

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

**TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN PARA OPTAR POR EL GRADO DE
LICENCIATURA EN ECONOMÍA CON ENFASIS EN ECONOMÍA
INTERNACIONAL**

Título de la investigación

Análisis del impacto al acceso al financiamiento de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo durante el periodo del 2024 y propuesta de guía financiera.

Estudiante: María de los Ángeles Olaya Mora

Tutor: Jonathan Salas Segura

Sede, Aranjuez

Noviembre, 2025

Contenido

Índice de Figuras	viii
Índice de Tablas.....	x
Dedicatoria y Agradecimientos	xi
Resumen Ejecutivo	xii
Capítulo I: Introducción y Propósito	14
Estado Actual de la Investigación.....	15
Introducción	15
Antecedentes	16
Antecedentes Internacionales.....	26
Descripción del tema.....	36
Información existente.....	37
Estudios Previos	37
Delimitación del Título	38
Aporte del investigador	38
Objeto de estudio.....	38
Sujeto de estudio.....	38
Delimitación espacial	39
Delimitación temporal	39
Planteamiento del problema.....	39
Sistematización del problema.....	40
Objetivos	41
Objetivos generales	41
Objetivos específicos.....	42
Justificación.....	43
Justificación práctica	44
Justificación metodológica	44
Justificación teórica	45
Alcances y limitaciones.....	45
Alcances	45
Alcance temporal.....	46
Limitaciones	46
Capítulo II. Marco Situacional.....	47

Marco Situacional	48
Historia del financiamiento	48
Historia del financiamiento femenino	49
Evolución de las políticas públicas costarricenses para la inclusión financiera con enfoque de género	49
El Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD).....	50
Implementación operativa	51
Institucionalización del enfoque de género	52
Programa Emprende	53
Programa Mujer Empresaria.....	54
Fidecomiso de Desarrollo (FIDEIMAS)	54
Marco teórico	55
Introducción	55
Emprendimiento	55
Persona Emprendedora.....	56
Mujer emprendedora	56
Motivación para emprender	56
Financiamiento	57
Financiamiento para emprender	58
Inclusión financiera con perspectiva de género	58
Financiamiento Reembolsable	58
Financiamiento No Reembolsable	59
Capital semilla.....	59
Agencia Operadora	60
Tipos de Agencias Operadoras	61
AUGE	61
Activa CATIE.....	61
UTN.....	61
Gat SUR.....	62
Fondos públicos de financiamiento	64
Capítulo III. Marco Metodológico.....	70
Procedimiento metodológico.....	71
Enfoque cuantitativo	71

Enfoque cualitativo	72
Diseño del estudio	73
No experimental	73
Seccional	74
Transeccional o transversal	74
Método de Investigación	75
Analítico	75
De Campo.....	76
Tipo de investigación	76
Descriptiva	76
Empírica	77
Hermenéutica	77
Etnográfica	78
Nomotética	78
Sujetos y fuentes de información	79
Sujetos de información.....	79
Mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo.....	79
Fuentes de información	79
Fuentes primarias.....	80
Información que se obtiene del cuestionario y la entrevista	80
Fuentes secundarias	80
Libros y otros textos	81
Estudios o tesis	81
Internet.....	81
Población.....	81
Censo.....	82
Muestra no probabilística	82
Instrumentos	83
Cuestionario.....	83
Preguntas cerradas	83
Preguntas abiertas	84
Confiabilidad y validez	86

Confiabilidad.....	86
Validez	86
Operacionalización de variables.....	87
Primera variable: Barreras de las mujeres emprendedoras	87
Definición conceptual.....	87
Definición instrumental	88
Definición operacional	88
Segunda variable: Tipos de financiamiento	89
Definición conceptual.....	89
Definición instrumental	90
Definición operacional	91
Tercera variable: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento	92
Definición conceptual.....	92
Definición Instrumental.....	93
Definición operacional	94
Entrevista.....	94
Confiabilidad y validez.....	95
Proceso de recolección de datos	95
Operacionalización de las variables	96
Primera variable: Barreras de las mujeres emprendedoras.....	96
Definición conceptual.....	96
Definición instrumental	97
Segunda variable: Tipos de financiamiento.....	97
Definición conceptual.....	97
Definición instrumental	98
Tercera variable: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento	98
Definición conceptual.....	98
Definición instrumental	99
Capítulo IV: Análisis e interpretación de resultado	100
Análisis e interpretación de resultados.....	101
Resultados del cuestionario	101
Análisis sociodemográfico	101

Análisis de la primera variable de la encuesta: Barrera de las mujeres emprendedoras	104
Análisis de la segunda variable de la encuesta: Tipos de financiamiento.....	109
Análisis de la tercera variable de la encuesta: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento	113
Alfa de Cronbach.....	117
Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones	128
Conclusiones	129
Conclusiones de los datos generales.....	129
Conclusiones de la primera variable: Barrera de las mujeres emprendedoras.....	130
Conclusiones de la segunda variable: Tipos de financiamiento.....	131
Conclusiones de la tercera variable de la encuesta: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento	131
Recomendaciones.....	132
Recomendaciones de la primera variable: Barrera de las mujeres emprendedoras	132
Recomendaciones de la segunda variable: Tipos de financiamiento	133
Recomendaciones de la tercera variable de la encuesta: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento	134
Capítulo VI: Estrategia de Desarrollo.....	136
Introducción	136
Descripción de la propuesta	137
Objetivos	138
Objetivo General	138
Objetivos Específicos.....	138
Destinatarios finales	139
Alcances de la propuesta	139
Propuesta	140
Inversión	141
Rentabilidad.....	141
Liquidez.....	141
Balance General.....	141
Margen de ganancia.....	141
Punto de equilibrio	141
Endeudamiento	142

Diversificación.....	142
Conceptos microeconómicos.....	142
Oferta.....	142
Demanda.....	142
Equilibrio de mercado	142
Elasticidad de la demanda	142
Costo Fijo	143
Costo variable.....	143
Utilidad.....	143
Competencia perfecta	143
Competencia imperfecta.....	143
Economías de escala.....	143
Acciones Estratégicas.....	144
Almacenamiento de la “Macro Korobo Pymes”	144
Presupuesto.....	159
Consideraciones Finales.....	161
Consideraciones Generales	161
Referencias.....	162
Anexos.....	169
Anexo #1. Cuestionario de la encuesta.....	169
Anexo #2. Entrevista guiada.....	174

Índice de Figuras

Figura 1.....	52
Figura 2.....	57
Figura 3.....	60
Figura 4.....	63
<i>Figura 5</i>	64
<i>Figura 6</i>	65
Figura 7.....	69
Figura 8.....	102
Figura 9.....	103
Figura 10.....	104
Figura 11.....	105
Figura 12.....	106
Figura 13.....	107
Figura 14.....	108
Figura 15.....	109
Figura 16.....	110
Figura 17.....	111
Figura 18.....	112
Figura 19.....	113
Figura 20.....	114
Figura 21.....	115
Figura 22.....	116
Figura 23.....	144
Figura 24.....	145
Figura 25.....	145
Figura 26.....	146
Figura 27.....	149
Figura 28.....	150
Figura 29.....	151
Figura 30.....	152
Figura 31.....	152
Figura 32.....	153

Figura 33.....	153
Figura 34.....	154
Figura 35.....	154
Figura 36.....	155
Figura 37.....	156
Figura 38.....	157
Figura 39.....	158
Figura 40.....	160

Índice de Tablas

Tabla 1.....	51
Tabla 2.....	66
Tabla 3.....	67
Tabla 4.....	67
Tabla 5.....	85
Tabla 6.....	88
Tabla 7.....	89
Tabla 8.....	91
Tabla 9.....	92
Tabla 10.....	93
Tabla 11.....	94
Tabla 12.....	95
Tabla 13.....	97
Tabla 14.....	98
Tabla 15.....	99
Tabla 16.....	117
Tabla 17.....	118
Tabla 18.....	119
Tabla 19.....	147
Tabla 20.....	159

Dedicatoria y Agradecimientos

Dedicatoria

Dedico este trabajo a Dios, fuente de sabiduría y fortaleza, por guiarme en cada paso de este camino.

A mis hijas, por ser ese motor que me ayudaron en los momentos difíciles para continuar y culminar este proceso para crecer y ser una mejor persona y ente de referencia para ellas.

A mis padres, cuyo esfuerzo y ejemplo me inspiraron a alcanzar cada meta con dedicación y humildad, a mí padre por estar ahí siempre creyendo en mí y apoyando para poder avanzar y ser mejor persona, a mí madre por escucharme y estar ahí motivándome día a día. Y a todas aquellas personas que creyeron en mí, gracias por recordarme siempre que los sueños se construyen con perseverancia y esperanza.

Agradecimiento

Expreso mi más sincero agradecimiento a mi tutor Jonathan Salas Segura por todo su acompañamiento y seguimiento en este proceso, su constante disposición para orientar mis ideas con rigor y claridad, haciendo de este proyecto un trabajo más ameno. A mis compañeros de estudio, por compartir conmigo largas horas de trabajo, aprendizaje y amistad.

A mi familia, por su apoyo emocional, comprensión y aliento inquebrantable durante todo el proceso.

Y finalmente, a todas las personas que, de una u otra forma, aportaron su tiempo, conocimientos y motivación para que este logro fuera posible.

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo de investigación tiene como propósito analizar el impacto del acceso al financiamiento en el desarrollo de los emprendimientos liderados por mujeres del Salón Comunal de Korobo, en el distrito de Ipis, durante el año 2024, y posteriormente proponer una guía financiera práctica que fortalezca sus capacidades administrativas, financieras y tecnológicas.

El estudio parte de la premisa de que, a pesar de los avances en materia de inclusión financiera y políticas de apoyo al emprendimiento femenino, las mujeres continúan enfrentando barreras estructurales, culturales y económicas que limitan su acceso al crédito y restringen la sostenibilidad de sus negocios. Entre los principales obstáculos identificados destacan la informalidad de los emprendimientos, la falta de garantías, el desconocimiento de las alternativas crediticias y la limitada educación financiera.

Metodológicamente, la investigación se desarrolló bajo un enfoque **cuantitativo con apoyo cualitativo**, mediante la aplicación de **cuestionarios y entrevistas** a mujeres emprendedoras de la comunidad. Se analizan variables como las **barreras de acceso al financiamiento**, los **tipos de crédito disponibles** (bancarios, microcréditos, fondos públicos y apoyos gubernamentales), y la **relación entre el acceso financiero y el crecimiento empresarial**. Los resultados evidencian que el acceso a financiamiento adecuado contribuye de manera significativa al aumento de ingresos, la expansión de operaciones y la estabilidad económica de los negocios.

Como producto del análisis se diseña una **guía financiera denominada “Macro Korobo Pymes”**, una herramienta digital basada en Excel que permite a las emprendedoras gestionar de forma sencilla sus inventarios, ventas, presupuestos, flujo de caja y reportes automáticos. Esta herramienta busca fomentar la educación financiera, mejorar la planificación económica y promover la toma de decisiones informadas.

La propuesta de la guía se estructura en tres ejes estratégicos:

1. **Educación financiera básica:** fortalecimiento de conocimientos sobre ahorro, crédito y administración de recursos.

2. **Planificación y control del negocio:** aplicación de herramientas de registro y monitoreo financiero.
3. **Acceso al financiamiento y toma de decisiones:** orientación sobre opciones crediticias formales y comunitarias.

Finalmente, el estudio concluye que fortalecer las competencias financieras y tecnológicas de las mujeres emprendedoras incrementa su autonomía económica, su capacidad de gestión y su aporte al desarrollo local. La guía financiera propuesta representa un modelo sostenible, adaptable a contextos similares y replicable en otras comunidades del país.

Capítulo I: Introducción y Propósito

Estado Actual de la Investigación

Introducción

El acceso al financiamiento representa uno de los principales retos para el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos y aún más cuando se trata de emprendedoras. A pesar del gran avance en la inclusión financiera y programas de apoyo, a muchas mujeres sigue presente las barreras estructurales, culturales y económicas que limitan el acceso a recursos crediticios y otras posibles formas de financiamiento.

El presente estudio se enfoca en analizar el impacto del acceso al financiamiento en el desarrollo de los emprendimientos liderados por las mujeres del Salón Comunal de Korobo durante el periodo del año 2024, en este análisis se busca identificar los principales cambios experimentados en los negocios a raíz del financiamiento recibido, así como las limitaciones que se enfrentan en el proceso de desarrollar un emprendimiento y su proceso para llevar este a que madure y no se quede como una simple idea fugaz.

Por lo que se va a buscar identificar las principales barreras que les atañen a las mujeres emprendedoras al intentar acceder al financiamiento; considerando factores como la informalidad de sus emprendimientos, la falta de garantías, la limitada educación financiera y los sesgos de género en las instituciones financieras ocasionando la perpetua miento de las desigualdades económicas.

Adicional la investigación propone medir el impacto de los diferentes tipos de financiamiento como créditos bancarios, microcréditos, financiamiento colectivo y apoyos gubernamentales en el desempeño y sostenibilidad de los negocios liderados por mujeres para entender cuales mecanismos han sido más eficaces al momento de emprender.

Finalmente se busca determinar la relación entre el acceso al financiamiento y el crecimiento de los emprendimientos evaluando diversos indicadores como el aumento de ingresos, expansión de operaciones, generación de empleo y estabilidad financiera.

La presente investigación pretende generar insumos valiosos para la formulación de estrategias, que promuevan la autonomía económica de las mujeres emprendedoras en comunidades semiurbanas y de esta forma lograr fortalecer su papel como agente de

desarrollo adicional a ello brindársele una guía financiera que les sirva de impulso para maximizar sus utilidades en cada emprendimiento que realicen.

Antecedentes

La primera tesis consulta es la de Esquivel (2022) con el tema: Construcción del proyecto profesional de cuatro mujeres en la etapa de la adultez joven: Un análisis desde el perfil emprendedor y el nuevo paradigma laboral, la realiza para la Universiada Nacional de Costa Rica y opta por el grado académico de Licenciatura.

De la investigación a analizar se desprende el siguiente objetivo general: según Esquivel (2022) con el tema Construcción del proyecto profesional de cuatro mujeres en la etapa de la adultez joven: Un análisis desde el perfil emprendedor y el nuevo paradigma laboral: Analizo la construcción del proyecto profesional de mujeres en la etapa de la adultez joven de que son parte de Empoderando Juventudes Naranjo desde el perfil emprendedor y el nuevo paradigma laboral.(p.14) y el siguiente objetivo específico según Esquivel (2022).

El primer objetivo identifiqué los factores internos que intervienen en la construcción del proyecto profesional de mujeres en la etapa de la adultez joven que son parte de Empoderando Juventudes Naranjo. Reconozco los factores externos que intervienen en la construcción del proyecto profesional de mujeres en la etapa de la adultez joven que son parte de Empoderando Juventudes Naranjo.(p.14)

La metodología que se emplea es la fenomenológica, este tiene raíces filosóficas en las cuales hacen énfasis en cómo los individuos comprenden los significados de las experiencias vividas.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando Esquivel (2022):

“ Las mujeres participantes no visualizan su emprendimiento en sus metas a largo plazo, indicando que no lo ven como elemento para insertarse al mundo laboral de manera permanente.”(p.95)

Para lo anterior Esquivel (2022) recomienda:

“ Es esencial realizar una investigación de su entorno y de las posibilidades que este ofrece, de manera que la construcción de sus emprendimientos responda a la necesidad de la zona, generando nuevos negocios.” (p.99)

Para finalizar esta investigación se evidencio que es importante promover los espacios de los emprendedores y capacitarse en otros ámbitos no solo en el emprendimiento que producen sino ser educado integralmente, incorporarse los temas de mercadeo, finanzas y inversión para poder hacer un buen uso de los ingresos. Adicional a ello es importante complementar los emprendimientos con educación formal para no depender solo del emprendimiento para tener un ingreso seguro donde se garantice sus necesidades básicas.

La segunda tesis consultada es la de Agüero (2022) con el tema Plan de Negocios para el emprendimiento Da-Da Tejidos que permita establecer la sostenibilidad comercial y su rentabilidad mediante el uso de servicios financieros del Sistema de Banca para el Desarrollo, la realiza para el Instituto Tecnológico de Costa Rica y opta por el grado académico de Bachillerato.

De la investigación a analizar se desprende el siguiente objetivo general: Según Agüero (2022) con el tema Plan de Negocios para el emprendimiento Da-Da Tejidos que permita establecer la sostenibilidad comercial y su rentabilidad mediante el uso de servicios financieros del Sistema de Banca para el Desarrollo: Diseñar un plan de negocios para el emprendimiento Da-Da Tejidos que permita la sostenibilidad comercial y su rentabilidad mediante el uso de servicios financieros con sistema de Banca para el desarrollo, durante el segundo semestre del año 2022. (p.20) y el siguiente objetivo específico según Agüero (2022).

Diagnosticar la situación actual de la empresa en su entorno externo y su competencia, realizar un estudio de mercadeo estratégico que proporcione la información necesaria para el correcto desarrollo de negocio, crear una guía de orientación para que Da-Da Tejidos pueda realizar una solicitud de financiamiento mediante el Sistema de Banca para el Desarrollo.(p.20)

La metodología que se emplea es la descriptiva donde se realizará una descripción de los resultados obtenidos y las variables, según el análisis y la investigación obtenida del

emprendimiento. Por lo que el diseño de la investigación es no experimental, ya que el estudio se limita a observar los datos recolectados sin intervenir en ellos y según el periodo de tiempo será transversal ya que se realiza el estudio en un momento y tiempo definido.

Se obtiene la siguiente conclusión dando como respuesta al objeto de estudio de la investigación de Agüero (2022) indicando que:

La situación actual de Da-Da Tejidos en el país, donde el mercado de productos tejidos a mano con la técnica crochet es muy competitivo. Los precios se fijan en función de la oferta y demanda, por lo que la estrategia aplicada es la diferenciación, logrando destacar a los consumidores por la calidad de los artículos con un servicio personalizado y único, dando un valor agregado al producto y servicio, en la investigación de mercados, se determina que en el mercado meta de la empresa la mayoría es de género femenino, con un ingreso bajo y medio. Constantemente adquieren productos para un regalo, decoración y uso personal como son amigurumis, artículo personalizado, gorros o bufandas, tomando en cuenta el precio, calidad y diseño de los productos.

Para lo anterior Agüero (2022) recomienda: “ El emprendimiento Da-Da Tejidos no cuenta con una póliza de riesgo del trabajo, por lo que se sugiere la adquisición de la póliza para futuros riesgos laborales, se incentiva a Da-Da Tejidos a inscribirse ante el MEIC para recibir beneficios que pueda ayudar al crecimiento del negocio, se invita a Da-Da Tejidos a utilizar las herramientas creadas en el proyecto para el apoyo en ventas y posible solicitud de financiamiento mediante SBD. (p142).

Para finalizar se evidencio como en esta investigación el emprendimiento Da-Da Tejidos debe proteger su emprendimiento con una póliza de riesgo del trabajo y a su vez inscribirse a las diferentes instituciones del Estado que brindan beneficios a los pequeños y medianos emprendedores para que puedan mejorar su capital laboral y reinventarse en el mercado y con ello logrando una mejor utilidad en su empresa. Ya que muchas empresas con emprendimientos en desarrollo pierden estos beneficios por falta de conocimiento e información.

La tercera tesis consultada es la de Camacho (2020) con el tema Clasificación de las incubadoras en Costa Rica para el apoyo de la comunidad emprendedora 2019, la realiza para la Universidad Internacional de las Américas y opta por el grado académico Licenciatura.

De la investigación a analizar se desprende el siguiente objetivo general: Según Camacho (2020) con el tema “Clasificación de las incubadoras en Costa Rica para el apoyo de la comunidad emprendedora 2019”, Determinar los beneficios derivados de la clasificación de las incubadoras en Costa Rica para el apoyo de la comunidad emprendedora 2019 (p.10) y el siguiente objetivo específico según Camacho (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 y identificar los beneficios que pueden obtener los emprendedores según el sector de cada incubadora. (p.10).

La metodología que se emplea es la cualitativa debido a que se requirió realizar la recolección de datos por medio de información suministrada por expertos, revistas, noticias, libros, periódicos, páginas web, antologías, enciclopedias, tesis e instituciones públicas. El método que más se adapta a la investigación es el diseño fenomenológico porque se basa en hechos y experiencias de los emprendedores incubados y principalmente a incubadoras costarricenses,

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando Camacho (2020):

Se logro determinar que en el país las incubadoras académicas son las que pertenecen a los colegios técnicos de Costa Rica y actualmente existen cuatro incubadoras académicas, esta se hallan ubicadas en distintas zonas del país y se encuentran establecidas dentro de dichos centros educativos, se destaca que en Costa Rica las incubadoras también se pueden clasificar en incubadoras dinámicas, las cuales incuban emprendimientos con alto potencial de éxito y que tengan un desarrollo bastante rápido y eficaz.(p.128).

Para lo anterior Camacho (2020) recomienda:

“ Se les recomienda a las incubadoras de colegio técnicos que expandan sus servicios y no solamente incuben a estudiantes o egresados de dichos colegios, sino también incluyan

a estudiantes de otros centros educativos para que beneficien e incentiven a más personas desde jóvenes a emprender, pues actualmente uno de sus principales requisitos es pertenecer a este tipo de colegios. Esta expansión la pueden lograr solicitándole al MEP que realice ferias institucionales de forma regional en donde pueda calificar estudiantes de otros centros educativos y puedan brindar el servicio de forma extramuros. (p.131-132).

Para finalizar en esta investigación se evidencia que las incubadoras de emprendedores no deberían manejarse solamente en colegios técnicos se debe ampliar más el abanico de posibilidades para que toda persona que desee emprender e instruirse tenga la oportunidad y no se encuentre con esta exclusión automática. Además, es importante validar el aprovechamiento de los recursos que otorgan las incubadoras nacionales a emprendedores.

La cuarta tesis consultada es la de (Duarte et al .,2021) con el tema “Adaptación del programa emprendidos de la Universidad Técnica Nacional para su implementación a personas en vulnerabilidad socioeconómica, que se encuentran vinculadas al área de desarrollo económico local de la Municipalidad de Cañas 2020, la realiza para la Universidad Técnica Nacional y optan por el grado de Licenciatura.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Según (Duarte et al .,2021) “Proponer herramientas que impulsen el desarrollo empresarial de la población en vulnerabilidad socioeconómica del cantón de Cañas, a través de la adaptación del programa emprendidos de la Universidad Técnica Nacional en las personas vinculadas al “ Área de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad de Cañas, Guanacastes, 2020(p.14)”. Y como objetivo específico según (Duarte et al .,2021):

“Analizar el contenido actual de los Manuales del Programa de Formación para el emprendimiento y la Incubación, estableciendo el temario relevante para la población en estudio, Caracterizar al grupo de beneficiarios vinculados al “Área de Desarrollo Económico Local de la Municipalidad de Cañas” conociendo sus perfiles y situación socioeconómica y desarrollar habilidades empresariales mediante la propuesta del modelo del Negocio Cavas, como respuesta a las necesidades de comprensión del negocio y del entorno”.(p.14).

La metodología que se emplea es la cualitativa ya que la población de estudio se encuentra inmersa en un fenómeno social en este caso es la vulnerabilidad socioeconómica de manera que permita conocer las principales características de los sujetos, como hábitos, grado de conocimiento, habilidades, para así abordar los temas de la mejor manera posible. Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando (Duarte et al .,2021):

La caracterización realizada permitió conocer el perfil emprendedor de los miembros pertenecientes a ADEL que en su mayoría cuentan con conocimiento empresariales, sin embargo, necesitan de un asesoramiento que les permita potenciar su negocio ya que muchos son de subsistencia.

