	50
Investigación de mercados.....	51
Estrategia	51
Plan de negocio.....	52

Modelo de negocio	53
Modelo Canvas	53
Análisis FODA	55
CAME.....	56
Diagrama PESTEL	58
Plan de mejora	59
Revolución tecnológica	60
Quinta revolución industrial	61
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	62
Municipalidad de Santa Ana.....	62
Organigrama	63
Misión.....	63
Visión.....	63
Valores institucionales	64
Enfoque de la investigación.....	64
Enfoque cuantitativo.....	64
Enfoque cualitativo.....	65
Enfoque mixto	66
Enfoque utilizado en la investigación.....	67
Diseño de la investigación.....	67
Tipo de investigación.....	68
Fuentes de información	69
Fuentes primarias.....	69
Fuentes.....	69
Población y muestra	70
Población	70
Sujetos	71
Muestra	71
Muestra de la investigación	72
Instrumentos	73
Entrevista.....	73
Cuestionario.....	74
Unidades de análisis	74
Proceso de recolección y análisis de datos	77

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	79
Análisis cualitativo	80
Entrevista a funcionaria de la Municipalidad de Santa Ana.....	80
Análisis cuantitativo	95
Cuestionario a emprendedores inscritos en el programa de gestión empresarial en la Municipalidad de Santa Ana.....	95
CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	130
Objetivo 1. Identificar los factores sociales, económicos, emocionales y culturales que obstaculizan la formalización de emprendimientos en Santa Ana.	130
Objetivo 2. Evaluar el marco regulatorio del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) y su influencia en la formalización de emprendimientos digitales en Santa Ana.....	131
Objetivo 3. Formular el instrumento para la promoción de la formalización empresarial en el primer cuatrimestre 2025.	133
CAPÍTULO VI: PROPUESTA.....	134
Introducción.....	134
Objetivo general de la propuesta	134
Objetivos específicos de la propuesta.....	135
Alcance de la propuesta.....	135
Descripción de la propuesta.....	135
Programa de capacitación y asesoramiento	137
Propuesta del plan de capacitaciones.....	137
Propuesta del plan de asesorías personalizadas para emprendedores.....	140
Guía detallada de regulaciones y trámites para la formalización de negocio en Santa Ana	142
Propuesta de sistema de evaluación y seguimiento	146
REFERENCIAS	153

Tabla 1: Variables de análisis.....	75
Tabla 2. Pregunta 1.	80
Tabla 3. Pregunta 2	81
Tabla 4. Pregunta 3	81
Tabla 5. Pregunta 4.	82
Tabla 6. Pregunta 5	83
Tabla 7. Pregunta 6.	84
Tabla 8. Pregunta 7	84
Tabla 9. Pregunta 8.	85
Tabla 10. Pregunta 9.	88
Tabla 11. Pregunta 10.....	88
Tabla 12. Pregunta 11	88
Tabla 13. Pregunta 12	89
Tabla 14. Pregunta 13.	90
Tabla 15. Pregunta 14.	90
Tabla 16. Pregunta 15	90
Tabla 17. Pregunta 16.	91
Tabla 18. Pregunta 17	91
Tabla 19. Pregunta 18	91
Tabla 20. Pregunta 19.	92
Tabla 21. Pregunta 20	92
Tabla 22. Pregunta 21	93
Tabla 23. Pregunta 22	93
Tabla 24. Pregunta 23	93
Tabla 25. Pregunta 24	94
Tabla 26. Pregunta 25	94
Tabla 27. Pregunta 26	94
Tabla 28. Género de los emprendedores	95
Tabla 29. Edades de los emprendedores	96
Tabla 30. Nivel educativo	97
Tabla 31. Sectores económicos en los emprendimientos.....	98
Tabla 32. Descripción del emprendimiento	99
Tabla 33. Tiempo de operación del emprendimiento.....	100
Tabla 34. Importancia de la formalización	101
Tabla 35. Formalidad	102
Tabla 36. Igualdad entre la formalidad y la informalidad.....	103
Tabla 37. Identificación de factores	103
Tabla 38. Factores sociales	104
Tabla 39. Cultura emprendedora.....	105
Tabla 40. Factores emocionales	106
Tabla 41. Factores económicos.....	107
Tabla 42. Acceso a financiamiento	108
Tabla 43. Solicitud de crédito en los últimos 12 meses	109
Tabla 44. Resultado de solicitud de crédito	110
Tabla 45. Conocimiento de estructura de costos.....	111
Tabla 46. Percepción de la estructura de costos de operación	111
Tabla 47. Percepción del miedo a los riesgos asociados a la formalización.....	112

Tabla 48. Necesidades específicas del emprendedor	113
Tabla 49. Evaluación del Marco Regulatorio del MEIC	114
Tabla 50. Percepción de la guía del proceso de formalización	116
Tabla 51. Dificultad de trámites.....	117
Tabla 52. Apoyo de instituciones.....	118
Tabla 53. Tipo de apoyo.....	119
Tabla 54. Percepción del apoyo durante el proceso de formalización.....	120
Tabla 55. Información de la formalización	122
Tabla 56. Necesidad de Apoyo Adicional	122
Tabla 57. Presencia en línea.....	123
Tabla 58. Conocimiento de regulaciones de modelos de negocio digitales.....	124
Tabla 59. Identificación de regulaciones	125
Tabla 60. Dificultades de adaptación.....	126
Tabla 61. Conocimiento de ventajas comerciales en un negocio formalizado	127
Tabla 62. Experiencias y apoyo de instituciones	128
Tabla 63. Conclusiones y recomendaciones objetivo 1.	130
Tabla 64. Conclusiones y recomendaciones objetivo 2.	131
Tabla 65. Conclusiones y recomendaciones objetivo 3.	133
Tabla 66. Plan programa de capacitación	137
Tabla 67. Objetivos de las capacitaciones proyectadas	138
Tabla 68. Cronograma de capacitaciones para emprendedores en la Municipalidad de Santa Ana durante los siguientes seis meses a partir de mayo.	139
Tabla 69. Presupuesto del plan de capacitaciones para emprendedores de la Municipalidad de Santa Ana	139
Tabla 70. Programa de Asesorías personalizadas	140
Tabla 71. Cronograma de asesorías para emprendedores en la Municipalidad de Santa Ana durante los siguientes seis meses a partir de junio.	141
Tabla 72. Presupuesto del plan de asesorías para emprendedores de la Municipalidad de Santa Ana.....	141
Tabla 73. Guía detallada de regulaciones y trámites para la formalización de negocio en Santa Ana.....	142
Tabla 74. Plan del sistema de seguimiento y evaluación.	147

Figuras

Figura 1. Etapas del Emprendimiento	41
Figura 2. Principales características en el ecosistema emprendedor.	43
Figura 3. Contenidos temáticos que se desarrollan en el programa.	48
Figura 4. El método de investigación de mercados de cinco pasos, que conduce a las acciones de marketing. Se incluyen las lecciones aprendidas de los errores de investigaciones anteriores para mejorar cada paso.....	51
Figura 5. Los 9 Bloques fundamentales del Modelo Canvas en un negocio.....	55
Figura 6. Análisis FODA o DAFO.....	56
Figura 7. Los seis componentes del macroentorno	58
Figura 8. Pasos a seguir para el diseño de un plan de mejoras.....	59
Figura 9. Organigrama de la Municipalidad de Santa Ana	63
Figura 10. Cálculo de muestra representativa	72

Figura 11. Propuesta de Sistema de evaluación y seguimiento del plan en emprendedores 146

AGRADECIMIENTOS

Con profunda gratitud, reconozco las bendiciones, la ayuda y dirección que he recibido de parte de Dios a lo largo de mi vida, y en este momento importante, al otorgarme la sabiduría y las habilidades para la culminación de esta Licenciatura. También, agradezco la invaluable comprensión, el apoyo, el amor y la paciencia que me ha brindado mi mamá en este proyecto de vida, principalmente, en este tiempo invertido en mi formación académica.

Reconozco con aprecio la colaboración de la Licenciada Catalina Roldán Azofeifa, funcionaria de la Municipalidad de Santa Ana y cada uno de los emprendedores que participaron en esta investigación, su contribución ha sido esencial para el desarrollo de este trabajo.

Mi gratitud a mi tutora, por su disposición y oportuna asistencia. Su apoyo y orientación han sido cruciales para este proceso.

Finalmente, extendiendo mi agradecimiento a mis amigos, compañeros de trabajo y hermanos en la fe, quienes me brindaron su comprensión y palabras de fortaleza. Su apoyo fue un bálsamo en los momentos de desafío. ¡Dios los bendiga grandemente!

RESUMEN EJECUTIVO

En la presente investigación se analizan las barreras que enfrentan los emprendedores en Santa Ana de Costa Rica al formalizar sus negocios, a pesar de, los esfuerzos del gobierno local y de los programas de apoyo, muchos de estos emprendimientos no logran consolidarse y permanecen en la informalidad.

Este estudio propone identificar los factores sociales, económicos, culturales y emocionales que obstaculizan la formalización, así como, evaluar la efectividad de las políticas públicas existentes, aunque, existen programas de apoyo, sin embargo, estos no siempre se ajustan a las necesidades específicas de los emprendedores, especialmente aquellos que operan en el ámbito digital o con recursos limitados. Por lo que a través de un análisis detallado se busca diseñar un plan de negocio municipal que facilite y acelere el proceso de formalización.

La investigación empleó enfoque metodológico mixto combinando análisis cualitativo con entrevistas a la funcionaria municipal encargada del programa y cuantitativo con cuestionarios a emprendedores. El análisis de datos revela los desafíos específicos que enfrentan los emprendedores en Santa Ana, incluyendo la complejidad de los trámites de formalización, la falta de información, financiamiento, las barreras sociales, emocionales y culturales.

A partir de los hallazgos, se propone un instrumento integral para promover la formalización empresarial, este instrumento incluye;

- a) Una guía detallada de regulaciones y trámite, para simplificar el proceso de formalización.
- b) Un programa de capacitación y asesoramiento, para brindar a los emprendedores las herramientas y el conocimiento necesario.
- c) Un sistema de evaluación y seguimiento, para medir el impacto de las iniciativas y realizar ajustes.

La propuesta busca fortalecer el ecosistema emprendedor de Santa Ana, facilitar la información de los emprendimientos y contribuir al desarrollo económico local.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se centra en el diseño de un plan de mejora que facilite la formalización de ideas de negocio por parte de los emprendedores en el cantón de Santa Ana, Costa Rica desde su municipalidad, ya que estos presentan un desafío, especialmente en aquellos que se encuentra en sus etapas iniciales, por lo que mediante el diseño se les proporcione herramientas y el apoyo necesario para transitar hacia la formalidad.

Según (Arias & Cangalaya, 2021) la introducción “presenta información completa sobre el proceso de investigación y los temas que se desarrollaran al interior de esta”. Por lo que, la investigación estará estructurada en seis capítulos desarrollados de la siguiente manera;

En el primer capítulo, se presenta el planteamiento del problema de la investigación, el objetivo general, los objetivos específicos, la justificación, los alcances, las limitaciones, los antecedentes nacionales e internacionales, además las proyecciones que guiarán esta investigación.

En el segundo capítulo, se proporciona el marco teórico, en el que se definen conceptos y términos vinculados a los objetivos de la investigación.

En el tercer capítulo se describe el marco metodológico de la investigación, el enfoque, el diseño, la muestra, las unidades de análisis, los instrumentos utilizados, el proceso de recolección de datos, el método y las variables de análisis.

En el cuarto capítulo, se presenta el análisis y la interpretación de los resultados de los datos recopilados por medio de las entrevistas y cuestionarios, buscando relaciones que permitan responder a los objetivos de la investigación.

En el quinto capítulo, se da a conocer las conclusiones que responden a los objetivos específicos planteados en el primer capítulo de la investigación. Además, las recomendaciones para la implementación del plan de mejora.

Finalmente, en el sexto capítulo se detalla la propuesta del plan de mejora para fomentar la formalización de los emprendimientos en Santa Ana, buscando que sea un instrumento útil y práctico para los emprendedores.

Planteamiento del problema.

El desarrollo de emprendimientos constituye una alternativa para la generación de recursos económicos, por lo cual, resulta necesario facilitar el acceso a formación y asesoría a emprendedores, para acompañar los procesos de estructuración y formalización de sus ideas de negocios. En la publicación del Día de las Microempresas, pequeñas y medias empresas, del 27 de junio del 2024 la ONU indica:

“Este tipo de empresas, que representan el 90% de las empresas, más del 70% del empleo y el 50% del PIB mundial, siguen siendo el núcleo de la economía de la mayoría de las sociedades.” (párr. 3).

Sin embargo, los desafíos en el proceso de formalización y estructuración de emprendimientos constituyen una de las principales brechas experimentadas por múltiples emprendedores. Por lo que, en Costa Rica a pesar de los esfuerzos y la existencia de programas de apoyo como los del MEIC, persisten barreras significativas que impiden que los emprendimientos se consoliden y crezcan de manera sostenible.

Con base en lo anterior, se presenta la introducción al problema de la investigación, que se desarrolla en los emprendedores que son apoyados por la municipalidad de Santa Ana. A pesar de la creación de programas, el acompañamiento continuo que se les brinda por parte de la institución y de contar con iniciativas viables, en su mayoría abandonan su espíritu emprendedor o deciden permanecer en la informalidad, de manera que no se concluye a una formalización.

La formalización de un emprendimiento es un proceso fundamental que realizan las empresas o negocios con el fin de incorporarse a la economía formal, lo que requiere de varios trámites y cumplimientos, como de constitución legal de la empresa, de obligaciones tributarias. Además, de la protección de la propiedad intelectual, por otro lado, es importante considerar el tiempo y costos necesarios para el procedimiento.

La municipalidad realiza esfuerzos por el continuo apoyo a los emprendedores, desde cursos gratuitos y asesoramiento, espacios de ferias para la visibilidad de los bienes y servicios en el mercado local. Sin embargo, el objetivo principal es conducir la iniciativa a la

formalización como microempresas, con el fin, de que puedan acceder a recursos financieros a través de los programas u otros beneficios especiales destinados a las pymes.

Para la presente investigación, se analizará la existencia de múltiples factores sociales, económicos, culturales y emocionales que obstaculizan el proceso de la formalización, más allá de la falta de recursos económicos o preparación académica. Además, los programas existentes, como los del MEIC, para detectar si están diseñados en atender las necesidades específicas de los emprendedores digitales y de aquellos con pocos recursos.

Lo anterior deriva en la siguiente pregunta de investigación:

¿Cuál es el modelo eficiente que necesitan los emprendedores para lograr formalizarse y tener éxito en el tiempo como pymes en el cantón de Santa Ana en Costa Rica?

Objetivos

Objetivo general

Diseñar un plan de negocio municipal que permite la formalización de ideas de negocio en los emprendedores, considerando las regulaciones en el cantón de Santa Ana en Costa Rica durante el primer cuatrimestre del 2025.

Objetivos específicos

- Identificar los factores sociales, económicos, emocionales y culturales que obstaculizan la formalización de emprendimientos en Santa Ana.
- Evaluar el marco regulatorio del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) y su influencia en la formalización de emprendimientos digitales en Santa Ana.
- Formular el instrumento para la promoción de la formalización empresarial en el primer cuatrimestre 2025.

Justificación

La investigación proporciona un análisis al proceso de formalización de los emprendimientos en el cantón de Santa Ana, al igual que muchos otros en Costa Rica, presentan un panorama empresarial donde las microempresas son fundamentales para la reactivación del desarrollo económico y social, por lo que, contribuyen a la generación de nuevos empleos e ingresos. Sin embargo, la informalidad sigue siendo un obstáculo importante para el crecimiento y la competitividad. Con base en la Encuesta Nacional de Microempresas de los Hogares ENAMEH 2023 según (Instituto Nacional de Estadística y Censos , 2024), señala que un 23,0 % de los emprendimientos inició con la actividad económica en el hogar por la necesidad de incrementar el ingreso familiar, principalmente en las mujeres, debido a que no tienen trabajo.

Por consiguiente, según (Instituto Nacional de Estadística y Censos , 2024), la cantidad de microempresas disminuyó un 3,9% respecto al 2022, el 81,9 % no poseen registros contables formales, por otra parte, el 98,8 % no están inscritos en el Registro Nacional con cédula jurídica y el 99,2 % no tienen un salario fijo para el propio trabajador independiente, es decir, prevalece la informalidad.

Por lo que, se busca comprender las barreras a la formalización desde una perspectiva integral, considerando los factores sociales, económicos, culturales, emocionales y, además, el surgimiento de ideas de negocios con la comercialización digital, que afectan directamente el proceso de la microempresa, para que se formalice en el mercado. La municipalidad de Santa Ana facilita, desde el gobierno local, el acceso a servicios de capacitación y asesoramiento para la estructuración y formalización de emprendimientos, sin embargo, este acompañamiento en muchos casos no es suficiente para que se pueda concretar la formalización.

Por otra parte, se analizará el modelo actual del Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, con el fin de resaltar la necesidad de adaptar la regulación que proporciona a las nuevas realidades de la comercialización digital y a las necesidades de los emprendedores, ya que la mayoría de las microempresas en Santa Ana son dirigidas por personas de bajos recursos, lo que impide que la guía facilitada sea la adecuada, dado que

uno de sus requisitos es que el emprendedor tenga el capital para abrir un establecimiento y dar continuidad al proceso de crecimiento, por otro lado, la era digital ha generado el surgimiento de nuevos modelos de negocios y canales de comercialización, los cuales requieren de un marco regulatorio para sus procesos, actividades, y del apoyo adecuado por el MEIC.

La informalidad empresarial tiene un impacto negativo en el desarrollo económico y social. Limita el crecimiento de las empresas, afecta los derechos de los trabajadores y dificulta la recaudación de impuestos. Así que, la investigación propuesta busca contribuir a la reducción de la informalidad y sus efectos negativos, mediante la identificación de estrategias que promuevan la formalización de las microempresas, seguidamente se consideraran las necesidades específicas de este grupo poblacional de emprendedores de bajos recursos, además, propondrá estrategias accesibles y sensibles a sus realidades, también, brindará una propuesta de adaptación y actualización al modelo actual de MEIC, de modo que, exista un apoyo efectivo al ámbito digital.

Es posible que sus resultados pueden ser utilizados para formular programas, estrategias e inclusive políticas públicas que contribuyan al desarrollo económico y social en el cantón de Santa Ana y por extensión, a todo el país.

Alcances

Descriptivo, inicialmente, al describir las barreras que enfrentan los emprendedores en el cantón de Santa Ana en su proceso de formalización de negocios, se identificarán los factores que dificultan que se concrete esta fase en un emprendimiento. Además, se comprenderán las necesidades específicas de apoyo que requieren para superar las barreras encontradas en su entorno empresarial local, y que posteriormente, les sea posible realizar con éxito el proceso de formalización, con el fin de crear un modelo de negocio que les permita pasar de la informalidad a la formalidad en sus negocios.

Limitaciones

Algunas limitaciones encontradas son:

- La disponibilidad de datos sobre los emprendedores en Santa Ana podría afectar el análisis.
- Falta de investigaciones similares previos al tema principal de la tesis.
- El estudio se centra en el primer cuatrimestre de 2025, reflejando la situación en ese periodo específico.
- La investigación se centra en el diseño del plan, no en su implementación y evaluación práctica.

Antecedentes

Nacionales

En el ámbito nacional es posible encontrar investigaciones que tienen similitud al tema que se busca desarrollar en esta investigación, por ejemplo:

La primera tesis nacional consultada es la de (Chaves, 2021), realizó un estudio titulado “Emprender o morir: Análisis de la influencia del capital económico, social y cultural en la conformación de los agentes emprendedores en Costa Rica (2014-2018)”, en la Universidad Nacional de Costa Rica Facultad de Ciencias Sociales Escuela de Sociología, opta por el grado académico de Licenciatura en Sociología.

El objetivo general de la investigación consistió según (Chaves, 2021) en “Analizar la influencia de los distintos tipos de capital en la conformación de los agentes emprendedores y en los tipos de emprendimiento que realizan en Costa Rica en el periodo 2014-2018”.

Lo siguiente es los objetivos específicos, (Chaves, 2021):

Caracterizar los motivos que llevan a que los agentes decidan seguir el camino del emprendimiento como forma de generar ingresos en Costa Rica.

Identificar los capitales que poseen los agentes que toman la vía del emprendimiento como forma de generar ingresos en Costa Rica. Determinar el papel que juegan los diferentes tipos de capital en la conformación de los agentes emprendedores y el tipo de emprendimientos que realizan, oportunidad o necesidad (p. 27).

La metodología de este estudio es de análisis cualitativo, con un enfoque constructivo y estructuralista, lo que permite comprender de manera profunda el emprendimiento desde la perspectiva de los agentes involucrados. La selección de agentes emprendedores costarricenses, segmentada por sector económico y motivación emprendedora, a través de entrevistas muy estructuradas.

En la investigación se obtiene la siguiente conclusión a partir del objeto de estudio, cuando (Chaves, 2021) indica que:

Como la red de apoyo de un agente emprendedor es esencial para su desarrollo. Dentro de la investigación se identificó a partir del capital social cómo esa red de apoyo está conformada más por otros agentes cercanos que por apoyo institucional. De igual manera se encontró que la trayectoria educativa tiene una injerencia en el tipo de emprendimiento que realiza un agente, entre más larga es su trayectoria educativa más probable es que desarrollen un emprendimiento por oportunidad (p. 119).

Por lo tanto, (Chaves, 2021, p. 124) recomienda: "Desde las instituciones gubernamentales establecer una revisión sobre los emprendimientos que se apoyan y las condiciones en las que lo hace".

En esta investigación se desarrolla una comprensión profunda de las desigualdades y motivaciones que existen en el campo del emprendimiento a través de la relación con las instituciones gubernamentales, se logran identificar la influencia de los factores económicos, social y cultural. Por lo que, se identifican a los agentes emprendedores que consideran que su red de apoyo principal se encuentra en su entorno más cercano, familiares, amistades y

vecinos, además, del apoyo emocional y psicológico que les permite sostenerse a los desafíos del emprendimiento. Por otro lado, algunos hallazgos en el capital económico, es que los emprendimientos por necesidad son los que menos posibilidades tienen al acceso a financiamiento, principalmente por la falta de capacidad de pago y garantía, seguidamente de las condiciones del emprendimiento, así como, la adquisición de un establecimiento. También, las habilidades, conocimientos y actitudes que el agente posee y que le permite desenvolverse en sector, así que se logran identificar las desigualdades que existen entre los pequeños empresarios.

Por otra parte, la segunda tesis nacional consultada es la de (Pacheco, 2024) con el tema: “La Realidad de Crear Emprendimientos en Costa Rica y cómo las Políticas Públicas Facilitan u Obstaculizan el Crecimiento de la Economía”, la realiza en la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología opta por el grado académico de Maestría en Gerencia de Proyectos.

El objetivo general de la investigación consiste en “Identificar la realidad de crear un emprendimiento en Costa Rica, analizando cuáles son los principales retos en términos de políticas públicas que dificultan que las pequeñas empresas operen con legalidad, crezcan y apoyen el desarrollo económico del país” (Pacheco, 2024, pág. 3).

Los siguientes son los objetivos específicos según (Pacheco, 2024):

Descubrir las principales razones por las cuales los costarricenses deciden no iniciar un negocio propio. Identificar el grado de formalización de los emprendimientos. Evaluar el porcentaje de la fuerza laboral empleada por las pequeñas empresas en Costa Rica. Conocer los principales retos que enfrentan los costarricenses para hacer crecer sus negocios. Evaluar la percepción sobre el entorno empresarial y las políticas públicas (p. 3).

La metodología de este estudio utiliza un enfoque cuantitativo y descriptivo, se basa en la recolección y análisis de datos numéricos para probar o refutar una hipótesis planteada. La muestra es de 50 personas seleccionadas de forma no probabilística.

Por lo que, en la investigación se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, (Pacheco, 2024) comenta que:

Se presentan desafíos significativos en el desarrollo de los emprendimientos, particularmente relacionados con la formalización, la obtención de financiamiento y la dedicación de tiempo al negocio, lo que resulta en empresas de menor tamaño a las cuales se les imposibilita contratar personal que ayude con las actividades del negocio (p. 15).

Por tanto, se recomienda: “Revisar y actualizar las regulaciones empresariales para eliminar barreras innecesarias y crear un entorno más propicio para la inversión y el crecimiento empresarial” (Pacheco, 2024, p. 16).

De modo que, la investigación proporciona la identificación de las políticas que facilitan o dificultan el desarrollo empresarial y el conocimiento de los programas de capacitación y asistencia técnica en algunas instituciones y programas que brinda el Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica, entre otros apoyos que pueden brindar a interesados en fortalecer ideas de negocios.

Ahora bien, la tercera tesis nacional consultada es la de (Solís, 2023) con el tema “Estrategias implementadas por la Asociación de Mujeres Artesanas, Agroindustriales, Orgánicas y Afines, Heredia por Media Calle, para el desarrollo de ideas productivas, cantón de Heredia, 2017 – 2021”, realizada para la Universidad Nacional de Costa Rica, opta por el grado académico de Licenciatura de Planificación Económica y Social.

De la investigación según (Solís, 2023), se desprende el objetivo general:

Analizar las estrategias implementadas por la Asociación de Mujeres Artesanas, Agroindustriales, Orgánicas y Afines, Heredia por Media Calle, para el desarrollo de ideas productivas en el cantón de Heredia, que faciliten los insumos para una propuesta de fortalecimiento de las áreas de mayor impacto en los procesos de gestión. Cantón de Heredia, periodo 2017-2021

(p. 32).

Además, los siguientes objetivos específicos según (Solís, 2023) :

Identificar las características de gestión de la Asociación de Mujeres Artesanas, Agroindustriales, Orgánicas y Afines, Heredia por Media Calle. Describir las ideas productivas que desarrolla la Asociación de Mujeres Artesanas, Agroindustriales, Orgánicas y Afines, Heredia por Media Calle. Caracterizar la percepción de las mujeres asociadas sobre el mejoramiento de sus habilidades empresariales y el desarrollo de ideas productivas con base en la gestión de la asociación. Elaborar una propuesta de acciones estratégicas que permita el fortalecimiento de las habilidades de gestión en las mujeres asociadas, para un desenvolvimiento más eficiente de las unidades microempresariales (p. 32).

La metodología de este estudio presenta un enfoque cualitativo, utilizando instrumentos como entrevistas y grupos focales, además de un análisis FODA, que permite una comprensión profunda de las experiencias de las mujeres emprendedoras.

De manera que, en la investigación se adquiere la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, según (Solís, 2023) : “Se carece de un proyecto a largo plazo que permita, con el paso 121 del tiempo, generar impactos sostenibles en la rentabilidad y crecimiento de las unidades microempresariales.” (p. 120).

Por lo tanto, (Solís, 2023) recomienda: “un modelo de planificación estratégica con una metodología que oriente la estrategia hacia la formulación de las acciones para seguir la ruta al fortalecimiento de la gestión, con el fin de mejorar los servicios que se ofrecen a las unidades microempresariales” (p. 124).

Para finalizar, en esta investigación se revela que las mujeres emprendedoras enfrentan múltiples desafíos en su camino hacia el éxito empresarial. Sin embargo, también demuestra la importancia de las asociaciones como la “Heredia por Media Calle” para brindar

apoyo y empoderamiento a estas mujeres, como medio para promover el desarrollo económico local.

La cuarta tesis consultada es de (Zúñiga, 2020) con el título “Clasificación de las incubadoras en Costa Rica para el apoyo de la comunidad emprendedora 2019”, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas, opta por el grado académico de Licenciatura de Comercio Internacional.

El objetivo general de la investigación consiste en: “Determinar los beneficios derivados de la clasificación de las incubadoras en Costa Rica para el apoyo de la comunidad emprendedora” (Zúñiga, 2020, p. 10).

Además, los siguientes objetivos específicos según (Zúñiga, 2020): “Identificar las diferentes clasificaciones de las incubadoras que existen en Costa Rica. Determinar las diferencias que existen entre las incubadoras públicas y privadas del país. Identificar los beneficios que pueden obtener los emprendedores según el sector de cada incubadora” (p. 10).

La metodología de esta investigación utiliza un enfoque cualitativo con una combinación de métodos y técnicas para explorar la clasificación de las incubadoras en Costa Rica, como cuestionarios y entrevistas, al centrarse en las experiencias de los actores clave, se obtuvo una visión detallada del tema, lo que permite identificar las características distintivas de las diferentes tipologías de incubadoras en el país.

En la investigación, se obtiene la siguiente conclusión según (Zúñiga, 2020): según la clasificación de las incubadoras es el incentivo económico ya que las privadas cobran un porcentaje por brindar el servicio; mientras que las públicas lo brindan totalmente gratis; además, las incubadoras que se clasifican como públicas y las académicas cuentan con respaldo del Gobierno y pueden solicitar fondo de capital semilla; a su vez, las privadas se enfocan principalmente en la creación de empresarios y el préstamo de espacios físicos se realiza según la clasificación de cada incubadora.

Por lo que, se recomienda según (Zúñiga, 2020) :

a las incubadoras públicas ampliar su atención a emprendedores que no sean parte de las universidades públicas, ya que actualmente muy pocas ofrecen este servicio de forma extramuros. Esto pueden hacerlo mediante concursos en donde seleccionen a los emprendedores con un alto interés y una idea de negocio con alto impacto; de esta forma pueden fomentar una cultura emprendedora no solo en sus estudiantes; sino que también contribuyen con la población y la economía costarricenses (p. 132).

Finalmente, en la investigación se proporciona una visión general de las incubadoras en Costa Rica, las cuales desempeñan un papel fundamental en el fenómeno del emprendimiento y la innovación, sin embargo, es necesario continuar trabajando en el fortalecimiento de este ecosistema promoviendo la colaboración entre los diferentes actores y adaptando los modelos de incubación a las necesidades cambiantes del mercado.

Por otra parte, la quinta tesis nacional consultada es la de (Gonzaga Chévez & Guido Obando, 2023) titulado “Habilidades para la vida como una estrategia para potenciar emprendimientos a partir de la experiencia de mujeres emprendedoras del cantón de la Cruz, Guanacaste”, realizada para la Universidad de Costa Rica, opta por el grado académico de Licenciatura en Psicología.

El objetivo general de la investigación es, según (Gonzaga Chévez & Guido Obando, 2023) : “Determinar el aporte de las habilidades para la vida como una estrategia que potencie emprendimientos a partir de la experiencia de mujeres emprendedoras del cantón de La Cruz, Guanacaste” (p. 11).

En la investigación se identifican los objetivos específicos según (Gonzaga Chévez & Guido Obando, 2023) :

Identificar las habilidades para la vida utilizada por mujeres que desarrollan emprendimientos en el cantón de La Cruz. Caracterizar factores personales y

sociales que inciden en el desarrollo de habilidades para la vida en las participantes. Distinguir como las habilidades para la vida han servido en el desarrollo y progreso de los emprendimientos de las participantes (p. 11).

La metodología que se aplica tiene un enfoque cualitativo, con un diseño narrativo, para proporcionar una valiosa información sobre las experiencias de las mujeres emprendedoras en el cantón de La Cruz, además de comprender los factores que influyen en su éxito o fracaso.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio, cuando (Gonzaga Chévez & Guido Obando, 2023) indica que:

Se evidenció la importancia de desarrollar y fortalecer a nivel práctico las habilidades para la vida en el tema de emprendimiento además se puede interpretar a la parte significativa en cuanto al desarrollo de las habilidades por la línea emprendedora activa desde tempranas edades y su uso en la vida y en el emprendimiento de los participantes” (p. 140).

Por consiguiente, se realiza la siguiente recomendación:

Desarrollar programas o cursos que impliquen desde la enseñanza aprendizaje teórico técnica pensando por la práctica opción misma de emprender de manera supervisada o guiada con enfoques como el de habilidades para la vida hasta el seguimiento y apoyo puntual y constante en un determinado lapso para así alcanzar al afianzamiento de las emprendedoras y sus negocios (p. 144).

Para finalizar, la investigación evidencia cómo las experiencias de vida temprana influyen en el desarrollo de habilidades empresariales en mujeres marcadas por el trabajo, el cuidado familiar y la educación, han sido fundamentales y han contribuido al desarrollo de habilidades para forjar su capacidad emprendedora, además de la capacidad de adaptación a las crisis para alcanzar su éxito en el ámbito empresarial.

Así mismo, la sexta tesis consultada es la de (Vargas, 2022) con el título “Impacto de la Política Nacional de Empresarialidad 2030 en las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYME) de Sarchí, Alajuela, como zona ajena a la Gran Área Metropolitana costarricense”, realizada para la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT), opta por el grado de Maestría en Derecho Empresarial.

El objetivo general en la investigación es el siguiente según (Vargas, 2022): “Determinar el impacto de la Política de Empresariedad 2030 en Sarchí como zona ajena a la Gran Área Metropolitana costarricense” (p. 3).

Además, los objetivos específicos según (Vargas, 2022) son:

Analizar la pertinencia de la Política de Empresariedad 2030, de acuerdo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y a las actuales necesidades de las MIPYMES en la ciudad de Sarchí. Reseñar la situación actual en relación con la igualdad en la disponibilidad y acceso a recursos de las MIPYMES dentro y fuera del Gran Área Metropolitana. Recomendar propuestas como oportunidades de mejora en la Política mencionada, en aras de facilitar el cumplimiento de sus objetivos y sus consecuentes beneficios a las MIPYMES de la ciudad de Sarchí, Alajuela (p. 3).

La metodología aplicada tiene un enfoque cuantitativo para analizar el impacto de la Política de Empresariedad 2030 en Sarchí. Se utilizó cuestionario aplicado a una muestra no probabilística de 96 personas seleccionadas a través de redes sociales. Los datos obtenidos serán analizados cuantitativamente para obtener resultados generalizables.

Según el autor, se puede concluir que:

Iniciar una empresa puede representar un reto por variadas razones, pero las dificultades no terminan ahí, se extienden al lograr “mantener con vida” a la misma y además de eso lograr desarrollarla de manera exitosa. Es por eso que, en un país en desarrollo como el nuestro, se requiere de la implementación de iniciativas como la Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible, los

cuales, a través de políticas públicas como la Política Nacional de Empresariedad 2030, se propician las condiciones necesarias para dinamizar la economía por medio de la empresariedad y la cultura de emprendedurismo (Vargas, 2022, p. 14).

Dado lo anterior, se recomienda:

Llevar a cabo una campaña de información a la ciudadanía en general, que le permita conocer sobre la existencia de la Política de Empresariedad 2030 y los derechos que la misma facilita, pues ya han transcurrido poco más de dos años desde su puesta en aplicación y declaratoria de interés, y se requiere de mayor difusión para la consecución exitosa de sus objetivos, de manera que decidir emprender en Costa Rica sea cada vez más viable y menos complicado de desarrollar (Vargas, 2022, p. 16).