Para lo anterior (Duarte et al .,2021) recomienda: Se incentiva a los miembros de ADEL llevar a cabo PRODEGAE ya que la adaptación del programa está directamente dirigida y relacionada a ellos. El éxito de dicho programa es responsabilidad de dicha población, replicar este programa en otras municipalidades como un plan nacional de desarrollo económico para los emprendedores, ya que puede funcionar como impulsor para la activación sobre departamentos de desarrollo empresarial en otros gobiernos locales del país.

Para finalizar, en esta investigación se evidencia la necesidad que tiene diversas instituciones a lo largo y ancho del país de replicar proyectos como este donde capacitan e impulsa a emprendedores, además de darle la guía se les debe dar un seguimiento y recibir la respectiva retroalimentación de parte de cada generación que participe en estos procesos para limpiar todo lo que no esté correcto y mejorar en pro de los participantes y la población dando mejores capacitaciones y crear empoderados emprendedores.

La quinta tesis consultada es de Romero (2023) con el tema: “La construcción de carrera en personas profesionales que emprende con actividades distintas a su formación universitaria en la Gran Área Metropolitana (GAM)”, la realiza para la Universidad de Costa Rica y opta por el grado académico Maestría en Educación.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Según Romero (2023) “ Analizar la construcción de carrera en un grupo de personas profesionales que

desarrollan emprendimientos con actividades distintas a su formación universitaria, en la Gran Área Metropolitana (GAM)”.(p.36) y el siguiente objetivo específico según Romero (2023):

“Caracterizar los eventos significativos del proceso de construcción de carrera en un grupo de personas profesionales que desarrollan emprendimientos con actividades que no corresponden a su formación universitaria, comprender las motivaciones o eventos que impulsaron el emprendimiento dentro de la construcción de carrera.” (p.36)

La metodología que se emplea es la cualitativa con un alcance interpretativo con uso del método biográfico narrativo. Aplicándose entrevistas semiestructuradas que permitan recopilar relatos de vida a través de narrativas que reconstruyen eventos significativos en la construcción de carrera.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación de Romero(2023) indicando que:

Se concluye que el proceso de construcción de carrera se caracterizó por trayectorias de vida con recorridos lineales en la formación académica inicial, hasta que por una serie de transiciones se genera el viraje de emprender con actividades distintas a su profesión reconfigurando la trayectoria laboral. Las personas emprendedoras reconocieron que hubiese sido ideal el haberse formado en un colegio a través del arte mientras que una de las emprendedoras narro que tuvo que pasar de un sistema artístico a uno más académico. (p.183)

Por lo anterior Romero (2023) recomienda:

“ Se manifiesta como prioritario para la Orientación Laboral, contemplar la construcción y reconstrucción de la identidad social, vocacional y laboral. Abordar el desarrollo de elementos de la identidad profesional y acompañar el ingreso, mantenimiento y salida del mundo del trabajo”. (p.189).

Para finalizar esta investigación se evidencio la importancia de tomar en cuenta la per-sección de cada entrevistado sobre la carrera que cursaron por seguir patrones en la familia, pero no por algo que los apasionaba llevándolos a desempeñarse como emprendedores de diferentes áreas artísticas y encontrar en ello una libertad de expresión.

Por lo que es importante contemplar que no todas las personas que desarrollan un emprendimiento son porque subsistente de ello si no que hay un segmento que lo hace por una pasión o bien un ingreso adicional a su profesión principal.

La sexta tesis consultada es la de Díaz (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”, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica opta por el título de Bachillerato en Planificación y Promoción Social.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general según Díaz (2023) “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) y los siguientes objetivos específicos según Díaz (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, 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)

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación de Díaz (2023) indicando que:

“Un porcentaje de las mujeres presenta debilidades para acceder y utilizar las nuevas tecnologías, no cuentan con equipos de cómputo, utilizan poca o ninguna tecnología en sus procesos de producción y comercialización, presentan falta de conocimiento en el uso de redes e internet, llevan sus registros contables de forma rudimentaria en un cuaderno o libreta.” (p.118).

La metodología empleada en la investigación es el enfoque cualitativo en el que se plantea un problema que luego se fundamenta teóricamente a través de la recopilación de información tomada de entrevistas, grupo focal, documentos, revistas entre otros.

Por lo anterior Díaz (2023) recomienda:

“ A partir de los hallazgos de la investigación, entre dichas metas se podría mencionar: la renovación de liderazgos, nuevas alianzas con instituciones públicas y privadas, contar con un fondo revolvente para préstamos a las mujeres. Desde la perspectiva operativa o de corto plazo, se tendría mayor capacidad para la ejecución de las acciones capacitación, asesoría, canalización de recursos, administración” (p.122).

Para finalizar en esta investigación se evidencia que las Asociación de Mujeres Artesanas, Agroindustriales , Orgánicas y Afines, Heredia por Media Calle; son un equipo solido con una amplia trayectoria, pero les falta actualizar la tecnología que utilizan y adicional a ello estructurar la base de la asociación para que estén más alineadas y lleven un orden contable tanto de ingresos o de egresos ya que con suerte llevan sus apuntes en una libreta lo cual es muy obsoleto y de poca fiabilidad.

La séptima tesis consultada es la de (Gómez & Acevedo,2020) con el tema de “Lineamientos para el desarrollo microempresarial en la Región Central a partir de la sociedad del conocimiento”, la realiza para la Universidad Nacional de Costa Rica opta por el título de Bachillerato en Economía.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general según (Gómez & Acevedo,2020) “Analizar los componentes de la sociedad del conocimiento, con el propósito de generar lineamientos para el desarrollo microempresarial de la Región Central” (p.16) y los siguientes objetivos específicos según (Gómez & Acevedo,2020).

“Conocer las principales dimensiones de la sociedad del conocimiento y su posibilidad de aplicarlas a las microempresas, identificar las principales condiciones que demanda el desarrollo microempresarial, en la Región Central, su financiamiento y capital humano según la opinión de expertos.” (p.17).

La metodología que se emplea es cualitativa tornándose de esta forma en descriptiva buscando describir el fenómeno mediante el instrumento de entrevistas abiertas para obtener información minuciosa y relacionada con la situación de las microempresas.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación de (Gómez & Acevedo,2020) indicando que:

“Se debe cambiar la manera de pensar de los microempresarios, se les puede orientar hacia la proyección de crecer, para esto la mentalidad de microempresa debe ser de transformación es evolucionar hacia el otro peldaño que es ser una empresa pequeña”(p.71).

Por lo anterior recomiendan (Gómez & Acevedo,2020).

“Para las Microempresas, es importante señalar que es necesario propiciar las condiciones, la generación de encadenamientos productivos en cada sector como un medio para integrarse a la economía global; aceptar los retos que se presentan desde el momento en que se inicia la microempresa es algo esencial para el éxito”. (p.73).

Para finalizar en esta investigación se evidencia que las microempresas deben capacitarse constantemente para lograr seguir el modelo de las grandes empresas que poseen capacitación continua, habilitándoles la facilidad de una adaptación más rápida a los cambios de la globalización, cuando un empresario decide emprender en microempresas debe estar preparado para el éxito de igual forma es importante solicitarle al Estado más mecanismos que motiven a los microempresarios existen a operar dentro de la formalidad.

La optaba tesis consultada es la de Martínez (2024), con el tema “ El emprendedurismo como estrategia de la política social”, la realiza para la Universidad de Costa Rica opta por el título de Licenciatura en Trabajo Social.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general según Martínez (2024) “ Analizar las determinaciones sociales que configuran el emprendedurismo como estrategia de la política social costarricense a partir del año 2010”, (p.18) y los siguientes objetivos específicos Martínez (2024):

“ Reconstruir los elementos teóricos y conceptuales necesarios para comprender el fenómeno del emprendedurismo dentro de la política social, caracterizar los

antecedentes socio- históricos vinculados a la implementación del emprendedurismo como estrategia de la política social costarricense”. (p.19)

La metodología que se emplea es mixta mediante el análisis cualitativo panorámico o bien llamado investigación exploratoria enfocada en una visión ampliada y general de un tema o problema a través del análisis de 17 trabajos de graduación como referencia.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación de Martínez (2024) indicando que:

“Por lo tanto, ante los límites de absorción de fuerza de trabajo en los sectores público y privado, se presenta el autoempleo como una estrategia ilusoria para compensar el desempleo, las políticas de inclusión financiera y bancarización, que plantean al acceso al crédito.” (p.139)

Por lo anterior Martínez (2024) recomienda:

“Esta investigación resaltó permanentemente la importancia de las políticas de financiamiento dentro de la política social de emprendimiento y micro empresariedad.” (p.143)

Para finalizar en esta investigación se evidencia que es importante revisar las políticas de financiamiento que se ofrecen en el país, cuan beneficiarios son los programas e inclusivos con las mujeres adicional a ello se debe continuar investigando si se brindan capacitaciones a los acreedores de financiamiento y que tipo de capacitación brindan y si se da un eventual seguimiento en pro de todos aquellos que inician en el emprendedurismo de una u otra forma.

Antecedentes Internacionales

Primera tesis internacional consultada es la de Gutiérrez (2020) con el tema “ La mujer emprendedora en el turismo rural en Costa Rica” y opta por el grado académico Doctorado.

De la investigación a analizar se desprende el siguiente objetivo general: Según Gutiérrez (2020) “Analizar la actividad emprendedora de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) de turismo rural lideradas por mujeres en Costa Rica para comprender

los elementos que intervienen en el éxito de sus iniciativas y las dificultades que éstas enfrentan” (p.17) y los siguientes objetivos específicos según Gutiérrez (2020):

“Examinar a la mujer emprendedora en el turismo rural en Costa Rica, enmarcándola en el contexto latinoamericano y de las emprendedoras rurales, definir el perfil de las mujeres emprendedoras costarricenses en el sector de turismo rural y determinar si sus características y las de sus empresas están relacionadas con su desempeño” (p.17)

La metodología que se emplea es mixta, preferentemente cualitativo con la intención de profundizar en la comprensión del fenómeno de las emprendedoras en el sector turístico rural costarricense.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, de Gutiérrez (2020) indicando que:

“Las emprendedoras turísticas rurales en Costa Rica parecen mostrar un nivel educativo inferior al del ecosistema femenino emprendedor en el país. Las motivaciones para emprender de estas mujeres incluyen la posibilidad de tener una vida mejor al poder generar sus propios ingresos”.(p.61)

Por lo anterior Gutiérrez recomienda:

“Es necesario conocer más de las mujeres emprendedoras, sus características, sus fortalezas, sus debilidades, para que se dirijan políticas, programas y proyectos que incentiven su participación su formación empresarial, faciliten el acceso al crédito y se fomente el crecimiento de sus empresas”. (p.62)

Para finalizar en esta investigación se evidencia que hay un país lleno de emprendedores pero que las mujeres que se dedican a esta rama tienen un nivel más bajo de educación con respecto a otras mujeres que se desempeñan en otros oficios por lo que es importante que se les brinde capacitación y refuerce sus conocimientos e amplie en temas de ámbito laboral como lo podría ser el servicio al cliente, la educación financiera, el acceso al crédito entre otros para que las que se dedican a esta rama maximicen sus utilidades e ingresos y los productos que colocan en el ámbito no se conviertan en productos fugaces.

La segunda tesis consultada es la de Miceli (2020) con el tema de “ Oportunidades de desarrollo de mujeres emprendedoras en el Barrio 31: Análisis de la intervención educativa realizada por UACA Escuela de Negocios en 2019”, la realiza para la Universidad Católica de Argentina y opta por el grado de Maestría en Administración de Negocios.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general según Miceli (2020) “Analizar las oportunidades de desarrollo de emprendedoras de necesidad del Barrio 31 (barrio popular de la Ciudad de Buenos Aires)” (p.9) y los siguientes objetivos específicos según Miceli (2020).

“Identificar fortalezas y debilidades para el desarrollo de los emprendimientos liderados por la muestra de mujeres, identificar oportunidades y amenazas para el desarrollo de los emprendimientos liderados por la muestra de mujeres” (p.31)

La metodología que se emplea es la cualitativa se enmarca en el paradigma constructivista e interpretativo el cual sostiene ontológicamente que la realidad es subjetiva.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando Miceli (2020):

“Se concluyo que las posibilidades de desarrollo sólo se pueden concretar si múltiples actores sociales trabajan en conjunto (Estado, empresas, universidades, organizaciones sociales) y mediante acciones que integren diferentes niveles de intervención: individual, organizacional y comunitario” (p.111)

Por lo anterior Miceli (2020) recomienda:

“Es importante trabajar en consolidar estos emprendimientos para que puedan ser incluidos en las cadenas de valor de las empresas”

Para finalizar, en esta investigación se evidencia que el Barrio 31 como en otros barrios se presenta incidencia en problemas sociales ocasionando múltiples desventajas para el desarrollo emprendedor y adicional a ellos las mujeres que participan en este tipo de actividades sociales son víctimas de sobre trabajo por ser únicas responsables del cuidado del hogar. Por lo tanto, se requiere además de los programas de emprendedurismo, se requiere apoyo del Estado y seguimiento para consolidar cada proyecto.

La tercera tesis para consultar es la de Medina (2023) con el tema “El emprendimiento de las mujeres promotoras de la zona de José Gálvez Barnechea del distrito de Villa María del Triunfo-Perú: Barreras, perfil, perspectivas, motivaciones y las oportunidades de mercado en tiempos de pandemia por la COVID-19” y opta por el grado académico Maestro en Gerencia de Proyectos Sociales.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: Según Medina (2023) “Determinar las barreras, perfil, perspectivas, motivaciones y oportunidades de mercado que limitan el emprendimiento de las mujeres promotoras de la zona de José Gálvez Barnechea del distrito de Villa María del Triunfo-Perú en tiempos de pandemia por la COVID-19. (p.62) y el siguiente objetivo específico según Medina (2023):

“ Indagar cuáles son las principales motivaciones que poseen las mujeres promotoras de la zona de Gálvez Barnechea en el distrito de Villa María del Triunfo-Perú, para llevar a cabo proyectos de emprendimiento en tiempos de pandemia por la COVID-19, explorar las barreras de carácter socio educativo que limitan el emprendimiento de las mujeres.”(p.62)

La metodología que se emplea es la cualitativa, que estudia los fenómenos de carácter social al tratar de comprender la realidad circundante y develar porque un fenómeno ha ocurrido desde la perspectiva de las personas y el investigador.

Se concluye según Medina (2023):

“ Se encontró un gran compromiso con su localidad, una disposición personal de las señoras de ayudarse mutuamente, lo que constituye un elemento fundamental para el éxito de la labor que llevan a cabo las promotoras de fortalecer iniciativas”(p.121) “Su perfil de mujer emprendedora lo relacionan con una mujer motivadora líder, por lo que resulta importante que ellas identifiquen el ser emprendedora como una cualidad valiosa para el fortalecimiento de su organización”(p.121).

Para lo anterior Medina (2023) recomienda:

“ Fortalecer las organizaciones comunales y locales. Se encontró un gran compromiso de las mujeres con su localidad”(p.125) “ Facilitar el acceso a la educación, capacitaciones, formación técnica a las señoras, para que ellas puedan manejar de mejor manera sus iniciativas emprendedoras” (p.125).

Para finalizar en esta investigación se evidenció como las mujeres pueden ser capaces de realizar grandes proyectos de emprendimiento para que les de la libertad financiera pero como es necesario que exista ese apoyo uno a uno de parte del Estado ya que hay muchas mujeres que se desempeñan en este ámbito y son mujeres jefas de hogar madres solteras y se les complica el cuidado de sus hijos con poder desempeñar sus emprendimientos o recibir capacitaciones que les permita aumentar su nivel educativo y especializarse.

La tercera tesis internacional consultada es la de (Arango & Ramirez,2021) con el tema “ Una mirada desde el emprendimiento generado por mujeres para el aporte social y comunitario” y optan por el grado académico Maestría.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: según (Arango & Ramirez,2021) “Determinar el aporte social y comunitario que se genera a partir de los procesos de emprendimiento con experiencias significativas agenciados por mujeres, mediante el estudio de sus narrativas e historias” (p.26) y el siguiente objetivo específicos según (Arango & Ramirez,2021)

“Indagar por los emprendimientos con experiencias significativas desarrollados por el grupo de mujeres, con el fin de visibilizar su aporte a nivel social y comunitario, analizar a partir de las historias de vida generales de las narrativas de las mujeres con emprendimiento, los procesos de transformación social” (p.26)

La metodología que se emplea es la cualitativa, entendiendo este como una forma de estudiar la realidad en el contexto natural y la interpretación de fenómenos de acuerdo con los objetos implicados.

Se concluye según (Arango & Ramirez,2021):

“En las narrativas de las mujeres, se denota un marcado interés por generar empleo propio, el cual posibilita hacer un aporte que repercute en el ámbito personal, familiar y social” (p.92)
“En las historias de vida de las emprendedoras, se evidencian situaciones que las ubican en roles de liderazgo, en diversos entornos de interacción” (p.93).

Para lo anterior (Arango & Ramirez,2021) recomienda:

“El estudio investigativo se convierte en un insumo que permite visibilizar la participación y el desarrollo de las comunidades en iniciativas de emprendimiento lideradas por mujeres, el empoderamiento femenino entendido como el proceso de transformación social posibilita que las mujeres mejoraran las capacidades”(p.94).

Para finaliza en esta investigación se evidenció como el círculo que es conformado por mujeres emprendedoras se encuentran desde jefas de hogares madres solteras hasta mujeres con títulos universitarios y como las mujeres son capaces de ejercer roles de liderazgo. A pesar de la desigualdad social que se han enfrentado cada vez son más las mujeres que destacan en la sociedad y muchas de las que conforman este tipo de actividades lo hacen para adquirir un ingreso adicional.

La cuarta tesis internacional consultada es la de Machaca (2021), con él tema “Motivos del emprendimiento femenino de las madres Carmelitas Descalzas en la ciudad de Juliaca, Provincia de San Román, región Puno 2020” y opta por el grado académico Bachillerato.

De esta investigación se desprende el siguiente objetivo general: según Machaca (2021), “ Identificar el motivo predominante que impulsó a las madres carmelitas descalzas a iniciar sus emprendimientos, 2019.”(p.5) y los siguientes objetivos específicos según Machaca (2021).

“Identificar los motivos extrínsecos que impulsaron a las madres carmelitas a iniciar sus emprendimientos,2019 , identificar los motivos intrínsecos que impulsaron a las madres carmelitas descalzas a iniciar sus emprendimientos,2019” (p.5).

La metodología que se emplea en la investigación es cuantitativa descriptiva tiene como objeto de estudio describir las variables factores de riesgo y sus reacciones.

Dando como resultado la siguiente conclusión y respuesta al objeto de estudio de la investigación de Machaca (2021) indicando que:

“Se pudo constatar a lo largo de la investigación, los factores extrínsecos son asociados a los obstáculos que sugiere a propiedad, sin embargo, al convertir las amenazas en fortalezas es necesario establecer un buen planteo de a situación de crear una empresa.” (p.59)

Para lo anterior Machaca (2021) recomienda:

“Se recomienda a las madres carmelitas, no tomar los factores extrínsecos como se recomienda en la literatura encontrada como obstáculos sino como oportunidad de crecimiento para su emprendimiento.” (p.61)

Para finalizar se evidencio como en esta investigación como las madres carmelitas se vieron motivadas a optar por un emprendimiento para que logren asegurar un ingreso adicional fijo y seguro donde se pueden especializar, pero es importante que las madres tengan presente que el proceso de emprender no es simple y que se van a encontrar diversas dificultades, pero esas deben verlas como una fortaleza para impulsarse a continuar emprendiendo.

La quinta tesis internacional consultada es de Loor (2020) con el tema “ Factores de riesgo y su efecto en el proceso de comercialización en los emprendimientos, ciudad de Jipijapa” , la realiza para la Universidad Estatal del Sur Manabí y opta por título en Ingeniería Comercial.

De la investigación a analizarse se desprende el siguiente objetivo general: Según Loor (2020) con el tema: “Factores de riesgo y su efecto en el proceso de comercialización en los emprendimientos, ciudad de Jipijapa” Analizar los factores de riesgo y su efecto en e proceso de comercialización en los emprendimientos en la ciudad de Jipijapa.(p.4) Y como objetivo específico según Loor (2020).

“Identificar el estado actual de los emprendimientos asentados en la ciudad de Jipijapa, determinar los principales problemas que afecta la comercialización de los emprendimientos en la ciudad de Jipijapa, plantear una alternativa de solución al problema detectado en los emprendimientos del cantón.(p.4)”

La metodología que se emplea en la investigación es la cuantitativa donde se establecen lineamientos investigados con los datos obtenidos en la investigación exploratoria.

Se obtiene la siguiente conclusión dando como respuesta al objeto de estudio de la investigación de Loor (2020) indicando que:

“Se pudo determinar que: existe un 27% de emprendimientos funcionando en la ciudad de Jipijapa y que un 38% se ha logrado consolidar ya en negocios y microempresas que llevan más de 5 años en el mercado.” (p.46)

Para lo anterior Loor (2020) recomienda: “ A los emprendedores conozcan las ventajas y desventajas que influyen en su idea comercial, estas pueden ser de tipo comercial o económico, esta manera podrá planificar de mejor manera el concepto del negocio mejorando su rentabilidad”. (p.47)

Para finalizar en esta investigación se evidencio como los emprendedores para que logren tener una comercialización más efectiva de sus emprendimientos es importante que tengan a mano un plan de acción con estrategias de marketing convirtiéndolos más competitivos y logren maximizar con ello las utilidades de sus productos, adicional que los emprendedores no solo se enfoquen en especializarse en los emprendimientos sino que se capaciten constantemente y adquieran diversas capacitaciones tanto administrativas como financieras.

La sexta tesis internacional consultada es la de Ruíz (2021) con el tema : “ El emprendimiento internacional análisis de las variables que influyen en el proceso emprendedor y caracterización de las empresas emprendedoras de la comunidad autónoma de Andalucía y opta por el grado académico de Doctoral.

De la investigación a analizar se desprende el siguiente objetivo general: según Ruíz (2021) con el tema: “El emprendimiento internacional análisis de las variables que influyen en el proceso emprendedor y caracterización de las empresas emprendedoras de la comunidad autónoma de Andalucía”; el análisis de los factores y las dimensiones que inciden en el EI en las empresas andaluzas internacionalizadas facilitadas por la Agencia Andaluza de Promoción Exterior –EXTENDA(p.7) y el siguiente objetivo específico según Ruíz (2021)

“Identificar y extraer las variables y las medidas que aparecen en los estudios e investigaciones sobre EI, analizar y evaluar, mediante un análisis cuantitativo las variables clave que influyen en el proceso emprendedor” (p.8)

La metodología utilizada en la investigación es cuantitativa exploratoria se realizará un análisis descriptivo de las empresas partiendo del estudio de las frecuencias de aparición de total de las variables.

Se obtiene la siguiente conclusión dando como respuesta al objeto de estudio de la investigación de Ruíz (2021):

“ Los resultados permiten identificar 4 grupos de exportadores: verdaderos exportadores globales; exportadores de internalización temprana y concentrados geográficamente, exportadores tradicionales y exportadores que se han vuelto globales.”

Para lo anterior Ruiz (2021) recomienda que:

“Los directivos deberían conocer cuáles son sus características personales y sus capacidades y fomentarlas, utilizar al máximo los recursos de los que disponen, así como tener en cuenta las percepciones que reciben de su entorno económico, político y social” (p.284).

Para finalizar se evidencio que los emprendedores andaluces deberían fortalecer las relaciones que tienen con sus distribuciones, proveedores y clientes e incluso ampliar sus fronteras para no verse en desventajas con otros emprendedores.

La séptima tesis internacional consultada es la de Carpio Paz (2021) con el tema "La educación financiera y el emprendimiento de estudiantes universitarios del quinto año de la Facultad de Ciencias Histórico-Sociales en la Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa 2021", realizada para la Universidad Católica de Santa María, optando por el grado académico de maestría en Administración de Negocios.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Determinar la relación entre la educación financiera y el emprendimiento de los estudiantes universitarios del quinto año de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales en la Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa 2021, y los siguientes Objetivos Específicos: Determinar la relación

que se da entre el conocimiento financiero y el emprendimiento de estudiantes universitarios del quinto año de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales en la Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa 2021, Determinar la relación que se da entre los riesgos financieros y el emprendimiento de estudiantes universitarios del quinto año de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales en la Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa 2021 y Determinar la relación que se da entre las oportunidades financieras y el emprendimiento de estudiantes universitarios del quinto año de la Facultad de Ciencias Histórico Sociales en la Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa 2021.

La metodología que se emplea es cuantitativa, la cual, mediante el uso de encuestas estructuradas aplicadas a ciento noventa estudiantes universitarios del quinto año de la Facultad de Ciencias Histórico-Sociales, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando la autora indica que existe una relación significativa entre la educación financiera y el emprendimiento de los estudiantes universitarios, lo que sugiere que una mayor educación financiera se asocia con un mayor nivel de emprendimiento. Para lo anterior se recomienda implementar programas de educación financiera en las universidades para fomentar el emprendimiento entre los estudiantes.

Esta tesis encaja con presente investigación, ya que evidencia cómo la educación financiera influye en el emprendimiento de los jóvenes universitarios, lo cual es relevante para comprender cómo fortalecer la rentabilidad y el crecimiento de los emprendedores en el sector de manufactura de prendas en Latinoamérica. Los hallazgos respaldan la importancia de integrar la educación financiera en la formación de futuros emprendedores para mejorar su desempeño empresarial.

La octava tesis internacional consultada es la de Morán Moreira (2020) con el tema "Educación financiera y tributaria en emprendimientos del cantón Quinindé", realizada para la Pontificia Universidad Católica del Ecuador (PUCE), optando por el grado académico de Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

De esta investigación se desprende el siguiente Objetivo General: Analizar la situación de la educación financiera y tributaria en los emprendimientos del cantón Quinindé, ubicado en la provincia de Esmeraldas, y los siguientes Objetivos Específicos: Evaluar los conocimientos sobre financiamiento, ahorro, inversión y aspectos tributarios en los emprendedores, identificar las prácticas financieras y tributarias implementadas en sus negocios, y proponer estrategias para mejorar la educación financiera y tributaria en el sector emprendedor del cantón.

La metodología que se emplea es cuantitativa, la cual, mediante el uso de instrumentos tales como encuestas estructuradas aplicadas a 354 emprendedores, se procura encontrar respuesta al problema de investigación.

Se obtiene la siguiente conclusión dando respuesta al objeto de estudio de la investigación, cuando la autora indica que los emprendedores del cantón Quinindé poseen conocimientos sobre fuentes de financiamiento y hábitos de ahorro; sin embargo, presentan deficiencias en la elaboración de planes financieros y en el cumplimiento de obligaciones tributarias, lo que limita el desarrollo sostenible de sus negocios. Para lo anterior se recomienda implementar programas de capacitación en educación financiera y tributaria, enfocados en fortalecer las habilidades de planificación financiera y cumplimiento fiscal de los emprendedores.

Esta tesis es apropiada para el desarrollo de la presente investigación, ya que demuestra cómo las deficiencias en la educación financiera impactan negativamente en el crecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos. Su enfoque en la formación financiera y tributaria respalda la importancia de fortalecer estos conocimientos para mejorar la rentabilidad y el desempeño empresarial, elementos centrales en el análisis del impacto de la educación financiera en emprendedores del sector de manufactura de prendas en Latinoamérica.

Descripción del tema

El tema planteado, concretamente se sustenta, del impacto al financiamiento de las mujeres emprendedoras del salón comunal de “Korobo” durante el periodo 2024. En muchas comunidades rurales o urbanas, las mujeres continúan enfrentando obstáculos significativos para acceder a recursos financieros, viéndose el desarrollo y la sostenibilidad a largo plazo

de sus proyectos productivos y el poder reinventarse. El Salón Comunal de Korobo es un espacio de organización comunitaria donde han surgido diversas iniciativas lideradas por mujeres, quienes buscan mejorar su situación económica a través de actividades emprendedoras.

La presente investigación se enfoca en identificar las barreras estructurales, sociales y económicas que dificultan el acceso a financiamiento, así como medir el efecto que tienen diferentes tipos de apoyo financiero ya sea formales o informales si es que acceden a este tipo de financiamiento. Se busca establecer la relación directa entre el acceso a estos recursos y su evolución de los negocios en términos de ingresos sostenibilidad y expansión.

Según la ENAMEH (2024):

En 2024, el acceso a préstamos es la principal necesidad, mencionada por el 31,1% de los emprendedores en comparación con el 26,4% del año anterior. Le sigue en importancia el acceso a capacitación con 24,6% en 2023 fue de 18,5%.

Son las dos razones de mayor peso que exponen los micro productores para permanecer en el mercado o crecer. El 31,1% de los emprendedores indican que el acceso al crédito es una razón de peso para que ellos puedan continuar creciendo en el mercado e incluso expandirse y otra razón de peso es el acceso a la capacitación por lo que es de gran importancia, poder difundir la información de manera correcta para que se han cada vez más emprendedores que se ven beneficiados de este tipo de servicios de una manera más idónea y que puedan sacar todo el provecho y funcionen de agentes multiplicadores.

Información existente

Para realizar la siguiente investigación no se encuentra información existente, no se han realizado ningún tipo de estudio en la comunidad de “Korobo”, se buscó información en la Municipalidad de Goicochea y en el Instituto Nacional de Estadística y Censos y no se encontró información existente, por lo que esta investigación es el pionero en la zona de Guadalupe, Ipis Mozotal.

Estudios Previos

Al comenzar este trabajo, no se dispone de investigaciones previas que proporcionen una base teórica o empírica sólida sobre el tema específico, lo que se posiciona este estudio como

una propuesta innovadora. Sin embargo, se logra precisar algunos estudios referentes a la definición de los conceptos analizados en la presente investigación.

Delimitación del Título

Aporte del investigador

El aporte del investigador para la presente investigación es realizar un estudio sobre el impacto al acceso al financiamiento de las mujeres emprendedoras de Korobo en su búsqueda al financiamiento formal e informal. A través del análisis de datos recolectados en el año 2024, identificándose factores claves que incidan en la exclusión financiera.

Y como parte del compromiso con la comunidad se propone de parte del investigador una guía financiera, diseñada a base de los hallazgos del estudio; y con ello se busca fortalecer la capacidad de toma de decisiones económicas y facilitar el acceso a productos financieros adecuados a cada perfil.

Objeto de estudio

En esta investigación el objeto de estudio es el impacto al acceso al financiamiento en las actividades productivas de las mujeres emprendedoras del Salón Comunal de Korobo en el periodo 2024.

Adicionalmente se plantea una propuesta de guía financiera que contribuya a mejorar las capacidades económicas y decisiones financieras de las emprendedoras.

Sujeto de estudio

El sujeto de estudio de la investigación está conformado por las mujeres emprendedoras que desarrollan actividades económicas en el Salón Comunal de Korobo en el periodo 2024. Estas mujeres participan constantemente en iniciativas productivas que se llevan a cabo en el salón comunal y se enfrentan a retos para el acceso del capital de sus emprendimientos.

Según el Sistema de Banca para el Desarrollo:

El total de las colocaciones en este grupo alcanzó los ¢92.205 millones, superando en 50,3% lo alcanzado un año antes cuando el monto había llegado hasta los ¢61.364 millones. El 76% de las colocaciones se dirigió a microempresarias.(SBD,2024 párr.2).

Delimitación espacial

La investigación se desarrolla en San José, Guadalupe en el distrito de Ipis en el Salón Comunal de Korobo, el cual funciona como punto de encuentro y trabajo de las mujeres emprendedoras de la comunidad.

Delimitación temporal

Esta investigación se enmarca en el periodo comprendido entre enero y diciembre del año 2024, donde se van a recolectar los datos, el análisis de las condiciones financieras y en base a ello la elaboración de la propuesta de guía financiera; el periodo es clave para observar el comportamiento al acceso al crédito tanto a nivel del sujeto de estudio como la economía nacional como se comportaron las entidades que se enfatizan en este tipo de financiamientos.

Establecidas las partes conformantes del tema del trabajo, se define que el título es:

Análisis del impacto al acceso al financiamiento de las mujeres emprendedoras del Salón comunal de Korobo durante el periodo del 2024 y propuesta de guía financiera.

Planteamiento del problema

El emprendimiento femenino ha aumentado significativamente en la última década, jugando un papel clave en el desarrollo económico y social. Sin embargo, las mujeres emprendedoras a menudo enfrentan barreras que limitan el éxito y la sostenibilidad de su emprendimiento. Uno de los principales de desafíos que enfrentan es el acceso al financiamiento ya que muchas de las mujeres que se desempeñan en esta rama no cuentan con un ingreso estable por lo que se ven rechazadas automáticamente a este tipo de financiamiento que puede ayudar a impulsar su emprendimiento y lograr consolidarlo en el mercado.

Actualmente Costa Rica cuenta con las siguiente políticas y programas que apoyan el emprendimiento femenino como: “El Programa Nacional de Mujeres Empresarias, el Programa Mujer Empresaria y Programa Emprende”; donde lo que buscan capacitar a mujeres emprendedoras mediante el acompañamiento y capacitación para fortalecer sus emprendimientos, por lo que se necesita saber cuántas de estas mujeres han tenido acceso a

este tipo de capacitación o si al menos tienen conocimiento a este tipo de impulso que brinda el gobierno. Por lo que el problema del siguiente trabajo es:

¿Cuál es el impacto al acceso al financiamiento de las mujeres emprendedoras del Salón comunal de Korobo durante el periodo del 2024 y propuesta de guía financiera?

Este grupo de mujeres emprendedoras de Korobo se encuentra constituido por 34 mujeres en su mayoría jefas de hogar que buscan impulsar sus emprendimientos para poder llevar el sustento a sus hogares siendo la venta de su emprendimiento su único ingreso y una que otra este emprendimiento representa un ingreso adicional a su ingreso formal de manera quincenal.

Por lo que es de suma importancia determinar a qué se debe el éxito en sus emprendimientos o si ocupan ser impulsadas por alguno de los programas o políticas que brinda el gobierno para tener mayor acceso al financiamiento y con ello consolidar el éxito.

Por lo que el segundo problema del trabajo es:

¿Cuál es la guía financiera idónea para las mujeres emprendedoras del “Salón comunal de Korobo”?

Sistematización del problema

Se detallan los sub- problemas de la investigación en esta sección del trabajo sirven de punto de partida para la definición de los objetivos específicos, estableciendo los siguientes:

Para la primera pregunta específica del trabajo se desea identificar cuáles son las principales barreras que enfrentan las mujeres emprendedoras al acceso al financiamiento. Muchas mujeres no es que no tengan acceso al financiamiento sino, que desconocen la gran gama de financiamientos que existen en el mercado y como se adaptan según su perfil para traer mayores beneficios a sus emprendimientos.

- ¿Cuáles son las principales barreras de las mujeres emprendedoras al financiamiento?

Se desea medir para la segunda pregunta el impacto que tienen los diferentes financiamientos en las emprendedoras, desde poder ampliar su actividad productiva e incluso aumentar la planilla hasta quedar se en quiebra por escoger el financiamiento equivocado a su perfil solo para suplir un capital, sea para renovar su inventario o bien renovar su maquinaria de producción.

- ¿Cuál es el impacto de los diferentes tipos de financiamiento?

Se desea determinar para la tercera pregunta la relación que existe entre el acceso al financiamiento y el crecimiento de un emprendimiento; si hay relación con ello o necesariamente se debe tener acceso a un financiamiento para tener el crecimiento en un emprendimiento.

- ¿Cuál es la relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento del emprendimiento?

Finalmente, y evacuadas las anteriores interrogantes específicas, se detalla la última pregunta sistemática del problema la cual menciona la propuesta del trabajo siendo está a siguiente:

- ¿Cuál es un modelo de guía financiero?

Objetivos

Se detallan de esta forma los objetivos de la investigación, estableciéndose dos generales, el primero haciendo referencia con el problema de estudio y un segundo objetivo general basado en la propuesta de la guía financiera, además se establecen cuatro objetivos específicos que son obtenidos de la sistematización del problema.

Objetivos generales

Se plantean dos objetivos generales para la investigación, donde el primer objetivo hace relación a la problemática e investigación de campo y el segundo hacer referencia a la propuesta de la guía financiera. Por lo que los objetivos generales del trabajo son los detallados a continuación:

El primer objetivo general es la investigación como tal, analizar el impacto del acceso al financiamiento de los emprendimientos liderados por las mujeres del “Salón comunal de

Korobo” en el periodo 2024 con el fin de proponer estrategias que faciliten acceso a recursos financieros.

El objetivo busca comprender cómo la presencia o ausencia de recursos financieros influye en el desarrollo, sostenibilidad y crecimiento de estas actividades productivas, adicional se busca examinar si las mujeres emprendedoras han podido acceder a créditos, ayudas u otros mecanismos de financiamiento menos estandarizados y con mayores cuotas de interés; como es que la ausencia de este puede ocasionar: inestabilidad económica, permanencia y expansión en el mercado.

Por lo tanto, se tiene que el primer objetivo general de este trabajo es el siguiente:

- Analizar el impacto del acceso al financiamiento de los emprendimientos liderados por las mujeres del “Salón comunal de Korobo” en el periodo 2024 con el fin de proponer estrategias que faciliten acceso a recursos financieros.

Una vez definido el primer objetivo general del trabajo de investigación, se establece un segundo objetivo enfocado en la elaboración de una propuesta. Esto significa que el presente estudio no se limita únicamente a un enfoque investigativo, sino que también busca ofrecer un modelo de negocio aplicable, derivado de los resultados obtenidos, y que pueda ser desarrollado como guía por las emprendedoras.

Un emprendimiento siempre requiere riesgo, incertidumbre y capacidad de una persona de realizar esfuerzo extra para alcanzar un objetivo. Una guía financiera es elemental para: tomar decisiones informadas, organizar ingresos y gastos, prevenir el endeudamiento innecesario y fomentar el ahorro y la inversión

De esta forma se cita el segundo objetivo general del trabajo, el cual es el siguiente:

- Proponer un modelo de guía financiera del “Salón comunal de Korobo”.

Objetivos específicos

Se detallan los siguientes cuatro objetivos específicos o subprogramas como resultado de los objetivos generales para el trabajo de investigación.

Con el primer objetivo específico se busca identificar las principales barreras que enfrentan las mujeres emprendedoras al financiamiento una vez identificadas resulta más

sencillo comprender porque las mujeres no acceden a financiamiento y el siguiente sería el primer objetivo específico:

- Identificar las principales barreras de las mujeres emprendedoras al financiamiento.

Una vez que se tiene definido las barreras que se enfrentan las mujeres al acceso al financiamiento, es importante medir el impacto que puede ocasionar estas barreras, teniendo como segundo objetivo específico:

- Medir el impacto de los diferentes tipos de financiamiento.

Ya medido el impacto de los diferentes tipos de financiamiento en las emprendedoras, desde poder ampliar su actividad productiva o verse en quiebra y tener que desistir del emprender se establece el tercer objetivo específico

- Determinar la relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento del emprendimiento.

Para finalizar se quiere determinar si existe una relación entre el acceso a financiamiento y crecimiento del emprendimiento, o bien si el que un emprendedor logre crecer no tiene relación con el hecho de tener acceso a un financiamiento que se perfile a según las necesidades de la acreedora.

- Proponer un modelo de guía financiera

Justificación

En esta investigación es relevante porque abarca un problema estructural que limita el desarrollo económico y la equidad de género en comunidades organizadas; el acceso al financiamiento no mantiene una equidad a pesar de la lucha por tener una igualdad se sigue presenciando aun una desigualdad al momento de asignar un crédito de esta índole.

Ahora bien, desde una perspectiva social el estudio permite visibilizar la situación de mujeres que han construido redes solidarias donde se enfocan en salir adelante con un mejor ingreso que les permita mantener sus hogares; a nivel académico se busca contribuir en la construcción de conocimiento sobre inclusión financiera mediante una guía financiera adaptada a la realidad local.

Justificación práctica

Se busca generar un impacto positivo en la vida económica de las mujeres emprendedoras, mediante el análisis al acceso al financiamiento, se podrá identificar los principales obstáculos que enfrentan estas mujeres para obtener recursos que impulsen sus iniciativas productivas.

Adicional a ello el estudio no se reduce a solo el diagnóstico del porque las mujeres emprendedoras se ven limitadas al acceso al financiamiento, sino que se busca proponer estrategias que faciliten al acceso de los recursos financieros.

Según Robayo y López (2020), una guía financiera adecuada puede ser determinante para el éxito de los pequeños emprendimientos.

Según el SBD:

“La cantidad de mujeres beneficiarias se incrementó, así como la cantidad de créditos nuevos formalizados, los cuales totalizaron 28,405. El monto promedio de lo créditos es de ₡3,2 millones.” (SBD,2024, párr. 3)

Por lo que publico el SBD en promedio las mujeres empresarias adquieren créditos de ₡3,2 millones de colones lo cual no es un monto elevado ni pequeño para movilizar un emprendimiento y su colocación está en ascenso por lo que es importante lograr comunicar la información de manera correcta y que se den cuenta que su perfil da para un crédito donde se pueden beneficiar hasta incluso de seguimiento y diversas capacitaciones concluyendo con un mejor emprendimiento con un inventarios fresco y renovado.

Justificación metodológica

El presente estudio se argumenta mediante un trabajo de campo, la aplicación de cuestionario, fundamentado en la recolección de datos de las mujeres emprendedoras en el Salón Comunal de Korobo. Siendo usada la información obtenida como base para crear un panorama claro para desarrollar la propuesta de la investigación.

Se opta por una metodología de carácter cuantitativa con rasgos cualitativos, que permite captar no solo datos numéricos sino también percepciones, experiencias y realidades sociales que afectan el desarrollo económico de las participantes.

También la investigación se sustenta en revisión de libros de texto referidos a la temática, páginas web que tengan relación con el tema expuesto y que logren aportar a la investigación.

Justificación teórica

La presente investigación se sustenta en la teoría de marcos teóricos contemporáneos que abordan la inclusión financiera con perspectiva de género, destacando que el acceso a servicios financieros no solo es un derecho económico sino también un mecanismo de empoderamiento a la autonomía para las mujeres.

Según Perilla Ruíz, Ruíz Sánchez y Peña Ulloa (2022) destacan que las mujeres emprendedoras enfrentan desafíos particulares, como el acceso limitado a recursos financieros y redes de apoyo lo que afecta la sostenibilidad de su negocio.

En base al artículo se proporciona una base teórica para comprender los desafíos y oportunidades que enfrentan las mujeres emprendedoras en contexto similar al del Salón comunal de Korobo.

Alcances y limitaciones

Seguidamente se detallan los alcances de la investigación:

Alcances

- **Poblacional:** Este estudio se enfoca exclusivamente en mujeres emprendedoras vinculadas al Salón Comunal de Korobo, lo cual permite un análisis profundo y contextualizado de sus experiencias en relación con el acceso al financiamiento.
- **Temporal:** El análisis se centra en el periodo correspondiente al año 2024, permitiendo evaluar el impacto actual de las políticas, programas y dinámicas económicas que influyen en el acceso a recursos financieros.
- **Aplicabilidad:** La propuesta de guía financiera busca tener una utilidad real en el fortalecimiento de las capacidades financieras de las mujeres involucradas, promoviendo el empoderamiento económico a nivel de cada mujer y sus hogares y repercutiendo en el poder comunitario-

Alcance temporal

El alcance temporal del presente trabajo es durante periodo 2024.

Limitaciones

- **Tamaño:** La disponibilidad y la disposición de las mujeres emprendedoras para participar en los cuestionarios y entrevista pudiendo afectar la representatividad de los resultados.
- **Acceso a información financiera:** Las participantes podrían mostrar reticencia a compartir información financiera personal o de sus negocios, lo que podría ocasionar limitar las dimensiones del análisis.
- **Recursos y tiempo:** La recolección y análisis de datos cualitativos puede verse afectada por imitaciones de tiempo o recursos técnicos, especialmente al diseñar e implementar la guía financiera.

Capitulo II. Marco Situacional

Marco Situacional

El presente capítulo se divide en dos partes, una primera parte exponiendo el contexto de lo general a lo específico de la investigación, desde la historia del financiamiento para mujeres y el panorama en Costa Rica en este tipo de financiamientos y su evolución hasta, la historia de Korobo lugar donde emprenden las mujeres. En la segunda parte se desarrolla el marco teórico donde se incluirá conceptos relevantes de la investigación.

Historia del financiamiento

El financiamiento es una actividad que se ha venido dado a nivel mundial a lo largo de la historia no es un tema reciente desde la antigua Mesopotamia ya se aplicaban préstamos de en especie “granos o bien metales preciosos” y se documentaban en tablillas de arcilla.

Según David Graeber:

“ Es hoy, transcurridos 5000 años, cuando por primera vez nos encontramos ante una sociedad dividida entre deudores y acreedores, con instituciones erigidas con la voluntad única de proteger a los prestamistas” (p.2)

Lo que confirma que el financiamiento no es un tema moderno que se encuentre “n boga”, es algo que ha existido desde hace muchos años y ha ido evolucionando a lo largo de las diferentes épocas manteniendo siempre su esencia la cual es brindar un préstamo a los prestatarios donde al adquirir este tipo de convenio deben pagar cierto interés por el mismo el cuál se estipula en el contrato.

Se debe tener presente que los préstamos no es algo que haya nacido por las grandes crisis sino, más bien es algo que siempre ha existido en los hábitos de la sociedad que sea bueno o no adquirir un compromiso de este tipo eso lo define cada individuo, pues el algo relativo ya que el acreedor tiene claro que necesita un préstamo para poder encontrar una especie de liquidez en su día a día.

Y bien las instituciones financieras tienen el destino del mundo en sus manos con respecto a la relación que existe entre el humano con el dinero. El financiamiento ha sido transformado por las altas tecnologías digitales y adicional a ello hay que sumar la inclusión financiera que se ha incluido en las entidades financieras las cuales han cobrado gran protagonismo para reducir los márgenes de desigualdad de género.

Historia del financiamiento femenino

El financiamiento femenino es un tema más reciente que se ha venido liberando de manera progresiva ya que en un inicio las mujeres carecían de derechos y eran vistas ante la sociedad como un ser inferior. La sociedad se encontraba muy marcada por los géneros donde él masculino tenía mayores derechos que las mujeres y eran considerados seres superiores.

Organizaciones como Women's World Banking han liderado iniciativas globales para mejorar el acceso financiero de mujeres de bajos ingresos.

Según Women's World Banking:

“El Banco Mundial de la Mujer se dedica a asegurar el futuro de la mujer económicamente empoderada. Ella tiene acceso a herramientas financieras y tecnológicas a su nombre y siente cómoda usándolas. Toma decisiones financieras para su hogar”. (Women,2025, parr 1.).