En consecuencia, esta investigación proporciona una aproximación al perfil de los interesados en la Política de Empresariedad 2030 en Sarchí, como mujer, entre 26 y 40 años, con educación universitaria. Además, se revela una brecha significativa entre la oferta de políticas públicas y la percepción de los beneficiarios de que las empresas ubicadas fuera del Gran Área Metropolitana, reciben menos atención y apoyo por parte del gobierno. Por lo que, es importante abordar la necesidad para el desarrollo empresarial en todo el país.

Por otro lado, la séptima tesis consultada es la de (Castillo, 2022) con el título “Emprendedurismo femenino: ¿Cómo Costa Rica podría facilitar su crecimiento como potenciador económico en el país?”, la realiza para la Universidad Latinoamericana de Ciencia y Tecnología (ULACIT), opta por el grado de Maestría en Gerencia de Proyectos.

De esta investigación se desprende el objetivo general: “Descubrir cuáles son los principales retos que enfrentan las mujeres para emprender en Costa Rica con el fin de determinar cuáles políticas públicas pueden mejorar las condiciones para facilitar y apoyar el crecimiento económico del país” (Castillo, 2022, p. 3).

Los siguientes son los objetivos específicos según (Castillo, 2022) :

Visualizar el impacto del emprendedurismo femenino en el crecimiento económico de Costa Rica como mecanismo de lucha contra la pobreza y la independencia económica. Comparar los retos que enfrentan hombres y mujeres al iniciar un emprendimiento para determinar si existen diferencias que deban ser abordadas desde una perspectiva de género. Descubrir las principales motivaciones de una mujer para emprender versus emplearse en una empresa. Estimar el impacto de las actuales políticas públicas en Costa Rica que fomentan el emprendimiento femenino en comparación con otros países latinoamericanos mejor posicionados. Proponer recomendaciones sobre ejes de acción en política pública de Costa Rica para facilitar el emprendedurismo femenino (p. 3).

Se utiliza la metodología con enfoque cuantitativo, utiliza la encuesta en Google Forms, con un alcance descriptivo para estudiar los retos que enfrentan las mujeres emprendedoras en Costa Rica. El objetivo es probar la hipótesis de que estos retos están relacionados con roles de género y que requieren de políticas públicas específicas.

Dando respuesta al objetivo de la investigación, se concluye según (Castillo, 2022):

Hay retos importantes en el crecimiento de los emprendimientos, especialmente asociados a la formalización, acceso al financiamiento y tiempo dedicado al negocio, lo que se transcribe en negocios de menor tamaño. Se resaltan otros elementos asociados a roles de género como menor confianza de los clientes corporativos al negociar con mujeres o problemas de seguridad (p. 15).

Es por lo anterior, que se recomienda según (Castillo, 2022):

Hacer un abordaje de políticas públicas basadas en los siguientes ejes estructurales: Formalización: a través simplificación, disminución de costos y estimulaciones fiscales. Financiamiento para capital de trabajo e inversión. Capacitación y asesoría de forma que se permita generar los conocimientos necesarios para el desarrollo de habilidades administrativas, financieras,

estratégicas y comerciales. Mayor accesibilidad a las redes de cuidado, incluyendo en su alcance a personas con discapacidad y adultos mayores y ampliando los horarios de atención ofrecidos. Fomentar el desarrollo de encadenamientos productivos y alianzas comerciales, de forma que facilite el acceso a nuevos mercados y clientes (p. 15).

Finalmente, se evidencia en la investigación que las mujeres emprendedoras en la GAM enfrentan una serie de desafíos, entre los que destacan falta de financiamiento, conciliación de la vida laboral, familiar, el desconocimiento de los programas gubernamentales, además un bajo nivel de formalización.

Por último, la octava tesis consultada es la de (Campos Rodríguez & Céspedes Porras, 2021), con el título “Las capacidades dinámicas y la orientación de mercado como factores que influyen en la orientación emprendedora de las PYMES de la Región Huetar Norte de Costa Rica”, la realiza para la Universidad Técnica Nacional, por el grado académico de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: “Analizar el efecto de las capacidades dinámicas y la orientación de mercado en el grado de orientación emprendedora de las PYMES de la región Huetar Norte de Costa Rica” (Campos Rodríguez & Céspedes Porras, 2021, p. 33).

Además, los siguientes son los objetivos específicos según (Campos Rodríguez & Céspedes Porras, 2021):

Crear un marco conceptual de las variables de estudio y la relación entre las mismas, en el contexto de las PYMES costarricenses. Determinar el efecto de la orientación de mercado sobre las capacidades dinámicas de las PYMES. Determinar el efecto de la orientación de mercado de las PYMES en su grado de orientación emprendedora. Determinar el efecto de las capacidades dinámicas de las PYMES en su grado de orientación emprendedora. Determinar el efecto del nivel académico del empresario PYME y el sector

empresarial al cual pertenece en el nivel de orientación emprendedora (p. 33).

El método utilizado es un enfoque cuantitativo y correlacional para medir, cuantificar y establecer la relación entre las capacidades dinámicas, la orientación de mercado y la orientación emprendedora en PYMES costarricenses. Se utilizaron cuestionarios estructurados, modelos de ecuación para obtener resultados confiables y generalizados.

De acuerdo con los resultados, se genera según (Campos Rodríguez & Céspedes Porras, 2021), la siguiente conclusión:

Al utilizar como variable dependiente la orientación emprendedora, sobre lo cual se encontraron pocos estudios, y ha sido propuesto como una línea promisor de investigación, esto se logró mediante la construcción de un modelo de investigación construido a partir de una amplia revisión de literatura que posteriormente fue validado mediante un conjunto de datos analizado.

Considerando lo anterior, se recomienda según (Campos Rodríguez & Céspedes Porras, 2021):

Sugiere que, futuros trabajos de investigación continúen el rigor de este tipo de escalas para la recolección de datos y puedan extrapolar los hallazgos de este estudio y llevarlo a otras regiones o bien realizarlo a nivel país, esto a fin de integrar los resultados y crear un solo cuerpo de estudio sobre este campo en particular (p. 112).

Finalmente, la investigación contribuye a ampliar el conocimiento sobre los factores que influyen en la orientación emprendedora de las PYMES en la región Huetar Norte de Costa Rica, esta es muy importante para el desarrollo de nuevas capacidades dinámicas de las PYMES, además son capaces para adaptarse a los cambios.

Internacionales

En el ámbito internacional es posible encontrar investigaciones que tienen similitud

al tema que se busca desarrollar en l investigación, por ejemplo:

La primera tesis consultada es la de (Díaz, 2023) con el tema Gestión Empresarial y Formalización de MYPES de la División de Comercialización y Licencias de la Municipalidad Provincial de Chanchamayo -2022, la realiza para la Universidad Peruana Los Ande y optan por el grado académico de Licenciatura.

En esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Según (Díaz, 2023) “Establecer la relación que existe entre gestión empresarial y formalización de MYPES de la División de Comercialización y Licencias en la Municipalidad Provincial de Chanchamayo - 2022” (p. 30).

Además, los siguientes objetivos específicos según (Díaz, 2023):

Establecer la relación que existe entre la disponibilidad y la formalización de MYPES de la División de Comercialización y Licencias en la Municipalidad Provincial de Chanchamayo - 2022. Establecer la relación existe entre la accesibilidad y la formalización de MYPES de la División de Comercialización y Licencias en la Municipalidad Provincial de Chanchamayo – 2022. Establecer la relación que existe entre la aceptabilidad - adaptabilidad y la formalización de MYPES de la División de Comercialización y Licencias en la Municipalidad Provincial de Chanchamayo – 2022. Establecer la relación que existe entre la calidad de servicio y la formalización de MYPES de la División de Comercialización y Licencias en la Municipalidad Provincial de Chanchamayo – 2022 (p. 31).

La metodología que emplea es la correlacional, la cual, mediante el uso de instrumentos como el cuestionario, es aplicado a una muestra de propietarios de MYPES, con el fin de determinar la relación entre las variables.

De los resultados obtenidos se genera la siguiente conclusión según (Díaz, 2023) comenta que:

el concepto de accesibilidad en la gestión empresarial es el complemento de

la disponibilidad de información por las autoridades competentes e incluso no basta en la creación, desarrollo de programas, talleres sobre los beneficios de la formalización sino brindarles la oportunidad de conseguir el financiamiento que es lo más complicado porque pueden tener un buen producto pero no tienen los contactos o el presupuesto la empresa o emprendimiento no serán sostenibles en el tiempo, se requiere información dónde puedan concursar en proyectos de financiamiento públicos y privadas (p. 96).

Por lo cual, se recomienda “realizar alianzas estratégicas con entidades competentes y relacionadas con las pymes y formalización como: Sunat, Sunarp, 100 Indecopi, Ministerio de Trabajo, Sunafil, Ministerio de Salud, SBS, Ministerio de la Producción, etc, que brindaran información sencilla, clara para beneficio de sus usuarios (emprendedores informales)” (Díaz, 2023, p. 99).

Por último, en esta investigación se evidencia que existe una relación significativa entre la gestión empresarial y la formalización de las MYPES en la municipalidad provincial de Chanchamayo, a través del análisis de los datos del cuestionario. Además, la importancia de agilizar los trámites administrativos para promover la formalización de empresas.

La segunda tesis consultada es la de (Callejas, 2022) con el título El “Valle de la Muerte”: una perspectiva sistémica, la realiza para la Universidad Pontificia Bolivariana de Colombia, opta por el grado académico de Doctorado en Gestión de la Tecnología y la Innovación.

El objetivo general en la investigación según (Callejas, 2022) “Sintetizar comportamientos que se presentan en el VM bajo la perspectiva sistémica, para identificar lineamientos con los cuales dirigir la gestión de proyectos de I+D+i en la fase de demostración” (p. 76).

Por otro lado, los siguientes objetivos específicos según (Callejas, 2022):

Reconocer los factores que pueden ser causantes del VM, a partir de la

revisión de la literatura y de mecanismos concretos que gestionan proyectos de I+D+i universitarios durante el tránsito por la etapa de demostración. Elaborar un modelo simulable, a partir de la selección de un paradigma de modelamiento y simulación adecuado para el sistema estudiado. Explorar, mediante la simulación, los efectos de diversos MM usados para gestionar proyectos de I+D+i, en la formación de los comportamientos entendidos como parte del VM. Identificar lineamientos de política para la gestión de proyectos de I+D+i.

La metodología utiliza un enfoque descriptivo y explicativo, combinando la construcción de teoría a partir de estudios de caso con el desarrollo de un modelo de simulación, se ha logrado obtener una comprensión más completa de las causas de este fenómeno y proponer un modelo explicativo.

En la investigación se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando (Callejas, 2022) indica que:

el permanecer en el VM o el salir de él, constituyen eventos emergentes. Este comportamiento descrito causalmente a través de la interacción entre tres factores: las capacidades, la financiación y los MM. Adicionalmente, otros factores aportan insumos para el desarrollo de las capacidades, con lo cual habilitan condiciones para que la brecha entre capacidades y MM del proyecto sean reducidas (p. 198).

Por lo anterior (Callejas, 2022) recomienda: “enriquecer el abordaje de soluciones al VM que no se limiten a la esfera de los mecanismos de financiación, sino que también consideren la brecha de capacidades, la brecha de MM más la interacción entre las tres brechas mencionadas” (p. 199)

Por lo tanto, la investigación contribuye a comprender los factores clave que influyen en el éxito de los proyectos de I+D+i, los emprendedores pueden aumentar sus posibilidades de transformar sus ideas innovadoras en negocios sostenibles. Además, aporta una serie de

recomendaciones prácticas que pueden ayudar a los emprendimientos a navegar con éxito el valle de la muerte.

La tercera tesis internacional consultada es la de (Martínez, 2022) con el tema “Propuesta de Formalización de emprendimiento Piki Klean de persona natural a Sociedad de Responsabilidad Limitada”, desarrollada para la Universidad de Atacama de Chile, opta por el grado Técnico Universitario.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general según (Martínez, 2022):

Dirigir de manera objetiva el microemprendimiento Piki Klean en su proceso de transformación logrando formalizar su negocio bajo la normativa legal vigente, cumpliendo con todos los requerimientos de forma idónea y funcionando con total seguridad, asegurando las condiciones mencionadas en un plazo no mayor a 12 meses desde la publicación de este estudio (p. 7).

Por otro lado, los siguientes objetivos específicos según (Martínez, 2022):

Plasmar un contexto preciso que determine la situación actual del emprendimiento Piki Klean orientándolo a la necesidad de formalización como punto de partida en el presente para realizar este estudio. Detallar de manera específica la reglamentación chilena con respecto al funcionamiento de emprendimiento según lo establecido por la normativa legal vigente siendo la base para estimar la más conveniente para este caso particular e iniciar con la primera parte de la formalización en el primer mes ejecución de este proceso. Puntualizar la serie de beneficios y retos que conlleva la formalización en Chile y como a partir de haber realizado la constitución legal y funcional como corresponde, generará crecimiento y desarrollo para Piki Klean en los siguientes dos años luego de haber ejecutado el proceso que se determinará en este estudio (p. 7).

La investigación utiliza una metodología con enfoque descriptivo con elementos cuantitativos y cualitativos, uso de matriz DOFA y el modelo Canvas, con el fin de describir la situación actual de la informalidad laboral en Chile y proporcionar una explicación de los factores que contribuyen a este fenómeno.

Se adquiere la siguiente conclusión dando repuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor comenta que: “existe un gran porcentaje de ciudadanos que tienen ingresos bajo la informalidad y que es un fenómeno que se mantiene a pesar de las alternativas disponibles para la formalización de un negocio” (Martínez, 2022, p. 47).

Para lo anterior, (Martínez, 2022) recomienda lo siguiente:

buscar el apoyo de escuelas de emprendimiento gratuitas y accesibles para el público que en este caso la ciudad de Copiapó se encuentra en Cowok Atacama, quienes prestan atención a emprendedores y allí mismo brindan herramientas y asesoramiento especializado para quienes se acercan en cuanto a la consolidación de una idea de negocio y también del proceso de postulación que se realiza para acceder a fondos públicos concursales (p. 44).

Entonces, en esta investigación se exploraron diferentes escenarios, por los cuales se logra comprender la formalización como un paso fundamental para el éxito de un emprendimiento.

La cuarta tesis internacional consultada es la de (Canales L. E., 2022) con el título “Formalización de las Micro y Pequeñas empresas en Tegucigalpa”, la realiza para el Centro Universitario Tecnológico de Honduras, opta por el grado académico de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Según (Canales L. E., 2022) “Determinar los desafíos que enfrentan las MiPymes en Honduras para formar parte del sector formal de la Economía” (p. 5).

Además, los siguientes objetivos específicos según (Canales L. E., 2022):

Identificar como afectan los mecanismos procedimentales empleados en la actualidad al proceso de formalización de las MiPymes. Catalogar las formas en que limitan el desarrollo económico de las MiPymes la falta de conocimientos legales por parte de sus emprendedores. Determinar qué papel juega cada una de las instituciones encargadas de brindar apoyo a las MiPymes en Honduras. Medir el impacto que tendría para las finanzas públicas el apoyo adecuado a la formalización de las MiPymes en nuestro país (p. 5).

Por otro lado, la metodología que se emplea es mixta, es decir con enfoques cuantitativos y cualitativos, mediante el uso de instrumentos como, encuestas y entrevista con el fin de recolectar datos de una gran cantidad de participantes proporcionando información más detallada y contextualizada.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta el objeto de estudio de la investigación, cuando el autor (Canales L. E., 2022) indica que:

Los desafíos en los que se enfrentan las pymes para el proceso de formalizarse al encuentro de la economía del país se encuentran la falta de apoyo del gobierno, la dificultad en los procedimientos establecidos por las autoridades, el poco conocimiento de la normativa y el exceso de trámites engorrosos por parte de los entes reguladores (p. 44).

Para lo anterior se recomienda según (Canales L. E., 2022): “Incrementar el apoyo a nuevos emprendedores con ideas de Constitución y formalización de negocios, la simplificación en los procesos de formalización dentro de los entes encargados, incrementar las capacitaciones a emprendedores sobre la normativa aplicable a la formalización de negocios” (p. 44).

Así pues, esta investigación revela una necesidad de mejorar la información y los servicios disponibles para los emprendedores que desean formalizar sus negocios. A pesar de

las barreras, existe un interés considerable entre la población por la formalización especialmente por los beneficios que esto conlleva.

La quinta tesis internacional consultada es la de (García Rodríguez & Sánchez Cruz, 2023), con el tema “Factores que inciden en la formalización de las actividades del sector comercio en el barrio Altico del Municipio de Neiva, Huila”, la realizan para la Corporación Universitaria Minuto de Dios, optan por el grado académico de Contaduría Pública.

De este modo, se obtiene el objetivo general de la investigación: “Analizar los factores determinantes que inciden en la formalización de los comerciantes informales del barrio Altico de la ciudad de Neiva” (García Rodríguez & Sánchez Cruz, 2023, p. 19).

Los siguientes objetivos específicos según (García Rodríguez & Sánchez Cruz, 2023):

Caracterizar los diversos tipos de negocios informales presentes en el barrio Altico, considerando su naturaleza, productos o servicios ofrecidos y ubicación en el área. Determinar las variables que contribuyen a la no formalización de los comercios en el barrio Altico. Describir el impacto del mercado informal en el desarrollo socioeconómico del barrio Altico (p. 19).

La metodología de la investigación contiene un enfoque mixto y descriptivo, combinando métodos cuantitativos y cualitativos, mediante el uso de instrumentos como entrevistas, observación, encuestas, proporcionando una comprensión profunda de la informalidad empresarial en el barrio El Altico.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando el autor indica que: “la formalización de las microempresas en el barrio Altico de Neiva se ve influenciada por una combinación de factores, incluyendo género, educación, costos percibidos, falta de conocimiento y temor a las sanciones” (García Rodríguez & Sánchez Cruz, 2023, p. 64).

Para lo anterior se recomienda” abordar estos factores específicos a través de programas de educación, reducción de costos y apoyo a los comerciantes informales, especialmente la que acabamos de pasar en el mundo como lo fue la crisis del COVID19” (García Rodríguez & Sánchez Cruz, 2023, p. 64).

La sexta tesis internacional consultada es la de (Garcés, 2021) con el título “Transición hacia la formalidad de las micro y pequeñas empresas: una aproximación del entorno institucional y sus niveles”, la realiza para la Universidad Complutense de Madrid, opta por el grado académico de Doctorado en Administración.

El objetivo general de la investigación según (Garcés, 2021) “profundizar en el entendimiento acerca de cómo los factores del entorno institucional (macro, micro y meso) afectan a la decisión de operar más o menos formalmente en países en desarrollo” (p. 34).

Además, los siguientes objetivos específicos según (Garcés, 2021):

Analizar la percepción que tienen los empresarios acerca del procedimiento para lograr formalizarse y la continuidad de cumplir los requisitos para que su empresa sea considerada más o menos formal. Estimar que la informalidad empresarial no solo se limita a una zona geográfica, sino que existe un efecto contagio por la interacción del empresario con sus redes de contacto más cercanas. Estudio de las diferencias de género en el tratamiento de la formalidad empresarial, especialmente en empresas que tienen más de tres años de operación (empresas establecidas) (p. 34).

La metodología en la investigación consiste en un enfoque mixto, es decir, es cuantitativa y cualitativa, con base en la recolección de datos obtenidos a través de encuestas diseñadas para recopilar información sobre características de las micro y pequeñas empresas.

Los resultados obtenidos generan la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando (Garcés, 2021) indica que:

“A nivel del macroentorno se determina que la burocracia, medida a través de las percepciones de los empresarios, influye en la decisión del emprendedor de continuar y terminar el proceso de formalización. El análisis de las percepciones de los empresarios sobre los trámites que deben realizar es una nueva forma de medir los niveles de burocracia” (p. 158).

Por lo tanto, (Garcés, 2021) recomienda: “la implementación de herramientas digitales que fomenten formalizar su situación de manera rápida, segura y sencilla, sin que le genere al emprendedor costes de tiempo y dinero” (p. 162).

Por consiguiente, en esta investigación se identificaron varios factores. es decir. la burocracia y las regulaciones, como internos que influyen en la formalización de las empresas. Por lo que se contribuye a una mejor comprensión y se proporciona base sólida para el diseño de las políticas públicas más efectivas.

La séptima tesis consultada es la de (Guevara Sánchez & Jiménez Roque, 2023) con el tema “Propuesta de un Plan de Formalización de negocios para reducir la informalidad del Funcionamiento de las MYPES en la provincia de Jaén 2015”, la realiza para la Universidad Señor de Sipán en Perú, opta por el grado académico de Contador Público.

Esta investigación tiene como objetivo general "Sugerir un plan de formalidad empresarial para someter la informalidad del ejercicio de las M.Y.P.ES en la provincia de Jaén – 2015” (p. 15).

También, los objetivos específicos de la investigación según (Guevara Sánchez & Jiménez Roque, 2023) consisten en:

Identificar padrones no oficiales de la actividad de las M.Y.P.E en la provincia de Jaén. Diagnóstico de los componentes que inciden de informalización de las operaciones de las M.Y.P.Es en la provincia de Jaén. Elaborar un plan de formalidad empresarial podrá permitir a las M.Y.P.E operar de manera menos

informal en la provincia de Jaén. Validar propuestas de planes de formalización empresarial con opiniones de expertos

La metodología de la investigación presenta un enfoque descriptivo y cuantitativo, para caracterizar el problema de informalidad y proponer una solución, se utilizan técnicas como la encuesta, que permiten obtener resultados estadísticos.

Se logra obtener la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio en la investigación, cuando (Guevara Sánchez & Jiménez Roque, 2023) indica que : “Las estadísticas de actividades de las M.Y.P.E informales, con base en el análisis de documentos del Departamento de Mercadeo de Ciudad Jane y el trabajo sobre licencias de funcionamiento, determinaron que el 92.80% (206) no cuentan con licencia comercial o certificado de protección civil sin ellos, lo cual es un problema grave en nuestra provincia” (p. 58).

Para lo anterior, (Guevara Sánchez & Jiménez Roque, 2023) recomienda: “Proponer una estrategia de incidencia para convencer al comercio informal de aceptar el ofrecimiento, lo que conducirá a poner los negocios a regla” (p. 58).

Por último, esta investigación evidencia un problema estructural en relación con la formalización de las MYPES en Jaén, las causas de esta situación son múltiples y complejas que pueden estar relacionadas con factores económicos sociales culturales y regulatorios.

La octava tesis consultada es la de (Sigha, 2024) con el tema “Análisis de los emprendimientos informales y aplicación de procesos administrativos para lograr formalizar a una organización”, realizada para el Tecnológico Universitario Vida Nueva en Ecuador, opta por el grado académico en

El objetivo general de la investigación consiste en: “Analizar el emprendimiento informal y sus factores que influyen en la formalización, mediante un proceso administrativo

con el fin del cumplimiento de las ordenanzas municipales, dirigido a los ciudadanos del sector del Carmen” (Sigha, 2024, p. 35).

Por otro lado, se desprenden los objetivos específicos según (Sigha, 2024) :

Identificar los requisitos del Ministerio de Trabajo que solicitan, en la formalización de la organización, para el correcto funcionamiento en el mercado. Analizar la situación actual de la empresa” El Salto”, para la formalización del emprendimiento. Evaluar el impacto económico que genera el emprendimiento informal, en el barrio del Carmen en los negocios formales, donde se analice sus causas y factores que impiden su crecimiento dentro del mercado.

La metodología de esta investigación utiliza un enfoque mixto, es decir, cualitativo y cuantitativo, utiliza instrumentos, como, la entrevista grupos focales para obtener resultados estadísticos sobre la percepción experiencias motivaciones de los actores involucrados.

En la investigación, se obtiene la siguiente conclusión según (Sigha, 2024): “La gran parte de los negocios son informales, debido al poco conocimiento, e interés que tiene el distrito metropolitano de Quito, por ello se ha buscado implementar un plan de negocio donde sirva de ayuda para su correcto funcionamiento” (p. 108).

Por consiguiente, se recomienda: “Proponer una ley en el país que sea flexible y sirva como respaldo para los negocios informales donde se genere un ambiente de confianza ayudándole crecer en el mercado con una visión clara.” (Sigha, 2024, p. 109).

Finalmente, esta investigación evidencia el perfil de un emprendedor informal, entendiendo que la mayoría son mujeres de mediana edad, además, los motivos de la informalidad, la necesidad de generar ingresos para subsistir, por otro lado, los motivos para que no se formalicen, se evidencia que la informalidad está muy arraigada a las condiciones socioeconómicas y culturales específicas.

Proyecciones

- Se identificarán los principales factores sociales, económicos, emocionales y culturales que influyen en la decisión de los emprendedores de formalizar sus negocios. Esto al analizar las características propias de cada emprendedor, como la falta de redes de apoyo, acceso a financiamiento, la complejidad de los tramites y el miedo al fracaso.
- Se procederá a evaluar la influencia del marco regulatorio actual del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) en la formalización de emprendimientos en Santa Ana, además, revisar la legislación vigente relacionada con el emprendimiento, de manera que, sea posible conocer si se encuentra accesible y amigable a las necesidades de los emprendedores, ya que este debe favorecer al sector informal con el fin de abrir oportunidades.
- Por último, se diseñará un plan de mejora para ajustar las estrategias y lograr superar las barreras identificadas y fomentar significativamente la formalización en los emprendimientos en la municipalidad, para generar un mayor desarrollo económico y social a nivel local.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

El marco teórico es una parte fundamental en una investigación, puesto que permite definir algunos conceptos importantes, que asegura la comprensión sólida de los conceptos relacionados con el emprendimiento, los factores que influyen en la decisión de los emprendedores y los programas existentes en apoyo a los emprendedores. De acuerdo con (Rebollo & Ábalos, 2022) en un buen marco teórico se “trata con profundidad únicamente los aspectos que se relacionan con el problema y que vincula lógicamente y coherentemente los conceptos”.

Emprendimiento

El emprendimiento es el proceso de transformar una idea, por lo que representa la fase inicial y más desafiante en la vida de una empresa, considerándose como un catalizador de cambio, que impulsa el crecimiento económico, la innovación y el progreso social de forma simultánea en el que se adquiere la habilidad para identificar oportunidades y tomar riesgos con el fin de construir un futuro más sostenible y próspero. No existe una definición comúnmente aceptada en la iniciativa emprendedora. Sin embargo, el (Ministerio de Economía, Industria y Comercio, 2019) se refiere al emprendimiento como “el ejercicio de iniciar un negocio a partir de una idea, que a su vez nace de una necesidad u oportunidad” (p. 2).

Por otro lado, el reglamento de la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (Ley N° 8262), artículo 3, define el emprendimiento como, “una manera de pensar orientada hacia la creación de riqueza para aprovechar las oportunidades presentes en el entorno o para satisfacer las necesidades de ingresos personales generando valor a la economía y la sociedad” (Sistema Costarricense de Información Jurídica, 2024).

Por lo que, se logra interpretar que el emprendimiento es el esfuerzo que realiza un individuo o varios para impulsar una idea, para convertirlo en un proyecto, lo que implica aprovechar oportunidades, satisfacer necesidades, crear riqueza, no solo para el emprendedor, sino también para la sociedad en general.

Etapas del emprendimiento

El camino de un emprendimiento está marcado por distintas fases, desde el nacimiento de la idea hasta el establecimiento sólido en el mercado. En términos generales el proceso se divide en cuatro etapas claves

Figura 1. Etapas del Emprendimiento



Fuente: Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), 2023.

Riesgos en los emprendimientos

Iniciar un emprendimiento requiere asumir ciertos riesgos, en los que el emprendedor debe analizar y tener una estrategia que le permita abordarlos de forma adecuada, de modo que, este se convierta en una oportunidad de crecimiento en el desarrollo de este nuevo negocio. Algunos riesgos según (Aguilar Morales, y otros, 2020) son los siguientes;

Riesgo de sobrevivencia, aparecen en la creación y desarrollo del negocio, en esencia, son los factores que definen si el negocio tiene el éxito suficiente para subsistir.

Riesgo financiero, se presenta cuando el empresario invierte casi todos sus recursos en la creación y el lanzamiento de la empresa y encuentra dificultades extremas para obtener financiamiento para operar y crecer.

Riesgo profesional, muchos emprendedores incurren en este riesgo al abandonar un trabajo seguro con ingresos y desarrollo profesional en cierta forma estables y garantizados para iniciar una aventura con un futuro incierto.

Riesgo familiar y social, acontece como consecuencia de las demandas de tiempo impuestas en la operación de los negocios mismas que implican trabajo cotidiano intenso y horarios inciertos lo que deja poco tiempo disponible para realizar otras actividades incluidas la diversión y el esparcimiento y la atención a la familia en su momento habrá que elegir entre cantidad y calidad de tiempo para atender de manera adecuada cada uno de estos conceptos.

Riesgo psicológico, por último, el riesgo psicológico relacionado con la posibilidad de fracaso en el negocio para acarrear consecuencias desastrosas a nivel personal que se reflejan en inseguridad y temor de realizar otras actividades profesionales (pág. 9).

Por lo tanto, emprender es un camino lleno de desafíos, por lo que, es importante recordar que el riesgo no es sinónimo de fracaso, cuando se aprende a gestionar principalmente a los riesgos mencionados, se abre una oportunidad de desarrollar la capacidad de convertir estos retos en experiencias positivas que les permita prepararse, de

modo que, estos emprendedores pueden aumentar significativamente las posibilidades de éxito para sus propuestas de negocio.

Ecosistema emprendedor

“Se puede definir un ecosistema de emprendimiento como una comunidad en la que diversos actores, y sus procesos se relacionan entre sí, y se desarrollan en función de un mismo ambiente; en donde pueden comenzar empresas” (Universidad Veracruzana, 2019, p. 2).

De acuerdo con (Pérez, 2019) entre las principales características que destacan en el ecosistema nacional según la metodología de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) están:

Figura 2. Principales características en el ecosistema emprendedor.



Fuente: Elaboración propia (2025)

Informalidad empresarial

El emprendimiento informal, aunque brinda oportunidades de subsistencia a personas desempleadas, se observa como un obstáculo para el desarrollo económico sostenible al operar al margen de la ley, con competencia desleal que perjudica a las empresas formales, además, de contribuir a la corrupción, la ocupación de espacios públicos y la evasión fiscal. Según (Gaviria, 2022), “se caracterizan generalmente por ser pequeñas, lideradas por individuos poco educados que contratan trabajadores poco educados, tienen bajos niveles de salarios y generan menores ingresos y utilidades que las demás empresas”.

Por otra parte, se define informalidad según (Vásquez Olave, y otros, 2019) como “ausencia de registro mercantil, no poseer contabilidad, no realizarlo los aspectos de seguridad social de sus trabajadores y el no pago de impuestos los productos legales que se constituyen en determinantes de la sostenibilidad de la empresa en el tiempo” (p. 149).

La informalidad los emprendimientos es una puerta de entrada al mundo empresarial, sin embargo, una vez que crecen y se van consolidando, al permanecer en esta condición, se abre una brecha de desigualdad y obstaculiza el acceso a mercados y financiamiento, limitando las posibilidades de crecimiento, dificultando la creación de empleo formal perjudicando el desarrollo del crecimiento económico, sostenible del emprendedor y localidad.

Formalización empresarial

Al formalizarse las empresas cumplen con una obligación legal, además es una herramienta de inclusión económica y social, en donde tienen mayores posibilidades de incrementar su productividad, acceder a recursos, también, lograr mayor sostenibilidad. De acuerdo con (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, 2021) “la formalización es más que como una obligación de registro, como un medio de inclusión económica, ambiental y social de las empresas en los mercados, para que estas aumenten sus índices de productividad, accedan al sistema financiero y sean sostenibles” (p. 1).

Por su lado, (Benjumea, 2022) la describe como, “un factor determinante en su consolidación. Sin embargo, no es suficiente la legalización de las operaciones empresariales ante los organismos competentes. En efecto, la formalización implica definir y estructurar todos los procesos de internos de la empresa con miras a una articulación con el entorno que la rodea, cohesionar los factores del emprendedor de la empresa y del entorno de manera que sean en sí misma una unidad”.

Por lo que, la formalización de los emprendimientos es un desafío complejo, pero muy necesario para construir sociedades más justas y equitativas. Además, se incrementa la productividad, se logra acceder a mercado amplios, financiamiento. Por lo tanto, al promover el trabajo decente y reducir la informalidad, se contribuye al desarrollo sostenible y al bienestar de toda la población.

Factores que influyen en el proceso de formalización de emprendimientos

Consolidar una empresa es un proceso complejo que se ve influenciado al cohesionar factores en el emprendedor, en la empresa y el entorno, que crean barreras o desincentivos a la formalización empresarial en un país. Algunos de esos factores son los siguientes:

Factores económicos

Algunos de estos factores son como, el acceso limitado a instrumentos financieros, inestabilidad económica con la inflación, además también costos asociados directamente con el proceso de formalización, entre otros. Según (Vásquez Olave, et al., 2019) el principal factor que los empresarios argumentan tiene en cuenta al momento de formalizarse es la alta carga tributaria, sin contar con los altos impuestos a la nómina en los que incurrir.

Factores sociales

Las relaciones sociales representan un papel crucial en el proceso de formalización del emprendimiento, el apoyo de familia, amigos, vecinos y otros emprendedores, proporciona conocimiento, orientación y oportunidades. Sin embargo, una vez que estos no se vean presentes en el entorno del emprendedor se genera desconfianza en la formalización.

Factores culturales

La cultura del emprendimiento es, por un lado, materia que se encuentra en evolución, ampliación y formalización dentro del espacio educativo, para lo que administraciones, institutos y profesores deben formarse y actualizarse. Por lo que se fomentan conocimientos, cualidades, destrezas, el nivel educativo y la experiencia empresarial y los aspectos públicos para desarrollar el emprendimiento.

Factores emocionales

Estos posibles factores pueden definirse en que las emociones según (Chacón, 2023) “son respuestas afectivas es que no son solo automáticas o consecuencia de activación fisiológicas, sino que serían el resultado complejo del aprendizaje de la iglesia social y de la interpretación”.

Por lo que, uno de los principales es el miedo a fracasar, la incertidumbre, la percepción en la complejidad de los trámites para formalizar, produce desánimo y tiende a retrasarse la toma de decisión.

Políticas públicas

Costa Rica, ha desarrollado un marco de políticas públicas encaminadas a estimular la iniciativa empresarial y el crecimiento económico sostenible. A pesar de los esfuerzos aún existen desafíos importantes para los emprendedores costarricenses.

Según (Corzo, 2024) define a las políticas públicas como, acciones de gobierno con objetivos de interés público que surgen de decisiones sustentadas en un proceso de diagnóstico y análisis de factibilidad, para la atención efectiva de problemas públicos específicos, en donde participa la ciudadanía en la definición de problemas y soluciones.

Por otro lado, según Navas Rodríguez (2016) como se citó en (Pacheco, 2024) el iniciar y operar una empresa en Costa Rica conlleva obtener una serie de permisos, autorizaciones y registros.

- Certificado de uso de suelo (ente encargado: la municipalidad)
- Permiso sanitario de funcionamiento (ente encargado: el Ministerio de Salud).
- Patente municipal de funcionamiento (ente encargado: la municipalidad; para poder solicitarlo, la empresa debe registrarse como patrono ante el INS (Instituto Nacional de Seguros).
- Registro como patrono ante la CCSS (ente encargado: la Caja Costarricense del Seguro Social).
- Registro ante las autoridades tributarias (ente encargado: el Ministerio de Hacienda) (p. 5).

A pesar de, que se han implementado políticas públicas para fomentar el emprendimiento, el cumplimiento de los requisitos administrativos sigue siendo un obstáculo significativo para muchos emprendedores. Los trámites necesarios como, los permisos de uso de suelo, sanitarios y registros ante diferentes instituciones gubernamentales, añaden complejidad y tiempo al proceso de formalización empresarial. Por lo que, se demuestra que aún existen barreras operativas que dificulta la creación de empresas.

Responsabilidad social del empresario

La responsabilidad social corporativa (RSC), también conocida como Responsabilidad Social Empresarial (RSE) puede definirse según (Aguilar Morales, et al., 2020) como “la contribución activa y voluntaria al mejoramiento social, económico y ambiental por parte de las empresas con el objetivo general de mejorar su situación competitiva y su valor añadido” (p. 20).

En consecuencia, es más que el cumplimiento de las leyes y regulaciones, implica además un compromiso por parte de las empresas en contribuir con acciones en cada una de las áreas en las comunidades en las que se desarrollan, también, actualmente es considerada como una de las estrategias de mercadeo más importantes para mejorar su imagen frente a sus clientes y fortalecer su posición en un mercado altamente competitivo.

Políticas de apoyo a la formalización

Según (Carbajal, 2019) se refiere a las políticas de apoyo:

Cada vez son más los gobiernos locales que implementan programas de apoyo a los emprendedores en articulación con otros niveles de gobierno organizaciones de la sociedad civil empresas e instituciones educativas y organismos internacionales convencidos del rol que tienen los nuevos emprendimientos en los procesos de desarrollo económico a través de la generación de la riqueza la introducción de la innovación en los procesos productivos(ven por favor que generan cambios en la productividad y diversificación) en la economía y la generación de nuevos puestos de trabajo (Carbajal, 2019).

Algunos programas presentes en Costa Rica en apoyo a la formalización son los siguientes:

Apoyo al emprendimiento 2024

Según (Instituto Nacional de Aprendizaje / Ministerio de Economía, Industria y Comercio, 2024) está dirigido a “personas emprendedoras y microempresarias con un modelo de negocio, con potencial de crecimiento, generando ventas y que cumplen con ciertos aspectos de formalización. Registrados ante el MEIC en el Sistema de Información Empresarial Costarricense (SIEC), por lo que deben contar con la condición de emprendedor o microempresa” (p. 1).

Figura 3. Contenidos temáticos que se desarrollan en el programa.



Fuente: Instituto Nacional de Aprendizaje / Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Impulso Emprende Joven

Según (Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC), 2024) el programa “es una iniciativa gratuita dirigida a jóvenes emprendedores entre los 18 y 35 años que cuentan con una idea de negocio. Este programa se realiza en alianza con el Viceministerio de Juventud y el Consejo de la Persona Joven (CPJ)”.

Esta iniciativa es desarrollada por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) y el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), con apoyo de la Fundación ALIARSE, con el objetivo de que los emprendimientos y microempresas rediseñen su estrategia empresarial y adquieran nuevos conocimientos en gestión empresarial.

Mujer y Negocios

Ha experimentado un crecimiento exponencial desde su lanzamiento en 2019, empoderando a más de 764 mujeres costarricenses y consolidándose como un referente nacional en el desarrollo empresarial femenino.

Según (Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU), 2024) “es un programa de capacitación gratuito diseñado para empoderar a mujeres emprendedoras y/o empresarias, el cual es creado y articulado por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), con el apoyo del Instituto Nacional”.

Red Nacional de Incubadoras y Aceleradoras (RNIA)

De acuerdo con (MEIC, 2024) la Red Nacional de Incubadoras y Aceleradoras se define como;

Una plataforma de apoyo para personas emprendedores y/o empresarias que buscan el desarrollo y la consolidación de sus ideas o modelos de negocio, brinda servicios financieros y no financieros en busca de crear y propiciar las condiciones idóneas para potenciar nuevas oportunidades de negocio.

¿Qué es una incubadora?

Según (MEIC, 2024) “es una organización que tiene como finalidad la creación de nuevas empresas a través de la capacitación y el acompañamiento; posee la infraestructura necesaria y la figura jurídica que norma sus acciones”.

¿Qué es una aceleradora?

Según (MEIC, 2024) “es una organización que tiene como función principal incrementar el desarrollo de las empresas para ingresar a nuevos mercados nacionales e internacionales o abarcar una mayor proporción del mercado local”.

Ventaja competitiva

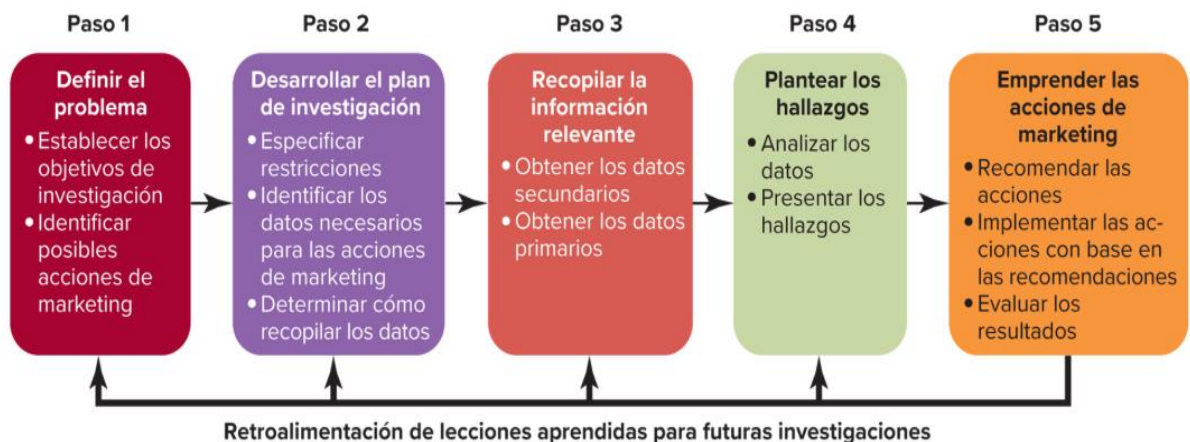
De acuerdo con (Torreblanca & Lorente, 2021) la ventaja competitiva “es aquel valor diferencial de una empresa respecto a otras empresas competidoras que le hace única y

esencial además le permite mantener el impacto en el tiempo al ser netamente superior Asus competidores y es aplicable a varias situaciones de mercado”.

Investigación de mercados

Según (A. Kerin & W. Hartley, 2023) “es el proceso que permite definir un problema y una oportunidad de *marketing*, recopilar y analizar información de manera sistemática, y recomendar acciones. Aunque no es perfecta, los mercadólogos la utilizan para reducir el riesgo implicado en las decisiones de *marketing* y mejorar ese proceso”.

Figura 4. El método de investigación de mercados de cinco pasos, que conduce a las acciones de *marketing*. Se incluyen las lecciones aprendidas de los errores de investigaciones anteriores para mejorar cada paso.



Fuente: (A. Kerin & W. Hartley, 2023, p. 215)

Estrategia

Según (Tarziján, 2023) “todas las organizaciones deben tener una estrategia empresas establecidas y no los emprendimientos de organizaciones con y sin fines de lucros municipalidades y otras entidades de gobierno nacional o local e instituciones internacionales como la organización mundial de la salud”.

De acuerdo con (Rojas López & Medina Marín , 2023) la estrategia se contextualiza como;

Patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización y a la vez establece la secuencia coherente de las acciones a realizar. Una estrategia adecuadamente formulada ayuda a poner orden y asignar con base tanto en sus atributos como en sus deficiencias internas los recursos de una organización con el fin de lograr una situación viable y original, así como anticipar los posibles cambios en el entorno y las acciones imprevistas de los componentes inteligente (pág. 43).

Por lo anterior, la estrategia implica la selección consciente de acciones y decisiones que permiten optimizar el uso de los recursos disponibles, por lo que es un mapa de ruta que traza el camino a seguir para transformar la situación actual de la organización en un futuro deseado.

Plan de negocio

De acuerdo con (Salas Suárez , Cervera Oliver, Strzelecki Sinopoli, & Godoy Caballero, 2023) el plan de negocio es “un documento que resume la visión que tiene el empresario y sobre su negocio las variables elementos y recursos que conforman su empresa los objetivos y metas que pretende alcanzar, así como la estimación económica financiera los resultados que obtendrá”.

Por otro lado, según (Cortés, 2020) el plan de negocio se define como;

Es una herramienta que permite a las organizaciones trazar una ruta por medio de la cual alcanzará todos y cada uno de sus objetivos y metas propuestas, destacando entre ellas la rentabilidad esperada, también, permite abordar y ofrecer soluciones para cada uno de los posibles obstáculos que se presenten durante su implementación y desarrollo de actividades en el futuro (p. 132).

Por lo tanto, un plan de negocio es una herramienta indispensable para un emprendedor o empresario que desee asegurar el éxito de su proyecto, ya que se

aumentan las posibilidades de construir una empresa sostenible y rentable, considerando los recursos disponibles, las necesidades y las condiciones del mercado, además, es una guía para implementar programas y políticas que impulse su proyecto.

Modelo de negocio

En una empresa el modelo de negocio según (Thompson, Peteraf, Gamble , & Strickland, 2023) “establece la lógica de cómo su estrategia creará valor para los clientes y, al mismo tiempo, generará ingresos suficientes para cubrir los costos y obtener ganancias”. Además, de acuerdo con (Rodríguez R. E., 2020), el modelo abarca “una amplia gama de actividades que conforman aspectos claves de la empresa; como sus objetivos, estrategias, infraestructura, bienes que ofrece, estructura organizacional, operaciones, políticas, relación con los clientes, esquemas de financiamiento y obtención de recursos, entre otros” (p. 58).

Modelo Canvas

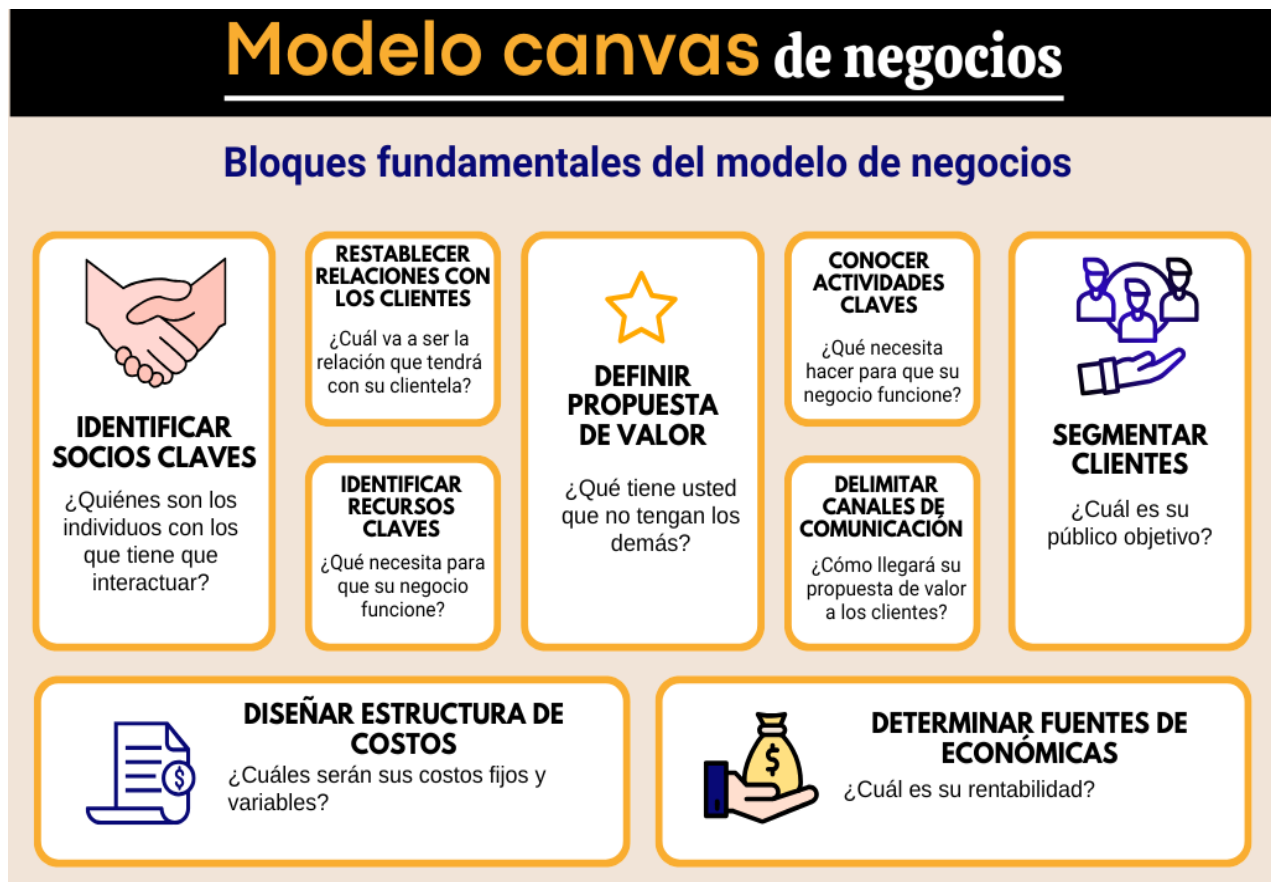
Una metodología creada por Alexander Osterwalder, un experto en modelos de negocio, esta es ampliamente utilizado para definir la estructura de un modelo de negocio ya sea de una nueva empresa o de un proyecto existente. Según (mentorDay, 2024) Este modelo se destaca “por su simplicidad y versatilidad, permitiendo a las organizaciones diseñar, visualizar y perfeccionar sus propuestas de valor de manera efectiva”.

Por lo que, es una herramienta estratégica visual que facilita la creación y análisis comunicación de modelos de negocio, ya que se promueve la innovación y la sostenibilidad al fomentar la identificación de los elementos claves de un emprendimiento. También puede ser ajustada y actualizada a medida que el negocio evoluciona.

Además, según (Pérez Gorostegui, Rodrigo Maya, & Martín Martínez, 2023) “con el modelo Canvas, de Osterwalder, en el desarrollo de un nuevo modelo de negocio se tengan en cuenta todos los aspectos fundamentales contemplándolos de forma global, general e integrada gráficamente”. De acuerdo con (mentorDay, 2024) los 9 Bloques fundamentales del Modelo Canvas que cubre todos los aspectos claves de un negocio son;

1. Segmentar clientes: Identifica y define los segmentos de clientes a los que te dirigirás. Esto puede incluir mercados masivos, nichos específicos, segmentos segmentados o diversificados o incluso modelos de múltiples caras.
2. Definir propuesta de valor: Desarrolla una propuesta de valor que te diferencia de la competencia, enfócate en aspectos como la novedad, rendimiento, diseño, marca, precio, accesibilidad y conveniencia.
3. Delimitar canales de comunicación y distribución: Determina cómo llegarás a tus clientes y entregarás tus productos o servicios. Decide entre utilizar canales propios o intermediarios y establece la estrategia de distribución más efectiva.
4. Establecer relaciones con clientes: Define el tipo de relación que mantendrás con tus clientes ya sea directa o indirecta, personal o automatizada, y cómo esto afectará su experiencia con tu marca.
5. Determinar fuentes económicas: Identifica las fuentes de ingresos para tu negocio, como ventas directas, suscripciones, licencias o tarifas, asegurándote de que estas fuentes sean sostenibles y alineadas con tu propuesta de valor.
6. Identificar recursos clave: Reconoce los recursos esenciales que necesitas para operar incluyendo recursos físicos, humanos, financieros e intelectuales.
7. Conocer actividades clave: Define las actividades críticas que tu empresa debe realizar para entregar valor como la producción, la resolución de problemas y el desarrollo de plataformas.
8. Identificar socios clave: Establece alianzas estratégicas con socios que pueden complementar tus capacidades y recursos, reduciendo riesgos y mejorando la eficiencia.
9. Diseñar la estructura de costos: Analiza y estructura los costos asociados a tu modelo de negocio, asegurándote de que sean menores que los ingresos y que garanticen la viabilidad económica de tu empresa (mentorDay, 2024).

Figura 5. Los 9 Bloques fundamentales del Modelo Canvas en un negocio.



Fuente: Elaboración propia (2025)

Análisis FODA

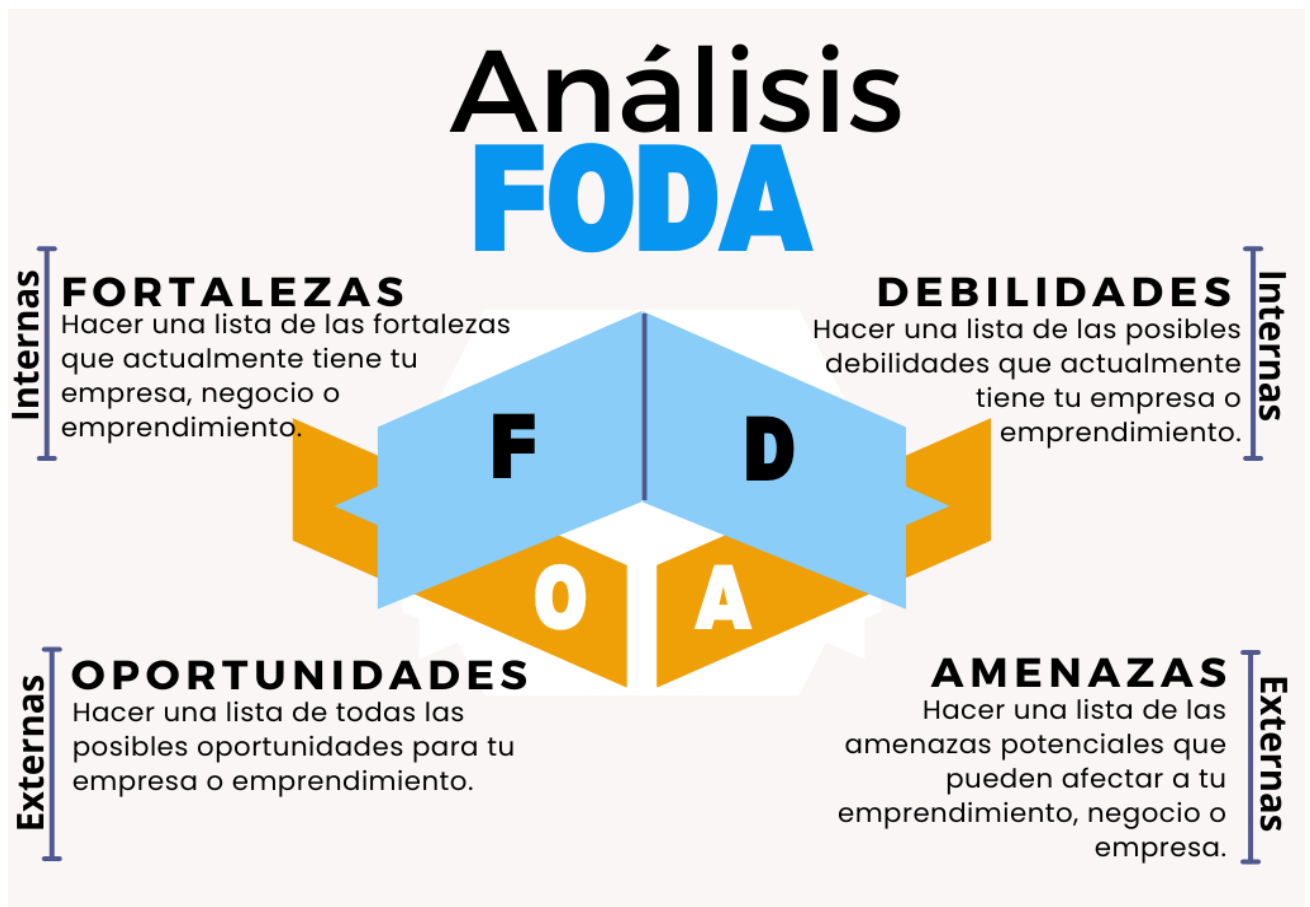
De acuerdo con (Martínez J. L., 2020) un FODA consiste en “una evaluación de los elementos centrales de la circunstancia de una organización ya sea internos (fortalezas y debilidades) o externos (amenazas y oportunidades). Así, permite definir una situación estratégica”. Por lo que, es una herramienta de fácil uso, que ayuda a tomar las mejores decisiones basado en el análisis de 4 atributos o variables que se estudian: F de fortalezas, D de debilidades, O de oportunidades y A de amenazas.

Además, según (Huerta, 2020) “la forma visual de un análisis FODA o DAFO es una matriz de cuatro cuadrantes donde esté lista las principales características y observaciones

correspondientes a cada categoría mencionada”. Algunas de las situaciones en las que puede ser utilizado según (Huerta, 2020) :

- Antes de crear una nueva empresa.
- Una vez al año para mantener o redefinir la estrategia de esta.
- Ante un nuevo proyecto.
- Ante cualquier cambio interno o externo que consideremos que afecta sustancialmente nuestra posición competitiva.

Figura 6. Análisis FODA o DAFO



Fuente: Elaboración propia (2025).

CAME

Este análisis se conceptúa como un paso posterior al análisis DAFO.

Según (López, 2020) CAME “es un acrónimo que proviene de Corregir, Afrontar, Mantener y Explotar”. De acuerdo con (Huerta, 2020) CAME es una “herramienta para corregir las debilidades afrontar las amenazas mantener la fortaleza y explotar las oportunidades anteriormente identificadas”.

Esta categorizada por fases según (Ramírez Roncancio, et al., 2023) :

- La primera fase, corregir, se centra en las variables internas como los malos hábitos el desaprovechamiento del tiempo las creencias internas negativas y además aspectos.
- La segunda fase, afrontar, privilegia la proposición de estrategias que solucionen las dificultades que imponen los valores externos por ejemplo el ambiente familiar situación económica amistades entre otros.
- La tercera fase, mantener, hace referencia a las habilidades que ya posee el sujeto y que potencian la consecución del proyecto de vida, por ejemplo, las fortalezas encontradas en la sesión.
- Por último, la fase Explotar, con esta se busca el aprovechamiento de oportunidades propositivas, como las encontradas en la sesión 5 (pág. 34).

Además, al finalizar el proceso de análisis por fases, el sujeto debe verificar la cantidad y tipo de estrategias propuestas en cada fase de la técnica CAME y analizar su predominancia. Según (Ramírez Roncancio, et al., 2023), como resultado de este proceso asignará un nombre a las estrategias resultantes a partir de la siguiente tipología:

- Estrategias ofensivas (si hay más estrategias en Mantener y Explotar).
- Estrategias de supervivencia (si hay más estrategias en Corregir y Afrontar).
- Estrategias defensivas (sí hay más estrategias en Afrontar y Mantener).
- Estrategia de reorientación (si hay más estrategias en Corregir y Explotar) (p. 35).

Diagrama PESTEL

Según (Huerta, 2020) este análisis “se encarga de estudiar aquellas variables políticas, económicas, sociales, tecnológicas, ecológicas y legales que afectan a la empresa desde su entorno más lejano y que nos puede ayudar a identificar oportunidades de amenaza”. Además, según (Thompson, Peteraf, Gamble , & Strickland, 2023) se puede utilizar para “evaluar la relevancia estratégica de los seis componentes principales del macroentorno: fuerzas políticas, económicas, sociales, tecnológicas, medioambientales y legales/reglamentarias”.

Figura 7. Los seis componentes del macroentorno

LOS SEIS COMPONENTES DEL MACROENTORNO	
COMPONENTE	DESCRIPCIÓN
Factores políticos	Políticas gubernamentales (fiscal, aranceles), clima político, estabilidad de instituciones financieras. Afectan directamente a industrias como la energía y pueden influir en todos los sectores.
Condiciones económicas	Condiciones económicas generales (tipos de interés, inflación, crecimiento), ciclos económicos, poder adquisitivo de los consumidores. Impactan en sectores como la construcción y el comercio minorista.
Fuerzas socioculturales	Valores, actitudes, estilos de vida, demografía. Influyen en la demanda de productos y servicios. Ejemplos: tendencia a estilos de vida saludables, envejecimiento de la población.
Factores tecnológicos	Desarrollo tecnológico, innovación, nuevas tecnologías. Crean nuevas industrias (drones, realidad virtual) y disrumpen otras (cámaras de cine, CD).
Fuerzas medioambientales	Influyen en las operaciones empresariales y las industrias a través de factores climáticos y ecológicos. Ejemplo; clima, cambio climático, desastres naturales, regulación ambiental. Afectan directamente a sectores como la agricultura, seguros y turismo.
Factores legales y reglamentarios	Establecen leyes y regulaciones que las empresas deben cumplir en sus operaciones. Ejemplos: leyes laborales, de consumo, antimonopolio.

Fuente: Elaboración propia (2025).

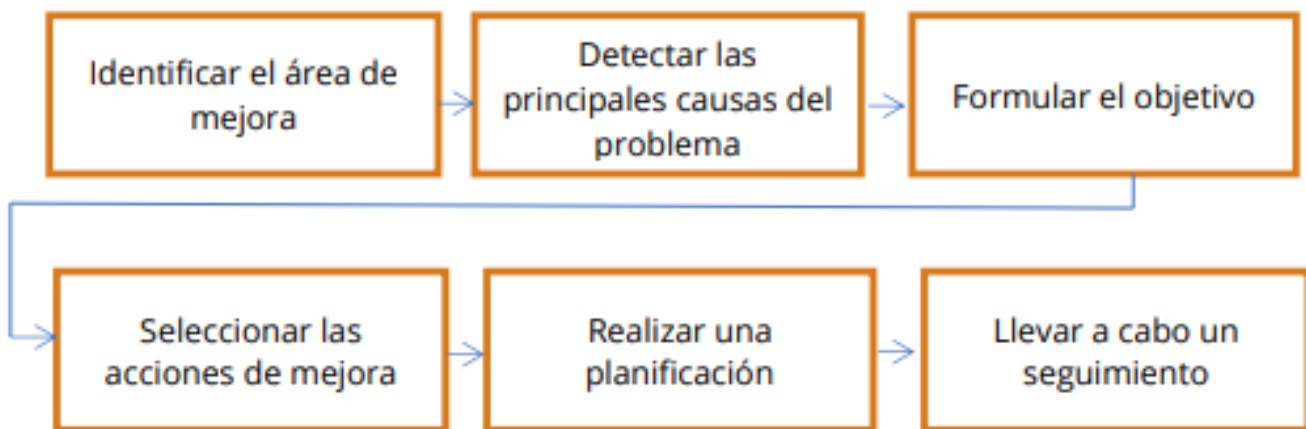
Plan de mejora

De acuerdo con (Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación, 2021) el plan de mejora;

Integra la decisión estratégica sobre cuáles son los cambios que deben incorporarse a los diferentes procesos de la organización, para que sean traducidos en la percepción de un mejor servicio. Dicho plan, además de servir de base para la detección de aspectos a mejorar, debe permitir el control y seguimiento de las diferentes acciones a desarrollar, así como la incorporación de acciones correctoras ante posibles contingencias no previstas (p. 3).

Además, se hace referencia a los principales pasos a seguir para el diseño de un plan de mejoras

Figura 8. Pasos que seguir para el diseño de un plan de mejoras



Fuente: (Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación, 2021).

Por lo tanto, el plan de mejora debe basarse en un análisis profundo de la situación actual de los emprendimientos, identificando tanto sus fortalezas como sus debilidades, así como las oportunidades y amenazas del entorno.

Desarrollo económico local

Según (Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), 2023) se define como un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región.

Por lo que, para lograrlo recurre a la promoción de la colaboración entre el sector público, el sector privado y los organismos no gubernamentales con el fin de mejorar las condiciones para el crecimiento económico.

Revolución tecnológica

La revolución tecnológica ha creado un entorno empresarial altamente competitivo donde la innovación y la adaptación son fundamentales. Desde las grandes corporaciones hasta las pequeñas y medianas empresas buscan aprovechar al máximo las herramientas digitales para la optimización en sus procesos y ofrecer valor a sus clientes, por lo que la transformación digital ha revolucionado el panorama empresarial. Por ello, es necesario analizar impacto real de las nuevas tecnologías en las PYMES, entre ellas el e-commerce según (García, 2020);

Cualquier empresa puede crear su propia página web y poner su producto a disposición de los consumidores sin que éstos tengan que trasladarse para adquirirlo, o bien ponerlo a la venta a través de plataformas de comercio electrónico y logística que hacen de intermediarios entre el vendedor y el comprador, que pueden encontrarse en distintos lugares del mundo (p. 19).

Un estudio realizado sobre la situación de la integración tecnológica entre las PYMES españolas, en el cual se revela una brecha significativa en la adopción de tecnologías, es decir que las microempresas presentan un retraso considerable en comparación con las medianas empresas debido a limitaciones en recursos y la falta de conocimiento. De acuerdo con (García, 2020) ;

manteniendo sus niveles de competitividad y tratando de incrementarlos por todas las vías posibles, las PYMES serán capaces de sobrevivir a la nueva revolución tecnológica y seguir compitiendo con las grandes empresas, sobre todo en mercados más locales o especializados, buscando nichos o segmentos

de mercado concretos a los que las grandes empresas, por su tamaño, no pueden atender de forma tan específica (p. 46).

Por otro lado, se pueden identificar a las empresas emergentes que según (Alonso García & López Sáez, 2024) son “aquellas entidades de reciente creación que combinan innovación, conocimiento y generación de nuevos productos para satisfacer la demanda o necesidad identificada”. Por lo tanto, son caracterizadas por buscar posibilidades de financiación para poder validar sus propuestas de negocio, posteriormente en la búsqueda de inversores para incrementar las ventas y obtener expansión a nuevos mercados geográficos.

Quinta revolución industrial

La convergencia de la inteligencia artificial y el internet de las cosas está impulsando una nueva era industrial, caracterizada por la automatización, las ciudades inteligentes a través de la interconexión, la salud digital y la ciberseguridad están siendo transformadas de manera significativa. Se proyecta que en los próximos treinta años se observarán avances exponenciales en algunas áreas importantes en el entorno.

Por otro lado, esta revolución está siendo impulsada por grandes corporaciones tecnológicas, como lo es Google, Amazon, Microsoft, Apple, Alibaba, entre otras, se encuentran explorando algunas tecnologías de la quinta revolución industrial. Según (Olave, 2024) “se espera que nuevas empresas emergentes y *startups* también desempeñen un papel importante en la configuración de la industria en esta área”.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

En el presente capítulo se describe el proceso de la investigación para lograr alcanzar los objetivos propuestos. Se detallan las estrategias e instrumentos utilizados, así como las fuentes de información que respaldan el estudio. De acuerdo con (Azúero, 2019) el marco metodológico como: “el resultado de la aplicación, sistemática y lógica, de los conceptos y fundamentos expuestos en el marco teórico” (p. 113).

Municipalidad de Santa Ana

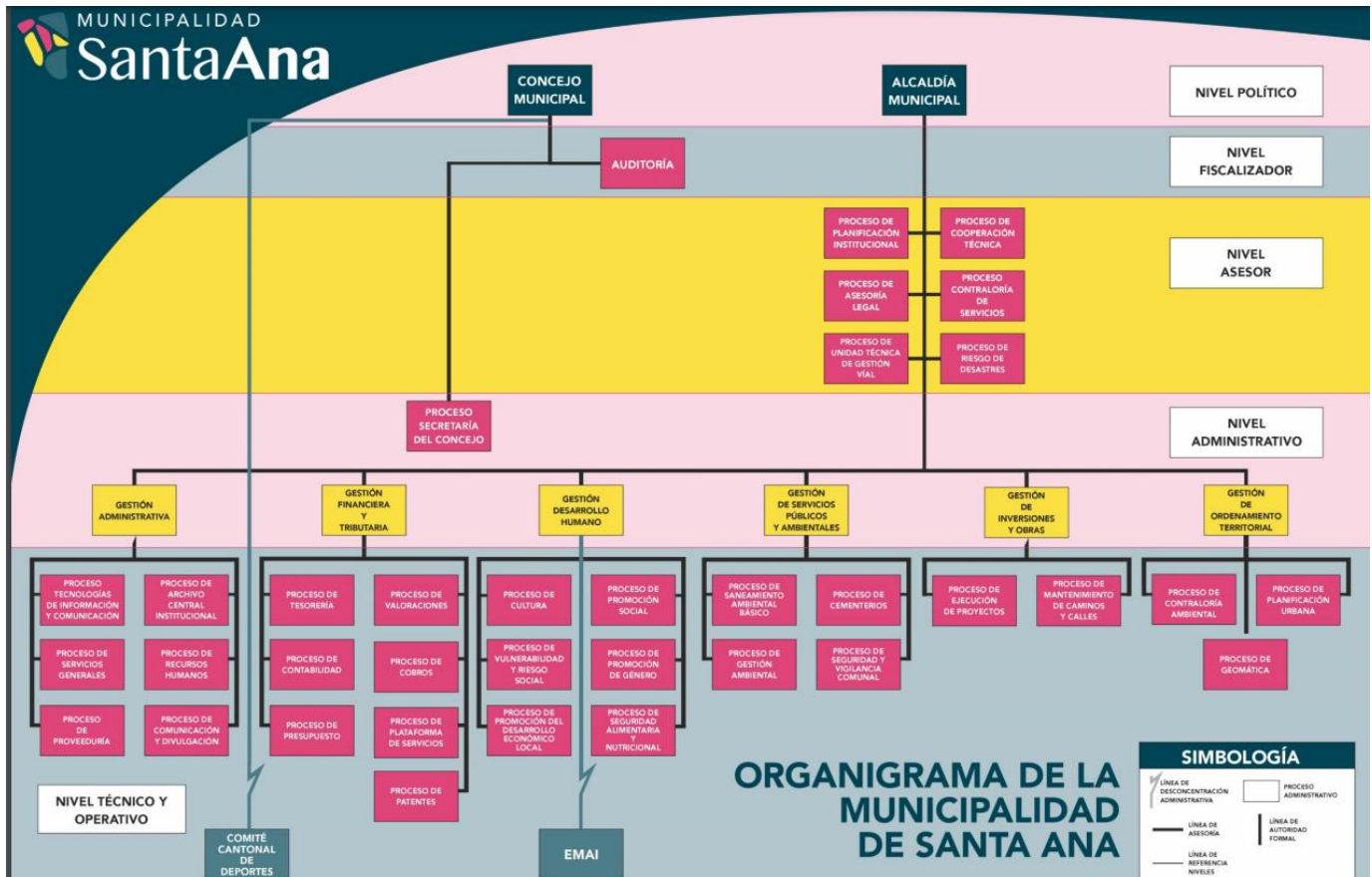
Según el Plan Cantonal de Desarrollo Humano Local 2010-2020, el Cantón de Santa Ana es el número nueve perteneciente a la provincia de San José, mediante la ley No. 8 de 29 de agosto de 1907, el mismo se conforma por seis distritos; Santa Ana (cabecera del cantón), Salitral, Pozos, Uruca, Piedades y Brasil. Pertenecen a la parte sur de la Región Central del territorio nacional de Costa Rica.