Es de suma importancia que entidades y organizaciones en pro de la inclusión femenina continúe con este tipo de programas, donde se impulse a las mujeres al sector financiero y puedan ser parte de éxito económico potencial cada vez hay más mujeres desarrollando diversos emprendimientos en la comunidad donde lo que necesitan para el éxito en muchas ocasiones es una oportunidad de financiamiento; Se debe tener presente que la inclusión financiera no es solo un motor del crecimiento económico, sino también del crecimiento inclusivo.

Evolución de las políticas públicas costarricenses para la inclusión financiera con enfoque de género

La gran parte del siglo XX, la política costarricense dirigida a las mujeres estaba centrada a programas asistenciales, con un enfoque a necesidades básicas y protección social, un programa donde no se veía importante la estrategia de un eventual empoderamiento económico adicional a ello en esa etapa inicial el crédito y el ahorro no era visto como una posible herramienta para a equidad de género.

Una de las organizaciones pioneras y en adquirir el compromiso de integrar la perspectiva de género en su planificación pública, aunque inicialmente una forma muy incipiente en las finanzas fue el: Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU) donde la misma

institución ha ido evolucionando el enfoque hasta llegar hoy en día a tener claro la importancia y la repercusión positiva que tiene tener en la sociedad una inclusión financiera equitativa, sin barreras por condiciones de género.

El INAMU ha desarrollado una serie de lineamientos y acciones concretas en un documento denominado en su primera versión: “Lineamientos para el cierre de la brecha financiera entre mujeres y hombres en Costa Rica” (INAMU, parr 3,2025).

Con este lineamiento se buscaba determinar los causales de la brecha existente entre las mujeres y los hombres donde se evaluó: el involucramiento y voluntad política, información financiera, educación financiera para usuarias, sensibilización y educación al personal del sistema bancario y productos y canales diferenciados. Al analizarse esas cinco aristas se busca ver donde estaban las mayores oportunidades para eliminar o reducir la brecha y aumentar la inclusión financiera en las mujeres de este análisis dio el nacimiento a una guía metodológica más enfatizada para la inclusión financiera y bajo una metodología didáctica de guía.

El Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)

Se establece en legalmente en Costa Rica en el 2008 con (Ley 9274) con fines de fomento productivo, pero sin enfoque de género explícito

El sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) se creó en Costa Rica en el 2008, mediante la ley 8634 como mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad social de los sujetos beneficiarios de esta ley. (Artículo 1, Ley 8634).

Con el establecimiento el sistema de Banca para el Desarrollo en Costa Rica se dio el inicio para que surgieran muchas posibilidades para las personas que estaban iniciando emprendimientos o establecer PYMES, este tipo de banca mostraba una facilidad para el acceso al financiamiento a las personas especializadas en esta área con unas características diferenciadas a otras entidades de la banca haciendo más atractivo el hecho de adquirir un prestamos con ellos.

Implementación operativa

En coordinación con INAMU y el CAF comenzó a diseñar e implementar productos financieros efectivos adaptados a las necesidades de mujeres emprendedoras. Con ello dando el inicio a nuevos programas con capital fresco y diferentes enfoques donde se busca beneficiar a las mujeres el SBD lanzó el siguiente programa:

“Fondo Mujeres Crecen” tiene abierta la convocatoria para pequeñas empresas lideradas por mujeres o mujeres emprendedoras, pueden optar por recursos no reembolsables del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD,2022).

Donde las mujeres interesadas pueden concursar por tipos de fondos no reembolsables de ₡ 1,000,000.00 en para la categoría emprendedoras, el cual sería un monto muy atractivo para mujeres emprendedoras que realizan actividades de emprendimiento a pequeña escala y que pueden con este capital adquirir materia prima para crear más unidades o bien para adquirir un curso complementario de finanzas donde se le permita tener un mayor conocimiento y mejor manejo de estas.

También pueden optar por la categoría de la pequeña empresa con un monto de ₡3,000,000.00 con una contrapartida del 10% que deberá aportar como beneficiaria. Estas facilidades de financiamiento no solo es el acceso al crédito como tal, sino un acompañamiento en el proceso y capacitación para que los acreedores tengan la capacidad de tomar buenas decisiones y con ello aumentar su capital y asegurar éxito en las actividades a desarrollar

Tabla 1.

Colocación de créditos a mujeres con recursos del SBD

Año	Colocaciones	Operaciones Crediticias	Mujeres beneficiadas	Crédito Promedio
2022	₡ 61 364 000,00	22 842,00	3 513,00	₡ 2 069 000,00
2023	₡ 92 205 000,00	28 405,00	6 850,00	₡ 3 025 000,00

Nota. Elaboración con la información del SBD,2025.

Como se puede observar en la tabla 1, cada vez más mujeres pueden beneficiarse de los programas y recursos que tiene disponible el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD), es tan atractivo que las colocaciones en el 2023 en este tipo de crédito alcanzo los ¢92,205 millones de colones superando un 50,3% con respecto al año anterior.

Ha tenido tanto impacto este tipo de créditos que ha llevado al SBD a reinventarse y estar próximo a lanzar los siguientes programas:

Figura 1.

Productos dirigidos a mujeres emprendedoras

Producto	Propósito
Capital Semilla Inclusión	Otorgamiento de fondos no reembolsables, que contribuyen a la creación de nuevos negocios, facilitar el arranque o formalizar la iniciativa emprendedora liderada por mujeres. Esto en conjunto de procesos de acompañamiento, capacitación o incubación. Los aportes pueden ir de 3 a 4 millones de colones.
Capital Semilla Prototipado	Otorgamiento de fondos no reembolsables, dirigidos a facilitar la validación de soluciones innovadoras, desarrolladas por mujeres en áreas STEM. Los aportes pueden ir hasta los 5 millones de colones.

Nota, Elaboración con la información del SBD, 2025.

En la figura 1 podemos ver que el tema de la inclusión financiera por parte del SBD ha aumentado su compromiso con estas mujeres emprendedoras que ha diversificado su cartera de productos e innovado ofreciendo “capital semilla prototipado” dirigido para las mujeres que decidan desarrollar se en áreas STEM.

Institucionalización del enfoque de género

En el Plan Nacional de Desarrollo e Inversión Pública (PNDIP) del 2019 al 2022 se integra el enfoque de género como eje transversal y ese fue el inicio para que la

transversalidad de género se siga teniendo en cuenta en los siguientes PNDIP, hay que tener presente que con cada cambio de gobierno se actualiza este plan.

Ahora bien, se debe tener presente que Plan Nacional de Desarrollo es un instrumento para la formulación de prioridades estratégicas para el desarrollo del país.

“Un alto porcentaje de las metas de este Plan considera criterios de género; además buena parte de sus metas e intervenciones públicas entendidas como planes programas o proyectos de alto impacto nacional, están desagregadas regionalmente.”(Mideplan,2023)

El continuar con la inclusión de género en diversos proyectos que se realizan en pro del país es un hito histórico pues va a impactar diferentes sectores como la calidad de vida de la gente en el bienestar, trabajo e inclusión, sector productivo, sector vivienda y con ello dándole un lugar a la mujer a la par del hombre, no atrás, no adelante sino como un homologo capaz de realizar y lograr todo lo que se proponga.

Se ha buscado promover políticas y diferentes programas como los siguientes:

Programa Emprende

Es un proyecto liderado por el INAMU a través de “FOMUJERES” promoviendo la autonomía económica de las mujeres en sus proyectos de negocios.

“Es un fondo no reembolsable, el cual desde su inicio en el año 2013 hasta el 2021 distribuyó los fondos mediante procesos concursables, para el año 2023 se rediseña implementando un proceso de selección continuo” (INAMU, parr 2, 2025)

Este programa que es brindado por el INAMU y el cuál ya tiene una década en vigencia va dirigido a mujeres mayores de edad pueden solicitar la ayuda como personas físicas o bien bajo una cedula jurídica, deben completar tres formularios para hacer efectiva su solicitud los cuales son: “Bases de postulación FOMUJERES, Adenda Bases de Postulación y Reglamento FOMUJERES 2023”, por lo que es un trámite sencillo que se realiza en línea o bien en caso de no contar con los medios para realizar lo en línea se puede apersonar al INAMU y realizar la respectiva solicitud.

Programa Mujer Empresaria

“ El Programa Mujeres Empresarias, es una respuesta de la institucionalidad pública, liderada por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), a las debilidades y problemática que limitan un entorno favorable para impulsar emprendimientos y empresas de mujeres en la sociedad costarricense.” (ICAP, p.8)

Es conocido también como Mujer & Negocios, consiste en una iniciativa de formación y empoderamiento económico va dirigido a mujeres dueñas, socias o líderes de negocios. Este programa ofrece una capacitación integral de aproximadamente 7 meses donde reciben 12 horas semanales que combina clases presenciales y virtuales. Abarca temas de gestión empresarial, finanzas, liderazgo, emprendimiento y competencias digitales.

Fidecomiso de Desarrollo (FIDEIMAS)

El FIDEIMAS es un fidecomiso administrado por el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), creado para brindar un enfoque integral de apoyo a mujeres, familias y grupos en condición de pobreza que realizan actividades productivas. Fue establecido bajo las leyes 7769 y 8184 permitiendo al IMAS suscribir fidecomisos con entidades financieras que respalden proyectos productivos.

Por lo que el FIDEIMAS nace como respuesta a la problemática de empleo e ingreso que afecta principalmente a sectores de mayor vulnerabilidad por su condición de pobreza y sirve como mecanismo de atención a mujeres y familias que se desarrollan en emprendimientos.

“Los fideicomisarios garantizados son instancias financieras que cuentan con un convenio con el IMAS que nos permite brindar a las personas préstamos con tasas de interés diferenciadas, plazos apropiados al tipo de inversión que realicen.” (FIDEIMAS, parr 2,2025)

Este fidecomiso es una alternativa accesible para que las personas puedan acceder a tasas más bajas y de una forma más sencilla a este tipo de crédito teniendo garantías como préstamos a bajas tasas, capacitación, asistencia técnica y se especializa en fortalecer las actividades productivas individuales o grupales lideradas por mujeres en condición de pobreza.

En Costa Rica se han venido implementando diferentes iniciativas innovadoras que han sido eficaces en la promoción de la igualdad de género y protección de los derechos de las mujeres algunos programas son más recientes que los otros, pero tienen el mismo objetivo lograr la inclusión de género y con ello eliminar las barreras a la inclusión financiera, adicional a ello estas iniciativas y programas carecen de promoción correcta para que llegue a cada una de las mujeres y logren sacar el mayor potencial de cada proyecto.

Por lo que es necesario de parte de Estado hacer una mayor promoción a este tipo de programas y políticas que albergan a las mujeres emprendedoras, a tener acceso a la capacitación, seguimiento y al crédito para que sus proyectos sean sobresalientes y logren madurar y permanecer en el mercado.

Marco teórico

Introducción

En el siguiente capítulo correspondiente al marco teórico, se abordan las definiciones fundamentales que respaldan las variables a desarrollar, las cuales sustentan tanto el objetivo general como los subproblemas formulados en este proyecto. Asimismo, se expone una revisión de la literatura relacionada con los temas de estudio y se incluyen conceptos clave cuya comprensión resulta esencial para interpretar adecuadamente los resultados obtenidos y la propuesta planteada.

En esta etapa del proceso investigativo se identifican y analizan los conceptos más vinculados con el objeto de estudio, lo cual permite una aproximación inicial al tema. El propósito del marco teórico es presentar definiciones relevantes que servirán de apoyo a lo largo del desarrollo de la investigación. La explicación de estos términos facilita una comprensión más clara de las propuestas expuestas en el estudio.

Emprendimiento

Es un proyecto orientado hacia la creación de riqueza desarrollado por personas que buscan aprovechar las oportunidades presentes en el entorno y satisfacer sus necesidades de ingresos personales, generando valor a la economía y la sociedad. (Financiamiento, p.4)

El emprendimiento es producto realizado de manera artesanal o bien comprado en el mercado al por mayor para la reventa, por personas que buscan oportunidades en el entorno

donde a través de su venta logran tener un ingreso y con ello obtener ganancias a partir del desarrollo y la consolidación de una actividad económica.

Persona Emprendedora

Es la persona que tiene la motivación y la capacidad de detectar oportunidades de negocio, organizar recursos y ejecutar acciones para desarrollar una idea de negocio, de tal forma que obtiene un beneficio económico además de los beneficios especiales.

(Financiamiento, p.4)

Para ser emprendedor no se debe fijar por género, cualquier persona que guste y desea puede ser emprendedora solo necesita constar de actitud y muchas ganas de surgir hacia adelante para crear un producto de manera artesanal, apoderarse de él y emprender o bien adquirir productos como emprendimiento y establecerlos como una idea de negocio que le asegure una consolidación económica.

Mujer emprendedora

Hace referencia a las mujeres que se dedican a iniciar, gestionar y hacer crecer un emprendimiento o negocio. Estas mujeres tienen habilidades para identificar los problemas de las personas y ofrecer soluciones de las cuales pueden obtener rentabilidad económica. (Bupa, 2025).

Una mujer emprendedora tiene la habilidad de identificar las oportunidades de negocio y crear un nicho de mercado donde logra obtener rentabilidad económica, que le permite incrementar su recta presupuestaria.

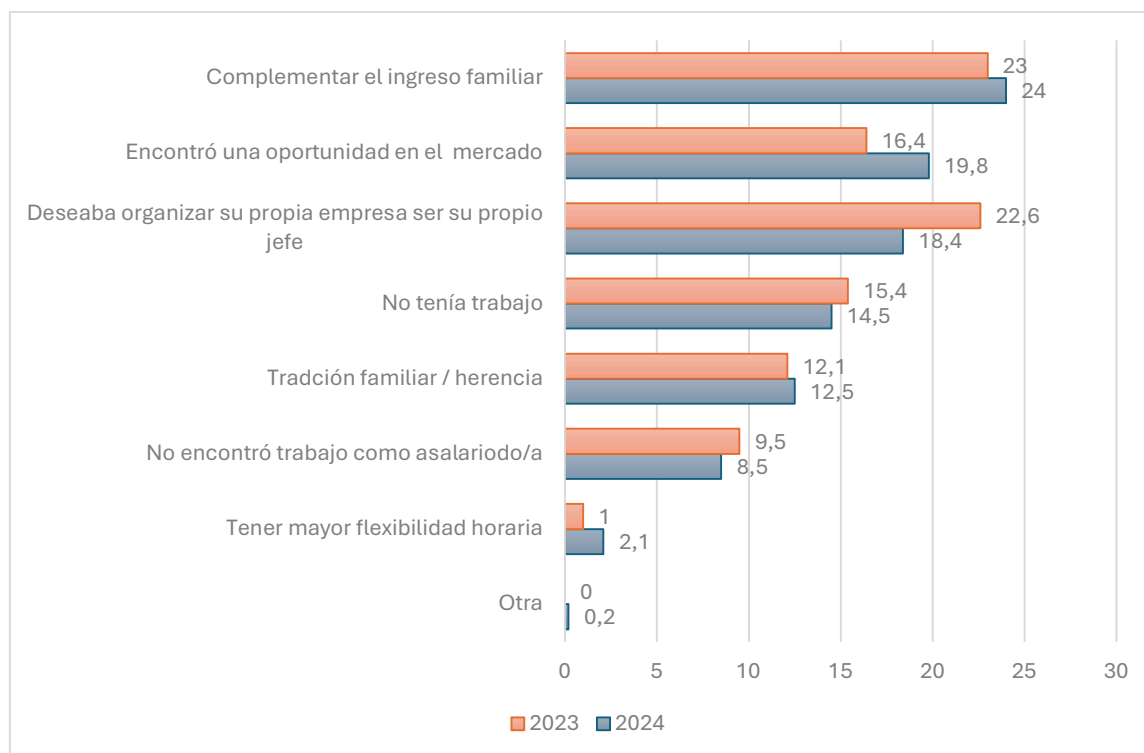
Motivación para emprender

Según los resultados de la Encuesta Nacional de Microempresas de los Hogares del 2024, realizada por Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC):

“(…) Al analizar la principal motivación de las personas para iniciar actividades independientes, se observa que complementar el ingreso familiar es la razón más mencionada. (…)” (ENMEH,2024)

Figura 2.

Porcentaje de microempresas de los hogares según principal razón para iniciar a la actividad económica, 2023 y 2024



Nota: Elaboración propia con datos del ENMEH 2024, INEC.

Se observa que para complementar el ingreso familiar es la principal razón por la que las microempresas deciden iniciar la actividad económica pasando de un 23% a un 24% para el 2024, como segundo motivo esta identificar una oportunidad en el mercado con 19,8% y tercera motivación que les incentiva a emprender es la oportunidad de organizar su propia empresa o ser su propio jefe.

Financiamiento

“ El financiamiento es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes.” (BBVA, párr.1,2025)

El financiamiento es el hecho tener acceso a dinero para utilizarlo como capital para un proyecto, negocio o bien para ser utilizado este dinero para cuentas propias o para consumo individual o incluso para pagar deudas a un menor costo.

Financiamiento para emprender

“(...) Son recursos monetarios o en especie que son otorgados por entidades públicas y privadas para apoyar los emprendimientos en sus distintas etapas de evolución, desde su gestación y creación hasta el logro de metas de crecimiento y consolidación en el mercado. (...)” (Financiamiento,p.10)

El financiamiento para emprender son fondos específicos que se establecen en diferentes las diferentes entidades financieras enfocados algunos para: PYMES, otros para mujeres o bien para microempresas, este tipo de financiamiento tienen mejores tasas para sus acreedores, seguimiento y en ocasiones capacitaciones para los poseedores de este tipo de financiamiento que sirve de incentivo para convertirse en un atractivo para los posibles acreedores.

Inclusión financiera con perspectiva de género

“ Es el proceso por el cual iniciativas públicas y privadas son diseñadas e implementadas a fin de reducir las barreras que sufren las mujeres para acceder a productos y servicios financieros y usarlos para ganar autonomía” (ONU MUJERES, p.2.)

La inclusión financiera con perspectiva de género permite a las mujeres experimentar y alcanzar salud financiera, tener acceso a crear diversas ideas de negocio que le permitan mejorar su calidad de vida y con ello que puedan transformar su forma de percibir el mundo del trabajo y el dinero.

Financiamiento Reembolsable

Según el artículo 66 a: “El crédito otorgado a personas jurídicas para proyectos productivos, y a personas físicas para estudios universitarios, con la obligación de pagarlo según las condiciones pactadas contractualmente”. (SCIJ,2025)

Los financiamientos reembolsables son los que se convierten en un crédito donde ambas partes establecen los lineamientos por el monto que se van a prestar la cantidad pacta

y a un tipo de tasa, suelen ser más desfavorables sobre todo cuando son créditos de tipo personal que tienen la tasa de interés más alta y no cuentan con un trato especial.

Financiamiento No Reembolsable

Según el artículo 66 b: “Aquellos recursos que otorguen a organizaciones o personas jurídicas sin la obligación de pagarlo, aunque sí deberán cumplir con los requisitos y obligaciones establecidos contractualmente, así como en los reglamentos técnicos, los manuales y los procedimientos que emitan para el control, el seguimiento y cumplimiento de requisitos. (SCIJ,2025)

Capital semilla

“Es un financiamiento inicial (fondos que no deben ser devueltos), para la creación de una microempresa o para permitir el despegue y/o consolidación de una actividad empresarial existente” (EDUCA, par 1, 2025)

En Costa Rica tanto el Sistema de Banca para el Desarrollo como proyectos de Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) ofrecen capital semilla para desarrollar sus emprendimientos o madurar los mismo y también lo ofrecen para microempresas.

Haciendo del Capital Semilla una opción muy rentable para aquellas personas emprendedoras que quieran hacer que sus actividades despeguen, e incluso lograr llevar esas actividades al marco de la legalidad, entendiéndose como el hecho de que se inscriban en la Caja Costarricense del Seguro Social optando por un seguro de trabajador independiente y adicional que empiecen a tributar, estos capital semilla no discriminan no son dirigidos, a un género ni aun tipo de empresa en específico para poder optar por él.

Según el BCIE: “ San José 23 de abril 2025,Un total de 51 emprendedores y MYPIMES costarricenses con alto potencial de crecimiento fueron seleccionados como los ganadores de Programa Regional de Capital Semilla en el marco de la iniciativa del alcance regional “DINAMICA II” (BCIE, par 2, 2025).

Mediante este tipo de programas se siembran esperanza a todas aquellas personas que concursan y logran sobre salir, adicional sirve para empoderar a mujeres y hombres visionarios que están constantemente viendo oportunidad donde otros ven dificultades, este

tipo de cultura contribuye a que se modifique el ecosistema emprendedor en Costa Rica e impulse el crecimiento económico a mediano largo plazo.

Figura 3.

Esquema de operación del Capital Semilla



Nota: Elaboración propia con datos del SBD,2025.

En la figura 3 se puede ver el flujo para optar por un capital semilla en el SBD, además se debe tener presente que el monto que le puedan brindar de capital semilla puede variar no es el mismo que va a recibir un emprendedor a una microempresa más sin embargo ambos pueden clasificar para tener este tipo de ayuda y se debe realizar con una “Agencia Operadora”, las cuales se especializan en este ámbito y son las fiscalizadoras de todo el proceso.

Agencia Operadora

Según el SDB: “Son entidades acreditadas ante el SBD, reguladas y no reguladas por la Superintendencia de General de Entidades Financieras (SUGEF), que tienen programas autorizados por el Consejo Rector, además que cumplen con los fine y objetivos establecidos por la Ley 8634.” (SBD, par 1, 2025)

Para gestionar el Capital Semilla en el SBD, se debe elegir una agencia operadora que es la que va a encargarse de la fiscalización y va a ayudar hacer la selección del Capital Semilla que clasifica el perfil del solicitante, va a brindar acompañamiento y servicios de desarrollo al emprendimiento, este servicio se brinda a emprendedores y microempresas.

Tipos de Agencias Operadoras

En el SBD la mujer que desee optar por un Capital Semilla va a tener varias opciones a escoger donde podrán escoger por zona ya que estas: “Agencias operadoras” abarcan el largo y ancho del país busca no discriminar y ofrecer igualdad de oportunidades independientemente de la zona donde se ubique la solicitante.

AUGE

Es la Agencia Universitaria para la Gestión del Emprendimiento de la Universidad de Costa Rica, nació en noviembre del 2012 como una Unidad especializada en la creación e incubación de empresas y entidades intensivas en conocimiento, adscrita a la Vicerrectoría de Investigación, operando con el apoyo financiero y logístico de la Fundación UCR. (AUGE, par 2, 2025).

En esta agencia operadora brindan capacitación, promueven el emprendimiento dentro de la Universidad e impulsan proyectos innovadores y organizaciones dinámicas para contribuir con el desarrollo inclusivo y sostenible. Tienen como objetivo elevar el éxito de cada emprendimiento, que se caractericen por ser dinámicos y sostenibles por medio de una gestión práctica e innovadora, adicional atienden tanto población universitaria como externa.

Activa CATIE

Según Activa CATIE: “Somos un laboratorio que apoya el emprendimiento y la innovación para el desarrollo rural, a la vez que se prevé una gestión sostenible de los recursos naturales, descarbonización y conservación de la biodiversidad en América Latina y Caribe.” (Activa CATIE, par 1, 2025)

Activa CATIE ha impactado en el sector rural de Costa Rica brindado \$ 1,424,528.00 para emprendimientos en el sector rural y ha apoyado 52 emprendimientos en distintos niveles y más del 45% de los emprendimientos son liderados por mujeres.