La municipalidad de Santa Ana es una institución gubernamental con patrimonio propio, personalidad y capacidad jurídica plena, para ejecutar todo tipo de actos y contratos necesarios para cumplir sus fines. A través de la cual las personas ciudadanas habitantes de un mismo cantón promueven y administran sus propios intereses.

Además, proporciona diversas unidades de atención para el ciudadano, tanto presencial, como en línea, en el cual se obtiene la información a los proyectos, servicios y datos pertinentes al cantón, por otro lado, se pueden realizar consultas, trámites y participar en la toma de decisiones. También, se promueve la participación ciudadana a través de un portal para sugerencias, presentar propuestas, concejo de distritos, alianzas con empresas y soporte para los emprendedores locales, entre otros.

Organigrama

Figura 9. Organigrama de la Municipalidad de Santa Ana



Fuente: Municipalidad de Santa Ana (2024).

Misión

Gestionar un buen gobierno local, moderno, participativo e inclusivo, en procura de alcanzar una administración de los intereses y servicios municipales, que logren las condiciones de convivencia y seguridad, necesarios para un desarrollo local y territorial, con crecimiento económico, equidad social, competitividad empresarial y sostenibilidad ambiental.

Visión

Ser un gobierno local comprometido con el mejoramiento de vida, en un entorno político colaborador y concertador, eficiente en sus procesos sustantivos, transparencia en la rendición de cuentas y promotora de una economía social equitativa y comunal, corresponsable del desarrollo humano, tecnológico y ambiental del cantón.

Valores institucionales

Los valores de la institución son: compromiso en el logro de resultados, trabajo en equipo municipal y comunal, transparencia y comprensión de la diversidad, responsabilidad social, solidaridad, equidad ambiental, equidad de género, participación ciudadana activa, probidad perseverancia, descentralización de las decisiones y proactividad.

Enfoque de la investigación

A continuación, se describe el enfoque de la investigación y diseño metodológico en la investigación. El enfoque seleccionado guiará el proceso, facilitando la respuesta a los objetivos planteados y obtener un conocimiento profundo del tema de la formalización de emprendimientos en el cantón. De acuerdo con (Canales G. S., 2022) el enfoque utilizado en un área “hace referencia a la manera de acercarse o aproximarse a un problema una situación o un objeto de estudio”.

Entre los enfoques de investigación se establecen tres tipos, entre ellos el cuantitativo, cualitativo y el mixto.

Enfoque cuantitativo

Según (Villar, 2024) la investigación en un enfoque cuantitativo se define como un “proceso sistemático de recolección, análisis e interpretación de datos numéricos para responder preguntas de investigación específicas y validar hipótesis. Este enfoque se basa en la recopilación de datos objetivos y cuantificables, que pueden ser analizados utilizando técnicas estadísticas”.

Además, según (Couoh, 2022, p. 22) la investigación cuantitativa

emplea técnicas estadísticas y matemáticas para demostrar la frecuencia de incidencia de un fenómeno o acción; se recurre a estas técnicas para comprobar teorías o hipótesis sobre determinado fenómeno. Sus características principales son el uso de instrumentos de medición la manipulación de variables y la presentación de resultados en cantidades porcentaje de probabilidades.

Por lo que, el enfoque cuantitativo se caracteriza por su objetividad, y capacidad para generalizar resultados, ya que identifica las relaciones entre las variables estableciendo una causa, entre sus características según (Albornoz Zamora, y otros, 2023) se encuentran las siguientes:

- Los datos se obtienen normalmente utilizando métodos de análisis organizados y herramientas de investigación.
- Los hallazgos se centran en tamaños de muestra más grandes, que son representativos de la población.
- El estudio de investigación puede repetirse debido a su alta fiabilidad.
- El investigador tiene una pregunta de investigación claramente definida a la que se buscan respuestas objetivas. Todos los aspectos del estudio se planifican cuidadosamente antes de recopilar los datos.
- Los datos están en forma de números y estadísticas, que a menudo se presentan en tablas, gráficos, ilustraciones, etc.
- El proyecto se puede utilizar para generalizar conceptos de manera más general, estimar resultados futuros o examinar relaciones causales.
- Los investigadores utilizan instrumentos como cuestionarios o *software* computacional para obtener datos cuantitativos.
- El objetivo general de un estudio de investigación cuantitativa es clasificar características, contarlas y crear modelos matemáticos para aclarar lo que se está observando (p. 47).

Enfoque cualitativo

La investigación en un enfoque cualitativo según (Couch, 2022):

Se basa en técnicas que buscan obtener respuestas acerca de lo que las personas piensan o sienten como individuo o grupo social. Es una investigación de carácter interpretativo. Se basa en registros narrativos de fenómenos y emplea técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas. Su objetivo es describir las cualidades de un fenómeno a partir de la narrativa de los individuos (p. 21).

Este enfoque se caracteriza por su flexibilidad y su comprensión profunda de las experiencias humanas, además, se pueden desarrollar modificaciones en el transcurso del estudio, favoreciendo el descubrimiento de nuevas teorías a través de la observación, debido a que se explora sobre aspectos personales como las creencias, luchas, éxitos y fracasos para comprender la vida interior del sujeto.

Enfoque mixto

El enfoque mixto según (Sánchez, 2023) se refiere como:

Combinación de tendencias estadísticas (datos cuantitativos) con historias y experiencias personales (datos cualitativos) aporta una mejor comprensión del problema de investigaciones cualquiera de ellos dos conjuntos de datos por separados, no buscan profundizar en los resultados, sino justificar la combinación integrada de métodos para responder de forma completa a los objetivos y preguntas de investigación.

Así mismo, en una investigación mixta se obtiene una comprensión más profunda, se mencionan algunas ventajas al utilizar este enfoque, según (Albornoz Zamora, et al., 2023) :

- Se logra una perspectiva más precisa del fenómeno, más completa y holística ya que se exploran distintos niveles del estudio del problema.
- El enfoque mixto ayuda a la clasificación y a formular el planteamiento del problema, así como las formas más apropiadas para estudiar y teorizar los problemas de investigación.
- La multiplicidad de observaciones produce datos más ricos y variados.
- Se potencia la creatividad teórica, con suficientes procedimientos críticos de valoración.
- El enfoque mixto aumenta no solo las posibilidades de ampliar las dimensiones de nuestro proyecto de investigación, sino que el entendimiento es mayor y más rápido.
- Los métodos mixtos pueden apoyar con mayor solidez las inferencias científicas que se emplean usualmente (p. 57).

Enfoque utilizado en la investigación

La presente investigación se desarrolla con base en un enfoque mixto, el cual combina métodos cuantitativos y cualitativos, para obtener una visión integral del problema. A través de la recolección, análisis y relación de datos numéricos y descriptivos, por lo que, se logra comprender desde una dimensión objetiva y subjetiva del proceso de formalización de emprendimiento. Según (Godelieve Wellens, y otros, 2024) este enfoque permite “una observación holística de tipo descriptiva, ya que pretende encontrar características y rasgos importantes al utilizar instrumentos como entrevistas, encuestas, descripciones, puntos de vista reconstrucción de hechos entre otras herramientas”.

Este tipo de investigación se caracteriza por obtener una visión más completa, por lo que, al combinar ambos enfoques, es posible explorar tanto en los datos sobre la población emprendedora y las regulaciones, como el contexto social y cultural en las percepciones de los sujetos, por lo que ofrece ventajas y perspectivas que generan una comprensión más profunda de la realidad en el objeto de estudio. Por lo tanto, este enfoque permite abordar los objetivos de la investigación, ya que es crucial no solo tener estadísticas, sino captar las vivencias de los emprendedores y cómo perciben las políticas y regulaciones actuales. La combinación proporcionara una base sólida para formular un plan de mejora que responda adecuadamente a las necesidades y realidades locales e inclusive a nivel nacional.

Diseño de la investigación

El diseño de la investigación según (Guadamuz, 2023) consiste “en la elaboración de una estrategia que sirva para la obtención de información; durante este proceso, se realiza una base que incluya procedimientos y actividades para encontrar una respuesta planteada, para contestar la pregunta de investigación”.

Por lo que, el diseño es una estrategia que orienta la recolección de datos, además, establece parámetros para el análisis e interpretación de estos. Es importante establecer que existen tipos de diseños, por lo que, se debe elegir correctamente para poder analizar y responder satisfactoriamente las inquietudes planteadas con resultados válidos y confiables, con la finalidad de poder generar una solución basado en la información recolectada.

De acuerdo con (Pereyra, 2020) la investigación experimental es “objetiva, sistemática y controlada con el propósito de predecir y controlar los fenómenos y examinar la probabilidad y causalidad entre las variables”. Es decir, que se caracteriza por la manipulación intencionada de una o más variables, estableciendo relación de causa y efecto. Por otro lado, la investigación no experimental según (Pereyra, 2020) “se encarga de observar fenómenos tal y como se generan en su ambiente natural, para luego analizarlos”. El investigador no manipula deliberadamente las variables independientes, sino que se dedica a registrar tal y como ocurren las situaciones.

En el desarrollo de esta investigación se utilizará el diseño no experimental, ya que es un método valioso para estudiar un fenómeno como es el caso de estudio en los emprendedores en Santa Ana, para comprender cómo se está llevando a cabo el proceso de formalización empresarial, identificar las barreras, además, proporciona mayor flexibilidad para adaptarse a la información que se va obteniendo durante la investigación, de modo que, permite un análisis en profundidad como en el desarrollo de una encuesta a los emprendedores sobre la percepción de la complejidad en los trámites y requisitos, de modo que, influye en su decisión de formalizar.

Tipo de investigación

Debido a que esta investigación busca diseñar una solución práctica para el problema concreto de la dificultad de formalización de emprendimiento en el cantón de Santa Ana, se realizará con un tipo de estudio descriptivo. De acuerdo con (Cough F. J., 2022) la investigación descriptiva “busca describir los elementos y la interrelación que caracterizan al objeto de estudio”. Por lo que, al comprender a profundidad la situación actual, se podrán identificar los factores importantes como las barreras más comunes, los recursos disponibles, experiencias y percepciones sobre el proceso de formalización. Además, la información servirá para ofrecer soluciones aplicables en un contexto local, es decir, adaptado a las necesidades específicas del cantón.

Fuentes de información

Las fuentes de información son necesarias para alcanzar los objetivos de investigación, por lo que es fundamental contar con una variedad, que permita reunir datos precisos para su análisis. (Gómez, 2023), define a las fuentes de información “son aquellas personas u organizaciones de las que se obtienen los datos que posteriormente serán objeto de análisis en el proceso de la investigación comercial”.

Además, para interpretar y utilizar correctamente los datos, es fundamental verificar su precisión, evaluar su fiabilidad, actualización y nivel de detalle, para garantizar una interpretación adecuada. En este contexto, la investigación recurrirá tanto a fuentes primarias, como secundarias.

Fuentes primarias

Las fuentes primarias son esenciales debido a que ofrecen la información más confiable y directa, es decir, desde donde se registra por primera vez. Según (Guadamuz, 2023) “son materiales originales o datos que proporcionan información de primera mano sobre un tema o evento en particular. Son la base fundamental de la investigación y suelen ser la evidencia más confiable y directa disponible”.

De acuerdo con lo anterior, las fuentes primarias permiten obtener los datos actualizados del entorno en donde se realiza la investigación, por lo que, en esta investigación se proporciona una información de primera instancia, ya que se refiere a las experiencias, percepciones y necesidades de los emprendedores en el proceso de formalización, por medio de instrumentos como la encuesta aplicada a los emprendedores y las entrevistas a las personas encargadas del programa de gestión empresarial en la Municipalidad de Santa Ana.

Fuentes

Una fuente secundaria es un recurso que recopila, analiza y organiza la información que ha sido expuesta, además, se caracteriza por su calidad y credibilidad, lo que ayuda a generar perspectivas sobre un tema en específico. Según (Villaverde Hernando, Monfort de

Bedoya, & Merino Sanz, 2020) “estas fuentes hacen referencia a la información que ya se ha recogido previamente con otro propósito y que está accesible para su consulta”.

Por consiguiente, las fuentes secundarias son un recurso fundamental para la investigación, pero deben utilizarse de manera crítica y complementaria con otras fuentes para ampliar el conocimiento sobre el tema determinado. Por lo que, para esta investigación se consideran las investigaciones previas relacionadas, como libros y tesis, además, estudios de mercado y reportes del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), entre otros, que ofrecen una visión general del conocimiento en la formalización empresarial.

Población y muestra

De acuerdo con (Rojas, 2023) se definen como “las unidades de análisis son los objetos las características especiales que proveen la información para comprender el problema. Estas unidades, deben reunir ciertos requisitos para estar incluidos en el marco de elegibilidad requerido en el estudio a fin de que puedan ser útiles en el proceso de investigación”. Por lo que, la población y la muestra son importantes para la investigación, ya que la población representa el conjunto de interés que se desea generalizar los resultados y a su vez la muestra es el subconjunto en representación de esta población.

Población

La población es el conjunto de individuos que comparten características, al que se dirigen las preguntas de investigación. De acuerdo con (Albornoz Zamora, et al., 2023) se define a la población como, “el conjunto que se encuentra conformado por todas las unidades de observación, es decir, todos los elementos de estudio” (p. 150). Además, existe una muestra que es finita, la cual se refiere a cuando se tiene la cantidad de sujetos, por otro lado, la población infinita que es cuando no se tiene el dato exacto de sujetos de la población.

En esta investigación la población que se analizará es finita, ya que se deriva de la cantidad de personas que se encuentran inscritas durante el 2024 en el programa Gestión Empresarial que brinda la municipalidad de Santa Ana, en un total acumulado a diciembre

de 150 emprendedores, en los que se encuentran distribuidos en los distritos que conforman el cantón, los cuales son: distrito Santa Ana con 43, Salitral con 16, Pozos con 40, Uruca con 23, Piedades con 17 y Brasil con 10. Además de contar con la participación de los funcionarios municipales encargados de los programas de apoyo.

Sujetos

Según (Sáez, 2022) “los sujetos de estudios pueden ser denominados aquellas personas o grupos de personas que forman parte de colectivos sociales y cuyas características opiniones y experiencias condiciones de vida entre otros rasgos cobran interés particular para una determinada investigación”.

De acuerdo con el texto anterior, los sujetos de estudio son los emprendedores del cantón de Santa Ana que actualmente participan o hayan recibido apoyo de la municipalidad, que estén en diferentes etapas del desarrollo de sus negocios, por lo que incluirá personas en el proceso de Promoción de Desarrollo Económico Local de edad entre 18 a 65 años, en los distintos sectores con variadas características socioeconómicas, lo cual permitirá identificar las diferencias en las barreras de la formalización .

Muestra

De acuerdo con (Albornoz Zamora, et al., 2023) “la muestra es un subconjunto o parte del universo extraído por un procedimiento técnico”. Por lo que, su selección debe realizarse de forma cuidadosa garantizando confiabilidad de resultados. Existen dos formas generales para determinar las muestras: muestras probabilísticas y las muestras no probabilísticas.

Muestra no probabilística

De acuerdo con (Albornoz Zamora, et al., 2023) este tipo de muestreo “se utiliza cuando se desea elegir a una población teniendo en cuenta sus características en común o por un juicio tendencioso por parte del investigador. En este caso no se utiliza algún método de muestreo estadístico, y no todos los miembros de la población tienen la misma oportunidad de ser seleccionados” (p. 116).

Muestra probabilística

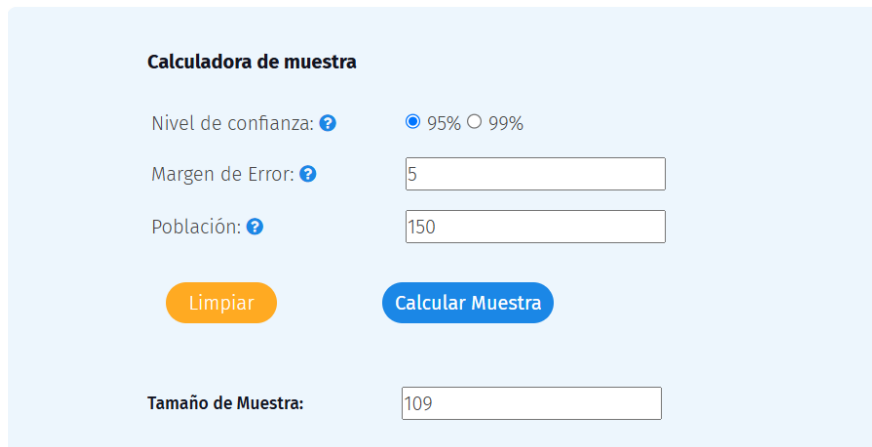
Según (Albornoz Zamora, et al., 2023) esta clase de muestra “permite conocer el margen de error de la muestra, a través de distintos tipos de parámetros propios de la estadística descriptiva, como lo es la desviación estándar, pues la amplitud de la brecha existente entre la conclusión y la posible realidad depende únicamente de la inclinación de los datos obtenidos al azar” (p. 150).

Muestra de la investigación

La muestra de este proyecto de investigación es de tipo probabilística, de modo que, de una población se considera una porción seleccionada de forma aleatoria, permitiendo que cada elemento de la población tenga la probabilidad de ser seleccionado para garantizar la representación de los diferentes grupos por sector, tiempo de operación. De este modo, es posible contribuir a un firme conocimiento sobre la formalización de los emprendimientos en la localidad.

Por lo tanto, se requiere conformar una muestra que asegure un determinado error máximo aceptable del 5% y un nivel de confianza del 95% en una población de 150 emprendedores, se establece a la muestra de 109 para ser entrevistados y encuestados. Sin embargo, se enviará a toda la población con el fin de obtener mayor confiabilidad en sus resultados.

Figura 10. Cálculo de muestra representativa



The image shows a web-based calculator titled "Calculadora de muestra". It features several input fields and buttons. The "Nivel de confianza" is set to 95% (selected with a radio button). The "Margen de Error" is set to 5. The "Población" is set to 150. There are two buttons: "Limpiar" (orange) and "Calcular Muestra" (blue). Below these, the "Tamaño de Muestra" is displayed as 109.

Parameter	Value
Nivel de confianza	95%
Margen de Error	5
Población	150
Tamaño de Muestra	109

Fuente: Información obtenida de QuestionPro (2025)

Instrumentos

La selección de los instrumentos de medición para esta investigación, no solo serán herramientas fundamentales para el análisis de datos en el presente estudio, sino que además se espera que se convierta parte significativamente para futuras investigaciones en el ámbito del emprendimientos y formalización de negocios.

Entrevista

Según (Castiblanco, 2023) define la entrevista como “técnica de recolección de información en las ciencias sociales, brinda la oportunidad de propiciar un diálogo cercano con los protagonistas de dichas “realidades”.

Por otro lado, según (Segura, 2023) la entrevista permite, una interacción directa con la muestra que se seleccionó y ayuda a tener una mejor comprensión de los datos que se puedan obtener. Además, enriquece el conocimiento de la persona investigadora con información adicional que puede ser relevante en el estudio como experiencias vividas, situaciones actuales o pensamientos de los individuos que se entrevistarán (p. 50).

De acuerdo con lo anterior, es posible definir a la entrevista como una técnica fundamental para la investigación en la que se recolecta información a través de esta se establece una interacción directa con los participantes, estas son una fuente primaria de datos, por lo que, se requiere el consentimiento informado de los participantes y garantizar su derecho a la privacidad y confidencialidad de la información proporcionada.

Por otra parte, para iniciar con el análisis, se plantea realizar una serie de preguntas estructuradas que permiten realizarlas por medio de una guía de preguntas específicas sobre los programas que se brindan para la formalización, además, de los requisitos, procedimientos para identificar las necesidades específicas en los programas de apoyo. La entrevista será aplicada a personas encargadas del Proceso de Desarrollo Económico Local en el programa de gestión empresarial del cantón.

Cuestionario

Según (Bilbao Ramirez & Escobar Gallegas, 2020) “Es la modalidad de encuesta que se realiza de forma escrita mediante un instrumento formato en papel contentivo de una serie de preguntas. Se le denomina cuestionario administrado porque debe ser llenado por el encuestado, sin intervención del encuestador. Cabe destacar que actualmente el cuestionario también debe presentarse a través de medios magnéticos y electrónicos como correo electrónico e internet”.

El cuestionario, al ser una herramienta necesaria para recopilar datos importantes de los sujetos, en el cuestionario debe encontrarse alineados a los objetivos específicos de la investigación e identificando y analizando variables identificadas entre los factores que están dificultando la formalización. Por lo tanto, las preguntas serán claras, precisas y cerradas bajo la escala de Likert.

Escala de Likert

De acuerdo con (Gutiérrez Osorio, Rodríguez Baquero, Moreno Correa, Gómez Santrich, & Morelo Pereira, 2021) “El cuestionario tipo Likert es una técnica de investigación social educativa caracterizada por la aplicación de un procedimiento estandarizado para la obtención de información oral o escrita de una muestra amplia de sujetos. Es una escala psicométrica utilizada principalmente la investigación cuantitativa para la comprensión de las opiniones y actitudes de un objeto de estudio”.

Además, la escala permite clasificar en escala de cinco o siete puntos que ofrece una gama de opciones de respuesta que abarcan el espectro completo de respuestas, por lo que los enunciados deben describir actitudes favorables como desfavorables.

Unidades de análisis

En este apartado se encuentran todas las variables a analizar en la investigación. Se adjunta la descripción de cada una.

Tabla 1: Variables de análisis

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INSTRUMENTOS
Identificar los factores sociales, económicos, y culturales que obstaculizan la formalización de emprendimientos en Santa Ana.	Factores sociales	Obstáculos sociales percibidos Acceso a la información. Redes de apoyo	Para (Agualongo Quelal & Garcés Alencastro , 2020) el factor social “incluye características de la educación, ocupación de la persona, prestigio, poder político, identificación étnica e inclusive, el historial de la familia”.	Percepción de los emprendedores sobre la influencia de su entorno social en la formalización de su negocio.	Mediante la aplicación del cuestionario a emprendedores.
	Factores económicos	Recursos financieros disponibles, acceso a crédito, costos de operación	No se encuentra una definición específica, La (Real Academia Española, 2019) define factor: Causa que contribuye, junto con otras, a producir un determinado resultado” en este caso de la economía.	Acceso a crédito, capital inicial, y ayudas financieras que los emprendedores consideran como barreras o facilitadores de la formalización.	Para obtener la información mediante el uso del cuestionario a emprendedores.
	Factores Culturales	Percepción del riesgo en el emprendimiento	Según (Rodríguez, 2019) “cuyas características son esos hábitos o costumbres que se van arraigando en las personas que pertenecen a determinadas comunidades por creencia, por geografía, por historia, entre otros aspectos	Opiniones y creencias de los emprendedores y su entorno acerca del valor de formalizar un negocio y los beneficios de ser parte de la economía formal.	Por medio de la aplicación del cuestionario a emprendedores

			que hacen que se forme la cultura”.		
Evaluar el marco regulatorio del MEIC y su influencia en la formalización de emprendimientos digitales en Santa Ana.	Marco regulatorio MEIC	Grado en que los emprendedores perciben que el marco regulatorio facilita o dificulta la formalización. Número de tramites, tiempo requerido.	Según (PGR, 2019) “ente rector de las políticas públicas de Estado en materia de fomento a la iniciativa privada, desarrollo empresarial y fomento de la cultura empresarial para los sectores de industria, comercio y servicios, así como para el sector de las micro, pequeñas y medianas empresas”.	Evaluación de la utilidad de los programas del MEIC, percepción de la eficacia de las políticas gubernamentales para apoyar a los emprendedores.	Cuestionario a los emprendedores. Entrevista a la encargada del programa de gestión empresarial municipal.
	Modelos de negocios digitales	Existencia de regulaciones específicas para emprendimientos digitales. Facilidad de cumplir con requisitos.	Los modelos de negocios digitales (Campos-Sánchez, Cedeño Palacios, Palma García, & Campos Sánchez, 2021) se “refieren entre otras cosas a enviar documentos, intercambiar datos entre un productor, distribuidor y socio comercial, ganar nuevos clientes, conquistar mercados y realizar teleconferencias”.	Grado de adecuación de las regulaciones a las características de emprendimientos digitales.	Para obtener la información mediante el uso de la entrevista semiestructurada.
Formular el instrumento para la promoción de la	Formular un plan de negocios	Diseño de un plan de negocios con actividades	Según (Harvard Business Review, 2021) “Un plan de negocios bien	Herramienta diseñada para facilitar el proceso	Para obtener la información, mediante el uso de cuestionario

formalización empresarial en el primer cuatrimestre 2025.		específicas, recursos necesarios, indicadores de éxito.	elaborado genera entusiasmo por su iniciativa y aumenta tus probabilidades de éxito.”	de formalización a los emprendedores	
---	--	---	---	--------------------------------------	--

Fuente: Elaboración propia (2025)

Proceso de recolección y análisis de datos

En este apartado se procede a determinar el procedimiento que se llevara a cabo al recolectar los datos necesarios en la investigación, de modo que se pueda cumplir con los objetivos establecidos.

De acuerdo con (Hernández- Sampieri & Mendoza Torres, 2023)

Recolectar datos es aplicar uno o varios instrumentos de medición para recabar la información pertinente del estudio en la muestra o casos seleccionados (personas, grupos, organizaciones, procesos, eventos, etc.). Los datos obtenidos son la base del análisis (pág. 234).

Etapas 1. Contacto con los participantes

Se establecerá contacto con los participantes a través de los medios de comunicación al alcance como, redes sociales, llamadas telefónicas, además, con la posibilidad de visitas a espacios de *coworking* o incubadoras. Una parte importante es que se les explicará a los participantes los objetivos de la investigación, la importancia de su participación, además brindar un espacio para aclarar dudas y obtener el consentimiento informado la confidencialidad de los datos personales.

Etapas 2. Entrevista y cuestionario

Se realizarán de manera individual tanto la entrevista como el cuestionario, en un ambiente cómodo para el participante en el que pueda decidir si accede a utilizar ambos instrumentos de forma virtual o presencial. Por otro lado, las entrevistas serán grabadas y posteriormente transcritas para su análisis.

Etapa 3. Análisis de contenido

En este estudio, con un enfoque mixto, permitirá identificar las percepciones experiencias y motivaciones de los emprendedores en relación con la formalización de sus negocios. En ambos instrumentos, se analizarán de forma simultánea, es decir la combinación los datos obtenidos de los cuestionarios como datos cuantitativos y los cualitativos extraídos de las entrevistas. De este modo, se identificará una gama de percepciones referente a la formalización de emprendimientos, los resultados pondrán en manifiesto las distintas necesidades y desafíos más significativos que influyen en las decisión y necesidad de incurrir en formalizar un negocio como empresa formal.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

En el presente capítulo se realiza el análisis cualitativo y cuantitativo de los datos recopilados a través de los instrumentos de recolección aplicados a los participantes del programa de gestión empresarial como emprendedores de la Municipalidad de Santa Ana, con el objetivo de obtener una comprensión profunda de los factores que influyen en la formalización de los emprendimientos.

Según (Hernández- Sampieri & Mendoza Torres, 2023) el análisis de resultados se define como;

La selección de técnicas y modelos de análisis también se relaciona con el planteamiento del problema, el tipo de diseño y estrategias elegidas para los procedimientos; y tal como hemos comentado, el análisis puede ser sobre los datos originales (datos directos) o puede requerir de su transformación (pág. 680).

De manera que, en el análisis cualitativo se utilizó como instrumento la entrevista aplicada a la persona encargada del área de Promoción de Desarrollo Económico Local en la Municipalidad de Santa Ana, en el que se desarrolla el programa de gestión empresarial para conocer su perspectiva y experiencias de la funcionaria y obtener información acerca de los procesos relacionados con el apoyo a los emprendedores.

Con la entrevista realizada se recolectan datos importantes para la investigación con preguntas relacionadas a los emprendedores en temas tales como; objetivos del programa, identificación de las necesidades de los emprendedores, diseño e implementación de programas de apoyo, la evaluación de resultados, clasificación de temas para capacitaciones, los desafíos y oportunidades futuras.

Por otro lado, en el análisis cuantitativo se utilizó como instrumento el cuestionario, se logró aplicar a 73 personas emprendedoras de la Municipalidad de Santa Ana por medio de Google Forms. Lo anterior se debe a que algunos contactos de la lista no eran emprendedores, sino que solamente se habían inscrito al programa de gestión empresarial, pero no lo iniciaron.

El instrumento consta de 37 preguntas de las cuales 30 son preguntas cerradas, con respuestas predefinidas, para facilitar la información de los temas de interés, además, obtener una visión numérica y objetiva de aspectos que influyen de la formalización y el crecimiento de los emprendimientos, así como; el perfil del emprendedor, percepción de la formalización, identificación de barreras, acceso a información, satisfacción con los servicios, evaluación del marco regulatorio (MEIC), presencia digital, y el apoyo institucional.

Análisis cualitativo

Se presentan y se analizan los resultados derivados de la entrevista realizada a la funcionaria clave en el programa de gestión empresarial de la Municipalidad de Santa Ana. A continuación, se presentan las respuestas:

Entrevista a funcionaria de la Municipalidad de Santa Ana

Tabla 2. Pregunta 1.

<p>Pregunta 1. ¿Cuál es la visión general del programa de gestión empresarial en relación con el desarrollo económico local del cantón de Santa Ana?</p>
<p>Esta alineada con la visión del plan estratégico del desarrollo humano cantonal a mediano plazo de cinco años y a la visión de la propuesta del alcalde,</p> <p>Visión del Plan Estratégico de Desarrollo Cantonal 2024 - 2028: “Ser un Gobierno Local que potencia un modelo de trabajo innovador, creativo y renovado incentivando la participación ciudadana, en el desarrollo sostenible y social del cantón de Santa Ana”.</p> <p>Visión de la propuesta del alcalde: “Nos convertiremos en un cantón ágil, innovador, respondiendo a las necesidades y contextos sociales, económicos, de seguridad ciudadana y productividad económica”.</p>

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con los datos obtenidos de la pregunta uno, se menciona que la visión del Plan Estratégico de Desarrollo Cantonal busca incentivar la participación ciudadana, lo cual refleja la importancia de la inclusión social e involucrar a la comunidad en el desarrollo del cantón. Por otro lado, en la visión del alcalde se hace referencia a responder a los desafíos o necesidades económicas. Esto sugiere una falta de recursos económicos que se alinee con la red de apoyo a los emprendedores.

Tabla 3. Pregunta 2

<p>Pregunta 2. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los emprendedores en Santa Ana en términos de formalización y crecimiento?</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Financieros, la persona que tiene dinero para invertir no viene al programa de gestión empresarial, porque cuenta con los recursos para crear su negocio y cubrir los costos, pero un emprendedor sin recursos necesita capacitarse mejor para ir a la formalización. principalmente en mujeres, que representan el 70 % de la población que se atiende, ya que buscan autonomía económica. Por lo tanto, es el principal reto por lo que la gente no se formaliza. • Tramitología, por todos los costos asociados para el registro sanitario de funcionamiento, con condiciones sanitarias, compra la firma digital para distribuir en puntos de ventas, inscripción en la Caja del Seguro Social, entre otros. • Cultural, asociado a las mujeres, que es la mayor parte de población actual en el programa, la cual tiende a ser es más insegura y necesita sentirse más preparada para poder emprender.

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta dos, se identifica que la falta de recursos financieros es el principal desafío, la funcionaria indica que quienes cuentan con recursos no acuden al programa, mientras los que tienen menos capital enfrentan más dificultades, más aún con los costos de registros asociados a los requisitos legales. Por otro lado, se identifica que el 70 % de los beneficiarios del programa son mujeres, se reconoce la búsqueda de autonomía económica en mujeres, además la cultura emprendedora en el cantón enfrenta desafíos como la inseguridad y falta de preparación percibida, afecta su decisión de formalizarse.

Tabla 4. Pregunta 3

<p>Pregunta 3. ¿Podría mencionar algunos casos de éxito de emprendedores que han sido apoyados por el programa?</p>
<p>Si, algunos ejemplos:</p>

Heladería HelArte	Helados caseros, tiene 12 registros sanitarios, coloca congeladores en los puntos de venta, se encuentra muy consolidado
Costa The Greek,	Consiste en un hummus de garbanzo, en la primera etapa fue galardonado por el concurso FOMUJERES, luego obtuvieron un PROMOCOMER para poder exportar a todos los Walmart de Centroamérica.
Gustico de Betty	Estuvo trabajando seis años de forma interrumpida, posiblemente con la pandemia dejó de funcionar.
Productos artesanales Arabela	Premio concurso FOMUJERES con el fondo construyó una cocina.
La Cocina de Ibis	Son productos de repostería, como tres leches, churchill. Ha estado funcionando muy bien.
De la Tierra	Se elaboró un aderezo que es sencillo con chile y un sirope producto de una huerta de ayote orgánico que se cultivó, el cual se distribuyó en Automercado y en Supermercado Saretto. en la primera etapa fue galardonado por el concurso FOMUJERES. Posiblemente con la pandemia dejó de funcionar.

Fuente: Elaboración propia (2025)

En la pregunta tres, se observa que en estos casos de éxito mencionados lograron consolidarse, pese a los desafíos iniciales, demostrando constancia y resiliencia. Además, el programa les ha facilitado el acceso a recursos financieros o a superar las dificultades económicas. Sin embargo, algunos de estos emprendimientos exitosos no continuaron tras la pandemia, lo que indica que los factores externos también influyen en la percepción de riesgo.

Tabla 5. Pregunta 4.

Pregunta 4. ¿Cuáles han sido las principales dificultades encontradas en la implementación de los programas? ¿Qué lecciones se han aprendido?
Limitación en los recursos, es decir, falta de recurso humano, no se puede hacer crecer el programa, solo hay una persona encargada, por lo que, yo no puedo generar actividades nuevas

con los mismos recursos disponibles que se han tenido siempre, se requiere más personal en esta área. Dentro de mis funciones; se encuentra atender a las personas, aplicar los diagnósticos, hacer informes, hacer los programas, hacer correspondencia, atender las capacitaciones, son muchas las funciones, si la administración contratara a otra persona es posible crecer, con el fin de distribuirse las funciones y a la vez centrarse en identificar el impacto que se está obteniendo con el desarrollo de los programas presentes, si se puede generar alianzas más específicas con otras organizaciones.

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta cuatro, la limitación de recursos humanos en la administración de la municipalidad en el área de promoción de Desarrollo Económico Local dificulta la expansión del programa, impacto, evaluación y la generación de nuevas alianzas, además afecta su capacidad para ampliar el apoyo a los emprendedores.