UTN

La Universidad Técnica Nacional mediante el Centro de Incubación de Empresas de Base Técnica (CIEBT) brindan Capital Semilla, para el Desarrollo de modalidad Prototipado

y modalidad Puesta en Marcha, lo cual consiste en fondos no reembolsables para cualquiera de las dos modalidades mencionadas anteriormente.

Según la UTN: “Los interesados pueden haber recibido la capacitación ya sea en la UTN o en cualquier otro centro de incubación que sea reconocido a nivel nacional. El otro requisito es que tenga una idea de negocio que esté ejecutando o que desee ejecutar.” (UTN, par 7, 2025)

Para acceder a este tipo de programa se solicita tener una idea de negocio ya sea que este iniciando o que desee llevarla a la realidad, pero si esta idea ya tiene 5 años o más en puesta en el mercado no clasifica para este tipo de programa adicional a ello se le brinda prioridad a todas aquellas personas que tienen proyectos tecnológicos en cualquier aérea y se requiere que tengan las respectivas capacitaciones del programa.

Gat SUR

Es la Agencia de Desarrollo Empresarial GAT SUR ALTO, desde el 2008 creyendo en el desarrollo de la Zona Sur de Costa Rica. Creen firmemente en el desarrollo económico de nuestra querida zona Sur de Costa Rica mediante el impulso a los pequeños y medianos emprendedores. (Gat SUR, par 1, 2025)

El Gat SUR a lo largo de su historia ha ayudado a 1100 emprendedores, tienen 17 años en el mercado y para adquirir un crédito con ellos puede dirigirse a las oficinas que se encuentran en San vito de Coto Brus, cuentan con la capacidad de financiar mediante fondos blandos para puesta en marcha.

Esta agencia operadora vive constantemente en la búsqueda de nuevos emprendimientos enfocados en el sector rural ya sea por medio de convocatorias abiertas, adicional a ello tienen propuesta de valor atractiva tanto para donantes como posibles inversores.

Figura 4.

Tipo de apoyo financiero a través de una agencia operadora para emprendedores

	Prototipado	Puesta en marcha	Fortalecimiento
Modalidad	No reembolsable	No reembolsable	Crédito
Monto por proyecto	¢5 600 000,00	¢6 700 000,00	¢22 500 000,00
Servicios a brindar por la agencia	*Selección *Seguimiento *Reportes y liquidaciones de gastos *Otros	*Selección *Seguimiento *Reportes y liquidaciones de gastos *Otros	*Seguimiento y recomendación *Seguimiento Reportes y liquidaciones de gastos *Cobros administrativos *Otros
Remuneración a la Agencia	¢1 013 958,00	¢1 013 958,00	¢3 379 860,00
Contrapartida del emprendedor	5%	10%	N/A
Aporte en el proceso de la agencia	Si, según cada agencia	Si, según cada agencia	Si, según cada agencia

Nota, elaboración propia con datos del SBD,2025.

En la figura 4, se observa que el SBD tiene disponible Capital Semilla para prototipado que es cuando las ideas se encuentran en etapa temprana, puesta en marcha para empresas ya constituidas que comienzan operaciones y fortalecimiento para empresas que desean escalar y ser más amplias. Las primeras dos opciones ofrecen un Capital Semilla no reembolsable.

Por lo que los emprendedores cada vez tienen más opciones para emprender y hacer crecer sus actividades productivas, o bien desarrollar ideas tanto en el área de la agricultura,

ganadería como en el ámbito de la ciencia y la tecnología, eso si deben tener presente que para procesos de prototipado deben contar con el 5% de recursos propios y en puesta en marcha un 10% en el fortalecimiento este rubro no aplica ya que es un crédito y no Capital Semilla no reembolsable.

Fondos públicos de financiamiento

“En Costa Rica existen varias instituciones públicas que cuentan con recursos para financiar emprendimientos (proyectos productivos). Algunos de estos son de carácter no reembolsable, mientras que otros, aunque son reembolsables, cuentan con condiciones favorables.” (Financiamiento, pág.5)

Figura 5.

Tipos de fondos “No Reembolsables” para mujeres en Costa Rica

Entidad	Nombre de Fondo	Tipo de Apoyo	Población Meta	Monto Estimado	Requiere contrapartida	Observaciones
INAMU- Instituto Nacional de las Mujeres	FOMUJERES	Fondo no reembolsable	Mujeres en condición de vulnerabilidad económica	Hasta €3 500 000,00	No	Requiere capacitación previa y plan de negocio
SBD con UTN, INA	Capital Semilla SBD	Fondo no reembolsable	Mujeres con emprendimientos en etapa inicial	€5 600 000,00- €6 700 000,00	Si 5% a 10%	Via agencias operadoras. Prioridad mujeres
ACTIVA- CATIE	Adapt-ACTIVA/ Mujer Rural	Fondo no reembolsable	Mujeres rurales emprendedoras	Hasta €7 000 000,00	No	Foco en sostenibilidad y zonas rurales
Fundecooperación (con INAMU)	Crédito + Incentivo Verde Mujer	Parcialmente no reembolsable	Mujeres en sectores verdes y sostenibles	Incentivo de €3 000 000,00	Si	Combinación con crédito en condiciones blandas
IMAS	FIDEIMAS para Autoempleo	Fondo no reembolsable	Mujeres en pobreza riesgo social	Hasta €3 000 000,00	No	Acompañamiento o técnico incluido
UNED- Proyecto Emprende UNED	Fondo para mujeres emprendedoras rurales	Fondo no reembolsable	Mujeres de zonas rurales y costeras	Variable oscila entre €2 000 000,00 a €3 000 000,00	No	Según convocatoria regional
MEIC + MICITT	PROPYME Mujer Innovadora (ocasional)	Incentivo para innovación	Mujeres en ciencia, tecnología o agroindustria	Hasta \$25 000,00	Si 15% mínimo	No es permanente, según convocatoria

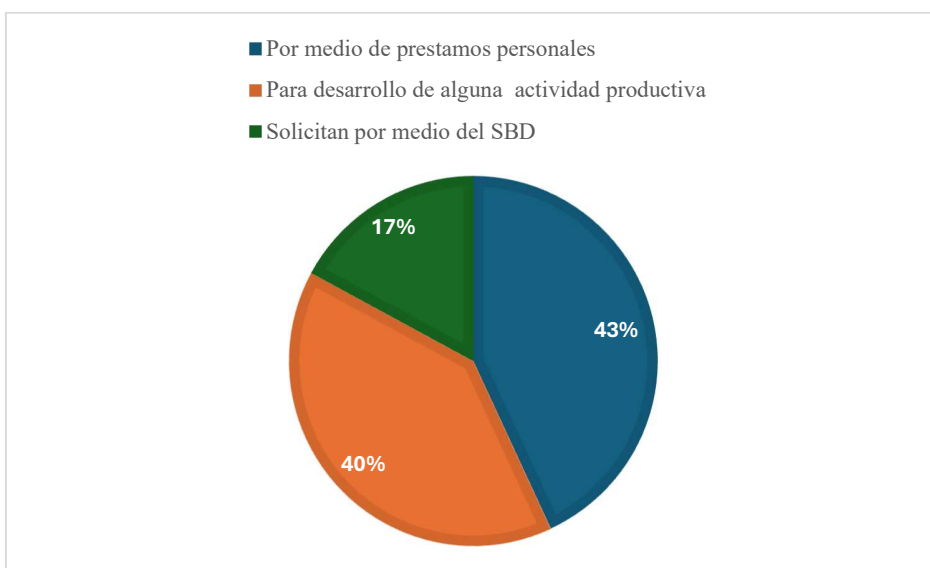
Nota, elaboración propia con datos del INAMU, SBD, ACTIVA, IMAS, UNED Y MEIC + MICITT 2025.

Las mujeres cuentan con 7 entidades diferentes para acceder a un crédito no reembolsable, donde puede ajustar su respectiva solicitud a la más similar a su perfil donde se encuentre mayormente identificada con el programa y el tipo de seguimiento para lograr desarrollar sus ideas y emprendimiento, deben tener presente que cada entidad tiene un fondo meta esto con la finalidad de no excluir a ninguna población y abarcar todo el país, donde el emprendimiento rural sea tan importante como el de tecnología STEM.

El escoger un correcto financiamiento le da una ventaja absoluta a las mujeres emprendedoras sobre otras que no escogieron el financiamiento adecuado, ya que un financiamiento adecuado se caracteriza por producir: “mujeres empoderadas y fortalecidas en habilidades blandas, mujeres con mayores capacidades emprendedoras, nuevas ideas de empresas y mejores condiciones para la sostenibilidad de las empresas”.

Figura 6.

Tipos de solicitud de financiamiento para el periodo 2024 según ENAMEH



Nota, elaboración propia con los datos de la ENAMEH 2024.

Para el 2024 el 43% de las personas solicitaron un financiamiento de préstamos personal para sus actividades productivas, siendo este tipo de financiamiento con la tasa más alta del mercado, un 40% solicitó financiamiento para alguna actividad productiva teniendo con este tipo de crédito una mejor tasa y un trato más preferencial y considerable con respecto

al anterior y solo un 17% por medio del SBD donde tienen mayores tratos especiales que les pueden ayudar a maximizar sus emprendimientos y mejorar sus debilidades.

Esa es la importancia tener conocimiento en los tipos de financiamiento que ofrece el sistema nacional de entidades financieras, el hacer una mala elección puede crear barreras entre emprendimientos homólogos y rezagos entre los emprendedores e incluso causar una deserción de este ámbito laboral.

Tabla 2.

Personas independientes en las microempresas en el periodo 2024

Sexo	2023	2024
Hombres	261151	256743
Mujeres	119463	146761

Nota, elaboración propia con datos de la ENAMEH, 2024.

En el 2024 las mujeres independientes aumentaron un 5% con respecto al 2023, por lo que cada vez hay más mujeres emprendedoras desarrollándose en este ámbito laboral, es evidente como ellas buscan establecerse en el mercado y sobre salir y donde muchos ven dificultades las mujeres las convierten en oportunidades.

Barreras

“Es cualquier cosa que impide, restringe o limita el paso, acceso, comunicación o interacción.”(Definición, par 1, 2025).

En el caso de la investigación presenta las barreras representan las limitantes que se enfrentan las mujeres emprendedoras al momento de llevar a cabo una idea de negocio, o al expandir su emprendimiento por no contar con los suficientes recursos o bien tener falta de conocimiento a la gran variedad de proyectos que las respaldan para establecer sus emprendimientos.

Tabla 3.

Personas independientes en las microempresas de los hogares por edad para el periodo 2023 y 2024.

Periodo	2023		2024	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Menores de 25 años	7199	4297	5580	6380
De 25 años a 34 años	35041	19507	30083	25738
De 35 años a 44 años	47618	29967	48771	40703
De 45 años a 54 años	65833	28567	62615	34290
De 55 años a 64 años	72780	25217	73875	25998
De 65 años o más	32680	11908	35819	13652

Nota, elaboración propia con datos de la ENAMEH 2024.

En la tabla 3, se observa como aumentan las mujeres en la participación de microempresas de los hogares del 2023 al 2024 incrementaron 27298 mujeres desempeñándose en este tipo de funciones de persona independiente en microempresas, por lo que se podría decir que muchas de esas mujeres decidieron dedicarse a emprender.

Tabla 4.

Nivel de educación de las personas independientes microempresarias en el periodo 2023-2024.

Periodo	2023		2024	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Sin nivel de instrucción y primaria incompleta	44698	11705	31835	14423
Primaria Completa	86851	29570	85643	36204
Secundaria incompleta	48780	26437	55148	29141
Secundaria completa	46332	24584	47181	35330
Educación superior	34490	27167	36936	31663

Nota, elaboración propia con los datos de la ENAMEH 2024.

A pesar de que las mujeres tienen mayor participación en las microempresas son las que han tenido mayor crecimiento en niveles bajos de educación pasando en 2023 a 11705 mujeres sin nivel primaria completa a 2718 mujeres más con esta característica y de secundaria incompleta pasaron de 26 437 a 29141 aumentando 2704 mujeres en este índice.

Ocasionando los niveles bajo de educación otra barrera para que las mujeres emprendedoras tengan más oportunidades en su perfil al acceso a un eventual financiamiento.

El tener un acceso al financiamiento al crédito idóneo puede tener repercusiones muy positivas a mediano plazo, ocasionando que pueda ampliar su emprendimiento a convertirlo en una Pyme y bien que pueda aumentar su planilla, además de que puede hacer que un emprendedor independiente empiece a operar bajo el nivel de la formalidad donde se inscriba en el CCSS y en el ministerio de hacienda repercutiendo positivamente la economía del país ya que cada vez son más los emprendedores que operan en el país pero en el margen de la informalidad.

Según la ENAMEH 2024:

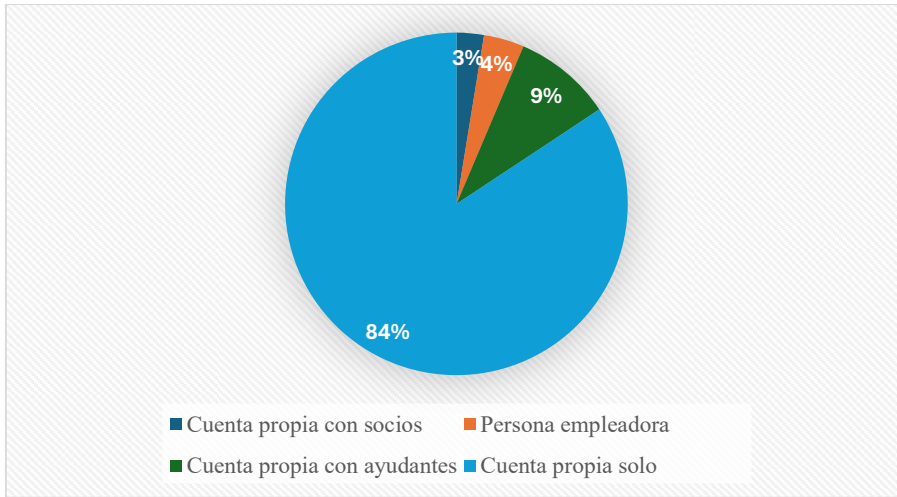
El 58% no están inscritas en ninguna instancia pública, el 69,2% no tienen ningún tipo de contabilidad, el 66,8 % no cuentan con comprobante de venta, el 70,6% de los negocios no cuenta con local comercial, el 18,6% no usa productos financieros y el 60,8% no cuenta con seguro social.

Por lo que es preocupante las cifras de informalidad que se manejan a nivel país, es importante transmitir la información de manera asertiva a los emprendedores, microempresarios de todas las bondades que cuentan los diferentes programas de financiamiento para este tipo de rubros, con ello se puede empoderar y robustecer cada una de las ideas productivas y lograr que tengan el máximo beneficio y con ello que se incorporen más en el ámbito de la formalidad.

Si un proyecto es productivo y una idea se logra establecer en el mercado con las capacidades se puede multiplicar las opciones en efecto cadena, si un emprendimiento es productivo y crecer permite que se pueda dar un crecimiento de la planilla.

Figura 7.

Perfil de la mujer microempresaria en Costa Rica



Nota, ENAMEH 2025

En la figura 7, aprecia como la mujer como empleadora sobre sale un 3,8%, las mujeres que cuentan con un negocio propio solo es un 84,3% entre ellas sobresalen las estilistas, las manicuristas, solo un 9,3% de las mujeres cuentan con ayudantes y un 2,6% cuenta con socios.

Para que estos índices crezcan se debe continuar brindando información asertiva donde las mujeres puedan sacar el máximo provecho de cada programa y que continúen en una constante capacitación e incentivarse hacer parte del círculo de la formalidad.

Capítulo III. Marco Metodológico

A continuación, se desarrolla el marco metodológico describiendo el enfoque, el diseño y método seleccionado para la presente investigación, adicionalmente se van a detallar los métodos utilizados para la recolección de la información para poder construir los objetivos de la investigación. Por lo que se debe definir el enfoque para tener un rumbo y orden específico, la presente investigación por medio del análisis de datos.

Procedimiento metodológico

Se considera para el proceso de investigación, los aspectos metodológicos, los cuales sirven de guía para cualquier proyecto que se realice.

Según Barrantes Monsalve et al. (2023):

Los procesos metodológicos en las investigaciones proporcionan a las personas encargadas, ya sean estudiantes o docentes, o a empresas u organizaciones, un abanico de opciones para realizar las investigaciones; esto bajo un pensamiento lógico sobre las bases de las corrientes del pensamiento.

Es por ello por lo que la direccionalidad de la metodología de la investigación se hace referencia a cómo vamos a alcanzar los objetivos propuestos.

Enfoque cuantitativo

Según Hernández – Sampieri (2023).

“La ruta cuantitativa es apropiada cuando queremos estimar las magnitudes u ocurrencias de los fenómenos y probar hipótesis. Por ejemplo, determinar la prevalencia de una enfermedad (número de individuos que la padecen en un periodo y zona geográfica) y sus causas; predecir el candidato a triunfar en la próxima elección para presidente del país” (p.6).

Las investigaciones fundamentadas con el método cuantitativo se caracterizan por tener presencia de planteamientos específicos y orientados en variables a medir, para plantear una hipótesis donde se fundamenta con la teoría, y los diseños que establecen en estas investigaciones son preestablecidos, a diferencia del cualitativo, no se pueden modificar

paulatinamente, estos ya están fundamentados previamente y conllevan a análisis estadísticos.

El desarrollo de las investigaciones cuantitativas es secuencial y se orienta a la realidad objetiva y de una forma deductiva y probatoria. Entre las fortalezas de las investigaciones enfocadas con este método se encuentran: una representatividad y generalización de los datos con la muestra que se escoge de la población se representa a la población en estudio, no es necesario que los estudios a desarrollar sean poblacionales, ya que estos tienden a ser más complejos en el trabajo de campo y la cantidad de datos a analizar, por lo que también su realización es costosa y sirven para predecir un lapso o la tendencia en estudio.

La presente investigación aplica un estudio cuantitativo con el fin de centrarse en un resultado objetivo con base en datos numéricos y probatorios, además es una investigación cuantitativa con rasgos cualitativos donde se busca combinar elementos de ambas metodologías con el fin de enriquecer el análisis de la investigación. Este tipo de investigaciones son cada vez más comunes en el área de las ciencias sociales.

Enfoque cualitativo

Según Hernández – Sampieri (2023).

“En el enfoque cualitativo también se estudian fenómenos de manera sistemática. Sin embargo, en lugar de comenzar con una teoría y luego “voltear” al mundo empírico para confirmar si tiene apoyo de los datos y resultados el investigador comienza el proceso examinando los hechos y revisando los estudios previos, ambas acciones de manera simultánea a fin de generar una teoría que sea consistente con lo que se observa que ocurre.” (p.8).

Por lo que las investigaciones con estudios cualitativos van enfocadas en las características con las que se desarrolla la investigación, como por ejemplo, se utilizan planteamientos abiertos que se van orientando según van arrojando la investigación de la observación con frecuencia, los instrumentos que se aplican no son definitivos, si no que deben pasar por varios ajustes de forma paulatina en estos estudios se apoyan mucho en datos narrativos, escritos, verbales, visuales, audiovisuales entre otros.

Estas investigaciones con enfoque cualitativo hay que tener en cuenta que no se desarrollan de manera lineal, por lo general se orienta a múltiples realidades subjetivas y las fortalezas que se encuentran en este tipo de investigación, es que se desarrollan los temas con amplitud y profundidad, se denota la naturalidad de las observaciones, adicional a ello, son muy flexibles, ya que en el proceso de recolección de datos se puede ir agregando a según aparezcan variables y se consideren importantes para la investigación y sus objetivos.

Diseño del estudio

Realizar investigaciones con enfoque cuantitativo con rasgos cualitativos se va a caracterizar por analizar y medir comportamientos de manera objetiva y precisa, facilitando los resultados basados en evidencias en la recolección de los datos.

“Diseño de campo o etnográfico: Este tipo de diseño requiere el tipo de investigación o aquella recolección de datos realizada a un grupo o comunidad o sitio determinado; recuerde que no puede intervenir manipular o controlar ninguna variable para estos casos” (Rivas,2022).

La finalidad del diseño es elaborar una estrategia que permita obtener la información para responder la pregunta inicial de la investigación. Adicional a ello, que sirva de base para la estructuración del instrumento, aplicar para recolectar la información y con ello poder analizar el impacto al acceso al financiamiento de las mujeres.

No experimental

Estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos. (p.178, Sampieri 2023).

Por lo que un estudio no experimental es el que se realiza sin tener manipulación alguna de las variables, es decir se trata de estudios en los que no se hace variar en forma intencional ninguna de las variables independientes para ver su efecto sobre las otras variables. En este tipo de estudio se observan situaciones ya existentes n provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza.

Según lo mencionado por el autor Sampieri las investigaciones se clasifican en dos tipos de diseños: diseños experimentales y diseños no experimentales, debido al tipo de naturaleza de la investigación se va a enfocarse el presente estudio en el diseño no experimental.

Para este estudio se adopta un diseño no experimental, ya que se pretende analizar la relación entre variables sin intervenir ni manipular deliberadamente ninguna de ellas. Este enfoque permite observar y describir fenómenos tal como ocurren en su contexto natural, con el objetivo de identificar patrones, relaciones o efectos que se derivan de situaciones reales. Según Hernández-Sampieri et al. (2021), en los diseños no experimentales “no se construyen situaciones, sino que se observan condiciones ya existentes” (p. 164), lo que resulta pertinente para el análisis de fenómenos sociales sin alterar su curso natural.

En la presente investigación se busca conocer e identificar las principales barreras, medir el impacto y determinar la relación de los financiamientos, no se incita a las mujeres emprendedoras a adquirir un financiamiento si no a identificar que las ha limitado a obtener un financiamiento.

Seccional

Este diseño resulta pertinente para la presente investigación, ya que el estudio se desarrolla dentro de un periodo definido que inicia en enero de 2024 y concluye en diciembre del mismo año. Durante este intervalo se llevarán a cabo tanto el trabajo de campo como la recolección de datos primarios y secundarios, en coherencia con los objetivos planteados.

Según Sampieri:

“Un diseño no experimental de tipo seccional o también conocido como transversal, el cual permite recolectar datos en un momento único o dentro de un periodo delimitado, con el propósito de describir y analizar las variables en estudio y sus posibles relaciones” (p.180)

Transeccional o transversal

Los diseños transeccionales o transversales se emplean para estudiar a los sujetos en un único momento en el tiempo, permitiendo así capturar datos que reflejan la realidad en ese instante específico. Este enfoque resulta útil en investigaciones de tipo descriptivo o

correlacional, ya que posibilita examinar las características o relaciones entre variables sin necesidad de realizar un seguimiento longitudinal.

“El estudio transversal se define como un tipo de investigación observacional que analiza datos de variables recopiladas en periodo de tiempo sobre una población muestra o subconjunto predefinido.” Ortega 2025

Método de Investigación

A continuación, se detallarán los métodos de investigación y la aplicación de los instrumentos utilizados en este trabajo. La metodología seleccionada facilita al investigador la dirección del proceso, permitiendo establecer los procedimientos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos. Donde a través de esta metodología, se definen las estrategias adecuadas para recolectar los datos necesarios sobre el tema en estudio.

Según Barrantes Monsalve et al. (2023):

“Los procesos metodológicos en las investigaciones proporcionan a las personas encargadas, ya sean estudiantes o docentes, o empresas u organizaciones, un abanico de opciones para realizar las investigaciones; esto bajo un pensamiento lógico sobre las bases de las corrientes del pensamiento.”