Tabla 6. Pregunta 5

Pregunta 5. ¿Desde cuándo se ejecuta el programa y cómo ha evolucionado a lo largo del tiempo?
Desde el 2015 se realizó la estructuración formal del programa, no ha existido una gran evolución, desde que se les brinda la información del servicio, posterior se recibe la capacitación, el servicio sigue siendo el mismo, se abren espacio de capacitación con universidades privadas, el Hub Comunal fue abierto como área de apoyo para el emprendedor independiente, la propuesta del mercado virtual en el portal de la página <i>web</i> de la municipalidad. En estructura, sigue siendo el mismo.

Fuente: Elaboración propia (2025)

En la pregunta cinco, se menciona que el programa sigue el modelo del MEIC y no ha cambiado significativamente desde su implementación, lo que indica poca evolución en sus estrategias a pesar de los cambios en el entorno emprendedor, es decir sigue sin superar las dificultades en la formalización. Por otro parte, la propuesta del mercado virtual en el portal de la página *web* de la municipalidad, es una iniciativa temprana de la digitalización como red de apoyo y de adaptación a los nuevos modelos de negocios digitales.

Tabla 7. Pregunta 6.

Pregunta 6. ¿Cómo se diseñan los programas y servicios ofrecidos a los emprendedores? ¿Se basan en metodologías o modelos específicos?
Basado en el modelo específico del MEIC desde el inicio en el 2015 del programa en la municipalidad, se ha mantenido el modelo, porque la legislación no ha cambiado, hasta en este momento es que se logran ver cambios en favor de los emprendedores, el único que ha realizado cambio sustancial es el Ministerio de Salud.

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta seis, se identifica que el programa sigue las directrices del MEIC, además utiliza sus metodologías.

Tabla 8. Pregunta 7

Pregunta 7. ¿Qué nuevas oportunidades se vislumbran para el desarrollo económico local y el apoyo a los emprendedores?
La implementación de una nueva política a lo que la municipalidad presenta un nuevo Proyecto de Ley de Patentes de la Municipalidad de Santa Ana.
ARTÍCULO 17. -De la exoneración temporal del impuesto de patente como incentivo para las micro y pequeñas empresas. La administración tributaria municipal vía reglamentaria podrá establecer condiciones para conceder a las personas físicas que estén iniciando emprendimientos en la categoría de micro y pequeñas empresas, de conformidad con los parámetros definidos por el MEIC la exoneración de hasta el 100% del impuesto de patente por una única vez y por un plazo de un año.
Basado en la LEY DE REFORMA DEL ARTÍCULO 88 DE LA LEY 7794, CÓDIGO MUNICIPAL, DE 30 DE ABRIL DE 1998, Y REFORMA DEL ARTÍCULO 29 DE LA LEY 4240, LEY DE PLANIFICACIÓN URBANA, DE 15 DE NOVIEMBRE DE 1968 ARTÍCULO 1 Se adiciona un párrafo final al artículo 88 de la Ley 7794, Código Municipal, de 30 de abril de 1998. El texto es el siguiente: Artículo 88 [... 1 En caso de actividades lucrativas que, por su naturaleza, no tienen afectación negativa en su entorno o a terceros, que puedan realizarse en la

residencia en un espacio no mayor a treinta metros cuadrados, podrán ser realizadas en estos lugares y sí requerirán licencia municipal, mas no de uso de suelo. Los gobiernos locales, en función de su autonomía, podrán determinar la lista taxativa de las actividades a las que les aplica este párrafo, de acuerdo con las particularidades de sus territorios, vía reglamento.

Fuente: Elaboración propia (2025)

La pregunta siete, revela que en el programa se están aprovechando las oportunidades en las modificaciones de ley para beneficio de los emprendedores, la implementación de nuevas políticas a nivel local mejora el apoyo a estos emprendimientos.

Tabla 9. Pregunta 8.

Pregunta 8. ¿Qué temas específicos se abordan en las capacitaciones y asesorías? ¿Se incluyen temas como planificación estratégica, gestión financiera, <i>marketing</i> digital, entre otros?	
En el año anterior, presenté un proyecto de diagnóstico para las áreas de capacitación y los subtemas, en los que se incluyen los siguientes:	
Temas	Subtemas;
1. Desarrollo y formalización	1.1. Principios del emprendimiento y la formalización 1.2. Plan de negocios descripción definición de estrategia objetivos misión, visión y valores. 1.1. Producto mínimo viable. 1.1.1. Diseño de producto mínimo viable y técnicas de validación. 1.2. Modelo de negocio 1.1.1. Cómo definir un modelo de negocios (Técnica CANVA). 1.1.2. Diseño y mejora de productos (Técnica Desing thinking).
2. Planificación	2.1. Planificación para el seguimiento control y evaluación del plan estratégico. 2.2. Planes periódicos de autoevaluación. 2.3. Elaboración de planes específicos para tácticas objetivos a corto plazo metas 2.4. Estudios de situación y análisis del entorno.

3. Talento humano	<p>3.1.Principios básicos para selección de personal.</p> <p>3.2.Toda la legislación laboral y de Seguridad Social aplicada a una PYME.</p> <p>3.3.Diseño de manuales de puestos tareas bien definidas y objetivos claros para cada colaborador en el proyecto.</p> <p>3.4.Planes de reclutamiento y selección, planes de capacitación entre otros.</p>
4. Producción y calidad	<p>4.1. Todo sobre la gestión de la calidad.</p> <p>4.2. Planes de gestión de calidad en la producción.</p> <p>4.3. Gestión de la proveeduría.</p> <p>4.4. Procesos y procedimientos para alcanzar la certificación de calidad ISO y otros.</p>
5. Mercadeo y ventas	<p>5.1.Principios de mercadeo y ventas</p> <p>5.2.Elaboración de plan de mercadeo:4 P y variantes</p> <p>5.3.Importancia de la definición de imagen corporativa. Registro de marca.</p> <p>5.4. Importancia del <i>marketing</i> digital.</p> <p>5.5.Técnicas para delimitación de segmentos y nichos de mercado, así como, la selección de redes sociales apropiadas.</p> <p>5.6. Elaboración de planes de mercadeo para expandir ventas en mercados internacionales.</p>
6. Ventas en línea e Ecommerce	<p>6.1. Introducción a las herramientas digitales (plataformas, apps, entre otros).</p> <p>6.2. Elaboración de planes de <i>marketing</i> digital.</p> <p>6.3. E-commerce, plataformas, requisitos, alcances, seguridad informática, medios de pago electrónico, entre otros.</p> <p>6.4. Gestión de clientes para autogestionar los pedidos en las plataformas de venta online y listas de CRM.</p>

7. Contabilidad y finanzas	<p>7.1. Principios generales de contabilidad para una PYME. Registros facturación y declaraciones.</p> <p>7.2. Educación financiera planes financieros inversión toma de decisiones a partir de la interpretación de los estados financieros.</p> <p>7.3. Manuales y procedimientos contables para una PYME.</p> <p>7.4. Legislación tributaria. Regímenes de impuesto (IVA). Sistema ATV. Declaraciones de impuestos. Sanciones de entre otros aplicado a PYME.</p> <p>7.5. Cómo elaborar un plan financiero para presentarlo a entidad bancaria.</p>
8. Transformación digital y TI	<p>8.1. Generalidades del uso de la tecnología de la comunicación e información para una PYME.</p> <p>8.2. Sistemas tecnológicos para llevar un control de procesos productivos (insumos, productos, control de inventarios).</p>
9. Innovación	<p>9.1. Técnicas y metodologías de innovación aplicables a la identificación y actualizaciones en su propuesta de valor.</p> <p>9.2. Técnicas y metodologías de innovación aplicables a la mejora de productos o procesos de producción.</p>
10. Proyección social y ambiental	<p>10.1. Diseño y planificación de programas de Responsabilidad Social Empresarial.</p> <p>10.2. Diseño y planificación del manejo y control de desechos o residuos.</p> <p>10.3. Diseño y planificación de estrategias alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible ODS.</p> <p>10.4. Diseño y planificación de proyectos para actividades periódicas de impacto social o ambiental.</p>

	10.5. Principios de sostenibilidad aplicables a PYMES y estrategias de implementación.
--	--

Fuente: Elaboración propia (2025)

En la pregunta ocho, se proporciona información valiosa sobre los contenidos que se utilizan para capacitar, lo cual es fundamental para evaluar su pertinencia y sostenibilidad para mejorar la competitividad de los emprendimientos en el mercado

Tabla 10. Pregunta 9.

Pregunta 9. ¿Cuáles son los principales objetivos estratégicos del programa?
Solo tiene un objetivo. Asesorar y capacitar a las personas emprendedoras para que formalicen su emprendimiento.

Fuente: Elaboración propia (2025)

En la pregunta nueve, se logra identificar que tiene un enfoque limitado en la formalización a través de asesoría y capacitación

Tabla 11. Pregunta 10.

Pregunta 10. ¿Cuál es el enfoque principal del programa: asistencia técnica, capacitación, financiamiento, ¿o una combinación de estos?
Capacitaciones genéricas que les sirven a cualquier categoría de emprendimientos

Fuente: Elaboración propia (2025)

En la pregunta se ofrecen capacitaciones generales, pero no especializadas según el sector o necesidades específicas de cada emprendimiento, esto indica una estrategia de intervención basada en la educación y el desarrollo de habilidades básicas.

Tabla 12. Pregunta 11

Pregunta 11. ¿Cómo se identifican las necesidades específicas de los emprendedores en el cantón? ¿Se realizan estudios de mercado o encuestas?

Se aplica un diagnóstico empresarial a las personas emprendedoras e identificar en qué nivel se encuentra el emprendimiento, sus resultados nos indica en las áreas en las que necesitan más capacitación y apoyo, así es como orientamos la contratación de servicio o proyectos.

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta once, se logra determinar el uso de datos y evidencia para fundamentar la orientación de programas

Tabla 13. Pregunta 12

Pregunta 12. ¿Se segmentan los emprendedores según tamaño, sector o alguna otra característica para ofrecer programas más personalizados?

Si, existe una categorización, por sectores y subsectores.

- Agroindustria
- Textil
- Gastronomía
- Artesanía
- Manualidades
- Servicios profesionales
- Servicios personales
- Comercio

No se realiza personalizado, sin embargo, de acuerdo con la base de datos obtenida del diagnóstico, se citan los emprendimientos relacionados al tema, por ejemplo, cuando es manipulación de alimentos.

Fuente: Elaboración propia (2025)

Con respecto a la pregunta doce, se identifica que existe una categorización por sectores y una diversidad de emprendedores, se demuestra que hay un esfuerzo por cumplir las regulaciones del MEIC, sin embargo, no se ofrecen servicios adaptados a las necesidades

de los sectores, por lo que hay una limitación de los recursos para lograr la personalización completa.

Tabla 14. Pregunta 13.

Pregunta 13. ¿Cómo se evalúa el impacto de las intervenciones en los programas?
Con evaluaciones de calidad, sin embargo, no son recurrentes.

Fuente: Elaboración propia (2025)

En la pregunta trece, se determina que el programa no cuenta con mecanismos de seguimiento y evaluación, que es esencial para medir el éxito del programa de promoción a la formalización.

Tabla 15. Pregunta 14.

Pregunta 14. ¿Cuáles son los indicadores clave para medir el éxito de los programas?
El indicador como media es la cantidad de personas que concluyen el programa.

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta catorce, se determina que el indicador es limitado, solo se considera la participación, pero no el impacto del programa en la formalización y el desarrollo de los emprendimientos.

Tabla 16. Pregunta 15

Pregunta 15. ¿Cuáles han sido los principales resultados obtenidos hasta el momento en términos de número de emprendimientos formalizados, creación de empleo, crecimiento de las ventas, entre otros?
No, no se ha aplicado una encuesta para determinar esa parte.

Fuente: Elaboración propia (2025)

Con respecto en la pregunta, se presenta una falta de estudios para medir el impacto del programa sobre la formalización de emprendimientos, se evidencia en la baja cantidad y emprendedores que buscan formalizar sus negocios

Tabla 17. Pregunta 16.

Pregunta 16. ¿Se establecen alianzas con otras instituciones (gobierno central, sector privado, academia) para complementar la oferta de servicios?
Si. Principalmente el sector privado con universidades.

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta dieciséis, se logra identificar las redes de apoyo, a través de las alianzas con otras instituciones como un componente clave para maximizar el impacto del programa en los emprendedores.

Tabla 18. Pregunta 17

Pregunta 17. ¿Cómo se garantiza la sostenibilidad financiera y operativa del programa a largo plazo?
Forma parte de la estructura estratégica del gobierno local.

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta diecisiete, la respuesta de la funcionaria destaca la importancia de la sostenibilidad financiera para un programa de apoyo al emprendimiento, el cual es considerado dentro del presupuesto municipal como un compromiso institucional.

Tabla 19. Pregunta 18

Pregunta 18. ¿Qué tipo de colaboración adicional sería necesaria para lograr un mayor impacto?
En la parte financiera si se lograra o se estableciera una alianza, para poder apoyar.

Fuente: Elaboración propia (2025)

En la pregunta dieciocho, la respuesta señala una clara necesidad de colaboración con entidades financieras o inversionistas, por lo que se requiere apoyo externo para superar las barreras.

Tabla 20. Pregunta 19.

<p>Pregunta 19. ¿Cómo se adapta el programa a los cambios en el entorno económico y social?</p> <p>Cuando empezamos a detectar que el e-commerce, la venta por el internet representa un aspecto de competitividad para los emprendedores, ya se había planteado mucho antes de la pandemia 2019 que los emprendedores emigraran a la virtualidad, porque una vez que se leen las tendencias y el comportamiento del mercado, hay una evolución en el mismo comportamiento del sistema, por lo que en postpandemia los contenidos de las capacitaciones han sido plan <i>marketing</i> digital, redes sociales, entre otras.</p>

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta diecinueve, se identifica una adaptación proactiva a la de tendencias del mercado de digitalización, la actualización de los contenidos de capacitación como el *marketing* digital demuestra un esfuerzo por facilitar el cumplimiento de los requisitos de los negocios modernos.

Tabla 21. Pregunta 20

<p>Pregunta 20. ¿Cómo identifican proceso emprendedor consta de cuatro diferentes etapas de evolución: gestación, inicio, desarrollo y madurez?</p> <p>A través de la aplicación de un diagnóstico del Centro Latinoamericano de Innovación y Emprendimiento, CELIEM, el cual se desglosa en tres rangos,</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Emprendedor en etapa de inicio – Gestación. 2. Emprendedor con Pyme establecida- Desarrollo 3. Emprendedor con Pyme avanzado- Madurez <p>Además, con el uso de la herramienta los resultados ayudan a identificar el área de asesoría que necesita.</p>

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta veinte, se indica el uso de una herramienta como marco de referencia claro y objetivo para clasificar a los emprendedores, además, ayuda a crear planes de negocio personalizados, con actividades específicas, para cada tipo de emprendedor

Tabla 22. Pregunta 21

Pregunta 21. ¿Cuáles son las modalidades de entrega de los servicios (talleres presenciales, virtuales o mentoría individual)?
Se aplican las tres.

Fuente: Elaboración propia (2025)

La pregunta veintiuno, se evidencia que las modalidades de entrega de servicios son componentes claves de las actividades que un programa de apoyo, por lo que son flexibles y adaptables a las necesidades de los emprendedores.

Tabla 23. Pregunta 22

Pregunta 22. ¿Cuáles son las acciones orientadas a fortalecer los emprendimientos en función de la etapa de desarrollo en que se encuentren?
Capacitación y asesoría

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta veintidós, se extrae que la capacitación y la asesoría son acciones fundamentales para fortalecer los emprendimientos en sus diferentes etapas.

Tabla 24. Pregunta 23

Pregunta 23. ¿Cuáles son los principales desafíos que enfrenta el programa en la actualidad y en el futuro?
Se está trabajando en la creación de una política local para el emprendimiento y la empleabilidad, lo cual es muy positivo, sin embargo, pienso que uno de los desafíos a mediano plazo proyectada a cinco años, es implementar y obtener los resultados que el plan de acción de la política propone.

Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en la pregunta veintitrés, la necesidad de implementación de la política local, indica que se deben generar actividades específicas y que se deben destinar recursos necesarios para cumplir con los indicadores de éxito que se planteen, permitiendo una mejora continua del programa y fortalecer el ecosistema emprendedor local.

Tabla 25. Pregunta 24

Pregunta 24. ¿Qué aspectos del programa considera que deberían fortalecerse?
Recursos humanos, las alianzas internas con patentes y plataformas para apoyar el sector emprendedor y formalizado.

Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con la pregunta veinticuatro, se presenta una necesidad de fortalecer la capacidad del programa para brindar un apoyo integral, que se requiere de contar con más personal capacitados y suficiente para atender la demanda del programa para mejorar la calidad y eficacia de los servicios ofrecidos. Por otro lado, promover la creación de un entorno favorable para establecer acuerdos con oficina de patentes y facilitar los registros necesarios para formalizarse.

Tabla 26. Pregunta 25

Pregunta 25. ¿Qué nuevas iniciativas o proyectos se podrían implementar para mejorar el apoyo a los emprendedores?
La propuesta de la creación de la nueva política presentada por la municipalidad, mencionada anteriormente.

Fuente: Elaboración propia (2025)

Respecto a la pregunta veinticinco, se refuerza la importancia de la planificación estratégica y la innovación en el diseño de programas en apoyo al emprendimiento.

Tabla 27. Pregunta 26

Pregunta 26. ¿Se utilizan recursos propios o mediante actores locales interesados en el fomento de la actividad emprendedora?
--

Recursos propios

Fuente: Elaboración propia (2025)

Por último, en la pregunta veintiséis, su respuesta revela la dependencia de recursos propios, lo que puede limitar el alcance y la sostenibilidad del programa.

Análisis cuantitativo

Se presentan los resultados del cuestionario realizado a los emprendedores inscritos en el programa de gestión empresarial, desde principios de enero hasta finales de diciembre del 2024 por medio de gráficos representativos y con un breve resumen de la respuesta obtenida.

Cuestionario a emprendedores inscritos en el programa de gestión empresarial en la Municipalidad de Santa Ana

Tabla 28. Género de los emprendedores

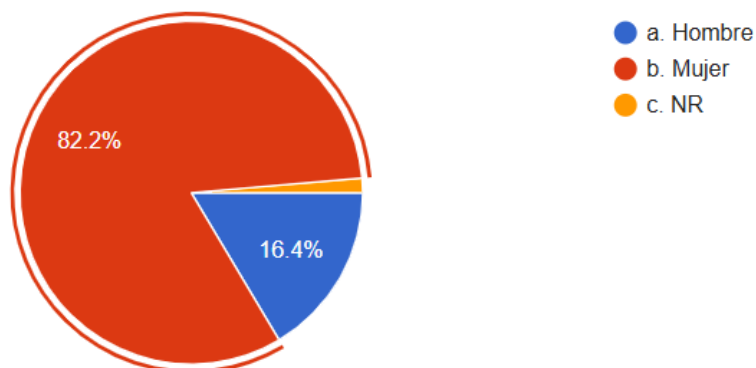
Pregunta 2. ¿Cuál es su género?

Género de los emprendedores		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Hombre	12	16.4%
Mujer	60	82.2%
No relevante	1	1.4%

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 1. Género de los emprendedores

Pregunta 2. ¿Cuál es su género?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según la tabla y el gráfico, en la conformación de género en los emprendedores inscritos en el 2024 a la Municipalidad de Santa Ana, se identifica mayor presencia de mujeres de 82.2% en comparación con los hombres 16.4% y el 1.4% como no relevante.

Tabla 29. Edades de los emprendedores

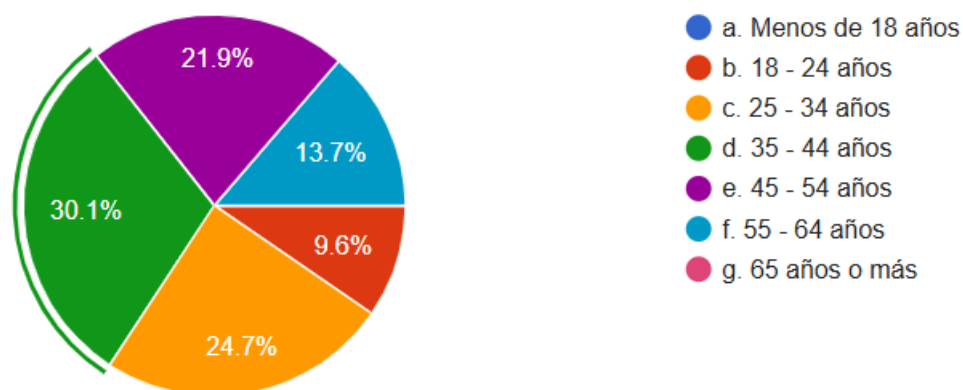
Pregunta 3. ¿Cuál es su edad?

Edades de los emprendedores		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Menos de 18 años	0	0 %
18 - 24 años	7	9.6 %
25 - 34 años	18	24.7 %
35 - 44 años	22	30.1 %
45 - 54 años	16	21.9 %
55 - 64 años	10	13.7 %
65 años o más	0	0%

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 2. Edades de los emprendedores

Pregunta 3. ¿Cuál es su edad?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico y la tabla de valores anterior, se presenta una distribución variada de edades en los emprendedores, con un predominio en los rangos de 35 a 44 años en 30.1%. 25 a 34 años en 24.7% y 45 a 54 años en un 21.9%, indicando que la mayoría de los emprendedores se encuentran en la etapa de adultez temprana y media.

Tabla 30. Nivel educativo

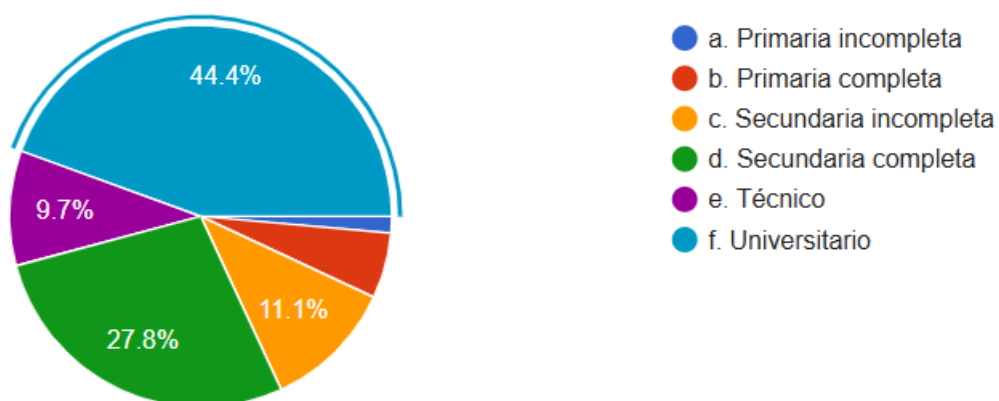
Pregunta 4. ¿Cuál es su nivel educativo?

Nivel educativo		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Primaria incompleta	1	1.4 %
Primaria completa	4	5.6 %
Secundaria incompleta	8	11.1 %
Secundaria completa	20	27.8 %
Técnico	7	9.7 %
Universitario	32	44.4 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 3. Nivel educativo

Pregunta 4. ¿Cuál es su nivel educativo?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en la figura y tabla de valores absolutos, el nivel educativo, en la mayoría es el universitario con 32 personas en 44.4%, segundo nivel más común es secundaria completa

con 20 personas 27.8%, además, una baja representación de primaria incompleta y completa con solo 1 y cuatro personas respectivamente.

Tabla 31. Sectores económicos en los emprendimientos

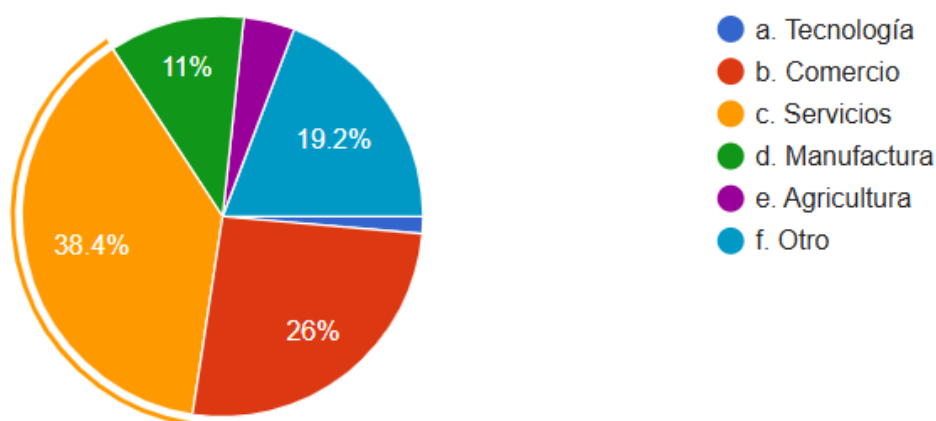
Pregunta 5. ¿En qué sector económico se encuentra su emprendimiento?

Nivel educativo		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Tecnología	1	1.4 %
Comercio	19	26 %
Servicio	28	38.4 %
Manufactura	8	11 %
Agricultura	3	4.1 %
Otro	14	19.2 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 4. Sectores económicos en los emprendimientos

Pregunta 5. ¿En qué sector económico se encuentra su emprendimiento?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según los datos anteriores, la muestra presenta una diversidad de sectores económicos, entre los que se encuentran los emprendimientos de sector de servicios 38.4% con mayor representación, hay una fuerte tendencia hacia la prestación de servicios en la actividad emprendedora en el cantón de Santa Ana, además, con presencia significativa el

comercio el 26%. También, la categoría otro en 19.2% indica una gran presencia en sectores no especificados.

Tabla 32. Descripción del emprendimiento

Pregunta 6. Describa brevemente en qué consiste su emprendimiento. ¿Qué productos o servicios ofrece y cómo los comercializa?

- Es la repostería y postres los ofrezco a la gente por páginas Facebook
- Repostería y lo realizo en mi casa
- Makeda es cocina local costarricense, ofrezco servicio *catering service*, panadería, repostería.
- Vendemos pan artesanal a restaurantes, panes con preparaciones de fermentación larga e ideal para el acompañamiento de las salsas de los restaurantes
- Panadería
- Preparación y venta de pan casero. Comercialización de casa a casa
- Makeda es cocina local costarricense, ofrezco servicio *catering service*, panadería, repostería.
- Pastelería, bocadillos y pasteles de fiesta
- Estilismo
- Estilista, y vender productos de catálogo.
- Maquillaje
- Soy maquilladora y vendedora de ropa íntima, ayudando a escoger bien con su cuerpo y ropa
- Hago manualidades totalmente artesanales y los ofrezco por medio de mis redes sociales.
- Tejidos y manualidades varias que realizo en tiempo libre o por encargo de personas cercanas
- Artesanías
- Hago artículos personalizados como botellas, camisas, llaveros, *mousepads*, *stickers* y más. Todo en sublimación, vinil y resina
- Sublimación y personalización de productos
- Servicio de sublimación y confección de camisas, uniformes, entre otros.

- Productos alimenticios venezolanos
- Productos alimenticios
- Venta de accesorios de *anime* y otros
- Venta de quesos y productos artesanales
- Venta al por menor de frutas y verduras
- Brindamos el pago de servicios públicos y privados, por el que cobramos cierta cantidad de dinero a los clientes por realizar los pagos, y también las empresas nos pagan a nosotros por brindarles el servicio.
- Servicios de masajes, estética y spa
- Cooperativa de Servicios Turísticos, Recreativos, Gastronómicos y Artesanales.
- Servicio a domicilio de diferentes servicios de belleza, principalmente la depilación con hilo. No comercializo; la mayoría de mis clientes son recomendaciones de boca en boca.

Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en lo anterior, según las respuestas proporcionadas por los emprendedores se identifica un panorama emprendedor muy dinámica con oportunidad de crecimiento en los sectores de alimentos, belleza y productos personalizados.

Tabla 33. Tiempo de operación del emprendimiento

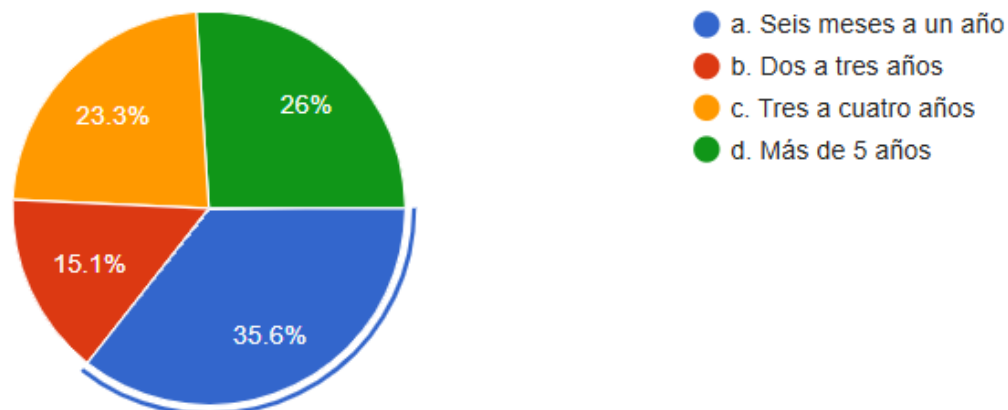
Pregunta 7. ¿Cuántos años lleva operando su emprendimiento?

Tiempo de operación del emprendimiento		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Seis meses a un año	26	35.6 %
Dos a tres años	11	15.1 %
Tres a cuatro años	17	23.3 %
Más de 5 años	19	26 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 6. Tiempo de operación del emprendimiento

Pregunta 7. ¿Cuántos años lleva operando su emprendimiento?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en la tabla de valores absolutos y el gráfico la muestra presenta una diversidad en el tiempo de operación de los emprendimientos con mayor representación en seis meses a un año, 35.6%, más de 5 años, 26% indica una presencia de emprendimientos consolidados y con más trayectoria, posteriormente 3 a 4 años en 23.3%.

Tabla 34. Importancia de la formalización

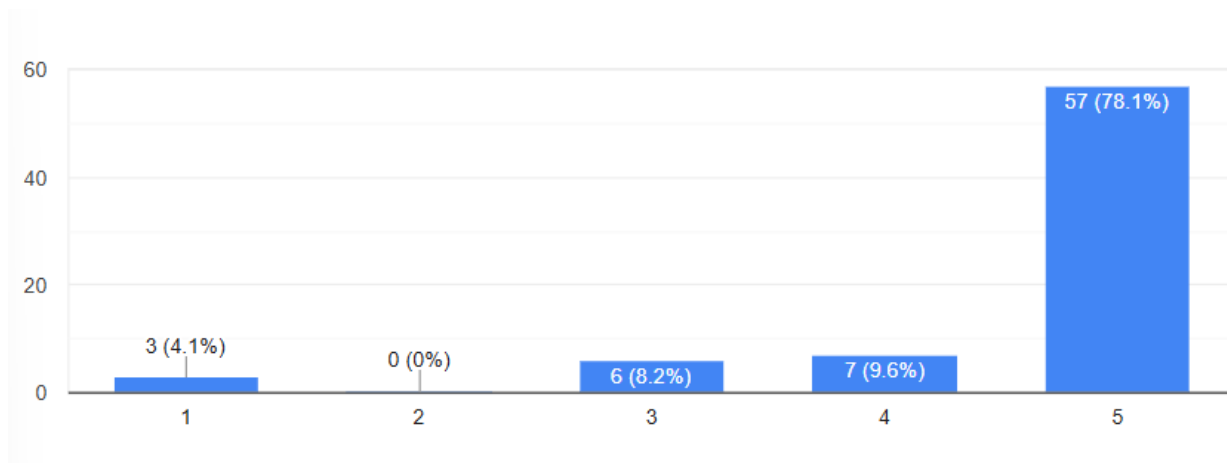
Pregunta 8. ¿Qué tan importante es o era para usted formalizar su negocio?

Importancia de la formalización		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
1.Poco importante	3	4.1 %
2	0	0 %
3	6	8.2 %
4	7	9.6 %
5. Muy importante	57	78.1 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 7. Importancia de la formalización

Pregunta 8. ¿Qué tan importante es o era para usted formalizar su negocio?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según la table de valores absolutos y el gráfico, revelan una fuerte tendencia hacia la valoración de la formalización entre los emprendedores, un 78.1% considera que la formalización es muy importante (valor 5).

Tabla 35. Formalidad

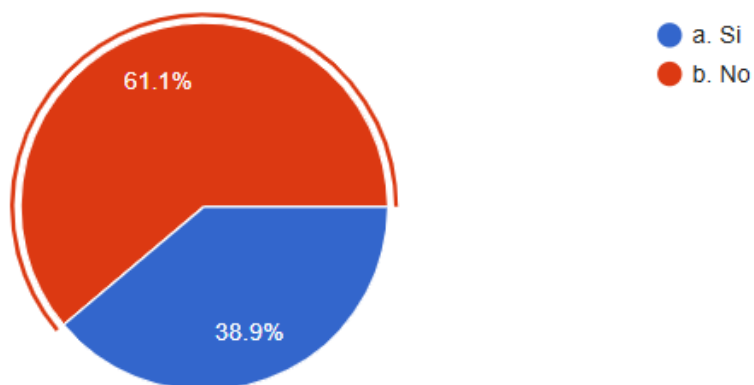
Pregunta 9. ¿Su negocio es formal?

Formalidad		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Si	29	38.9 %
No	44	61.1 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 8. Formalidad

Pregunta 9. ¿Su negocio es formal?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según la tabla de valores absolutos y el gráfico, la mayoría de los emprendimientos son informales, representan un 61.1% de la muestra y los negocios formales representan solo el 38.9%.

Tabla 36. Igualdad entre la formalidad y la informalidad.

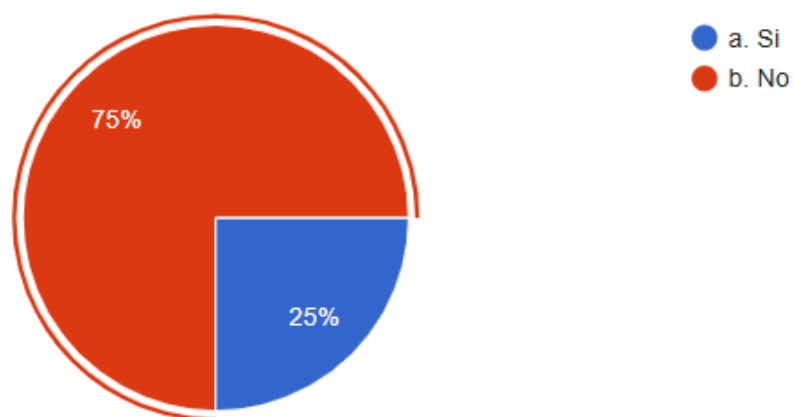
Pregunta 10. ¿Cree que existe igualdad de competencia entre una empresa formal y una informal?

Igualdad entre la formalidad y la informalidad.		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Si	18	25 %
No	55	75 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 9. Igualdad entre la formalidad y la informalidad.

Pregunta 10. ¿Cree que existe igualdad de competencia entre una empresa formal y una informal?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en los datos recolectados, la gran mayoría de los encuestados 75%, no cree que exista igualdad de competencia entre empresas formales e informales, solo el 25% de los encuestados cree que existe igualdad de competencia.

Tabla 37. Identificación de factores

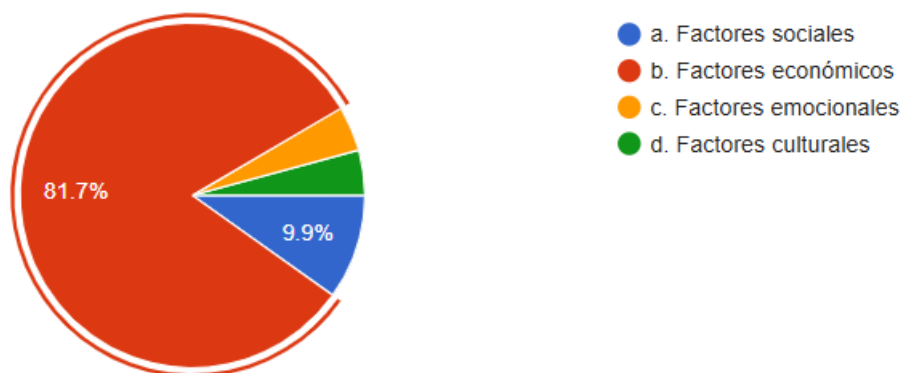
Pregunta 11. ¿Qué factores considera que impiden formalización de negocios en este momento?

Identificación de factores		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Factores sociales	8	9.9 %
Factores económicos	59	81.7 %
Factores emocionales	3	4.2 %
Factores culturales	3	4.2 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 10. Identificación de factores

Pregunta 11. ¿Qué factores considera que impiden la formalización de negocios en este momento?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según los datos en la tabla de valores absolutos y el gráfico, la gran mayoría de los emprendedores, un 81.7%, considera que los factores económicos son el principal obstáculo para la formalización de negocios, los factores sociales 9.9%, por otra parte, los factores emocionales y culturales representan un 4.2% cada uno.

Tabla 38. Factores sociales

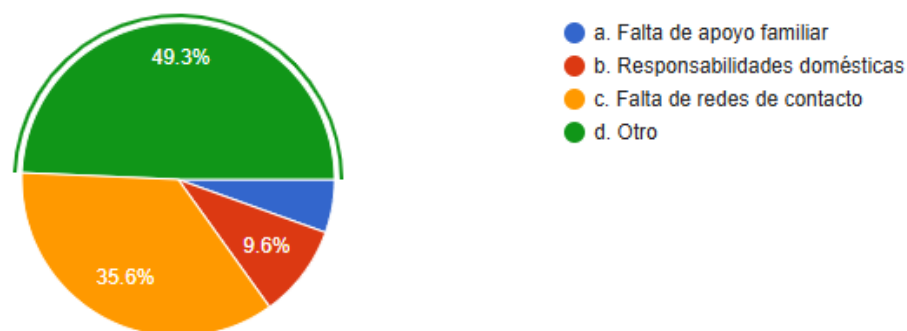
Pregunta 12. ¿Qué factores sociales considera que obstaculizan la formalización de un emprendimiento?

Factores sociales		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Falta de apoyo familiar	4	5.5 %
Responsabilidades domésticas	7	9.6 %
Falta de redes de contacto	26	35.6 %
Otro	36	49.3 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 11. Factores sociales

Pregunta 12. ¿Qué factores sociales considera que obstaculizan la formalización de un emprendimiento?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según la tabla de valores absolutos y el gráfico, la mayoría de los emprendedores, un 49.3% indicó otro como factor social que obstaculiza la formalización, identificando la existencia de factores adicionales que no se incluyeron en las opciones predefinidas, además, el segundo factor más importante es la falta de redes de contacto en 35.6%, seguido de responsabilidades domésticas en 9.6%.

Tabla 39. Cultura emprendedora

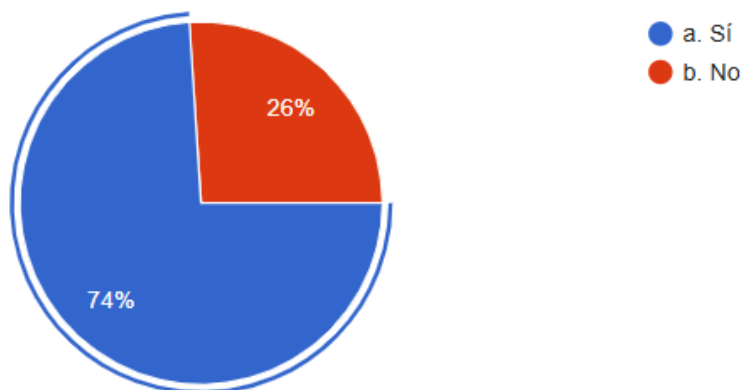
Pregunta 13. ¿Considera que existe una cultura emprendedora en su comunidad?

Cultura emprendedora		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Si	54	74 %
No	19	26 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 12. Cultura emprendedora

Pregunta 13. ¿Considera que existe una cultura emprendedora en su comunidad?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según los datos de la tabla de variables y el gráfico la gran mayoría de los emprendedores, 74%, cree que existe una cultura emprendedora en su comunidad. Por otro lado, solo el 26% no cree que exista una cultura emprendedora, lo cual indica que hay un grupo minoritario que considera que la comunidad no apoya ni fomenta el emprendimiento.

Tabla 40. Factores emocionales

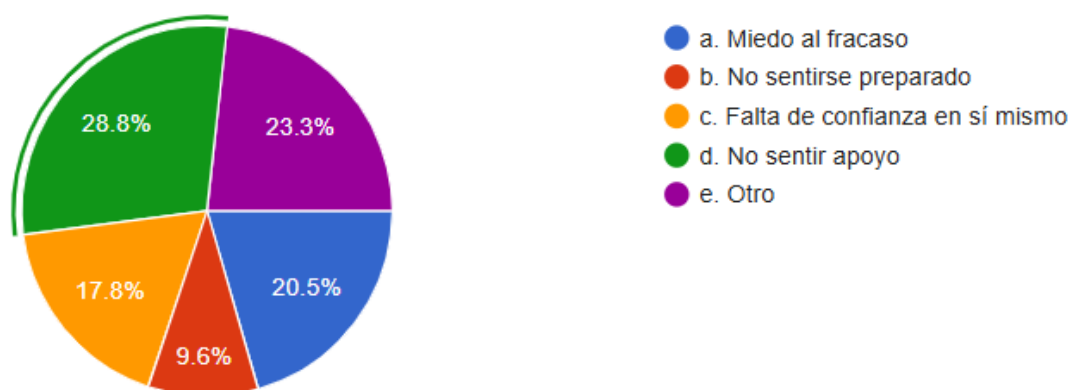
Pregunta 14. ¿Qué factores emocionales considera que obstaculizan la formalización de un emprendimiento?

Factores emocionales		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Miedo al fracaso	15	20.5 %
No sentirse preparado	7	9.6 %
Falta de confianza en sí mismo	13	17.8 %
No sentir apoyo	21	28.8%
Otro	17	23.3 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 13. Factores emocionales

Pregunta 14. ¿Qué factores emocionales considera que obstaculizan la formalización de un emprendimiento?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en la tabla de valores y el gráfico, el principal obstáculo emocional para la formalización es no sentir apoyo con un 28.8%, la categoría otro tiene una alta relevancia del 23.3% lo que indica que hay factores emocionales adicionales que no se incluyeron en las opciones predefinidas, posteriormente el miedo al fracaso con un 20.5% aparece como el tercer factor más importante.

Tabla 41. Factores económicos

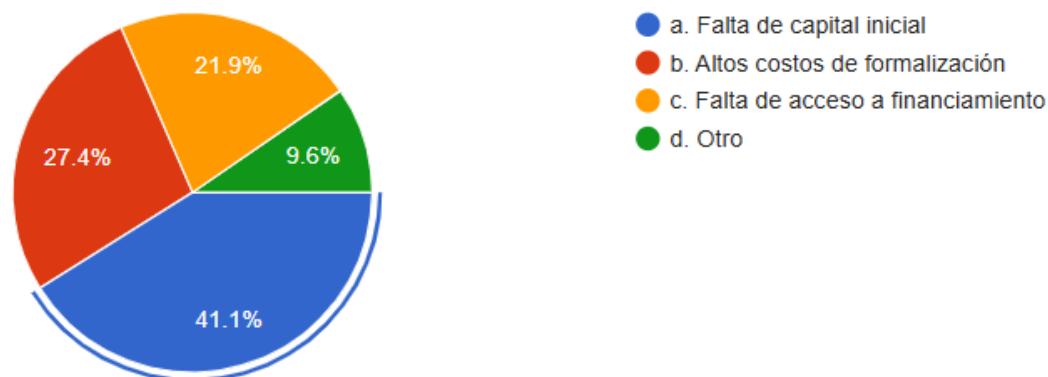
Pregunta 15. ¿Qué factores económicos considera que obstaculizan la formalización de un emprendimiento?

Factores económicos		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Falta de capital inicial	30	41.1 %
Altos costos de formalización	20	27.4 %
Falta de acceso a financiamiento	16	21.9 %
Otro	7	9.6 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 14. Factores económicos

Pregunta 15. ¿Qué factores económicos considera que obstaculizan la formalización de un emprendimiento?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico anterior, la falta de capital inicial es el principal obstáculo económico para la formalización con un 41.1%, los altos costos de formalización, un 27.4% como segundo factor más importante, la falta de acceso a financiamiento con 21.9%, otro con una menor relevancia del 9.6%, lo que indica que los factores económicos adicionales no incluidos en las opciones predefinidas son menos comunes.

Tabla 42. Acceso a financiamiento

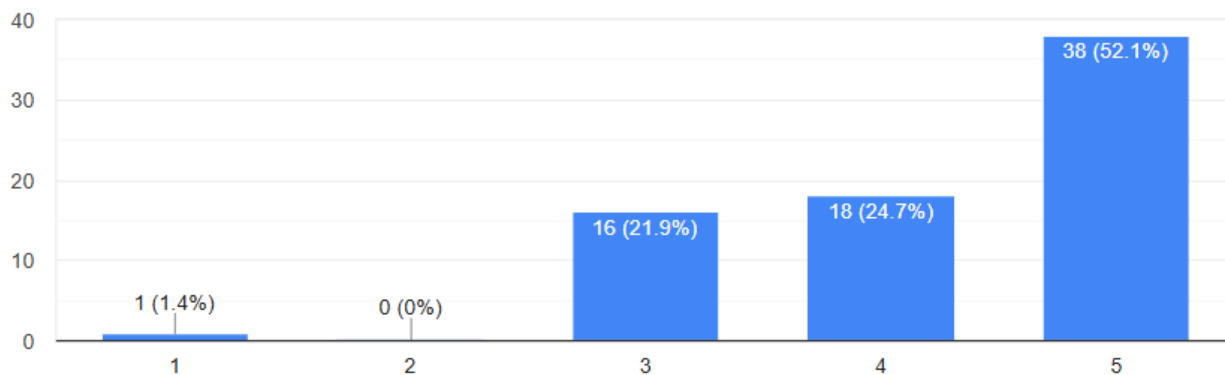
Pregunta 16. ¿Cuánto dificulta el acceso a financiamiento la formalización de un negocio?

Acceso a financiamiento		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
1. Muy fácil	1	1.4 %
2	0	0 %
3	16	21.9%
4	18	24.7 %
5.Muy difícil	38	52.1 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 17. Acceso a financiamiento

Pregunta 16. ¿Cuánto dificulta el acceso a financiamiento la formalización de un negocio?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico anterior, un 52.1%, considera que el acceso a financiamiento para la formalización de un negocio es muy difícil por otro lado, la distribución de las respuestas se inclina hacia la dificultad con un número significativo de emprendedores que califican el acceso al financiamiento como “4”, un 24.7% o “3”, un 21.9%, solo una pequeña minoría 1.4% considera que el financiamiento es muy fácil.

Tabla 43. Solicitud de crédito en los últimos 12 meses

Pregunta 17. ¿Ha solicitado algún tipo de crédito para su negocio en los últimos 12 meses?

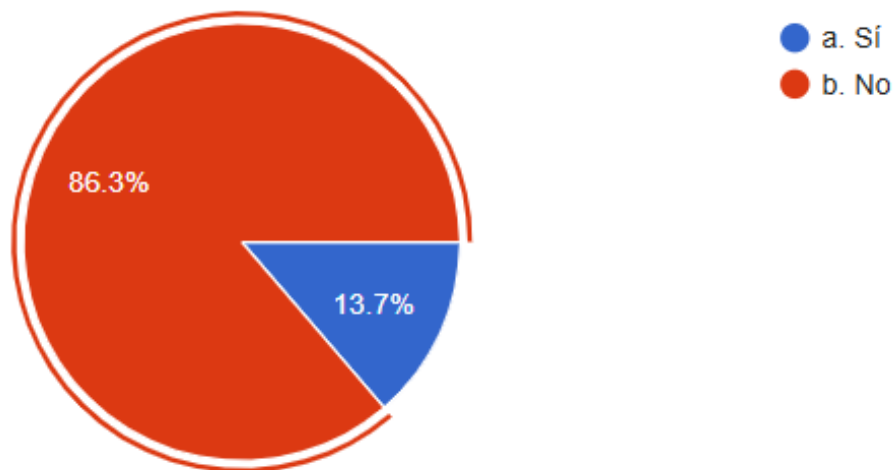
Solicitud de crédito en los últimos 12 meses		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Si	10	13.7 %
No	63	86.3 %

Fuente:

Elaboración propia (2025)

Gráfico 18. Solicitud de crédito en los últimos 12 meses

Pregunta 17. ¿Ha solicitado algún tipo de crédito para su negocio en los últimos 12 meses?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en el gráfico anterior, el 86.3% no solicitó crédito para su emprendimiento en los últimos 12 meses, solo el 13.7% lo hizo.

Tabla 44. Resultado de solicitud de crédito

Pregunta 18. ¿Cuál fue el resultado de su solicitud?

- No aplicó
- Negativo
- Negada
- Altos intereses
- No optaba por un crédito
- Nunca hubo respuesta
- Ni siquiera lo intenté
- No he realizado ninguna solicitud
- Negado por el IMAS
- Al ser ama de casa no se acepta la solicitud por la falta de ingresos fijos
- Más años de experiencia
- Positiva
- Por tener 5 años formales, generando ventas, y gracias al programa BAC impulsa
- Está en proceso

Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en la tabla anterior, las respuestas brindadas por los emprendedores identifican que el acceso a crédito es un desafío importante, que se necesitan medidas para facilitar el acceso al financiamiento, términos como “Negativo,” “Negada,” “No octava por un crédito,” “Nunca hubo respuesta,” y “Negado por el IMAS” subrayan la alta tasa de rechazo.

Tabla 45. Conocimiento de estructura de costos

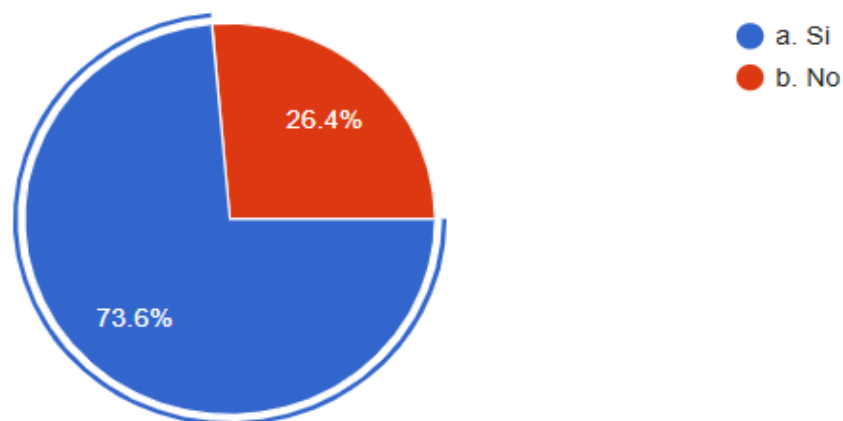
Pregunta 19. ¿Tiene claro la estructura de costos de operación en su negocio?

Conocimiento de estructura de costos		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Si	53	73.6 %
No	20	26.4 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 20. Conocimiento de estructura de costos

Pregunta 19. ¿Tiene claro la estructura de costos de operación en su negocio?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico anterior, el 73.6% tiene claro la estructura de costos de operación de su emprendimiento, mientras que el 26.4% de los emprendedores no tiene claro la estructura de costos.

Tabla 46. Percepción de la estructura de costos de operación

Pregunta 20. ¿Considera que los costos de operación son un obstáculo para la formalización de un establecimiento?

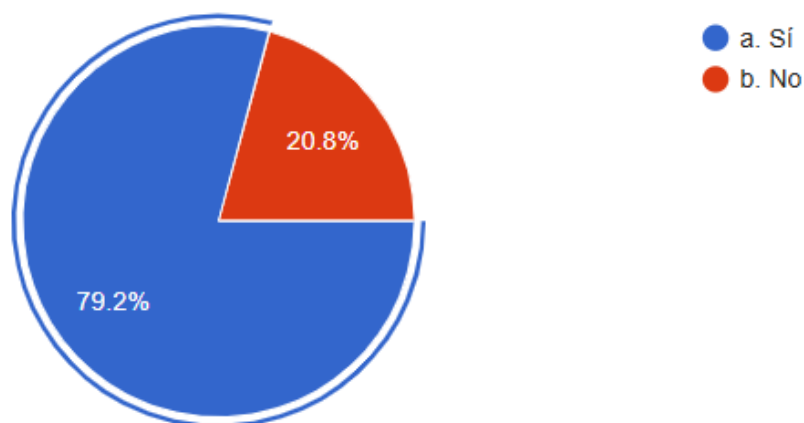
Percepción de la estructura de costos de operación		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
1. Poco	9	12.3 %
2	10	13.7 %
3	23	31.5 %
4	18	24.7 %
5. Mucho	13	17.8 %

Fuente:

Elaboración propia (2025)

Gráfico 21. Percepción de la estructura de costos de operación

Pregunta 20. ¿Considera que los costos de operación son un obstáculo para la formalización de un establecimiento?



Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con el gráfico anterior, la gran mayoría de los emprendedores, un 79.2% considera que los costos de operación son un obstáculo para la formalización de un establecimiento, solo el 20.8% no consideran los costos de operación un obstáculo.

Tabla 47. Percepción del miedo a los riesgos asociados a la formalización

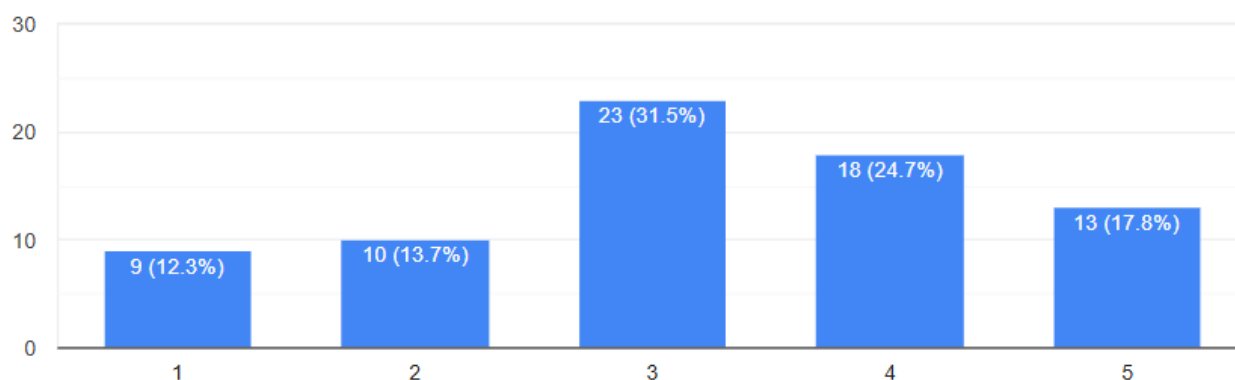
Pregunta 21. ¿Cuánto miedo siente al asumir los riesgos asociados a la formalización?

Percepción de la estructura de costos de operación		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Si	57	79.2 %
No	16	20.8 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 22. Percepción del miedo a los riesgos asociados a la formalización

Pregunta 21. ¿Cuánto miedo siente al asumir los riesgos asociados a la formalización?



Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con el gráfico anterior, la mayoría de los emprendedores, un 31.5 %, predominó en el punto medio de la escala indicando un nivel moderado de miedo a asumir los riesgos de la formalización, se presenta una ligera inclinación hacia los niveles moderados hasta la escala 4, seguidamente, el 17.8% experimentó un alto nivel de miedo

Tabla 48. Necesidades específicas del emprendedor

Pregunta 22. ¿Qué necesidades específicas tiene para pasar de la informalidad a la formalidad empresarial?

- Financiera, al no tener capital de inversión
- Capital para promocionarme
- Recursos financieros
- Permisos de Minaet por ser cultivos específicos
- Se necesita mucho conocimiento legal, tributario y contable para no incurrir en multas y sanciones
- Normalizar mi situación migratoria, disponibilidad económica para cubrir los gastos de registro de marca
- Registro de Marca INS CCSS

- Registrarme en tributación, municipalidad y abrir un local
- Hay que invertir mucho. Y después de formalizar surgen otros gastos. No hay políticas para pymes, nos tratan igual que empresas grandes. Ejemplo. el nuevo requisito que hay que tener un regente para otorgar permiso de salud
- Permisos de funcionamiento
- Pago de impuestos altos.
- Caja, hacienda, INS, bancos.
- Demasiados requisitos piden para emprender, más que todo la municipalidad siempre pone trabas para todo.
- Ya que una cocina oculta es por ejemplo un tipo de emprendimiento inexistente en la Muni de Santa Ana, entonces no saben cómo evaluarlo y lo rechazan.
- Información
- Más capacitaciones y sobre todo que los procesos para formalizar sean más sencillos
- Facilidad en información con respecto a los pasos a seguir de requisitos
- Asesoría directa, acompañamiento, guía por parte de las instituciones públicas.
- Investigación e información, capital, estructuras de negocio, asesoría.
- Falta de personal capacitado, actualizado en cultura laboral. Emprender mejora el consumir lo nuestro y apoyar lo nuestro. Para que ganen los nuestros. y falta empatía social para al menos tomarse el tiempo de estudiar los casos y asesorar a los que incumplimos con los requisitos establecidos.
- Tiempo y equipo y local
- Tener aprobado el Ministerio de Salud, un local, registro de nombre del negocio
- Infraestructura, capital, comercialización, redes de apoyo, publicidad y mercadeo.
- Debo a la CCSS y Hacienda, x eso no me dan patente ni salud

Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en lo anterior, las respuestas de los emprendedores revelan que la formalización empresarial en la zona se enfrenta a desafíos significativos, principalmente con la falta de recursos financieros, complejidad de trámites y la falta de apoyo institucional.

Tabla 49. Evaluación del Marco Regulatorio del MEIC

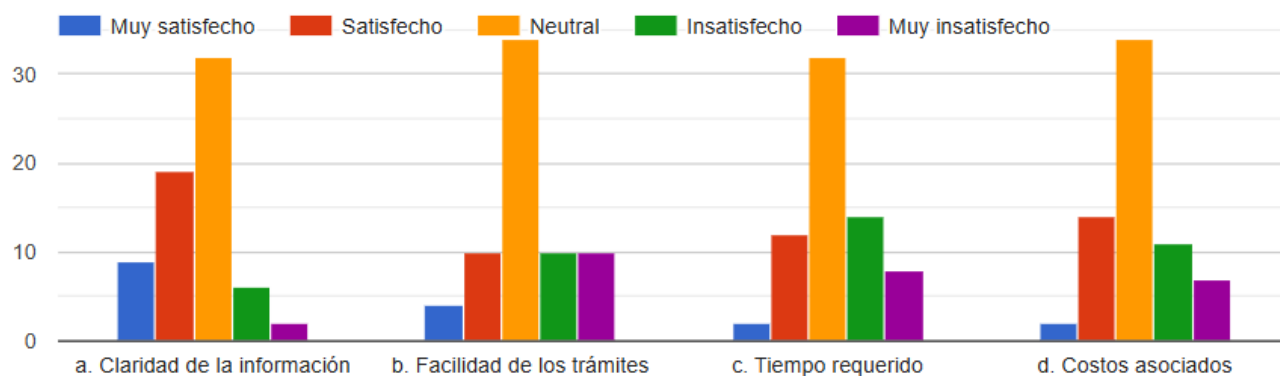
Pregunta 23. Evalúe el marco regulatorio del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) en relación con los siguientes aspectos:

Evaluación del Marco Regulatorio del MEIC					
Datos	Muy satisfecho (Valor absoluto/relativo)	Satisfecho (Valor absoluto/relativo)	Neutral (Valor absoluto/relativo)	Insatisfecho (Valor absoluto/relativo)	Muy insatisfecho (Valor absoluto/relativo)
Claridad de la información	10 (13.7%)	20 (27.4%)	33 (45.2%)	7 (9.6%)	3 (4.1%)
Facilidad de los trámites	4 (5.5%)	10 (13.7%)	35 (47.9%)	12 (16.4%)	12 (16.4%)
Tiempo requerido	3 (4.1%)	13 (17.8%)	33 (45.2%)	15 (20.5%)	9 (12.3%)
Costos asociados	3 (4.1%)	15 (20.5%)	35 (47.9%)	13 (17.8%)	7 (9.6%)

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 24. Percepción del MEIC

Pregunta 23. Evalúe el marco regulatorio del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) en relación con los siguientes aspectos:



Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en el gráfico anterior, los emprendedores se muestran neutrales, en el aspecto claridad de la información en un 45.2%, facilidad de trámites en 47.9%, tiempo requerido 45.2%, costos asociados 47.9%, hay una tendencia hacia la neutralidad en la evaluación del marco regulatorio del MEIC, lo que, podría indicar una falta de información o experiencia suficiente por parte de los emprendedores.

Tabla 50. Percepción de la guía del proceso de formalización

Pregunta 24. ¿Cómo calificaría la guía del proceso de formalización facilitada por el MEIC?

Percepción de la guía del proceso de formalización		
Datos	Valor Absoluto	Valor Relativo
1	6	8.7%
2	11	15.9%
3	30	43.5%
4	16	23.2%
5	6	8.7%

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 25. Percepción de la guía del proceso de formalización

Pregunta 24. ¿Cómo calificaría la guía del proceso de formalización facilitada por el MEIC?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico anterior, se indica una percepción neutral o moderada de la calidad de la guía con un rango 3 del 43.5% representado por los emprendedores.

Tabla 51. Percepción de las regulaciones

Pregunta 25. ¿Considera que las regulaciones existentes son claras y fáciles de entender?

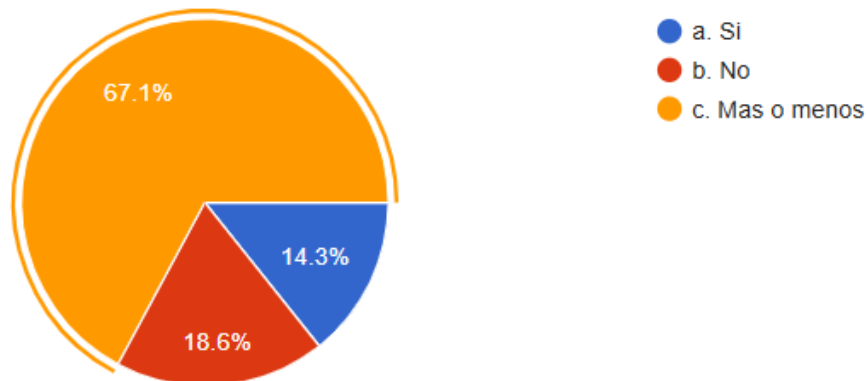
Percepción de las regulaciones		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Si	11	14.3 %
No	14	18.6 %
Mas o menos	48	67.1 %

Fuente:

Elaboración propia (2025)

Gráfico 26. Percepción de las regulaciones

Pregunta 25. ¿Considera que las regulaciones existentes son claras y fáciles de entender?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico anterior, la mayoría de los emprendedores, un 67.1% considera que las regulaciones son más o menos claras y fáciles de entender, solo el 14.3% considera que las regulaciones son claras y fáciles de entender.

Tabla 51. Dificultad de trámites

Pregunta 26. ¿Qué tan difícil le resultó realizar los trámites para formalizar su negocio?

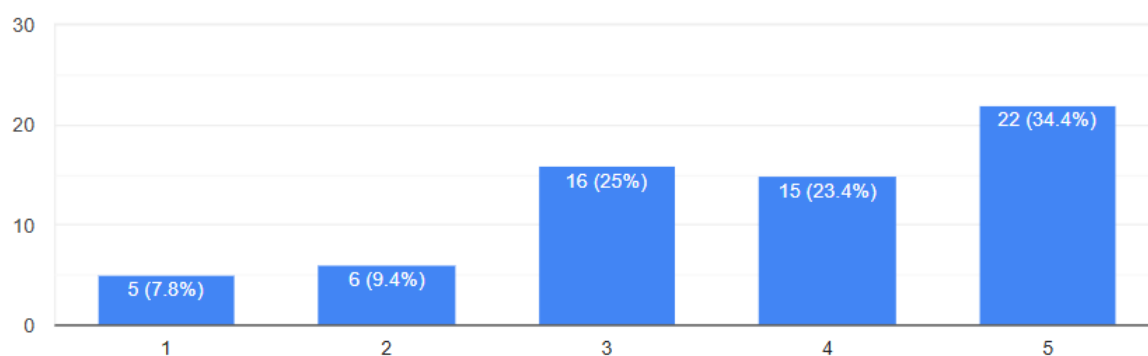
Dificultad de trámites		
Datos	Valor Absoluto	Valor Relativo
1. Menor dificultad	5	9.4 %
2	6	18.6 %
3	16	25 %
4	15	23.4%
5. Mayor dificultad	22	34.4%

Fuente:

Elaboración propia (2025)

Gráfico 27. Dificultad de trámites

Pregunta 26. ¿Qué tan difícil le resultó realizar los trámites para formalizar su negocio?



Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con el gráfico anterior, el 34.4 % considera que los trámites para formalizar su negocio fueron de mayor dificultad, la distribución de la respuesta se inclina hacia los niveles más altos de dificultad 3, 4 y 5.

Tabla 52. Apoyo de instituciones

Pregunta 27. ¿Ha recibido algún tipo de apoyo por parte de las siguientes instituciones para formalizar su negocio?

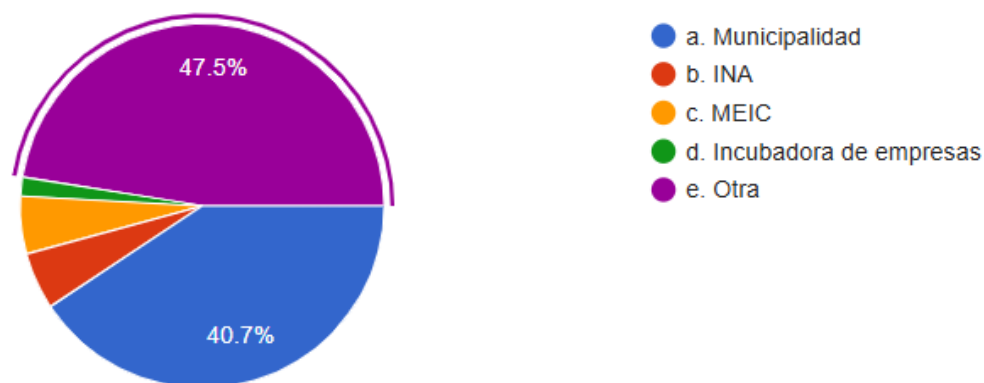
Apoyo de instituciones		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Municipalidad	29	40.7 %
INA	4	5.1%

MEIC	4	5.1 %
Incubadora de empresas	2	1.7 %
Otra	34	47.5 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 28. Apoyo de instituciones

Pregunta 27. ¿Ha recibido algún tipo de apoyo por parte de las siguientes instituciones para formalizar su negocio?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico anterior, el 47.5% indica haber recibido apoyo de otra institución, lo que significa que hay otras fuentes de apoyo importantes que no se incluyeron, sin embargo, la municipalidad es la segunda fuente de apoyo representada con un 40.7%, por otro lado, el apoyo por el INA, MEIC e Incubadora es muy bajo.

Tabla 53. Tipo de apoyo

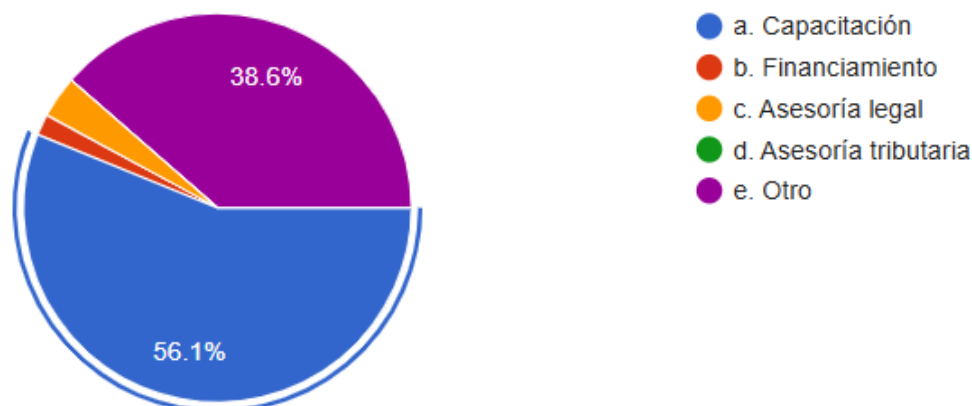
Pregunta 28. ¿Qué tipo de apoyo recibió?

Tipo de apoyo		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Capacitación	38	56.1 %
Financiamiento	2	1.8 %
Asesoría legal	4	3.5 %

Asesoría tributaria	0	0 %
Otro	29	38.6 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 29. Tipo de apoyo
Pregunta 28. ¿Qué tipo de apoyo recibió?



Fuente: Elaboración propia (2025)

De acuerdo con el gráfico anterior, se recibió apoyo en forma de capacitación en la mayoría de los emprendedores en 56.1%, además, predominó la categoría otro en un 38.6% lo que indica que hay otros tipos de apoyo relevantes que no se incluyeron en las opciones, seguido de asesoría legal 3.5% y financiamiento 1.8% son muy bajos.