Analítico

En el contexto de esta investigación, las entrevistas representan la principal técnica de recolección de información, ya que facilitan el análisis, la comprensión y el estudio de los objetivos planteados. A través de este instrumento es posible acceder a un conocimiento más profundo sobre las experiencias, percepciones y comportamientos de las personas participantes. La información obtenida mediante las entrevistas constituirá una base esencial para el análisis y la formulación de las conclusiones del estudio.

“El método analítico es un procedimiento que descompone un todo en sus elementos básicos y, por tanto, que va de lo general a lo específico. También es posible concebirlo también como un camino que parte de los fenómenos para llegar a las leyes, es decir, de los efectos a las causas.” (Ortega,2025).

De Campo

En el desarrollo de esta investigación de campo, las entrevistas constituirán la herramienta principal para el análisis y comprensión de los objetivos específicos del estudio. A través de este instrumento se obtendrá información detallada sobre las experiencias y percepciones de la población seleccionada, lo que permitirá generar una base sólida para la interpretación de los hallazgos y la formulación de las conclusiones del trabajo.

Según Sampieri 2023: “ Contexto de campo experimento efectuado en una situación más real o natural en la que el investigador manipular una más variables independientes”.

Tipo de investigación

Esta investigación es llevada a cabo utilizando un enfoque mixto, este tipo de metodología consiste elaborar una hipótesis y fundamentarla con la teoría para ver si cumplen los objetivos planteados previamente, es una metodología que ya se encuentra estructurada predeterminada , no se cambian en el camino de forma paulatina, ya que las variables se encuentran estructuradas y funciona también para realizar una predicción con base en los datos recopilados.

Se busca exponer en la investigación utilizando las ventajas de ambas metodologías y entremezclándolas con todo el proceso de investigación, por lo que en el estudio se necesita exponer tanto la metodología cualitativa como cuantitativa, para poder medir el impacto del acceso al financiamiento de las mujeres del salón comunal de Korobo.

Descriptiva

Según Sampieri 2023: “ Tienen como finalidad especificar propiedades y características de conceptos, fenómenos, variables o hechos en un contexto determinado. (p.109).

La presente investigación adopta un enfoque descriptivo, con el propósito de caracterizar las propiedades, condiciones y relaciones existentes entre las variables vinculadas al acceso al financiamiento por parte de mujeres emprendedoras. Este tipo de investigación busca detallar de forma sistemática los fenómenos observados, sin intervenir en ellos ni manipular sus condiciones.

Haciendo del método descriptivo elemental cuando se pretende obtener una visión clara y ordenada de una realidad específica en un momento determinado, permitiendo identificar patrones, tendencias y posibles correlaciones entre los factores analizados.

Empírica

Según Barrientos Monsalve:

“ Se tiene la metodología o enfoque cuantitativo denominado empírico analítico y este es sustentado por el idealismo subjetivo más conocido como el positivismo, el cual es lógico y semántico apoyado por pragmatismo.” (p.83).

La fenomenología empírica se enfoca menos en la interpretación del investigador y más en describir las experiencias de los participantes. El analista hace a un lado en la medida de lo posible sus experiencias para visualizar una nueva perspectiva del fenómeno o problema bajo estudio. (p.574, Sampieri).

En la presente investigación se fundamenta en un foque empírico, ya que se basa en la observación directa y sistematica de la realidad, recolectando datos a partir de la experiencia y el contacto con la población objeto de estudio. El método empírico permite obtener información verificada por medio de los sentidos, a través de instrumentos como encuestas o entrevistas aplicadas en el campo.

Hermenéutica

Según Sampieri 2023: “La fenomenología hermenéutica se concentra en la interpretación de la experiencia humana y los textos de la vida. No sigue reglas específicas, pero considera que es producto de la interacción dinámica entre las siguientes actividades de indagación: a) concebir un fenómeno o problema de investigación, b) estudiarlo y reflexionar sobre este, c) descubrir categorías y temas esenciales del fenómeno, d) describirlo y e interpretarlo” (p.574)

Se reconoce en la investigación la importancia del método hermenéutico ya que este se enfoca en la interpretación profunda de los significados que las personas otorgan a sus experiencias, discursos y realidades. Este método resulta útil para destacar los rasgos

cualitativos que caracterizan a la investigación donde el objetivo es comprender el sentido subyacente en los testimonios, narrativos u opiniones de los participantes.

Etnográfica

Según Sampieri 2023: “Los diseños etnográficos pretenden explorar, examinar y entender sistemas sociales: grupos, comunidades, culturas y sociedades, así como producir interpretaciones profundas y significados culturales.” (p.561)

En esta investigación se contempla la aplicación de los elementos del enfoque etnográfico, el cual busca comprender los significados, prácticas y realidades culturales del grupo de mujeres emprendedoras desde su perspectiva, este método se enfoca en la observación directa, el trabajo de campo prolongado y la inmersión del investigador.

Se busca que la etnografía contribuye a conocer las dinámicas sociales, económicas y culturales que enfrentan las mujeres emprendedoras de la comunidad de Korobo, buscando aporte de riqueza contextual.

Es decir, este tipo de investigación permite estudiar un grupo social específico, donde se pretende entender el impacto al acceso al financiamiento, identificar las barreras y determinar si existe una relación entre financiamiento y crecimiento con la finalidad de establecerle una propuesta financiera a las mujeres de la comunidad de Korobo.

Nomotética

“ Es aquella que persigue el establecimiento de leyes o principios de validez universal con relación a un fenómeno o población. Para ello puede y de hecho debe partirse de los casos individuales o particulares relativos al fenómeno en cuestión, para después a través de la generalización estadística, establecer pautas y tendencias de carácter general que lleven a la formulación de una ley general”. (Sarasola,2024)

La investigación nomotética es aplicable para la presente investigación, ya que, el trabajo no finaliza con el contexto investigativo o conclusiones sino son un planteamiento de propuesta, que busca crear un modelo de guía financiera para las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo.

Sujetos y fuentes de información

En esta sección se describen los sujetos de información que aportan los datos necesarios para el desarrollo del proyecto, así como las fuentes de información que respaldan y fundamentan la investigación.

Sujetos de información

Los sujetos de estudio son aquellas personas o grupos de personas que forman parte de los colectivos cuyas características, opiniones, experiencias, condiciones de vida, entre otros rasgos y atributos cobran interés particular para investigaciones con enfoque cuantitativo o cualitativo. (Mata, 2022).

De acuerdo con la definición del “sujeto” a quienes se les extraerá la información en la investigación es la población de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo. Esta población de estudio serán las personas ideales para responder el problema de la investigación.

Para este trabajo se define un sujeto de información siendo la siguiente:

Mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo

El sujeto de información de la presente investigación son las mujeres emprendedoras que participan en el salón comunal de Korobo. Estas mujeres representan el grupo de interés, ya que están activamente involucradas en actividades económicas productivas, lo cual se considera fundamental para la investigación.

Se establece como filtro inicial que las participantes deben ser residentes de la comunidad de Korobo y contar con alguna iniciativa de emprendimiento activa, formal o informal. Este segmento es elemental ya que se busca identificar las principales barreras que enfrentan en el acceso al financiamiento, así como medir el impacto de los distintos tipos de financiamiento en el desarrollo de sus emprendimientos.

Fuentes de información

En este segmento, por la naturaleza de la investigación, se utilizan diversas fuentes de investigación, con el objetivo de lograr captar los criterios y puntos importantes en el proceso investigativo.

Según Yorleny Campos (2021):

“Son todos los recursos que contiene información que resulta ser valiosa para el planteamiento, desarrollo o análisis de la investigación. Pueden ser personas, documentos u objetos de donde emane información”.

Fuentes primarias

Contiene información original, publicada por primera vez, es decir no ha sido interpretada o evaluada por nadie más, sino que es información de primera mano. Son producto de una labor investigativa. Estas fuentes primarias o referencias proporcionan datos de primera mano, pues se trata de documentos que muestran los resultados de los estudios correspondientes. En este caso la fuente primaria de la investigación va a ser el análisis de los instrumentos aplicados a la población en estudio.

Para esta investigación se cuenta con una fuente primaria.

Información que se obtiene del cuestionario y la entrevista

Esta información se refiere a datos cualitativos y hace mención de los datos obtenidos del cuestionario y la entrevista aplicado a las mujeres del salón comunal de Korobo.

Fuentes secundarias

Son basadas en información primaria, pero brindan los datos reorganizados y sintetizados. Ayudan a facilitar la información que a veces no es accesible de primera mano, ya sea por su complejidad de interpretación o por problemas de accesibilidad física o de contar con la versión original.

Cuando se utilizan fuentes secundarias es importante asesorarse de que sean de calidad y confiables en la investigación, ya que podrían entorpecerla y provocar que den un giro inesperado e incluso llevándola a una manipulación, dentro de los datos secundarios se encuentran fuentes bibliográficas, artículos especializados en el tema, sitios Web, noticias, libros y revistas.

Para esta investigación se presentan las siguientes fuentes secundarias:

Libros y otros textos

Se utilizan libros de texto relacionados al tema tanto financieramente como de economía.

Estudios o tesis

Proyectos de INAMU y el SBD, análisis del BCCR, estudios de Mide Plan, INEC son tomados como base para la obtención de muchos datos, y poder analizar la información existente sobre los accesos y tipos de financiamiento vigentes en Costa Rica.

Internet

Para reforzar diferentes temas relacionados al proyecto, se hace por medio de obtención de ciertos datos por página Web tanto nacionales como internacionales todas de fuente confiable.

Población

En este apartado se define la población de interés para el estudio correspondiente a esta investigación.

Según Hernández- Sampieri (2023).

“Población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones y que resulta de interés para una investigación de acuerdo con el planteamiento del problema”. (P.196, Sampieri,2023).

Por lo tanto, una población es un conjunto completo de individuos u objetos que comparten características similares. La población puede comprender una nación o un grupo de personas u objetos con una característica común. Incluye a todo el grupo bien definido sobre el que cualquier investigación quiere extraer conclusiones.

La población con la que se va a trabajar es la que compone el grupo de mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo lo cual son 42 mujeres que conforman este grupo, pero al ser una investigación con elección de muestra no probabilística por conveniencia, esta población no se va a tocar solo se tiene presente cuál es la población que constituye al grupo de mujeres emprendedores.

Censo

“Un censo debes incluir en el estudio a todos los casos (personas, productos, procesos, organizaciones, animales, plantas, objetos) del universo o la población. El censo consiste en estudiar a todos los elementos de una población. Se utiliza cuando la población es pequeña, accesible y se desea tener información completa del universo de estudio” (p.198, Sampieri)

Por lo que se ha optado por la aplicación de un censo debido a que el número de mujeres emprendedoras vinculadas al salón comunal de Korobo es reducido y delimitado, permitiendo el acceso a la totalidad de los sujetos que conforman el universo de estudio.

Esta elección metodológica garantiza la exhaustividad de los datos recolectados, evitando errores de estimación y permitiendo una visión completa del fenómeno investigado.

Por lo que el censo es adecuado cuando la población es manejable accesible y busca alta precisión en el análisis de variables clave, como lo es en este caso el acceso al financiamiento, las barreras de las emprendedoras y la relación entre el acceso al financiamiento y el crecimiento de la actividad productiva.

Muestra no probabilística

También denominada muestras dirigidas, suponen un procedimiento de selección orientado por las características y contexto de la investigación, más que por un criterio estadístico de generalización. (p.254 Sampieri,2023)

Este tipo de muestreo es utilizado tanto en investigaciones cuantitativas como cualitativas y se realiza a conveniencia en caso de que no se pueda aplicar la fórmula de muestreo al ser una población tan pequeña.

Instrumentos

En esta sección, se abordan los instrumentos que se van a utilizar en la investigación, con la idea de que se conviertan en un pilar fundamental para futuras investigaciones y bien para argumentar las ya existentes en el ámbito internacional.

Se procede a realizar la descripción de los instrumentos y la técnica elegida para la recopilación de la información pertinente para el análisis de esta investigación el cual va a ser desarrollado bajo el método cuantitativo con rasgos cualitativos, para poder lograr el objetivo de técnicas cualitativas y cuantitativas y así poder resolver el problema de la investigación y a bordar cada objetivo.

Cuestionario

Un cuestionario es una herramienta valiosa en la recopilación de información y se utiliza ampliamente en diversos campos, incluyendo la investigación, la evaluación, la educación y la evaluación del desempeño. (Metodología de la investigación, P.60).

Según lo anterior, se puede indicar que un cuestionario en una investigación es una herramienta de recolección de datos que se utiliza para obtener información de los participantes del estudio. El diseño de este instrumento es fundamental para obtener resultados precisos y confiables, al desarrollarse se debe evitar crear preguntas sesgadas o tendenciosas ya que esto puede influir en las respuestas de los participantes ocasionando que se vea afectada la validez de los resultados.

El contenido de las preguntas de un cuestionario es tan variado como los aspectos que mide se consideran dos tipos de preguntas cerradas y abiertas.

Preguntas cerradas

Son aquellas que contienen opciones de respuesta previamente delimitadas. Resultan más fáciles de codificar y analizar. (p.259, Sampieri 2023).

Por lo que las preguntas cerradas contienen categorías u opciones de respuesta que han sido previamente delimitadas con ello brindándole respuesta a los participantes las cuales pueden ser dicotómicas donde se le pueden brindar dos posibles respuestas o incluir varias opciones de respuesta.

Preguntas abiertas

No delimitan las alternativas de respuesta. Son útiles cuando no hay suficiente información sobre las posibles respuestas de las personas. (p.263, Sampieri 2023).

Este tipo de preguntas abiertas no cuentan con delimitaciones, a las alternativas de las respuestas lo que implica que el número de categorías de respuesta sea muy elevado y hasta se puede convertir en ocasiones en algo infinito y puede variar de población a población.

Para iniciar con la investigación se plantea construir un instrumento con variables específicas, por lo que este instrumento se van a crear una serie de preguntas cerradas en modo cuestionario. Se prevé utilizar la plataforma Microsoft Forms como herramienta, debido a la facilidad e interpretación de los datos. El cuestionario será difundido por medio del correo y la red social WhatsApp para que las participantes puedan responder la encuesta adicional se van a encuestar a todas las mujeres que conforman el área de emprendimiento del salón comunal de Korobo.

El desglose específico del cuestionario es el siguiente:

Tabla 5.

Desglose del cuestionario aplicado al censo de mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo

Ítem	Naturaleza	Reactivo	Indicador
1	Cerrada politómica	Rango de Edad	Intervalo
2	Cerrada politómica	Escolaridad	Ordinal
3	Cerrada politómica	Tiempo de emprender	Intervalo
4	Cerrada de escala tipo Likert	Dificultad para acceder a financiamiento	Ordinal
5	Cerrada politómica de opción múltiple	Barreras para acceder a financiamiento	Nominal
6	Cerrada politómica de opción múltiple	Medidas que podrían facilitar el acceso al financiamiento	Nominal
7	Cerrada politómica de opción múltiple	Programas de financiamiento	Nominal
8	Cerrada de escala tipo Likert	Importancia del financiamiento en la rentabilidad de su negocio	Ordinal
9	Cerrada de escala tipo Likert	La calidad del negocio con financiamiento	Ordinal
10	Cerrada dicotómica	Ampliaría su equipo de trabajo con financiamiento	Nominal
11	Cerrada de escala tipo Likert	Formalizar su emprendimiento si accede a financiamiento	Ordinal
12	Cerrada politómica de opción múltiple	Etapas adecuadas para adquirir un financiamiento	Nominal
13	Cerrada de escala tipo Likert	Financiamiento le permitiría mantenerse operativo	Ordinal
14	Cerrada de escala tipo Likert	Aumento de ingresos con financiamiento	Ordinal
15	Cerrada dicotómica	Adquirido financiamiento para emprender	Nominal

Nota, Elaboración propia 2025.

Confiabilidad y validez

Una parte fundamental de las investigaciones científicas es garantizar la confiabilidad de los datos obtenidos y la validez de los instrumentos utilizados, elementos que se abordan detalladamente en la presentación.

Confiabilidad

Según Sampieri 2023: “Grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes en la muestra o casos. Un instrumento es confiable cuando aplicado varias veces al mismo individuo u objeto , en condiciones similares, arroja los mismos resultados”(p.237)

En la presente investigación para garantizar la calidad de los resultados, se van a aplicar instrumentos de recolección de datos que se aseguran un alto grado de confiabilidad, entendida como la capacidad del instrumento para proporcionar resultados consistentes y estables en distintas aplicaciones.

Haciendo de la confiabilidad de los datos recolectados fortalezca la validez del estudio y permita interpretar con mayor precisión el efecto real de los distintos tipos de financiamiento sobre variables como ingreso, inversión, empleo generado y formalización empresarial.

Validez

Según Sampieri 2023: “Grado en que un instrumento en verdad mide la variable que se busca medir. Se logra cuando se demuestra que el instrumento refleja el concepto abstracto a través de sus indicadores empíricos. “(p.237)

En esta investigación para asegurar que los resultados obtenidos sean representativos y pertinentes con respecto a los fenómenos que se desean estudiar, se ha procurado la validez de los instrumentos aplicar. La validez se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir, es decir, que los datos recolectados reflejen de manera fiel la realidad que se analiza.

La validez va a garantizar que las conclusiones que se derivan del estudio tengan fundamento y sean útiles para generar propuestas efectivas que respondan a las necesidades reales de las emprendedoras.

Para garantizar la validez y precisión de los instrumentos utilizados, en primer lugar, se sometieron a la revisión y aprobación del tutor del proyecto. En segundo lugar, se aplicó la técnica estadística del Alfa de Cronbach, la cual permite estimar la fiabilidad de un instrumento mediante la evaluación de un conjunto de ítems que se espera midan un mismo constructo o dimensión teórica.

Operacionalización de variables

La última sección de este capítulo expone la definición y operacionalización de las variables del proyecto, elementos fundamentales para el desarrollo de la investigación. En esta parte se detalla la base teórica y metodológica sobre la cual se estructura el instrumento de recolección de datos, con el fin de obtener resultados que sustenten, posteriormente, la formulación de la propuesta.

Primera variable: Barreras de las mujeres emprendedoras

Definición conceptual

Las barreras de las mujeres emprendedoras se entienden como el conjunto de obstáculos estructurales, sociales, culturales, económicos o institucionales que limitan o dificultan su participación plena en actividades productivas o en el desarrollo de sus propios negocios. Estas barreras pueden manifestarse en formas como el acceso restringido al financiamiento, discriminación de género, falta de redes de apoyo, afectando así la consolidación y sostenibilidad de los emprendimientos.

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) :

“Señala que las mujeres emprendedoras enfrentan múltiples barreras, entre ellas el acceso desigual al financiamiento, la falta de garantías patrimoniales, estereotipos de género y una menor participación en redes empresariales.” (BID, 2023)

Al tener este tipo de barreras las mujeres ocasionan que limite su capacidad de poder escalar sus emprendimientos y formalizar sus negocios, estas desigualdades están arraigadas tanto en las estructuras financieras como en normas socioculturales desfavoreciendo el emprendimiento femenino.

Definición instrumental

La primera variable del proyecto es evaluada y estudiada por el cuestionario que se aplica a las mujeres emprendedoras, esto por medio de la edad, grado académico, tiempo de emprender, dificultad para acceder al financiamiento, barreras al financiamiento, medidas al financiamiento y programas de financiamiento.

Esta variable es evaluada específicamente por medio del cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo por medio de los siguientes ítems.

Tabla 6.

Desglose del cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo utilizadas en la primera variable.

Ítem	Naturaleza	Reactivo
1	Cerrada politómica	Rango de Edad
2	Cerrada politómica	Escolaridad
3	Cerrada politómica	Tiempo de emprender
4	Cerrada de escala tipo Likert	Dificultad para acceder a financiamiento
5	Cerrada politómica de opción múltiple	Barreras para acceder a financiamiento
6	Cerrada politómica de opción múltiple	Medidas que podrían facilitar el acceso al financiamiento
7	Cerrada politómica de opción múltiple	Programas de financiamiento

Nota, Elaboración propia 2025.

Adicionalmente es también abordada por medio de documentos y libros, esto de forma detallada y por medio de reactivos enfocados hacia el ligamen que puede existir entre las diferentes barreras de las mujeres emprendedoras.

Definición operacional

La presente variable se clasifica como mixta, ya que combina elementos cualitativos, como los aspectos conceptuales relacionados con las barreras al financiamiento, con componentes cuantitativos medibles, como la edad de las mujeres emprendedoras.

El objetivo fundamental de estudiar la variable barrera de las mujeres emprendedoras es identificar y analizar los factores que limitan el acceso equitativo de las mujeres a

oportunidades de financiamiento, capacitación, redes de apoyo y desarrollo empresarial. Comprender estas barreras permite generar propuestas que promuevan la inclusión financiera, el fortalecimiento de capacidades y el empoderamiento económico de las mujeres, especialmente en contextos locales como el del Salón Comunal de Korobo.

Los indicadores específicos utilizados por la operacionalización de esta variable por medio del cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras son los siguientes:

Tabla 7.

Desglose del cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras utilizados operacionalmente.

Ítem	Indicador
1	Intervalo
2	Ordinal
3	Intervalo
4	Ordinal
5	Nominal
6	Nominal
7	Nominal

Nota, Elaboración propia.

Segunda variable: Tipos de financiamiento

Definición conceptual

Los tipos de financiamiento hace referencia a las diversas fuentes y modalidades a través de las cuales una persona emprendedora puede obtener recursos económicos para iniciar, mantener o hacer crecer su negocio. Estas fuentes de financiamiento se pueden clasificar como reembolsables o no reembolsables, cada tipo de financiamiento posee condiciones particulares y específicas los cuales hacen que se ajusten al perfil de la mujer emprendedora logrando maximizar sus beneficios.

“Los tipos de financiamiento hace referencia a las diversas alternativas a las que pueden acceder las personas emprendedoras o empresarias para obtener recursos económicos, ya sea mediante instituciones financieras formales, programas públicos, fuentes

informales o mecanismos mixtos, cada uno con sus propias condiciones, riesgos y beneficios” (Roa,2021,p.67)

La definición aportada por Roa (2021) es pertinente para esta investigación, ya que ofrece una visión amplia y actualizada sobre las distintas fuentes de financiamiento disponibles para personas emprendedoras, especialmente en el contexto latinoamericano. Al considerar tanto las fuentes formales (como la banca, programas públicos o fondos institucionales) como las informales (como redes familiares o recursos propios), la autora permite una comprensión integral de las opciones reales a las que pueden acceder las mujeres emprendedoras.

Esta perspectiva resulta especialmente útil para el caso del Salón Comunal de Korobo, donde las limitaciones estructurales y sociales condicionan el tipo de financiamiento al que pueden aspirar las participantes. Además, su clasificación considera variables clave como requisitos, riesgo y condiciones, lo cual facilita el análisis del impacto diferencial que cada tipo de financiamiento puede tener en los negocios liderados por mujeres.

Tener el conocimiento de los diferentes tipos de financiamiento y a los programas que brindan financiamientos específicos para mujeres emprendedoras con clausulas especiales le puede garantizar a la acreedora una mejor experiencia e incluso capacitación para forjar una mejor educación financiera, administrativa y seguimiento de la entidad que lo brinda colaborando a la emprendedora a maximizar sus utilidades y poder hacer que su actividad productiva surja y se mantenga en el mercado.