Tabla 54. Percepción del apoyo durante el proceso de formalización

Pregunta 29. Evalúe la percepción del apoyo recibido durante el proceso formalización del emprendimiento

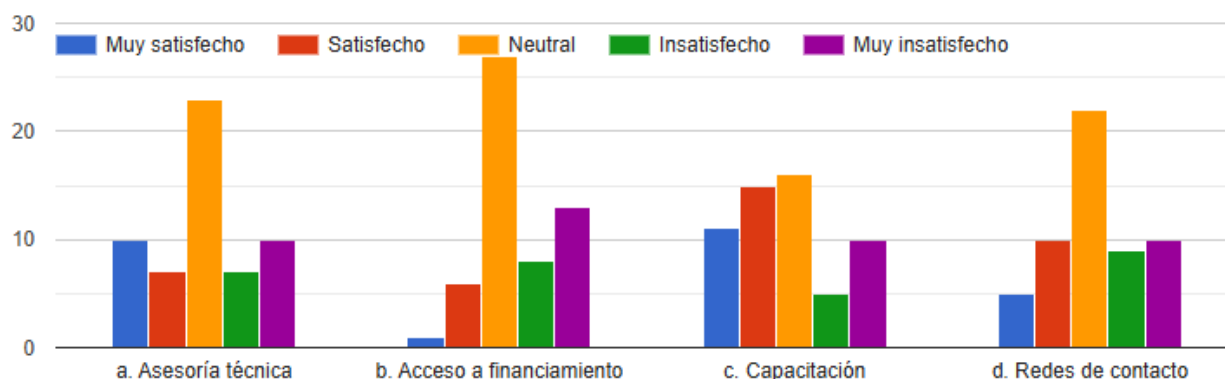
Evaluación del Marco Regulatorio del MEIC

Datos	Muy satisfecho (Valor absoluto/relativo)	Satisfecho (Valor absoluto/relativo)	Neutral (Valor absoluto/relativo)	Insatisfecho (Valor absoluto/relativo)	Muy insatisfecho (Valor absoluto/relativo)
Asesoría técnica	10 (17.2%)	7 (12.1%)	28 (48.3%)	7 (12.1%)	10
Acceso a financiamiento	2 (3.4%)	6 (10.3%)	32 (55.2%)	8 (13.8%)	14
Capacitación	11 (19%)	17 (29.3%)	18 (31%)	6 (10.3%)	10 (17.2%)
Redes de Contacto	6 (10.3%)	10 (17.2%)	27 (46.6%)	9 (15.5%)	10 (17.2%)

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 30. Percepción del apoyo durante el proceso de formalización

Pregunta 29. Evalúe la percepción del apoyo recibido durante el proceso formalización del emprendimiento



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico anterior, en todas las áreas, la categoría Neutral es la más frecuente, asesoría técnica con un 48.3%, acceso a financiamiento 55.2%, capacitación 31% neutral y 29.3 satisfecho, redes de contacto 46.6%.

Tabla 55. Información de la formalización

Pregunta 30. ¿Considera que la información proporcionada por las instituciones

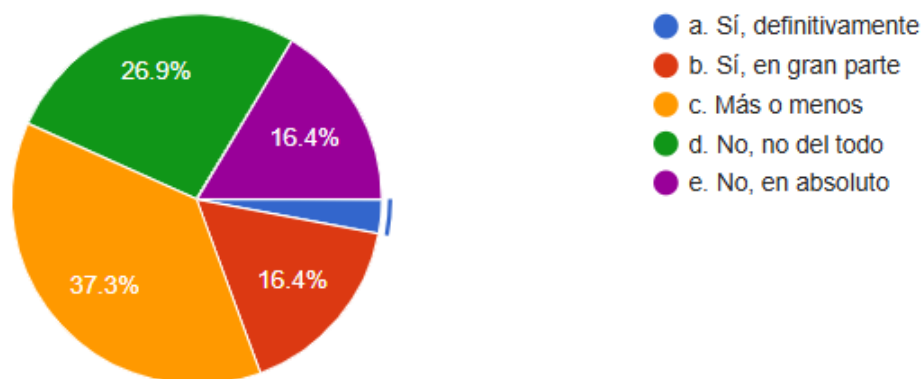
Información de la formalización		
Datos	Valor Absoluto	Valor Relativo
Sí, definitivamente	3	3 %
Sí, en gran parte	11	16.4%
Más o menos	25	37.3 %
No, no del todo	18	26.9 %
No, en absoluto	11	16.4 %

gubernamentales sobre la formalización es suficiente?

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 31. Información de la formalización

Pregunta 30. ¿Considera que la información proporcionada por las instituciones gubernamentales sobre la formalización es suficiente?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en el gráfico anterior, se considera que la información, proporcionada es más o menos 37.3%, además el 26.9% no considera que la información sea suficiente en la categoría no, no del todo, también el 16.4% en no, en absoluto.

Tabla 56. Necesidad de Apoyo Adicional

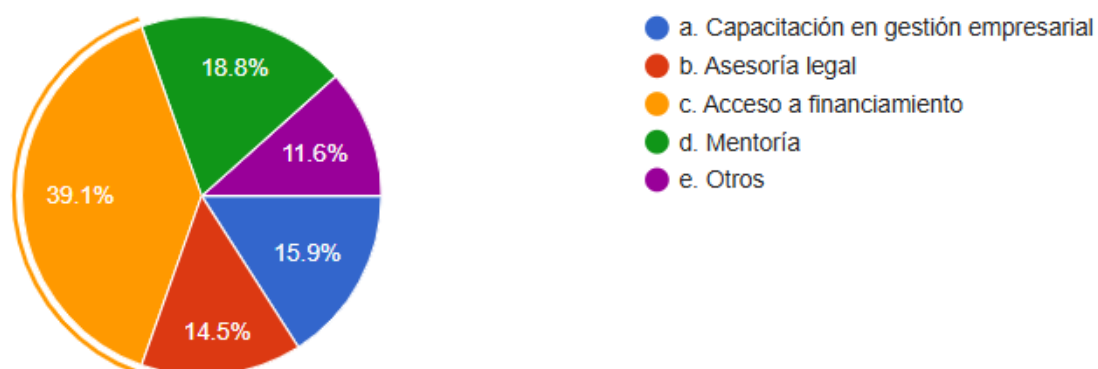
Necesidad de Apoyo Adicional		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Capacitación en gestión empresarial	12	15.9 %
Asesoría legal	11	14.5 %
Acceso a financiamiento	28	39.1 %
Mentoría	14	18.8 %
Otros	8	11.6 %

Pregunta 31. ¿Qué tipo de apoyo adicional considera que necesitarían los emprendedores para formalizar sus negocios?

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 32. Necesidad de apoyo adicional

Pregunta 31. ¿Qué tipo de apoyo adicional considera que necesitarían los emprendedores para formalizar sus negocios?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico anterior el 39.1% considera que el acceso a financiamiento es el tipo de apoyo adicional más necesario para formalizar sus emprendimientos, la mentoría 18.8% es el segundo tipo de apoyo más mencionado, también, son considerados importantes la capacitación en gestión empresarial 15.9% y la asesoría legal 14.5%.

Tabla 57. Presencia en línea

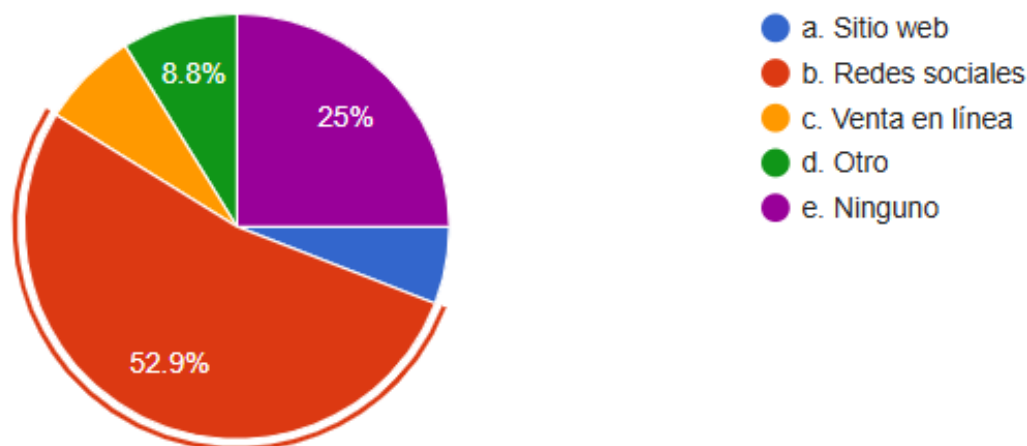
Pregunta 32. ¿Su negocio tiene una presencia en línea?

Presencia en línea		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Sitio web	4	5.9 %
Redes sociales	38	52.9%
Venta en línea	6	7.4 %
Otro	7	8.8 %
Ninguno	18	25 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 33. Presencia en línea

Pregunta 32. ¿Su negocio tiene una presencia en línea?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en el gráfico anterior, el 52.9% de los emprendimientos tiene presencia en las redes sociales, un 25 % no tiene presencia en línea, además, el 5.9 % en sitios *webs* y en venta línea 7.4 % es relativamente baja.

Tabla 58. Conocimiento de regulaciones de modelos de negocio digitales

Pregunta 33. ¿Conoce cuáles son las regulaciones para los modelos de negocios digitales?

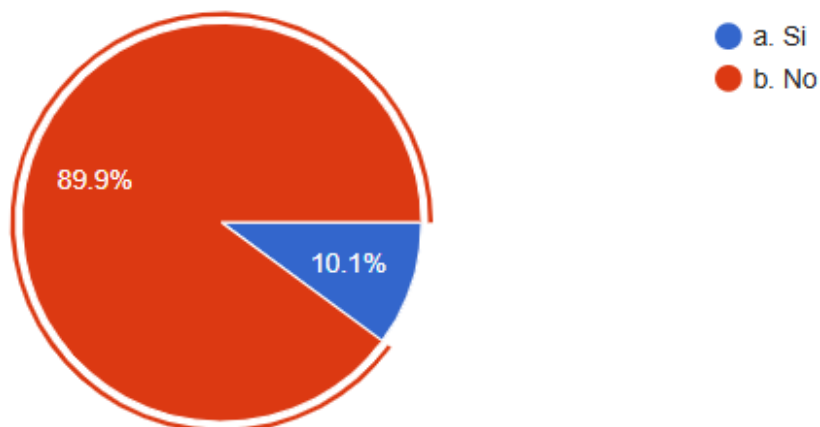
Conocimiento de regulaciones de modelos de negocio digitales		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Si	16	10.1 %
No	57	89.9 %

Fuente:

Elaboración propia (2025)

Gráfico 34. Conocimiento de regulaciones de modelos de negocio digitales

Pregunta 33. ¿Conoce cuáles son las regulaciones para los modelos de negocios digitales?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Con base en el gráfico anterior, la mayor parte de los emprendedores afirma conocer las regulaciones para los modelos digitales, bajo desconocimiento solo el 10.1 %.

Tabla 59. Identificación de regulaciones

Pregunta 34. Mencione las regulaciones que conoce:

- Ninguna
- No
- Ninguna
- No las conozco
- N/A
- Facebook, Marketplace.
- Tributación
- Normas de uso de uso de imagen, información al consumidor

- Servicios de pagos, marcas registradas, protección de datos, sistema de facturación
- Normas de etiquetado de productor
- Negocios legales
- Protección al consumidor, protección de datos personales
- Ley de Cooperativas
- No conozco
- No conozco ninguna de las regulaciones.
- Contar con una marca registrada y pagar impuestos

Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en la tabla anterior, las respuestas de los emprendedores afirman que se presenta un desconocimiento de las regulaciones, por lo que se requiere mejorar la divulgación y la claridad de estas.

Tabla 60. Dificultades de adaptación

Pregunta 35. ¿Qué dificultades ha enfrentado al adaptar su negocio a un formato digital?

- Adaptación a la tecnología
- Poco conocimiento y dominio del formato
- Continuidad
- Desconocimiento en el manejo de las redes sociales.
- Las personas a veces no tienen confianza a la hora de comprar
- Desconocimiento en redes y *marketing*
- No tengo computador
- La falta de plata para poder promocionar mis publicaciones
- Difícil aprender
- Falta de capacitación
- Publicidad
- Falta de confianza de los interesados
- Encontrar agencias que proporcionen servicios veraces a un costo asequible
- Tiempo para dedicar y dar seguimiento de un formato digital
- Todo lo manejo por redes sociales

- Diseño de catálogo de servicios y el posicionamiento en redes sociales
- Falta de conocimiento en tecnología y redes.
- Dificulta económica si deseas atraer clientes debes de invertir mucho en publicidad
- Aún no se ha llegado a esa etapa los costos de desarrollo alojamiento y almacenamiento de los datos son muy altos para una empresa sin capital y sin acceso al financiamiento.
- Tiene que ser profesional o recibir cursos para poderlo hacer de manera correcta

Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en la tabla anterior, la digitalización presenta desafíos importantes sobre el conocimiento de la herramientas y estrategias digitales.

Tabla 61. Conocimiento de ventajas comerciales en un negocio formalizado

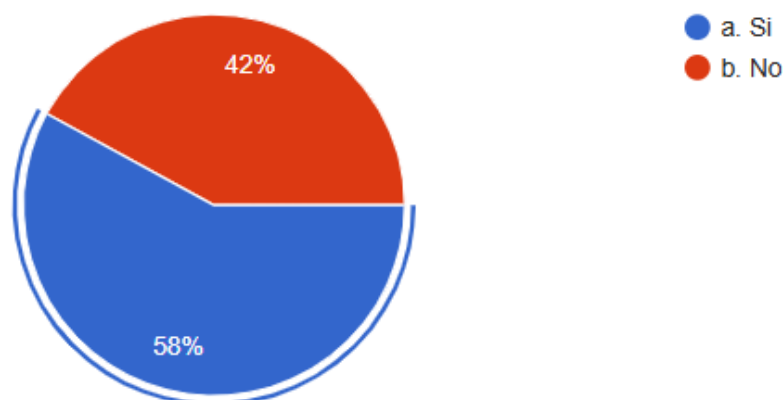
Pregunta 36. ¿Conoce las ventajas comerciales que adquiere un negocio formalizado?

Conocimiento de ventajas comerciales en un negocio formalizado		
Datos	Valor absoluto	Valor relativo
Si	57	58 %
No	16	42 %

Fuente: Elaboración propia (2025)

Gráfico 35. Conocimiento de ventajas comerciales en un negocio formalizado

Pregunta 36. ¿Conoce las ventajas comerciales que adquiere un negocio formalizado?



Fuente: Elaboración propia (2025)

Según el gráfico anterior, el 58.9% afirma conocer las ventajas comerciales que adquiere un negocio formalizado, pero un 42 % no conoce las ventajas.

Tabla 62. Experiencias y apoyo de instituciones

Pregunta 37. Comente, conforme su experiencia como emprendedor en qué aspectos las instituciones pueden apoyarle más en la gestación y consolidación de su negocio.

- Municipalidad debería apoyar los emprendedores.
- Tramitología, logística, seguimiento.
- Menos impuestos.
- Brindando asesorías y fácil financiamiento.
- Capacitaciones del trámite de formalización, acompañamiento, asesoría.
- Asesoría legal para el registro de marcas, talleres de capacitación a las personas de la tercera edad, en el manejo de las redes sociales.
- Dejando a emprendedores participar en las distintas ferias y no solo aportar los productores y artesanos, a los emprendedores a veces nos ven como delincuentes.
- Básicamente el exceso de burocracia hace que no se pueda formalizar un negocio.
- Económico dando préstamos a los emprendedores, dando capacitación, apoyando las ideas de los emprendedores.
- No poniendo tantas trabas la municipalidad, debería de apoyar a las personas que se quieren poner en regla y no perjudicar con tantos requisitos.
- Apoyo económico, eso sí acompañado de asesoramiento, para no quedarse sin recursos.
- Mejorar la comunicación sobre la información que pueden entregar.
- Mentorías.
- Ayuda económica para poder tener un local donde vender mis productos.
- Espacios para darse a conocer, o bien donde valorar futuros clientes.
- Falta información clara y concisa con respecto a pasos específicos para los trámites, necesidad de talleres en la parte contable.
- La facilitación de información clara para poder formalizar y una buena guía para formalizar con una mentoría adecuada.
- Debe existir un consenso de trámites entre todas las instituciones y proporcionar una guía técnica y legal de los pasos que se deben seguir. Además, deben reducir los pasos y trámites que pueden tardar mucho tiempo.

Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en las respuestas proporcionadas por los emprendedores, se identifica una clara necesidad de un apoyo integral y efectivo para ellos, como, un rol más colaborativo por parte de la municipalidad, simplificación de trámites y reducción de los costos asociados, capacitación y asesoría en áreas claves como la formalización, finanzas, gestión y *marketing*, además, la promoción de sus negocios.

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Objetivo 1. Identificar los factores sociales, económicos, emocionales y culturales que obstaculizan la formalización de emprendimientos en Santa Ana.

Tabla 63. Conclusiones y recomendaciones objetivo 1.

1. Conclusiones	1. Recomendaciones
<ul style="list-style-type: none"> • La investigación revela, un perfil femenino y adulto, con un alto nivel educativo con mayor presencia en el sector de servicios, evidenciando una dinámica de negocios entre nuevos proyectos de seis meses a un año y negocios con trayectoria de cinco años en el cantón de Santa Ana. • Es importante considerar la diversidad de perfiles y necesidades de los emprendedores. • Se identifica la falta de recursos financieros como el principal obstáculo para la formalización en los emprendimientos, la dependencia del capital inicial limita el crecimiento • Se percibe a los costos de los trámites como altos, lo que, desanima a emprendedores con recursos limitados. • La dificultad en el acceso a financiamiento especialmente en emprendimientos en etapas tempranas restringe las oportunidades de formalizar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar evaluaciones constantes del impacto del programa gestión empresarial brindado por la municipalidad de Santa Ana. • Diseñar programas específicos para mujeres emprendedoras, considerando sus necesidades. • Aunque la municipalidad no pueda dar financiamiento, puede explorar la posibilidad de crear alianzas con entidades financieras, convenios con cooperativas, bancos para ofrecer condiciones preferenciales a los emprendedores locales. • Ofrecer talleres y asesorías sobre como elaborar planes de negocios sólidos y como presentar las solicitudes de crédito efectivas. • Crear espacios para fortalecer el apoyo emocional. • Crear programas de mentoría con empresarios locales y expertos en la formalización.

<ul style="list-style-type: none"> • Muchos emprendedores no tienen claro su estructura de costos y lo consideran como un obstáculo. • La falta de redes de contacto dificulta las oportunidades de colaboración • La falta de apoyo emocional genera inseguridad y desconfianza para proceder al proceso de formalización. • El miedo al fracaso, arraigado en la incertidumbre económica, paraliza a muchos emprendedores. • Es importante identificar los otros factores sociales y culturales presentes en el entorno, que actualmente no están siendo medidos e identificados. • Para que el programa sea más eficiente en la municipalidad se requiere más personal en el área. 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar estudios cualitativos para identificar los otros factores sociales y culturales que influyen en la formalización. • Establecer un programa de voluntariado o pasantías con estudiantes universitarios locales para que apoyen los emprendedores a cambio de experiencia práctica. • Establecer alianzas con otras instituciones como el INA y el MEIC para compartir recursos y personal en la realización y evaluación de talleres, y capacitaciones.
---	---

Fuente: Elaboración propia (2025)

Objetivo 2. Evaluar el marco regulatorio del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) y su influencia en la formalización de emprendimientos digitales en Santa Ana.

Tabla 64. Conclusiones y recomendaciones objetivo 2.

2. Conclusiones	2. Recomendaciones
-----------------	--------------------

<ul style="list-style-type: none"> • El marco regulatorio es percibido obsoleto, como insuficiente y poco claro, ya que, la Política de Fomento al Emprendimiento de Costa Rica fue creada en 2014-2018. Administración Solís Rivera, desde entonces no hay cambios en su metodología. • Se presenta la necesidad de mejorar la accesibilidad a la información y los servicios para la formalización • Se logra identificar alta valoración de la formalización, pero baja tasa de formalidad, es decir, que hay una intención, pero debido a las barreras no se completa el procedimiento. • Los emprendimientos con modelos de negocio digitales tienen alta presencia en redes sociales, pero baja en sitios web y ventas en línea. • Existe una gran necesidad de crear promoción a la formalización, que se facilite la información sobre sus beneficios. • Las bases de datos de las municipalidades pueden encontrarse desactualizadas, e inclusive con duplicación de datos, y registros no aplicables al programa. • Es necesario un seguimiento de todos los emprendimientos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actualización del modelo, conforme a los cambios del mercado respecto a la incursión de nuevos modelos de negocio. • Simplificar y digitalizar los trámites de formalización. • Fortalecer la comunicación y difusión de información sobre los programas y servicios de apoyo por parte de las instituciones involucradas; la Municipalidad y el MEIC. • Realizar talleres informativos donde funcionarios del MEIC aclaren dudas para comprender las regulaciones. • Ofrecer capacitación especializada en regulaciones digitales, <i>marketing</i> digital y comercio electrónico. • Se debe realizar la unificación de bases de datos con el MEIC. • Realizar una depuración de información en periodos constantes, para validar que la información sea actualizada y confiable.
--	---

Fuente: Elaboración propia (2025)

**Objetivo 3. Formular el instrumento para la promoción de la formalización
empresarial en el primer cuatrimestre 2025.**

Tabla 65. Conclusiones y recomendaciones objetivo 3.

3. Conclusiones	3. Recomendaciones
<ul style="list-style-type: none"> • La investigación revela que la formalización es un proceso complejo que requiere un enfoque integral abordando los obstáculos económicos, sociales, emocionales y regulatorios. • El nuevo proyecto de ley de la municipalidad es una gran oportunidad para fortalecer el camino a la formalización en los emprendimientos actuales. • Es necesario fortalecer la capacidad de la municipalidad para brindar apoyo eficiente y oportuno a los emprendedores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crear un programa integral que combine componentes clave como asesoría y capacitación, financiamiento y apoyo económico, redes de contacto y simplificación de trámites. • Establecer metas claras y medibles para el programa con el número de emprendimientos formalizados. • Establecer un sistema de seguimiento y evaluación para medir el impacto al programa y realizar ajustes cuando sea necesario.

Fuente: Elaboración propia (2025)

CAPÍTULO VI: PROPUESTA

Introducción

El cantón de Santa Ana cuenta con un sistema emprendedor en crecimiento, sin embargo, según los datos obtenidos de la presente investigación, se ha identificado que muchos negocios se encuentran en la informalidad, por lo que enfrentan múltiples obstáculos que limitan la capacidad de los emprendedores para formalizarse. Por lo tanto, se realiza una propuesta que permita la formalización en la mayor parte actual de ideas de negocio, por lo que, se plantea una estrategia integral para el fortalecimiento del ecosistema con base en los objetivos planteados y las oportunidades de mejora identificadas.

La estrategia contempla la colaboración entre la Municipalidad de Santa Ana, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y entidades financieras para maximizar el impacto del programa y garantizar su sostenibilidad. A través de proponer soluciones a las oportunidades de mejora que se encontraron a lo largo de este estudio de investigación, como, la falta de financiamiento, la complejidad de los trámites y la necesidad de fortalecer las capacidades de gestión y un negocio.

Por último, la implementación de la propuesta es favorable para los emprendedores facilitando su tránsito hacia la formalidad y permitiéndoles consolidar negocios competitivos y sostenibles en el tiempo, por lo que, no se debe estimar como un gasto adicional para la municipalidad, sino como una inversión estratégica en el desarrollo económico local. Al apoyar a los emprendedores se está invirtiendo en la creación de empleo, la generación de ingresos y mejora la calidad de vida de los habitantes de Santa Ana.

Objetivo general de la propuesta

Trasladar a la mayor parte de los emprendedores de la informalidad a la formalidad de una forma eficiente y sostenible en el tiempo.

Objetivos específicos de la propuesta

- Desarrollar una guía detallada de regulaciones y trámites para la formalización de negocios en Santa Ana.
- Fortalecer las capacidades de gestión empresarial de los emprendedores, con énfasis en habilidades administrativas, digitales y de *marketing*.
- Establecer un sistema de seguimiento y evaluación que permita medir el impacto del plan y realizar ajustes para mejorar su efectividad.

Alcance de la propuesta

El plan de negocio municipal estará dirigido a emprendedores del cantón de Santa Ana que buscan formalizar sus ideas de negocio. Considerará las regulaciones locales y nacionales, así como la adaptabilidad a distintos sectores económicos. Incluirá capacitaciones, asesoramiento y mediante alianzas estratégicas, el acceso a financiamiento.

Descripción de la propuesta

La estrategia para la formalización de emprendimientos en Santa Ana se centra en proporcionar herramientas y oportunidades para que los emprendedores logren consolidar sus negocios de manera legal y sostenible; este plan se desarrollará a través de la implementación de estrategias enfocadas en el fortalecimiento de capacidades, acceso a recursos y digitalización de procesos.

Los principales componentes son;

- Programa de capacitación y asesoramiento
 - Talleres sobre elaboración de planes de negocio, *marketing* digital comercio electrónico y regulaciones vigentes
 - Asesorías personalizadas con expertos en formalización y desarrollo empresarial
- Elaboración de la guía detallada de regulaciones y trámites para la formalización de negocios en Santa Ana
- Evaluación y seguimiento

- Evaluaciones constantes del impacto del programa de gestión empresarial municipal, capacitaciones, asesorías, además, considerar el nuevo proyecto de ley y la nueva reforma del Código municipal.
- Establecimiento de un sistema de seguimiento para medir el progreso de los emprendedores y realizar ajustes necesarios
- Realización de estudios cualitativos para identificar factores sociales y culturales que influyen en la formalización
- Depuración de la información en períodos constantes.

Metodología de la propuesta

- a) Talleres prácticos con ejercicios y casos de estudio.
- b) Recursos en línea.
- c) Asesorías personalizadas adaptadas a las necesidades de cada emprendedor
- d) Seguimiento, evaluación y acompañamiento durante el proceso de formalización.

Recursos para la ejecución de la propuesta

- a) Instructores y consultores con experiencia en emprendimiento y formalización.
- b) Plataformas en línea con recursos y herramientas.
- c) Personal de la Municipalidad, del INA y el MEIC
- d) Voluntariado o pasantías con estudiantes universitarios locales

Programa de capacitación y asesoramiento

Propuesta del plan de capacitaciones

La estrategia de capacitaciones se diseña de forma integral y adaptada a las necesidades específicas identificadas en la investigación, reconociendo que el éxito de la formalización depende del conocimiento y las habilidades de los emprendedores, se implementará un plan estructurado, desde conceptos básicos de la gestión empresarial, hasta las herramientas digitales más avanzadas, además, se prioriza que comprendan a fondo los beneficios y los requisitos de la formalización. Por lo tanto, es importante involucra a cada emprendedor en este proceso, ya que su compromiso y participación es determinante para el logro de los objetivos.

Tabla 66. Plan programa de capacitación

No	Tema de la actividad	Periodo	Duración	Lugar de la actividad	Interesados	Responsable
1	Talleres sobre elaboración de planes de negocio	3 semanas	3 a 4 horas	Hub comunal o salones comunales	Emprendedores	Profesionales o estudiantes universitarios en administración de empresas y finanzas
2	Talleres sobre <i>Marketing</i> Digital	5 semanas	3 horas	Clases virtuales - Casa	Emprendedores	Especialistas o estudiantes universitarios en marketing digital
3	Talleres sobre Comercio Electrónico	6 semanas	3 horas	Clases virtuales- Casa	Emprendedores	Especialista o estudiantes universitarios en comercio electrónico

4	Talleres sobre regulaciones vigentes	3 Semanas	4 horas	Hub Comunal o salones comunales	Emprendedores	Funcionarios municipales, del MEIC o del INA
5	Taller sobre Legislación para Emprendedores	2 semanas	3 a 4 horas	Hub Comunal o salones comunales	Emprendedores	Abogados o consultores legales

Fuente: Elaboración propia (2025)

Tabla 67. Objetivos de las capacitaciones proyectadas

Tema de la actividad	Objetivos de las capacitaciones
Taller sobre Elaboración de Planes de Negocio	<p>Analizar el mercado y viabilidad del negocio.</p> <p>Definir la misión, visión y valores del emprendimiento.</p> <p>Elaboración de un plan financiero básico.</p>
Talleres sobre Marketing Digital	<p>Estrategias de marketing y ventas.</p> <p>Creación de una presencia en línea efectiva (sitio web, redes sociales).</p> <p>Estrategias de marketing de contenidos.</p> <p>Publicidad en línea y redes sociales.</p> <p>Análisis de métricas y resultados.</p>
Talleres sobre Comercio Electrónico	<p>Creación de una tienda en línea.</p> <p>Plataformas de pago y logística.</p> <p>Estrategias de venta en línea.</p> <p>Conocer las normativas específicas para emprendimientos con modelos de negocio digitales.</p>
Talleres sobre Regulaciones Vigentes	<p>Identificar los trámites de formalización ante el MEIC y la Municipalidad.</p> <p>Explicación a fondo de las nuevas políticas municipales, y cómo estas les favorecen.</p> <p>Promoción de las ventajas en la formalidad.</p>

Taller sobre Legislación para Emprendedores	Conocimiento de aspectos legales y administrativos de la formalización. Conocer la legislación laboral y tributaria.
---	---

Fuente: Elaboración propia (2025)

Tabla 68. Cronograma de capacitaciones para emprendedores en la Municipalidad de Santa Ana durante los siguientes seis meses a partir de mayo.

Actividades	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Taller sobre Elaboración de Planes de Negocio	■	■	■																					
Talleres sobre Marketing Digital					■	■	■	■	■															
Talleres sobre Comercio Electrónico											■	■	■	■	■	■								
Talleres sobre Regulaciones Vigentes																		■	■	■				
Taller sobre Legislación para Emprendedores																							■	■

Fuente: Elaboración propia (2025)

Tabla 69. Presupuesto del plan de capacitaciones para emprendedores de la Municipalidad de Santa Ana

Presupuesto de gastos por plan de capacitaciones remuneradas y no remuneradas		
Nombre de la capacitación	Costo con profesional contratado	Costo con voluntariado y personal de la municipalidad o MEIC
Taller sobre Elaboración de Planes de Negocio	₡ 932 250,00	₡ 0,00
Talleres sobre Marketing Digital	₡ 1 500 000,00	₡ 0,00
Talleres sobre Comercio Electrónico	₡ 1 386 000,00	₡ 0,00
Talleres sobre Regulaciones Vigentes	₡ 0,00	₡ 0,00
Taller sobre Legislación para Emprendedores	₡ 726 000,00	₡ 0,00

Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en las tablas anteriores, se recomienda que los emprendedores reciban este programa una vez al año con mínimo de 2 sesiones y máximo 6, para dominar la estrategia clave en algunos talleres requerirá más tiempo, las cuales serán impartidas en una duración de 2 a 4 horas virtuales o presenciales, por otra parte, la colaboración de estudiantes de universidades privadas y públicas, también, las entidades como el INA y el MEIC enriquecerán la experiencia. Además, el seguimiento continuo y la retroalimentación serán pilares para perfeccionar el programa.

Algunas universidades en las que se brinda un amplio conocimiento a sus estudiantes para poder desarrollar los talleres son las siguientes;

- a) Universidad de Costa Rica
- b) Universidad Nacional
- c) Universidad Latina de Costa Rica
- d) Universidad Internacional de las Américas
- e) Universidad Creativa
- f) Universidad Fidélitas

Propuesta del plan de asesorías personalizadas para emprendedores

A continuación, se presenta el plan de asesorías personalizadas a los emprendedores.

Tabla 70. Programa de Asesorías personalizadas

Tipo de asesoría	Descripción	Objetivo	Metodología	Duración	Metas	Responsable
Asesorías para la formalización	Apoyo individual para completar trámites legales y administrativos.	facilitar la formalización de emprendimiento de cumplimiento de regulaciones.	Revisión y corrección de documentos y formularios.	1 hora	Emprendimientos formalizados y permisos y licencias obtenidas.	Emprendedores con experiencias en formalización e inclusive abogados.
Asesorías para desarrollo empresarial	Orientaciones en áreas claves plan de negocio <i>marketing</i>	Impulsar el crecimiento y la sostenibilidad de	Elaboración de planes de negocios personalizados.	1 hora	Planes de negocios sólidos, estrategias de <i>marketing</i> ,	Profesionales con experiencia como contadores

finanzas estrategia.	los emprendimientos.	Asesoramiento en la gestión financiera y el acceso a financiamiento.		aprobaciones de financiamiento.	expertos en <i>marketing</i> y finanzas.
-------------------------	-------------------------	--	--	------------------------------------	--

Fuente: Elaboración propia (2025)

Tabla 71. Cronograma de asesorías para emprendedores en la Municipalidad de Santa Ana durante los siguientes seis meses a partir de junio.

Actividades	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Asesorías para la formalización																								
Asesorías para desarrollo empresarial																								

Fuente: Elaboración propia (2025)

Tabla 72. Presupuesto del plan de asesorías para emprendedores de la Municipalidad de Santa Ana

Presupuesto de gastos por plan de asesorías remuneradas y no remuneradas		
Nombre de la asesoría	Costo con profesional contratado	Costo con voluntariado o emprendedores con experiencia y conocimiento
Asesorías para la formalización	₡ 100,000,00	₡ 0,00
Asesorías para desarrollo empresarial	₡ 100,000,00	₡ 0,00

Fuente: Elaboración propia (2025)

Basado en las tablas anteriores, se ofrecen dos tipos de asesorías, se recomienda comenzar con la asesoría para la formalización, ya que sin los permisos y licencias adecuadas el crecimiento puede verse obstaculizado, por lo que se pueden desarrollar 4 sesiones en una duración de 1 hora por emprendedor, las cuales serán impartidas virtuales o presenciales, por lo tanto, los emprendedores pueden construir negocios más fuertes, seguros y sostenibles.

Guía detallada de regulaciones y trámites para la formalización de negocio en Santa Ana

Tabla 73. Guía detallada de regulaciones y trámites para la formalización de negocio en Santa Ana

Paso	Trámite	Descripción	Entidad	Consideraciones adicionales
1	Definir el tipo de negocio	<p>Determinar si será:</p> <p>a) Persona física (negocio individual).</p> <p>b) Personas jurídicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sociedad Anónima Responsabilidad Limitada • Sociedades en Nombre Colectivo • Sociedades en Comandita Simple. 	Emprendedor	La elección afecta los trámites posteriores.
2	Verificar la disponibilidad del nombre	Consultar si el nombre del negocio está disponible.	Registro Nacional	Evitar problemas legales futuros.
3	Inscripción en el Registro Nacional	Inscribir la sociedad (personería jurídica) y obtener certificación.	Registro Nacional	<p>Requisitos para el trámite;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre de la empresa • Documento de identificación de los accionistas • Actividades de la empresa • Operaciones principales • Capital inicial mínimo
4	Certificado de uso de suelo	<p>Verificar que la actividad comercial esté permitida en la ubicación del negocio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verificar si se encuentra en lista taxativa de las actividades a las que se les aplica, 	Municipalidad de Santa Ana	<p>Requisitos el trámite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cédula del propietario o representante legal. • Dirección exacta del local. • Plano catastro de la propiedad. • Formulario de solicitud.

		Ley de la Reforma del Artículo 88 de la Ley 7794: Exoneración para actividades en residencia menores a 30 metros cuadrados.		
5	Permiso Sanitario de Funcionamiento (PSF)	Obligatorio para negocios comerciales, industriales y de servicios, según nivel de riesgo de la actividad clasificada en riesgo alto A, moderado B y bajo C.	Ministerio de Salud	<p>Requisitos para el trámite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formulario de solicitud. • Declaración jurada • Documento de identidad. • Comprobante de pago varía según riesgo: <p>Grupo A: \$100, Grupo B: \$50, Grupo C: \$30.</p> <p>Microempresas inscritas y activas en el MEIC: \$20</p>
6	Certificado veterinario de operación (Si aplica)	Requerido solo para negocios que manipulen productos de origen animal para consumo humano o animal.	Servicio Nacional de Salud Animal (SENASA).	<p>Requisitos para el trámite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Documento de identidad. • Formulario denominado solicitud de CVO. • Factura de pago según el trámite. • Contrato de arrendamiento. • Certificado de regencia o asesoría permanente para las actividades que indique la legislación. • Evaluación de impacto ambiental. • Permiso de uso de suelo.
7	Inscripción como contribuyente Registro Único Tributario (RUT)	Registrarse en la Dirección General de Tributación y obtener el número de identificación tributaria en el régimen fiscal correspondiente tradicional o simplificado a través de Administración Tributaria virtual ATV.	Ministerio de Hacienda	<p>Requisitos para iniciar el trámite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cédula de identidad del emprendedor. • Dirección del negocio. • Datos de la actividad económica. • Datos generales de sucursales o agencias. • Información de representante legal.

				<ul style="list-style-type: none"> • Método de facturación • Formulario D-140.
8	Inscripción en el Instituto Nacional de Seguros (INS)	<p>Obtener la póliza de riesgos de trabajo para empleados.</p> <p>Protege a los trabajadores en caso de accidentes laborales.</p>	Instituto Nacional de Seguros (INS)	<ul style="list-style-type: none"> • Solicitud de póliza Seguro Riesgos del Trabajo <p>Exoneración para negocios familiares o trabajadores independientes sin empleados.</p>
9	Inscripción en la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)	<p>a) Registro como trabajador independiente, si opera sin empleados.</p> <p>b) Registro como patrono si tiene empleados.</p>	Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS)	<p>Requisitos persona física:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre y calidades: brindar nombre del negocio, y la actividad a que se dedica. • Suministrar por los medios que establezca la Caja. <p>Requisitos como patrono jurídico:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre del negocio y la actividad a la que se dedica. • Determinar el monto de las cuotas respectivas de cada trabajador. Aportar una fotocopia de la cédula de identidad según corresponda. • Certificación de la personería jurídica
10	Patente Municipal o Licencia Comercial	<p>Permiso para operar el negocio en el cantón, se solicita después de tener los requisitos previos (RUT, PSF y Uso de suelo).</p> <ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo con el nuevo proyecto de ley de la municipalidad, según el código municipal ARTÍCULO 17. -De la exoneración temporal del 	Municipalidad de Santa Ana	<p>Requisitos para iniciar el trámite:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Constancia de pago de los impuestos y servicios municipales. • Certificación del registro de la propiedad del negocio. • Constancia de estar al día con la CCSS. • Encontrarse como Sujeto Pasivo en la Administración Tributaria del Ministerio de Hacienda.

		<p>impuesto de patente como incentivo para las micro y pequeñas empresas. de hasta el 100% del impuesto de patente por una única vez y por un plazo de un año.</p>		<ul style="list-style-type: none"> • Copia del plano catastral del lugar en donde se ubicará la patente o licencia municipal. • Copia de certificado de uso de suelo aprobado • Copia del permiso de funcionamiento • Póliza de riesgos de trabajo extendida por el IMSS o en su defecto la exoneración.
11	<p>Registro ante el MEIC</p>	<p>a) Registro emprendedor: negocios en etapas iniciales. b) Registro PYME pequeñas y medianas empresas</p>	<p>Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) o en la Plataforma del SIEC.</p>	<p>Requisitos para el trámite como emprendedores</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Formulario de inscripción 2) Adjuntar copia de documento de identificación <p>Requisitos para el trámite PYME:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Inscrita y al día con patrón ante la Caja costarricense del Seguro Social • Inscripción en la Dirección General de Tributación y declaración de impuestos sobre la renta del último período fiscal. • Contar con la póliza de riesgos de trabajo emitida por el Instituto Nacional de Seguros la cual debe estar vigente y cubrir con los riesgos laborales de los empleados. • Presentación del formulario de solicitud.

Fuente: Elaboración propia (2025)

Siguiendo este orden, los emprendedores minimizan los obstáculos y pueden operar legalmente en Costa Rica.

Propuesta de sistema de evaluación y seguimiento

El sistema de seguimiento y evaluación tiene como objetivo medir el impacto del programa municipal en la formalización de emprendimiento efectividad de las capacitaciones, asesorías, y la aplicación de las nuevas políticas (Proyecto de Ley de Patentes y reforma del Código Municipal) este sistema permitirá a la municipalidad de Santa Ana realizar ajustes y mejoras continuas para maximizar el éxito del programa y el desarrollo económico local.

Figura 11. Propuesta de Sistema de evaluación y seguimiento del plan en emprendedores



Fuente: Elaboración propia (2025)

Tabla 74. Plan del sistema de seguimiento y evaluación.

A. Evaluaciones constantes del impacto del programa		
Componentes	Métodos	Actividades
Diseño de la evaluación	Se combinarán métodos cuantitativos y cualitativos para obtener una visión integral del impacto al programa.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluación de resultados: medir el logro de objetivos del programa. 2. Evaluación de proceso: analizar la implementación de las actividades del programa y calidad de los servicios. 3. Evaluación de impacto: determinar los efectos del programa en los emprendedores.
Recopilación de datos	Datos cuantitativos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registros administrativos: número de emprendimientos formalizados y licencias otorgadas patentes registradas. 2. Encuestas estructuradas satisfacción de los participantes, adquisición de conocimientos, cambios en prácticas empresariales. 3. Datos financieros: acceso a financiamiento, creación de empleo.
	Datos cualitativos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Entrevistas semi estructuradas: experiencia a los emprendedores percepción del programa. 2. Grupos focales: discusión sobre temas específicos relacionados con el programa e identificación de factores sociales y culturales. 3. Estudio de caso: Comunidad emprendimiento seleccionados para ilustrar el impacto del programa.
Análisis de datos	<p>Se utilizarán técnicas hasta ética para analizar los datos cuantitativos.</p> <p>Se emplea el método de análisis de contenido análisis temático para analizar los datos cualitativos.</p> <p>Se realizará un análisis integrado de los datos cuantitativos y cualitativos para obtener una comprensión más completa del impacto del programa.</p>	
B. Establecimiento de un sistema de seguimiento		
Componentes	Métodos	Actividades

Registro de emprendedores	<p>1.Creación de base de datos.</p> <p>2.Actualización periódica de la base de datos.</p>	<p>1. Todos los emprendedores que participen en el programa incluirán información sobre sus negocios, necesidades y progreso.</p> <p>2. La base de datos se actualizará con información proporcionada por los emprendedores y por los registros municipales.</p>
Herramientas de seguimiento	Plataforma digital.	Registro de actividades, seguimiento del proceso y comunicación con emprendedores
	Reuniones de seguimiento.	Periódicas con los emprendedores para revisar su progreso identificar dificultades y brindar apoyo.
	Llamadas telefónicas y correos electrónicos.	Mantener el contacto con los emprendedores y recordarles sus compromisos.
Análisis del progreso	<p>1.Se analizará el progreso de los emprendedores en relación con las metas establecidas.</p> <p>2.Se identificarán los factores que facilitan u obstaculizan el programa de los emprendedores.</p>	
Ajustes del programa	<p>Los resultados del seguimiento se utilizarán para realizar ajustes, tales como:</p> <p>1. Modificar los contenidos y la metodología de las capacitaciones y asesorías.</p> <p>2.Fortalecer los servicios de apoyo y acompañamiento a los emprendedores.</p> <p>3.Adaptar las estrategias de promoción y difusión del programa</p> <p>4.Mejorar la plataforma digital.</p>	
C. Realización de Estudios cualitativos		
Componentes	Métodos	Actividades
Diseño de los estudios	Se diseñarán estudios cualitativos específicos.	<p>1. Explorar factores sociales y culturales que influyen en la formalización de los emprendimientos.</p> <p>2. Comprender experiencias, percepciones y el significado que los emprendedores atribuyen al proceso de formalización.</p>

Selección de participantes	Muestra representativa	Uso de diferentes sectores tamaños de negocios y niveles de formalización.
Métodos de recopilación de datos	<p>1. Entrevistas en profundidad: explorar experiencias y perspectivas de los emprendedores sobre formalización.</p> <p>2. Observación participante: interacción de los emprendedores con las instituciones y otros actores.</p> <p>3. Análisis de documentos: examinar políticas públicas representaciones sociales relacionadas a la formalización.</p>	
Análisis de datos	Se utilizarán métodos de análisis cualitativo y la teoría fundamentada.	Identificar patrones temas y significados relevantes para comprender la influencia de los factores sociales y culturales.
Informes de investigación	Elaboración de informes de investigación que presentarán resultados de los estudios cualitativos.	Se difundirá a las autoridades municipales, los emprendedores y las instituciones aliadas.
D. Depuración de la información		
Componentes	Métodos	Actividades
Verificación de Datos	Implementar mecanismos para verificar la exactitud y consistencia de los datos	<p>1. Validación cruzada de datos entre registros municipales plataforma digital y encuestas.</p> <p>2. Contacto directo con los emprendedores para confirmar o actualizar su información.</p> <p>3. Revisión periódica de los datos por parte del personal encargado del sistema de seguimiento.</p>
Eliminación de datos obsoletos o incorrectos	Se establecerán criterios claros para la eliminación de datos que son irrelevantes o incorrectos	La eliminación de datos se realizará de forma segura y respetando la normativa de protección de datos.

Actualización de datos	Actualización periódica	Envío de recordatorios a emprendedores para que revisen y actualicen su información. Integración con otras bases de datos municipales para obtener información actualizada sobre los emprendedores.
Sincronización con el MEIC	Establecimiento de un mecanismo de sincronización de datos con el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC) para garantizar coherencia y la actualización de la información sobre emprendimientos.	
Documentación	Documentación de todas las actividades de depuración de la información.	Registro de fechas, procedimientos realizados, datos modificados o eliminados y el personal responsable.
E. Indicadores de éxito		
Indicador	Subindicador	
Número de emprendimientos formalizados	Número de nuevos registros de empresas en el cantón. Porcentaje de emprendimientos que pasan de la informalidad a la formalidad. Número de exoneraciones de patentes otorgadas.	
Número de emprendimientos capacitados	Aumento en la participación en las actividades del programa. Porcentaje de emprendedores que completan los programas de capacitación. Número de emprendedores que aplican lo aprendido en sus negocios.	
Nivel de satisfacción de los participantes	Mejora en los resultados de las evaluaciones de satisfacción. Porcentaje de participantes que recomiendan los programas Comentarios y testimonios de los participantes.	
Impacto económico del cantón	Incremento en la recaudación de impuestos municipales. Aumento en el número de generación de empleo Crecimiento del PIB local. Aumento en el consumo local.	

Fuente: Elaboración propia (2025)

Además, para la simplificación de trámites y aplicación de nuevas políticas:

- Desarrollar una plataforma digital para trámites de formalización y la posible solicitud de acuerdo con el nuevo proyecto de ley de exoneración de patentes por un año.
- Difundir y aplicar los reglamentos para el proyecto de nueva política de patentes y la reforma del Código Municipal.

REFERENCIAS

- Pérez Gorostegui, E., Rodrigo Maya, B., & Martín Martínez, V. (2023). *Dirección estratégica de la empresa*. Madrid: Centro de Estudios Ramon Areces SA. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=ydPWEEAAAQBAJ&pg=PA174&dq=Modelo+Canvas&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwiwx__Uw9iJAxVUbzABH WEGCwE4ChDoAXoECAgQAg#v=onepage&q=Modelo%20Canvas&f=false
- A. Kerin, R., & W. Hartley, S. (2023). *Marketing*. Monterrey, México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. Obtenido de <https://www.ebooks7-24.com/Stage.aspx>
- Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación. (2021). *Para la elaboración de un Plan de Mejoras*. Madrid, España. Obtenido de <https://www.unirioja.es/servicios/opp/acr/doc/GPlanMejoraD-v1.0-2021-02.pdf>
- Agualongo Quelal, D., & Garcés Alencastro, A. (2020). *Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE*. Obtenido de <https://journal.espe.edu.ec/ojs/index.php/vinculos/article/view/1639/1312>
- Aguilar Morales, S., Ocampo Carapia, L., Guillén Valencia, Á., Tussie Contreras, N., López Aguilar, D., Montiel Morales, D., . . . Ferrer Almazán, A. (2020). *De emprendedor a empresario: Haga que su negocio ¡sea negocio!* (Segunda ed.). Ciudad de México: Patria S.A. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=0JctEAAAQBAJ&pg=PR18&dq=negociaci%C3%B3n+en+emprendimiento&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwi_4_TqxZyLAXW9UjABHSCSOO44ChDoAXoECAYQAw#v=onepage&q=negociaci%C3%B3n%20en%20emprendimiento&f=false
- Albornoz Zamora, E., Guzmán, M., Sidel Almache, K., Chuga Guamán, J., González Villanueva, J., Herrera Miranda, J., . . . Arteaga Delgado, R. (2023). *Metodología de la investigación aplicada a las ciencias de la salud y la educación*. Quito, Ecuador: Mawil Publicaciones de Ecuador. Obtenido de <https://mawil.us/wp-content/uploads/2023/08/metodologia-de-la-investigacion.pdf>

- Alonso García, D., & López Sáez, P. (Junio de 2024). (ESIC, Ed.) Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=zQIREQAAQBAJ&pg=PT198&dq=quinta+revolucion+en+los+emprendimientos&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwistNnDk5yLAXUbRDABHTvDBxsQ6AF6BAgFEAM#v=onepage&q=quinta%20revolucion%20en%20los%20emprendimientos&f=fa
- Arias, D., & Cangalaya, L. (2021). *Investigar y escribir con APA 7*. Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Obtenido de <https://editorial.upc.edu.pe/investigar-y-escribir-con-apa-7-nx94n.html>
- Azuero, Á. E. (Diciembre de 2019). *Dialnet*. Obtenido de <file:///D:/TESIS/Taller%20de%20Tesis/MarcoMetodologicoEnElDesarrollo.pdf>
- Benjumea, J. J. (2022). *Factores determinantes del proceso de creación y consolidación de empresas*. Medellín: Universidad Cooperativa de Colombia. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=xTSzEAAAQBAJ&pg=PA23-IA10&dq=formalizaci%C3%B3n+de+emprendimiento+que+es&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwj5oe2j3KOJAxV5RzABHUMKLhk4ChDoAXoECAgQAg#v=onepage&q=formalizaci%C3%B3n%20de%20emprendimiento%20
- Bilbao Ramirez, J., & Escobar Gallegas, P. (2020). *Investigación Educación Superior*. LULU. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=W67WDwAAQBAJ&pg=PA101&dq=cuestionario+como+instrumento+de+investigacion&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwj-nc7NxMSJAxVSgIQIHTEjCAwQuwV6BAgEEAg#v=onepage&q=cuestionario%20como%20instrumento%20de%20invest
- Callejas, E. R. (2022). *Repositorio Institucional de la Universidad Pontificia*. Obtenido de https://repository.upb.edu.co/bitstream/handle/20.500.11912/10457/Tesis_ReneYEPES_biblioteca%2003oct2022.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Campos Rodríguez , Y., & Céspedes Porras, J. (05 de Octubre de 2021). *RepositorioUTN*. Obtenido de <https://repositorio.utn.ac.cr/server/api/core/bitstreams/bb2a35c7-ecef-4b90-a296-c3b5473b0f43/content>
- Campos-Sánchez, S., Cedeño Palacios , C., Palma García, Y., & Campos Sánchez, V. (25 de Febrero de 2021). *Dialnet*. Obtenido de <file:///D:/TESIS/Taller%20de%20Tesis/Dialnet-LosNegociosDigitalesYSuImportanciaEnLaEraActual.pdf>
- Canales, G. S. (2022). *En el mundo de la palabra. Diccionario etimológico de escritura académica*. Sevilla, España: Aula Magna McGraw Hill. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=xCAQEQAQBAJ&pg=PT33&dq=como+se+define+la+palabra+enfoques&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwiDxvOI07yJAxWCmYQIHf47ALUQ6AF6BAgIEAI#v=onepage&q=como%20se%20define%20la%20palabra%20enfoques&f=false
- Canales, L. E. (Junio de 2022). *Repositorio UNITEC*. Obtenido de <https://repositorio.unitec.edu/server/api/core/bitstreams/8db630d0-88dd-40e2-9c0d-475ac64ad960/content>
- Carbajal, F. F. (2019). *Emprender para desprender: Proyectos. Emprendimiento. Observatorio. Integracion Emprendedora Internacional*. Buenos Aires: Abrapalabra. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=EYPhDwAAQBAJ&pg=PT42&dq=programas+de+gobierno+para+emprendimientos&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwi_04L9156JAxV8SzABHfKsPFsQ6AF6BAgNEAI#v=onepage&q=programas%20de%20gobierno%20para%20emprendimientos&f
- Castiblanco, J. V. (Febrero de 2023). *repository.unad*. Obtenido de <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/54553/Jvcastiblancoa.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Castillo, C. M. (Junio de 2022). *Repositorio ULACIT*. Obtenido de <https://repositorio.ulacit.ac.cr/bitstream/handle/20.500.14230/10842/REF-1661785858-2.pdf?sequence=2>

- Chacón, I. M. (2023). *Matemática emocional: Los afectos en el aprendizaje matemático*. Madrid: Narcea S.A. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=bXLdEAAAQBAJ&pg=PT11&dq=factores+emocionales&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwiZ4J-Kt9OJAxXTg4QIHU2cKsQQ6AF6BAgHEAI#v=onepage&q=factores%20emocionales&f=false
- Chaves, D. R. (Junio de 2021). *Repositorio UNA*. Obtenido de <https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/9b75e61f-6336-4879-8460-dce3d75f33a3/content>
- Cortés, J. G. (Diciembre de 2020). *Redalyc*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5718/571864273008/571864273008.pdf>
- Corzo, J. F. (05 de Febrero de 2024). *IEXE Universidad*. Obtenido de son acciones de gobierno con objetivos de interés público que surgen de decisiones sustentadas en un proceso de diagnóstico y análisis de factibilidad, para la atención efectiva de problemas públicos específicos, en donde participa la ciudadanía en la def
- Couoh, F. J. (2022). *Metodología de la investigación*. México: KSE Soluciones Educativas en KSE Soluciones Educativas. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=6e-KEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=libros+de+metodologia+de+la+investigacion&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwi11ZPRlsGJAXWsRDABHTLRMIsQ6AF6BAgOEAI#v=onepage&q&f=false
- Couoh, F. J. (2022). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: Klik Soluciones Educativas, S.A. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=6e-KEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=tipos+de+investigacion&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwit5czKz5eLAXXqSDABHYiyCsQQ6AF6BAgHEAM#v=onepage&q&f=false
- Diaz, L. E. (27 de Octubre de 2023). Obtenido de Repositorio UPLA: https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/7086/T037_20577650_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Garcés, B. L. (15 de Septiembre de 2021). *Docta UCM*. Obtenido de <https://docta.ucm.es/rest/api/core/bitstreams/7857a50d-ca39-441c-9a85-d0969a0f30d2/content>
- García Rodríguez, L., & Sánchez Cruz, N. (Noviembre de 2023). *Repositorio UNIMINUTO*. Obtenido de <https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/910d09d9-abf3-401a-8bc4-9dccd38a1c5d/content>
- García, .: I. (2020). *Repositorio Universidad Pontificia Comillas*. Obtenido de <https://repositorio.comillas.edu/xmlui/bitstream/handle/11531/37782/Revolucion%20Tecnologica%20Impacto%20de%20la%20Implementacion%20de%20las%20Nuevas%20Tecnologias%20en%20la%20Competitividad%20de%20las%20PYMES%20-%20Garcia%20Garcia%20Ignacio%20de%20Loyola>
- Gaviria, M. J. (14 de Julio de 2022). *Repositorio Eafit*. Obtenido de <https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/8b71f20b-780b-47fb-a243-c61f40c51b63/content>
- Godelieve Wellens, A., Ramas Arauz, F., Pérez Silva, A., Gómez Altamirano, L., Valencia Cruz, A., López Lozada, G., . . . Anastacio Ortega, A. (2024). *INVESTIGACION EDUCATIVA*. Benito Juárez: NEWTON, Edición y Tecnología Educativa. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=KQ4IEQAAQBAJ&pg=PT102&dq=enfoque+mixto+de+la+investigacion&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwiA2KTW-byJAXU4ibAFHRUfOgIQ6AF6BAgMEAI#v=onepage&q=enfoque%20mixto%20de%20la%20investigacion&f=false
- Gómez, C. A. (2023). *Gestión de la atención al cliente/consumidor. COMT0110*. Antequera: Innovación y Cualificación S. L. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=E4e3EAAAQBAJ&pg=PT44&dq=definicion+fuentes+de+informaci%C3%B3n&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwj_-DtsCSJAXVHSDABHetrM4AQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=definicion%20fuentes%20de%20informaci%C3%B3n&f=false

- Gonzaga Chévez, V., & Guido Obando, G. (Julio de 2023). *Repositorio SIBDI-UCR*. Obtenido de <https://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr/server/api/core/bitstreams/0a75002c-3c48-4295-b9ae-70082df8098d/content>
- Guadamuz, B. P. (Agosto de 2023). Obtenido de Repositorio UIA: <http://repositorio.uia.ac.cr:8080/server/api/core/bitstreams/eeace5fb-1e13-4d84-ab3a-d0b056740787/content>
- Guevara Sánchez, O., & Jiménez Roque, J. (15 de febrero de 2023). *Repositorio Universidad Señor de Sipán*. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/11737/Guevara%20Sanchez%2c%20Oiler%20-%20Jimenez%20Roque%2c%20Jack%20Jossepf.pdf?sequence=12&isAllowed=y>
- Gutiérrez Osorio, D., Rodríguez Baquero, I., Moreno Correa, J., Gómez Santrich, M., & Morelo Pereira, D. (2021). *Didáctica y prácticas docentes con base en competencias*. Bogotá: Universidad Cooperativa de Colombia. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=tXxbEAAAQBAJ&pg=PT154&dq=escala+de+likert&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwjN_5iI68iJAxUgSDABHcHhDOwQ6AF6BAgNEAI#v=onepage&q=escala%20de%20likert&f=false
- Harvard Business Review. (2021). Como crear un plan de negocio. *Harvard Business Review*.
- Hernández- Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. (2023). *Metodología de la Investigación Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta* (Segunda ed.). Ciudad de México.: McGraw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V. Obtenido de <https://www.ebooks7-24.com/Stage.aspx>
- Huerta, D. S. (2020). *ANÁLISIS FODA O DAFO*. Madrid: Bubok Publishing S.L. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=6h0JEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=An%C3%A1lisis+FODA&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwjf7riO4u6JAxWxgIQIHQ19D7MQ6AF6BAgGEAI#v=onepage&q=An%C3%A1lisis%20FODA&f=false

- Instituto Nacional de Aprendizaje / Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2024). *MEIC*. Obtenido de <https://www.meic.go.cr/documentos/08k2mt84w/ProgApoyoEmpren060524.pdf>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos . (24 de Enero de 2024). *INEC Costa Rica*. Obtenido de <https://inec.cr/noticias/disminuye-la-cantidad-microempresas-costa-rica-39-menos-que-2022>
- Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU). (19 de Enero de 2024). *INAMU Costa Rica*. Obtenido de <https://www.inamu.go.cr/-/meic-ina-e-inamu-abren-convocatoria-para-nueva-edicion-del-programa-nacional-de-mujeres-empresarias-mujer-y-negocios>
- López, F. (2020). *Tu yo digital: ¿Quién eres en internet?* Madrid: ESIC . Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=tNavEAAAQBAJ&pg=PA99&dq=modelo+CAME&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwj_ieaPuPOJAxWoVzABHVXBCHQ4ChDoAXoECAUQAg#v=onepage&q=modelo%20CAME&f=false
- Martínez, J. L. (2020). *Políticas públicas: Enfoque estratégico para América Latina*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=OwjtDwAAQBAJ&pg=PA249&dq=An%C3%A1lisis+FODA&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwi-1ZDw7e6JAxUtQzABHfl1OJIQ6AF6BAGMEAI#v=onepage&q=An%C3%A1lisis%20FODA&f=false
- Martínez, L. M. (2022). *Repositorio Académico UDA*. Obtenido de <https://repositorioacademico.uda.cl/bitstream/handle/20.500.12740/17017/Bib%2030.227.pdf?sequence=1>
- MEIC. (Noviembre de 2024). *Ministerio de Economía Industria y Comercio*. Obtenido de <https://www.meic.go.cr/web/671/pymes/red-nacional-de-incubacion-y-aceleracion.php>
- mentor Day, A. (2024). *Crea tu Modelo de Negocio y Ajústalo al Mercado*. Santa Cruz de Tenerife: mentor Day. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=2qYbEQAAQBAJ&pg=PT9&dq=modelo+canvas&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&source=gb_mobile_search&sa=X&ved=2ahUKEwi

AnoH_3d6JAxVZTjABHXzUNeQQ6AF6BAgLEAM#v=onepage&q=modelo%20canvas&f=false

- Ministerio de Comercio Industria y Turismo. (2021). *Formalización empresarial*. Obtenido de <https://www.mincit.gov.co/minindustria/estrategia-transversal/formalizacion-empresarial>
- Ministerio de Economía Industria y Comercio (MEIC). (22 de Julio de 2024). *MEIC*. Obtenido de <https://www.meic.go.cr/comunicado/1293/personas-jovenes-inician-programa-de-capacitacion-en-emprendimiento.php>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC). (2023). *Ministerio de Economía, Industria y Comercio*. Obtenido de <https://www.meic.go.cr/wp-content/uploads/2024/10/GFomEmprenGobLoc270423.pdf>
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2019). *Manual para las personas Emprendedoras en Costa Rica*. Obtenido de <https://ofinase.go.cr/wp-content/uploads/meic-manualemprendedor2019.pdf>
- Olave, J. S. (Abril de 2024). Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=IzkYEQAQBAJ&pg=PT144&dq=que+es+quinta+revoluci%C3%B3n&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwiE8PPkiZqLAXUtSDABHX-cOnsQ6AF6BAgLEAM#v=onepage&q=que%20es%20quinta%20revoluci%C3%B3n&f=false
- ONU. (27 de Junio de 2024). *Organización de las Naciones Unidas*. Obtenido de <https://www.un.org/es/observances/micro-small-medium-businesses-day>
- Pacheco, N. M. (21 de Marzo de 2024). Obtenido de Repositorio ULACIT: <https://repositorio.ulacit.ac.cr/bitstream/handle/20.500.14230/11103/La%20Realidad%20de%20Crear%20Emprendimientos%20en%20Costa%20Rica%20y%20c%C3%B3mo%20las%20Pol%C3%ADticas%20P%C3%ABlicas%20Facilitan%20u%20Obstaculizan%20el%20Crecimiento%20de%20la%20Econ>
- Pereyra, L. E. (2020). *Metodología de la investigación*. Ciudad de México: KSE Klik Soluciones Educativas. Obtenido de <https://books.google.co.cr/books?id=x9s6EAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=dise%C3%B1os++de+investigacion+marco+metodologico&hl=es->

- 419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwimiueHkJWLAxUhfTABHT_oIbQQ6AF6BAgIEAM#v=onepage&q=dise%C3%B1os%20de%20investigac
- Pérez, K. M. (7 de Marzo de 2019). *Tecnológico de Costa Rica (TEC)*. Obtenido de <https://www.tec.ac.cr/hoyeneltec/2019/03/07/caracteristicas-tiene-ecosistema-emprendedor-costa-rica>
 - PGR, P. G. (16 de Junio de 2019). *Sistema Costarricense de Información Jurídica*. Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=73943&nValor3=0&strTipM=TC
 - Ramírez Roncancio, N., Castellanos Páez, V., Vergara Estupiñán, L., Cuesta Bernal, D., Hernández Angarita, A., Díaz Espinosa, G., . . . Pardo Espejo, N. (2023). *EduKhándonos para la vida.: bienestar y ciudadanía*. Tunja: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia (UPTC). Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=x-61EAAAQBAJ&pg=PA36&dq=an%C3%A1lisis+came&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwiY7ZfpvPOJAxXTfDABHXZuOHAQ6AF6BAgMEAI#v=onepage&q=an%C3%A1lisis%20came&f=false
 - Real Academia Española. (2019). *Diccionario del estudiante*. Madrid. Obtenido de <https://www.rae.es/diccionario-estudiante/factor>
 - Rebollo, P., & Ábalos, E. (2022). *Metodología de la Investigación/Recopilación*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Editorial Autores de Argentina. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=vbWHEAAAQBAJ&pg=PT64&dq=que+es+marco+teorico&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwifpdXB0ZKLAxX_TjABHXcsJREQ6AF6BAgOEAM#v=onepage&q=que%20es%20marco%20teorico&f=false
 - Rodríguez, I. G. (2019). *Repositorio UNAD*. Obtenido de <https://repository.unad.edu.co/jspui/bitstream/10596/30191/1/34599136.pdf>
 - Rodríguez, R. E. (2020). *EL EMPRENDEDOR DE ÉXITO* (Sexta ed.). Ciudad de México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. Obtenido de <https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>
 - Rojas López, M., & Medina Marín, L. (2023). *Planeación estratégica: Casos de estudio 2a Edición* (2da ed.). Bogotá: Ediciones de la U. Obtenido de

https://books.google.co.cr/books?id=4D-iEAAAQBAJ&pg=PA37&dq=estrategia+es&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwifmva-_9yJAxW3VTABHd_0JTUQ6AF6BAgGEAI#v=onepage&q=estrategia%20es&f=false

- Rojas, N. G. (2023). *Metodología de la Investigación para Anteproyectos*. Universidad Abierta para Adultos (UAPA). Obtenido de https://elibro.net/es/ereader/bibliouia/229656?fs_q=Metodologia__de__la__investigacion__anteproyectos__&prev=fs
- Sáez, F. A. (2022). *Investigación sensible.: Metodologías para el estudio de imaginarios y representaciones sociales*. Bogotá: Universidad Santo Tomás. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=V2ugEAAAQBAJ&pg=PT321&dq=Los+sujetos+de+estudio+son+aquellas+personas&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwi5ko3i4b2JAxU6RjABHcZAMlQQ6AF6BAgFEAI#v=onepage&q=Los%20sujetos%20de%20estudio%20son%20aquellas%20p
- Salas Suárez , Á., Cervera Oliver, M., Strzelecki Sinopoli, M., & Godoy Caballero, A. (2023). *Empresa y diseño de modelos de negocio 2*. Madrid: Paraninfo. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=aU7IEAAAQBAJ&pg=PA43&dq=El+plan+de+negocio+es+un+documento&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwjuz-i979qJAxUjRzABHd4bBscQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=El%20plan%20de%20negocio%20es%20un%20documento&f=false
- Sánchez, D. O. (2023). *¿Cómo investigar en Didáctica de las Ciencias Sociales? Fundamentos metodológicos, técnicas e instrumentos de investigación*. Barcelona: OCTAEDRO, S.L. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/370631565_Metodos_mixtos_de_investigacion
- Segura, L. G. (Diciembre de 2023). *Repositorio UIA*. Obtenido de <http://repositorio.uia.ac.cr:8080/server/api/core/bitstreams/86c0686f-124c-452e-93e2-d0b43a1d6b22/content>

- Serrano, F. J. (2020). *Intervención educativa en contextos sociales: Fundamentos e investigación, estratégicas y educación social en el ciclo vital*. Barranquilla: Universidad del Norte. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=I-0QEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA133&dq=dise%C3%B1o+de+la+investigacion+secuencial+exploratorio+definici%C3%B3n&ots=7OKdsaNyLZ&sig=1afQtNeV5do5V4Cny69MrhLj-ps#v=onepage&q&f=false>
- Sigha, I. J. (Febrero de 2024). *Repositorio Digital Tecnológico Universitario Vida Nueva*. Obtenido de <http://dspace.istvidanueva.edu.ec/bitstream/123456789/380/1/CAIZA%20SIGCHA%20JOSE%20ISMAEL.pdf>
- Sistema Costarricense de Información Jurídica. (17 de 10 de 2024). *Procuraduría General de la República*. Obtenido de http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=80601
- Solís, M. A. (Septiembre de 2023). *Repositorio UNA*. Obtenido de <https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/f4415dae-9934-40e1-b019-c6f0f95cd8ce/content>
- Tarziján, J. (2023). *Fundamentos de la estrategia empresarial* (6ta ed.). Santiago, Chile: Ediciones Ucc. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=f22yEAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=una+estrategia+es&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwjfw6yF2tqJAxWWSzABHRoCFKIQ6AF6BAGKEAI#v=onepage&q=una%20estrategia%20es&f=false
- Thompson, A., Peteraf, M., Gamble, J., & Strickland, A. (2023). *ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA*. Ciudad de México.: McGraw Hill, LLC. Obtenido de <https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>
- Torreblanca, F., & Lorente, P. (2021). *Los 7 pecados laterales: 42 técnicas creativas generadoras de innovación*. Madrid, España: ESIC. Obtenido de <https://books.google.co.cr/books?id=kJDEAAAQBAJ&pg=PA17&dq=Los+7+pecados+laterales:+42+t%C3%A9cnicas+creativas+generadoras+de+innovaci%C3%B3n&hl=es->

419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwiZxunJrt2JAxWTmIQIHeWWDwgQ6AF6BAGIEAI#v=onepage&q=Los%207%20pe

- Universidad Veracruzana. (15 de Octubre de 2019). *Universidad Veracruzana*. Obtenido de <https://www.uv.mx/iiesca/files/2020/02/01CA201902.pdf>
- Vargas, V. N. (15 de Marzo de 2022). *Repositorio ULACIT*. Obtenido de <https://repositorio.ulacit.ac.cr/bitstream/handle/20.500.14230/10376/REF-1655496430-2.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Vásquez Olave, M., Bueno Orozco, J., López Vega, R., Rangel Jiménez, A., Fernández Hurtado, S., Niño, Arango, M., . . . Gutiérrez González, S. (2019). *Emprendimiento en Cali: Análisis dinámico*. Santiago de Cali: Programa Editorial Universidad Autónoma de Occidente. Obtenido de https://books.google.co.cr/books?id=jDidDwAAQBAJ&pg=PA149&dq=informalidad+en+emprendimientos&hl=es-419&newbks=1&newbks_redir=0&sa=X&ved=2ahUKEwiUv-atwKOJAxWDRjABHbcwD7oQ6AF6BAGOEAI#v=onepage&q=informalidad%20en%20emprendimientos&f=false
- Villar, C. d. (2024). *SRM CAMPUS UNIASTURIA*. Obtenido de https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/investigacion_cuantitativa/unidad1_pdf1.pdf
- Villaverde Hernando, S., Monfort de Bedoya, A., & Merino Sanz, M. (2020). *Investigación de mercados en entornos digitales y convencionales: Una visión Integradora*. Madrid: ESIC.
- Zúñiga, R. P. (Abril de 2020). *Repositorio UIA*. Obtenido de <http://repositorio.uia.ac.cr:8080/server/api/core/bitstreams/d3acdba4-4e36-4513-a4f8-b0a8fbd9fcc9/content>