Definición instrumental

La siguiente variable de la investigación es evaluada y estudiada por el cuestionario que se aplica a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo por medio de reactivos ligados a la rentabilidad del financiamiento, calidad del negocio con financiamiento, ampliación del trabajo con financiamiento y formalizar el emprendimiento.

Esta variable es evaluada específicamente por medio del cuestionario aplicado a la muestra de las mujeres del salón comunal de Korobo, por medio de los siguientes ítems:

Tabla 8.

Desglose del cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo utilizadas en la segunda variable.

Ítem	Naturaleza	Reactivo
8	Cerrada de escala tipo Likert	Importancia del financiamiento en la rentabilidad de su negocio
9	Cerrada de escala tipo Likert	La calidad del negocio con financiamiento
10	Cerrada dicotómica	Ampliaría su equipo de trabajo con financiamiento
11	Cerrada de escala tipo Likert	Formalizar su emprendimiento si accede a financiamiento

Nota, Elaboración propia 2025.

También se recurre a la revisión documental para estudiar la variable, esto por medio del estudio de libros de texto y referencias de páginas web que profundicen en los conceptos propios referentes a esta variable, con el fin de conocer más sobre los tipos de financiamientos que pueden acceder las mujeres y los programas especiales que existen enfocados para mujeres emprendedoras.

Definición operacional

Esta variable se define como mixta, ya que combina elementos cuantificables mediante escalas tipo Likert y preguntas cerradas, con aspectos cualitativos relacionados con las percepciones, creencias y expectativas de las mujeres emprendedoras respecto al efecto del financiamiento en sus actividades productivas.

La variable busca medir el impacto que los diferentes tipos de financiamiento pueden generar en el emprendimiento, específicamente en dimensiones como la rentabilidad del negocio, la mejora en la calidad de producto o servicios, la posibilidad de expansión del equipo de trabajo y la formalización del emprendimiento ante instituciones como la CCSS y el Ministerio de Hacienda.

Para efectos de los indicadores específicos de esta variable se recurre al uso de los siguientes indicadores del cuestionario aplicado a mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo:

Tabla 9.

Desglose del cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo utilizadas en la segunda variable.

Ítem	Naturaleza	Indicador
8	Cerrada de escala tipo Likert	Ordinal
9	Cerrada de escala tipo Likert	Ordinal
10	Cerrada dicotómica	Nominal
11	Cerrada de escala tipo Likert	Ordinal

Nota, Fuente elaboración propia 2025.

Tercera variable: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento

Definición conceptual

Esta variable se refiere a la vinculación entre la posibilidad efectiva de obtener recursos económicos ya sea a través de créditos, banca para el desarrollo, programas dirigidos a mujeres y la capacidad del emprendimiento para crecer en términos de producción, ingresos, generación de empleo, expansión de mercado y la sostenibilidad en el tiempo.

El acceso al financiamiento actúa como un donante del desarrollo empresarial, permitiendo realizar inversiones clave en activos, mejorar procesos, contratar personal, diversificar productos o servicios y fortalecer la capacidad competitiva.

Según el BID:

“Las buenas prácticas que pueden replicar los Bancos Nacional Desarrollo (BND) para potenciar el acceso y el uso de financiamiento (crédito) para las mujeres y sus MiPymes. Se trata de herramientas y prácticas que sirven tanto para motivar la demanda que se

autolimita como para fortalecer la oferta de crédito que no está cubriendo las necesidades, no se ajusta a las características de las empresas de mujeres o se desvía a otros clientes.”

El hecho de que los Bancos de Desarrollo apliquen programas para mujeres emprendedoras con capacitación y acompañamiento impulsa a que muchas mujeres opten por este tipo de crédito ya sea al inicio de su actividad productiva o para hacer que su emprendimiento madure y se logre mantener en el tiempo.

Es de gran importancia dar a conocer la existencia del sistema de Banca para el Desarrollo, ya que muchas mujeres no saben de su existencia y consideran que las únicas entidades financieras donde pueden tramitar un crédito son las tradicionales.

Definición Instrumental

Al igual que las otras variables, esta unidad de estudio es evaluada, primeramente, por el cuestionario que se aplica a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo, por medio de reactivos ligados como: etapa adecuada, mantenerse operativo, aumento de ingreso y adquirió financiamiento.

Tabla 10.

Desglose del cuestionario aplicado a la muestra de mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo utilizadas en la tercera variable.

Ítem	Naturaleza	Reactivo
12	Cerrada politómica de opción múltiple	Etapas adecuadas para adquirir un financiamiento
13	Cerrada de escala tipo Likert	Financiamiento le permitiría mantenerse operativo
14	Cerrada de escala tipo Likert	Aumento de ingreso con financiamiento
15	Cerrada dicotómica	Adquirido financiamiento para emprender

Nota, Elaboración propia 2025.

Esta variable se estudia con el objetivo de establecer si existe una relación directa entre la disponibilidad de recursos financieros y el crecimiento de los emprendimientos liderados por mujeres, considerando factores como la etapa de maduración del negocio, el impacto en los ingresos y la continuidad operativa.

Definición operacional

La tercera variable se define como mixta, ya que se contempla aspectos cualitativos como la percepción de las mujeres emprendedoras sobre la influencia del financiamiento en la estabilidad, desarrollo y expansión de sus negocios. Asu vez se incluyen datos cuantificables como la etapa que consideran más adecuado adquirir financiamiento, la posibilidad de mantenerse operativa en el tiempo y el impacto en el aumento de los ingresos.

Esta variable se evalúa con el propósito de identificar cómo el acceso a recursos financieros puede fortalecer la sostenibilidad de los emprendimientos liderados por mujeres, considerando elementos como: la etapa adecuada para adquirir financiamiento, mantenerse operativo en el tiempo, aumento de ingreso y adquirido un financiamiento para la actividad productiva.

Tabla 11.

Desglose del cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo utilizados en la tercera variable.

Ítem	Naturaleza	Indicador
12	Cerrada politómica de opción múltiple	Nominal
13	Cerrada de escala tipo Likert	Ordinal
14	Cerrada de escala tipo Likert	Ordinal
15	Cerrada dicotómica	Nominal

Nota, Elaboración propia 2025.

Entrevista

Las entrevistas implican que una persona entrenada y calificada (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes, el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial, resulta una especie de filtro. (p.281, Sampieri 2023).

En esta investigación se va a aplicar una entrevista la cual cuentan con nueve preguntas enfocadas en abarcar dos preguntas por objetivo específico con preguntas abiertas

y cerradas, cuyo objetivo es tener un panorama más amplio sobre el impacto al acceso al financiamiento en las mujeres.

La entrevista será aplicada a la presidenta del grupo de mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo, a un regidor del distrito de Ipis y aun académico de la universidad en el área de economía, se aplicará la entrevista individualmente y será enviada por correo electrónico.

Tabla 12.

Desglose de la entrevista aplicada a profesionales en emprendimiento.

Ítem	Naturaleza	Reactivo	Indicador
1	Abierta	Más barreras al acceso al financiamiento	Opinión
2	Abierta	Mayor igualdad para la distribución	Opinión
3	Abierta	Programas no reembolsables	Opinión
4	Abierta	Impactos que tienen las mujeres Acceder al financiamiento mucha	Opinión
5	Abierta	tramitología	Opinión
6	Abierta	Es mejor inicia con capital propio	Opinión
7	Abierta	Relación entre el acceso y crecimiento	Opinión
8	Abierta	Sin financiamiento no tiene crecimiento	Opinión
9	Abierta	Crecimiento tiende a trabajar bajo formalidad	Opinión

Nota, Elaboración propia 2025.

Confiabilidad y validez

Proceso de recolección de datos

La recolección de datos en una tesis es una etapa fundamental para obtener la información necesaria y responder a las preguntas de investigación planteadas. El medio de recolección de datos que se desea realizar es por medio de una entrevista dirigida a la líder de las mujeres emprendedoras, al regidor del distrito de Ipis y aun académico de la Universidad Internacional de las Américas con la finalidad de tener diferentes perspectivas sobre el mismo tema,

De esta forma se busca realizar una combinación de fuentes cuantitativas y cualitativas para el enriquecimiento del análisis y con ello brindar una base más sólida para las conclusiones y recomendaciones formuladas al final de la investigación.

Operacionalización de las variables

La última sección de este capítulo expone la definición y operacionalización de las variables del proyecto, elementos fundamentales para el desarrollo de la investigación. En esta parte se detalla la base teórica y metodológica sobre la cual se estructura el instrumento de recolección de datos, con el fin de obtener resultados que sustenten, posteriormente, la formulación de la propuesta.

Por lo que, se ha estructurado un conjunto de instrumentos que combina el análisis de datos con entrevistas semiestructuradas aplicadas a expertos en el ámbito del emprendimiento. Y de esta forma se describe la estructura de los instrumentos empleados incluyendo el diseño de entrevista semiestructurada y cuestionario, los cuales fueron elaborados con criterios técnicos a fin de asegurar la pertinencia y precisión de la información recopilada.

Primera variable: Barreras de las mujeres emprendedoras

Definición conceptual

Se entiende por barreras de las mujeres emprendedoras al conjunto de obstáculos sociales económicos, culturales, institucionales y personales que dificultan el acceso, desarrollo y sostenibilidad de iniciativas empresariales lideradas por mujeres.

Pueden manifestarse en forma de limitaciones al acceso al financiamiento como la falta de redes de apoyo, escasa capacitación empresarial y discriminación de género haciendo que este conjunto de factores incida negativamente en la participación de las mujeres en el ecosistema emprendedor.

Según el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo PNUD:

“Las barreras de las mujeres emprendedoras se refieren al conjunto de obstáculos de carácter económico, institucional, social y personal que limitan su acceso y permanencia en procesos de financiamiento público y privado.”

Definición instrumental

La variable “ Barreras de las mujeres emprendedoras” se medirá a través de un conjunto de preguntas abiertas dirigidas a percepciones, experiencias y opiniones de las mujeres emprendedoras sobre los principales obstáculos que enfrentan en el acceso al financiamiento. Las respuestas permitirán determinar los factores que limitan el desarrollo de sus emprendimientos.

Tabla 13.

Desglose de la entrevista aplicada a profesionales en el área del emprendimiento primera variable.

Ítem	Naturaleza	Indicador
1	Abierta	Opinión
2	Abierta	Opinión
3	Abierta	Opinión

Nota, Elaboración propia 2025.

Segunda variable: Tipos de financiamiento

Definición conceptual

Los tipos de financiamiento hacen referencia a las distintas modalidades mediante las cuales las mujeres emprendedoras pueden acceder a recursos económicos, para iniciar, mantener o expandir su actividad productiva. Las modalidades de acceder a un financiamiento pueden ser formal o informal, cada tipo de financiamiento tiene características, condiciones de acceso y requisitos distintos que se adaptan al perfil de la emprendedora.

Según Benavides Gonzáles 2024:

“Financiamiento público o mixto: programas estatales (microcréditos, capital semilla y fondos competitivos), iniciativas mixtas que combinan recursos públicos y privados.

Financiamiento informal prestamos de familiares, amigos, cooperativas y redes de apoyo locales.

Financiamiento privado créditos bancarios tradicionales, microfinanzas, capital semilla o inversores privado específicamente dirigidos a mujeres.”

Por lo que las mujeres emprendedoras tienen una gama amplia de opciones a elegir antes de adquirir un crédito lo importante es estar informado y es coger el correcto y más beneficio para su respectiva actividad productiva.

Definición instrumental

La variable “Tipos de financiamiento” será medida a través de preguntas abiertas que permitan identificar las experiencias, conocimiento y preferencias de las mujeres emprendedoras respecto a las distintas fuentes de financiamiento utilizadas o conocidas.

Los criterios de elección, los beneficios percibidos y las dificultades y encontradas, las respuestas serán analizadas mediante codificación cualitativa permitiendo clasificar las modalidades más comunes y su relación con el desarrollo de las actividades productivas.

Tabla 14.

Desglose de la entrevista aplicada a profesionales en el área del emprendimiento segunda variable.

Ítem	Naturaleza	Indicador
4	Abierta	Opinión
5	Abierta	Opinión
6	Abierta	Opinión

Nota, Elaboración propia 2025.

Tercera variable: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento

Definición conceptual

La variable “Relación entre el acceso al financiamiento y el crecimiento” , hace referencia al vínculo existente entre la posibilidad de obtener recursos económicos y la capacidad de un negocio para desarrollarse, expandirse, formalizarse o mejorar su productividad.

Esta variable implica analizar cómo el financiamiento influye en la sostenibilidad, generación de empleo, inversión en tecnología, diversificación de productos; aunque el

financiamiento no es el único factor determinante del crecimiento, sí es un elemento clave para potencia una actividad productiva.

Analiza las percepciones de las personas emprendedoras costarricenses sobre el acceso y oferta de financiamiento, así como los principales obstáculos financieros y el impacto del financiamiento en el desarrollo de sus iniciativas. (Financiamiento,2023)

Definición instrumental

Esta variable será abordada mediante preguntas abiertas que buscan explorar como perciben las mujeres emprendedoras la influencia del financiamiento en el desarrollo y expansión de sus negocios.

Mediante el instrumento de entrevista estructurada se indagará si consideran que a través del acceso al financiamiento se puede crecer una actividad productiva o si el crecimiento no depende del financiamiento y si consideran que la tramitología es muy excesiva y hacen que desistan de las solicitudes a financiamiento.

Tabla 15.

Desglose de la entrevista aplicada a profesionales en el área del emprendimiento segunda variable.

Ítem	Naturaleza	Indicador
7	Abierta	Opinión
8	Abierta	Opinión
9	Abierta	Opinión

Nota, Elaboración propia 2025.

Capítulo IV: Análisis e interpretación de resultado

Análisis e interpretación de resultados

El presente capítulo muestra y detalla los resultados obtenidos para el proyecto realizado, a partir de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos. La información fue recopilada mediante una encuesta aplicada a 42 mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo, así como entrevistas dirigidas a la líder del grupo de mujeres emprendedoras, al regidor y a un docente académico de la universidad Internacional de la Américas.

El objetivo de este capítulo es interpretar el impacto de cada pregunta en el estudio “Análisis del impacto al acceso al financiamiento de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo durante el periodo del 2024 y propuesta de guía financiera”. Se incluyen análisis detallados de cada variable de estudio, presentando los resultados obtenidos a través del cuestionario, acompañado de gráficos y explicaciones que permiten comprender la relevancia de los hallazgos dentro de la investigación.

Resultados del cuestionario

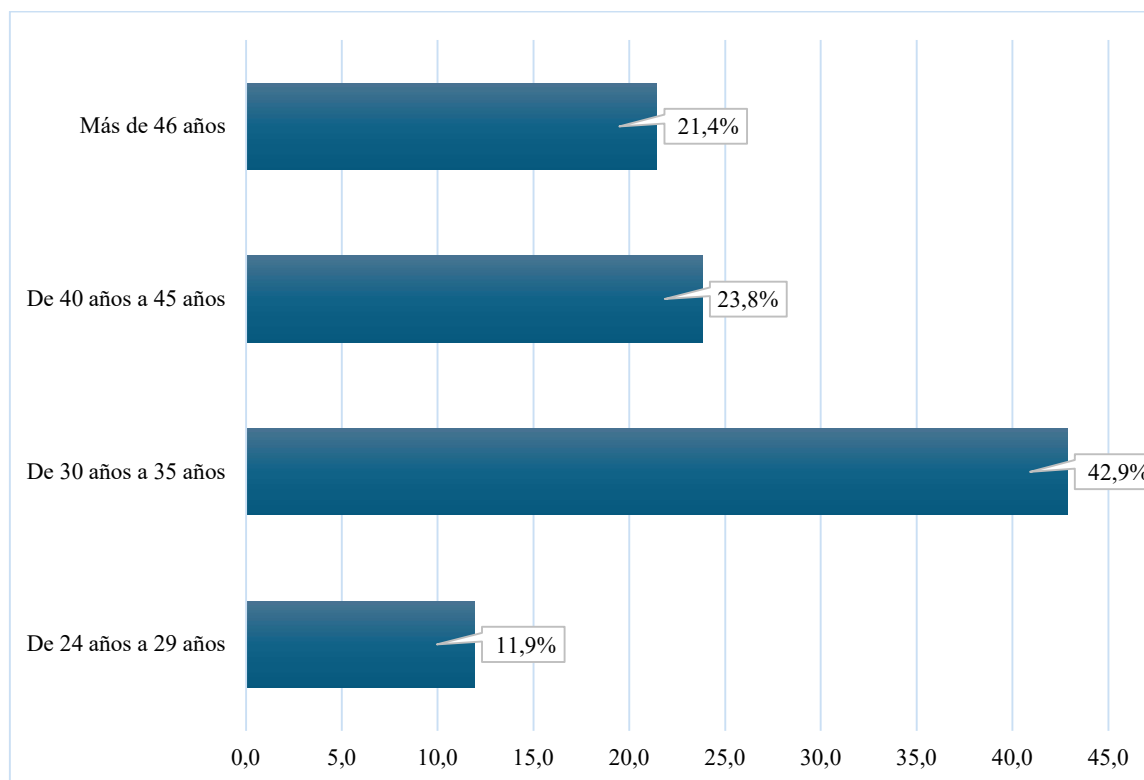
Se detalla el resultado del cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo.

Análisis sociodemográfico

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de las preguntas correspondiente a los datos sociodemográficos, cuyo objetivo principal es conocer las características demográficas de los participantes de la investigación, tales como el rango de edad, el nivel de escolaridad y el tiempo que tienen de emprender. Estos datos son elementales para contextualizar la muestra y comprender como se ven impactadas las mujeres emprendedoras en el acceso al financiamiento. Los siguientes gráficos detallan los análisis correspondientes a cada una de las categorías de los instrumentos aplicados.

Figura 8.

Nivel de distribución de la población encuestada según grupo de edad.

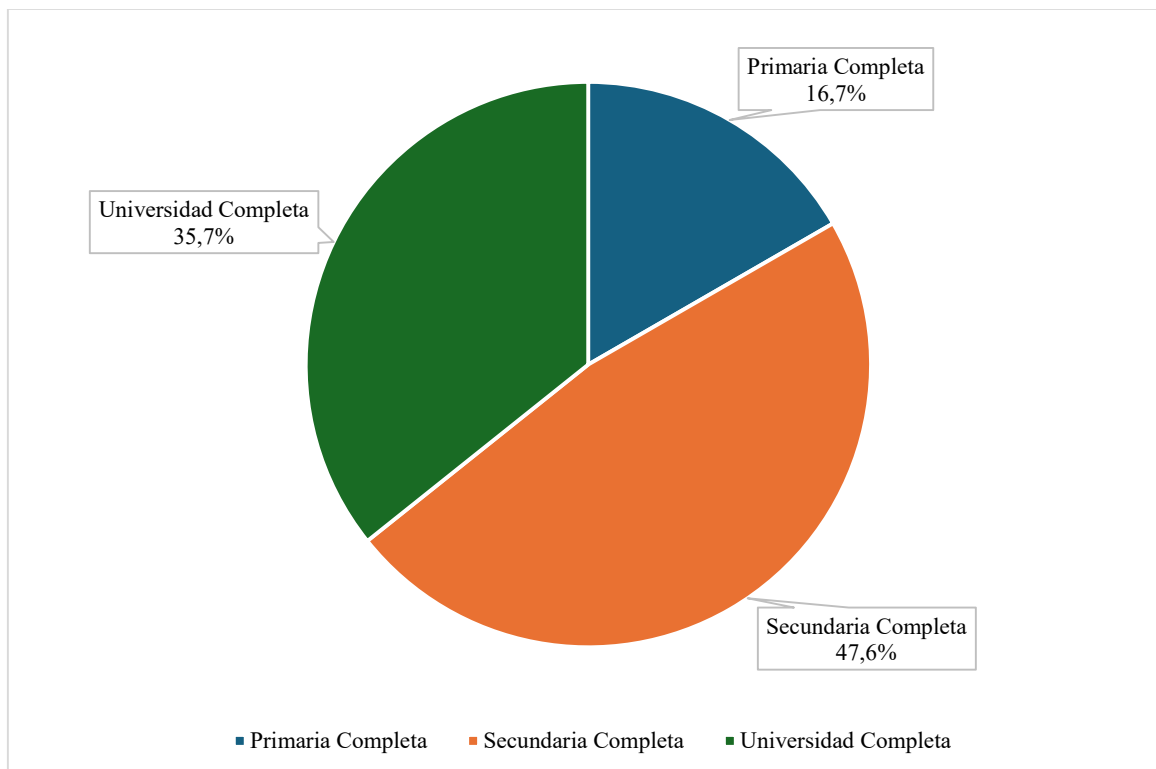


Nota, Representa el rango de edad de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo.

La distribución por rangos de edad refleja que el grupo predominante en la población es la de 30 a 35 años con un 42,9% y de 40 a 45 años con un 23,8%, sugiriendo que la etapa de adultez temprana y media es clave para el desarrollo de emprendimiento femenino en la comunidad, mientras que el segmento menos representado es de 24 a 29 años con un 11,9% podría reflejar obstáculos que limiten al involucramiento a este tipo de actividades.

Figura 9.

Nivel de distribución de la población encuestada según su escolaridad.

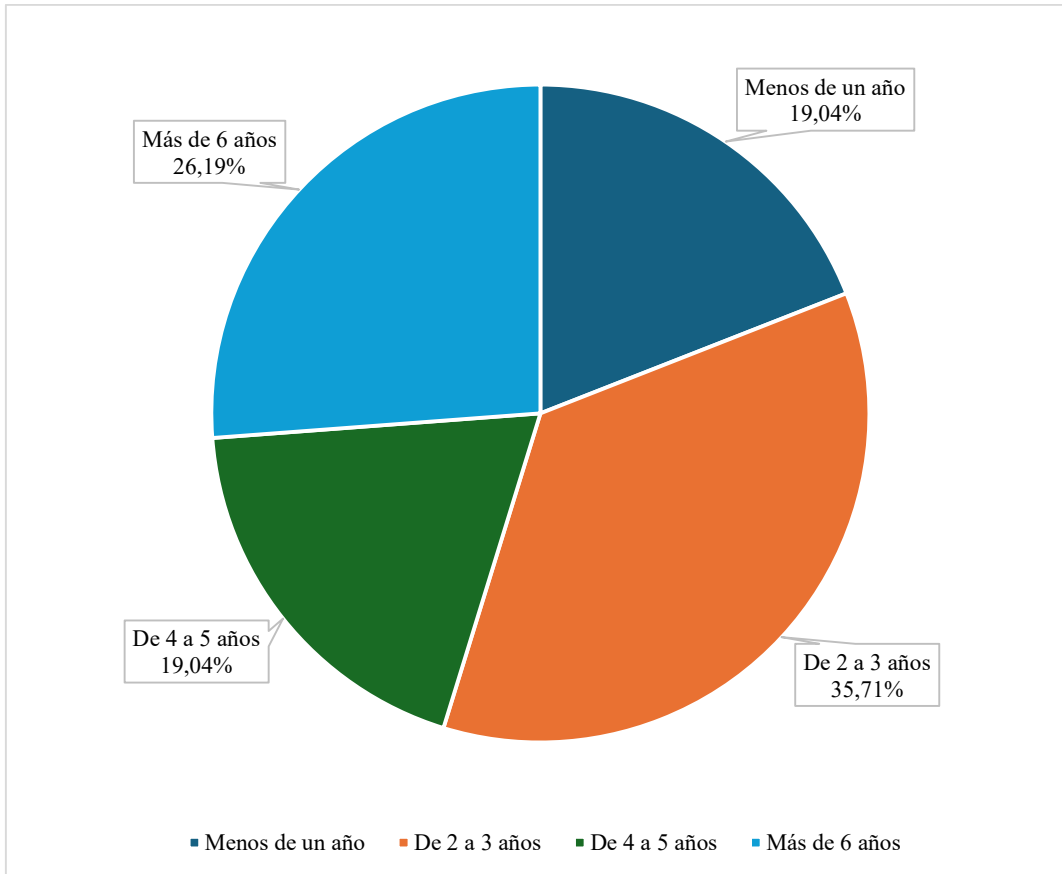


Nota, Representa la escolaridad de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo.

El 47% de las mujeres emprendedoras del salón comunal Korobo ha alcanzado como mínimo la secundaria completa, destacando un nivel educativo medio en la población. Esto puede ser una fortaleza clave para el desarrollo de su actividad productiva. Mientras el 17% de la población cuentan solo con primaria completa representando un grupo en situación de mayor vulnerabilidad o necesidad específicas de formación.

Figura 10.

Nivel de tiempo de estar emprendiendo.



Nota, Representa el tiempo que tienen de estar desarrollando una actividad productiva.

El 80,94% de los emprendimientos tienen entre 2 y 6 años de estar desarrollándose, lo que muestra una base emprendedora con experiencia significativa. Sin embargo, también existe un 19,06% que se encuentra en etapas tempranas lo cual requieren de acompañamiento para que la actividad logre trascender en el tiempo. Esta diversidad exige un enfoque de intervención escalonado y adaptado, que combine el fortalecimiento de emprendimientos consolidados con el impulso estratégico de aquellos que están comenzando.

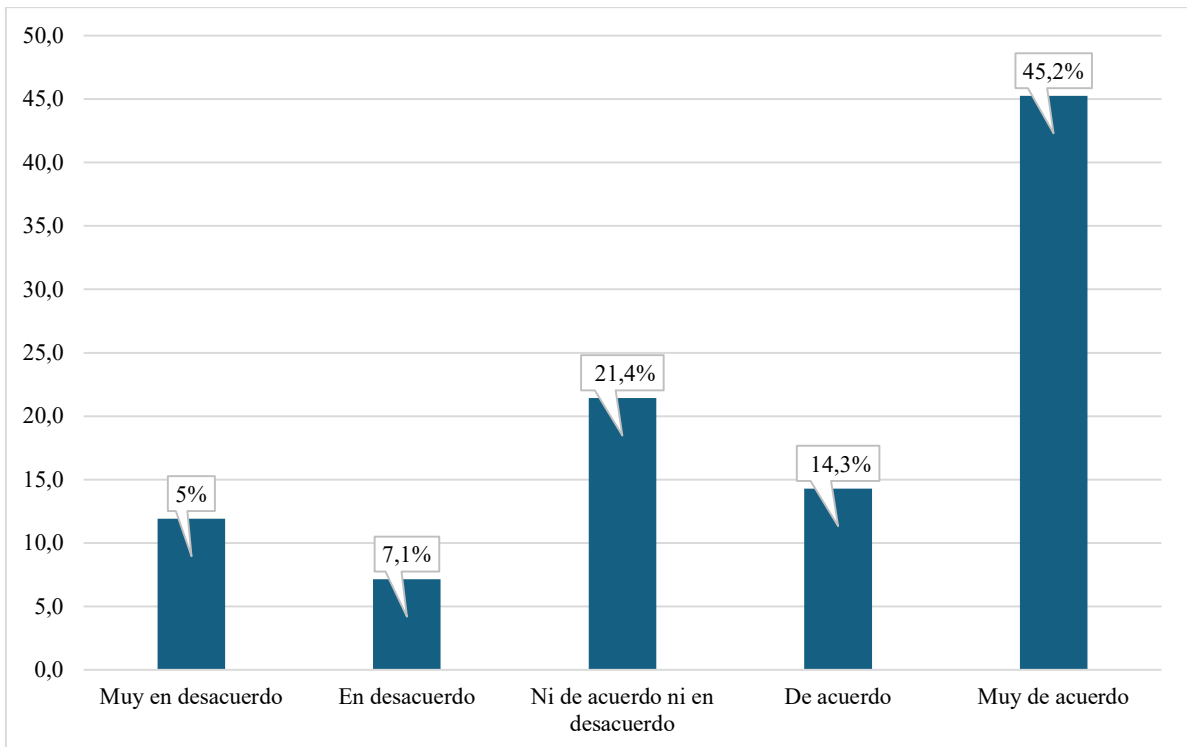
Análisis de la primera variable de la encuesta: Barrera de las mujeres emprendedoras

Se procede a presentar los resultados de la primera variable correspondiente a las barreras de las mujeres emprendedoras. El principal objetivo de las preguntas es identificar

las principales barreras que se enfrentan las mujeres, en los siguientes gráficos se detallan los análisis correspondientes a la población censada mediante los instrumentos utilizados.

Figura 11.

Nivel de dificultad para acceder al financiamiento para las mujeres emprendedoras.

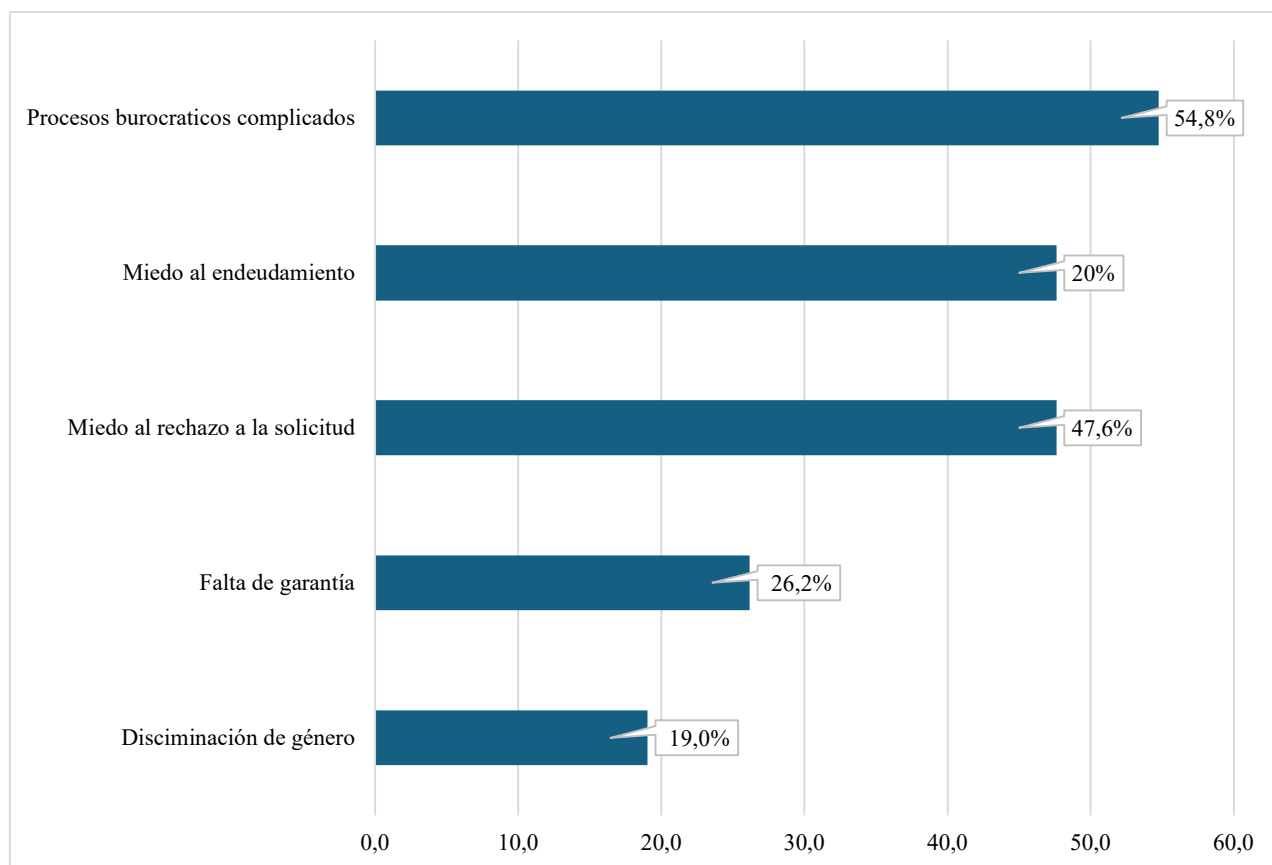


Nota, Representa el nivel de dificultad para acceder al financiamiento para las mujeres emprendedoras.

El 45,2% de las mujeres emprendedoras consideran que es difícil acceder al financiamiento para mujeres emprendedoras, y tan solo un 5% de las mujeres emprendedoras consideran que es fácil acceder al financiamiento para mujeres emprendedoras y un 21,4% de las mujeres no se encuentran ni de acuerdo ni en desacuerdo por lo que este grupo de mujeres no muestran interés en tener acceso al financiamiento.

Figura 12.

Tipos de barreras para que las mujeres accedan a financiamiento

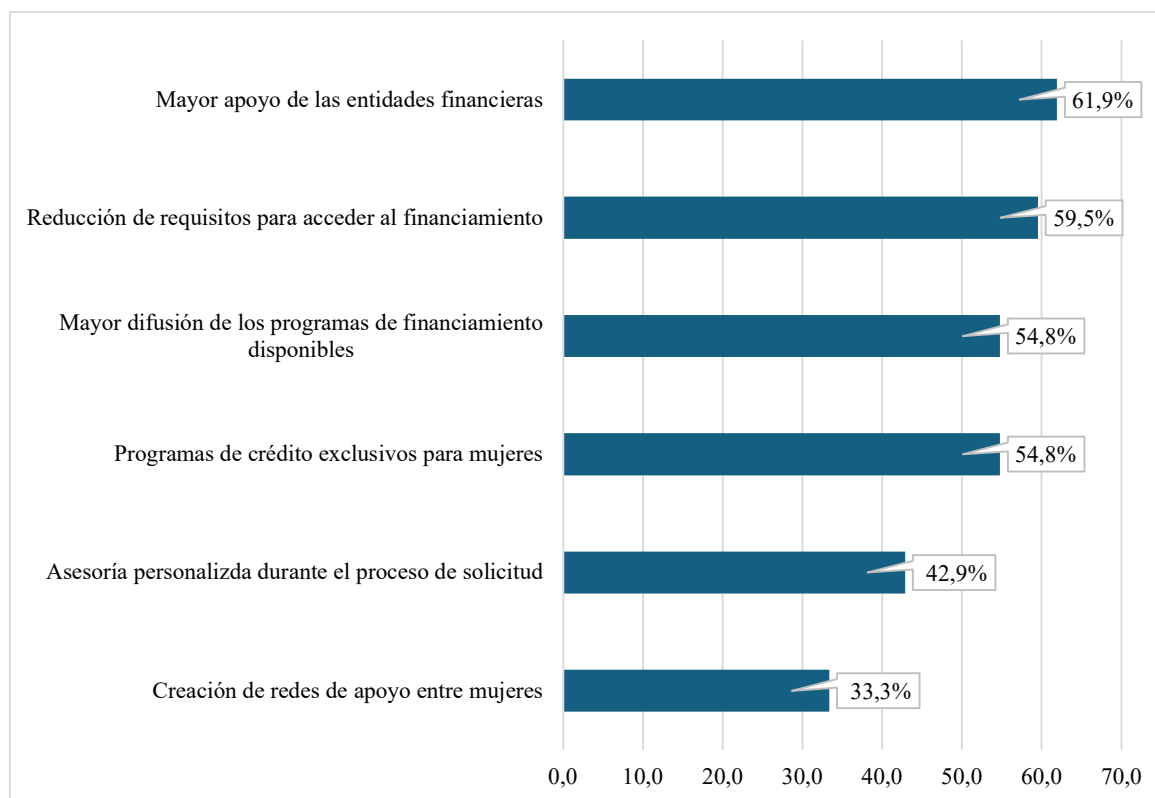


Nota, Representa los tipos de barreras para que las mujeres accedan a financiamiento.

El 54,8% de las mujeres consideran que la barrera más común para acceder al financiamiento son los procesos burocráticos complicados y un 47,6% de las mujeres consideran que el miedo al rechazo de la solicitud es la segunda barrera que les limita el acceder a un financiamiento mientras solo 26,2% establece como barrera la falta de garantía para solicitar un financiamiento y solo el 20% de las mujeres tienen el miedo al endeudamiento y un 19% de las mujeres considera la discriminación como barrera para acceder a un financiamiento.

Figura 13.

Tipos de medidas que podrían facilitar el acceso de las mujeres emprendedoras.



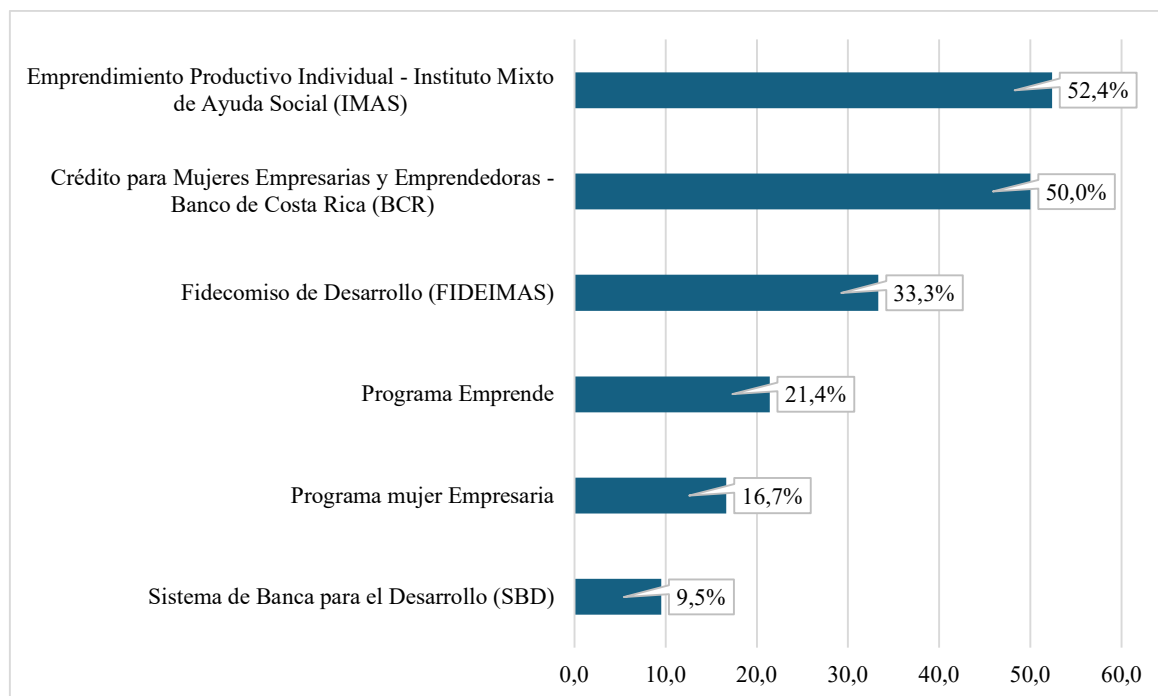
Nota, Representa los diferentes tipos de medidas que podrían facilitar el acceso de las mujeres emprendedoras.

El 61,9% de las mujeres emprendedoras considera que mayor apoyo de las entidades financieras podría facilitar el acceso al financiamiento, un 59,5% de las mujeres consideran que una reducción de requisitos podría facilitar el acceso al financiamiento, un 54,8% de las mujeres consideran que la mayor difusión de los programas de financiamiento y programas de crédito exclusivos para mujeres emprendedoras puede facilitar el acceso al financiamiento, mientras un 42,9% indica que requieren ayuda personalizada en el proceso de solicitud y solo un 33,3% considera que la creación de redes de apoyo entre mujeres.

Sugiriendo que las mujeres necesitan mayor apoyo de las entidades para animarse a acceder al financiamiento y que se reduzcan los requisitos para mayor facilidad.

Figura 14.

Tipos de financiamientos que identifican para mujeres.



Nota, Representa los tipos de financiamiento que identifican para mujeres.

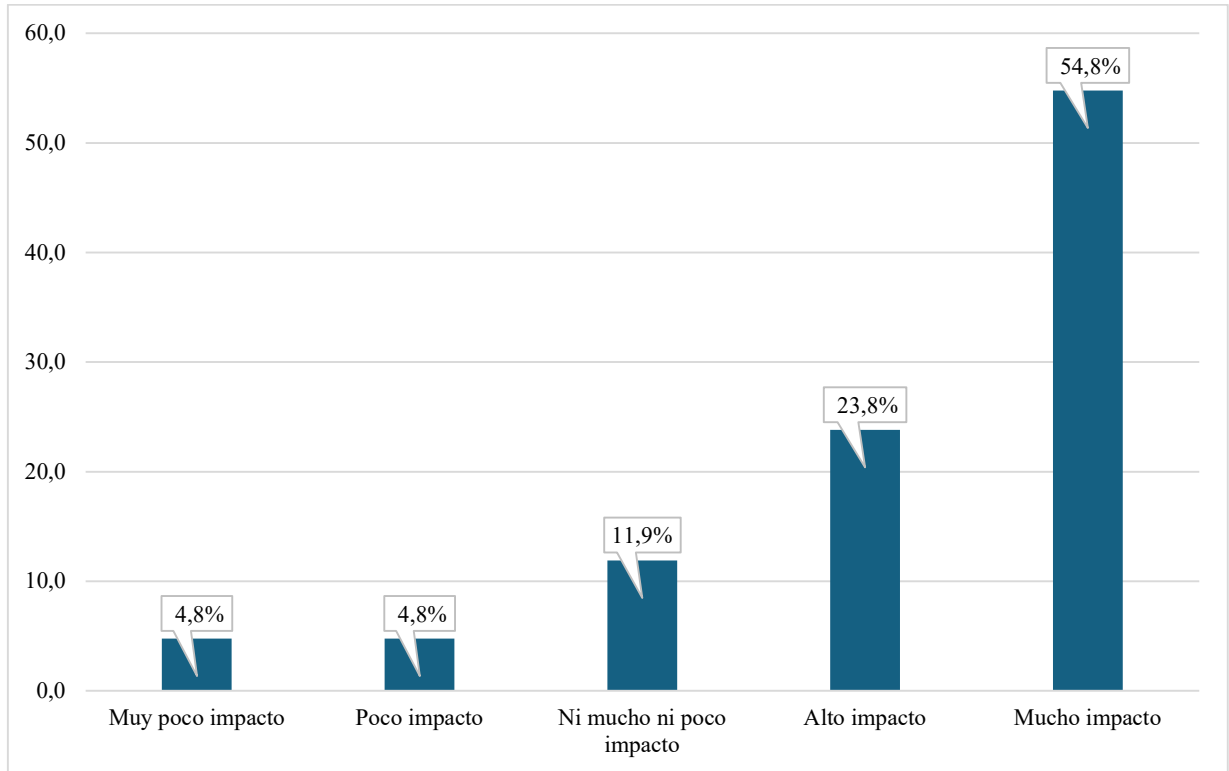
El 52,4% de las mujeres reconocen el “Emprendimiento productivo Individual – Instituto Mixto Ayuda Social”, el 50% de las mujeres reconocen el “Crédito para Mujeres Empresarias y Emprendedoras- BCR”, el 33,3% de las mujeres reconocen el “Fidecomiso de Desarrollo (FIDEIMAS)”, el 21,4% de las mujeres conoce el “Programa Emprende”, un 16,7% identifican el “Programa mujer Empresaria” mientras solo un 9,5% reconoce el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD).

Sugiriendo que los tipos de financiamiento que más conocen es lo que hacen más propaganda en los diferentes medios de comunicación.

Análisis de la segunda variable de la encuesta: Tipos de financiamiento

Figura 15.

Nivel de impacto en la rentabilidad de su negocio si accediera al financiamiento.



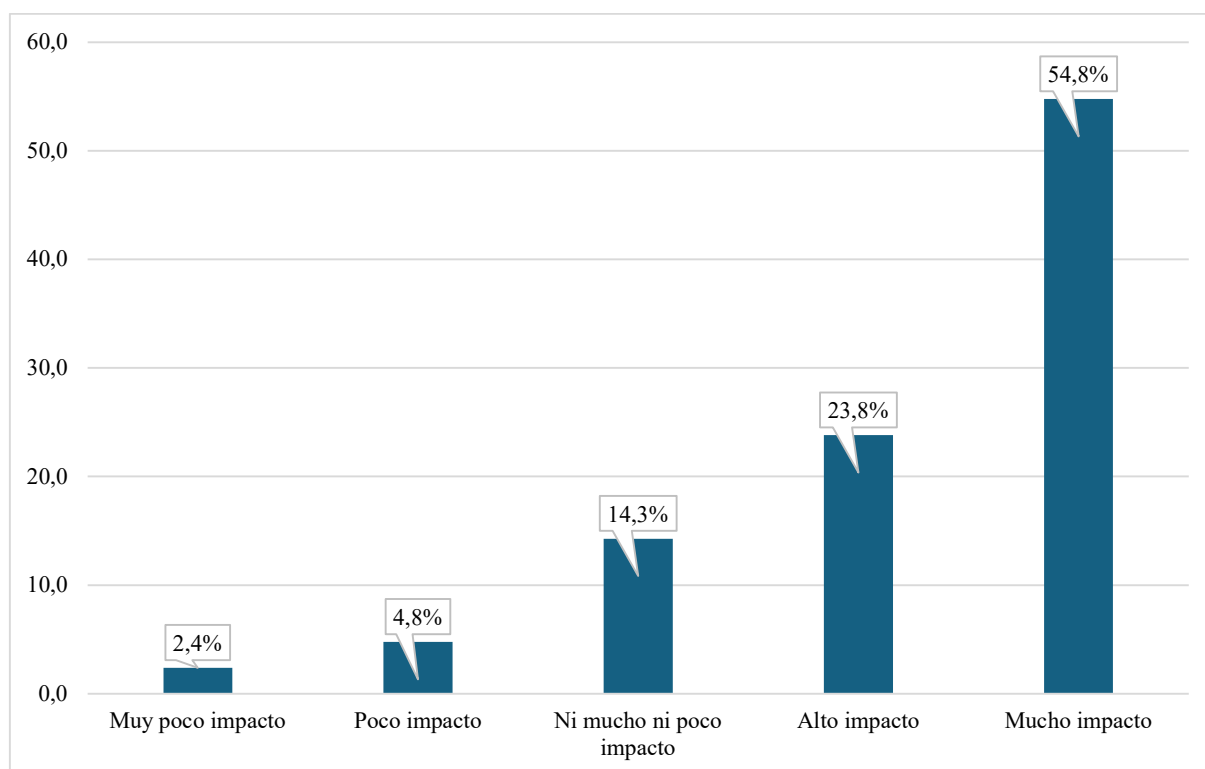
Nota, Representa el nivel de impacto en la rentabilidad de su negocio si accediera al financiamiento.

El 54,8% de las mujeres indican que si accedieran a financiamiento su nivel de rentabilidad tendría mucho impacto, un 23,8% de las mujeres consideran que tendrían alto impacto, solo un 11,9% de las mujeres indican que no tendrían ni mucho ni poco impacto mientras solo un 4,8% considera que el acceder a un financiamiento el nivel de rentabilidad sería de muy poco impacto en su emprendimiento.

Por lo que la mayoría de las mujeres consideran en que el acceder a un financiamiento les daría mucho impacto en la rentabilidad de su actividad productiva.

Figura 16.

Nivel impacto que podría mejorar la calidad de su negocio en productos o servicios si accediera al financiamiento



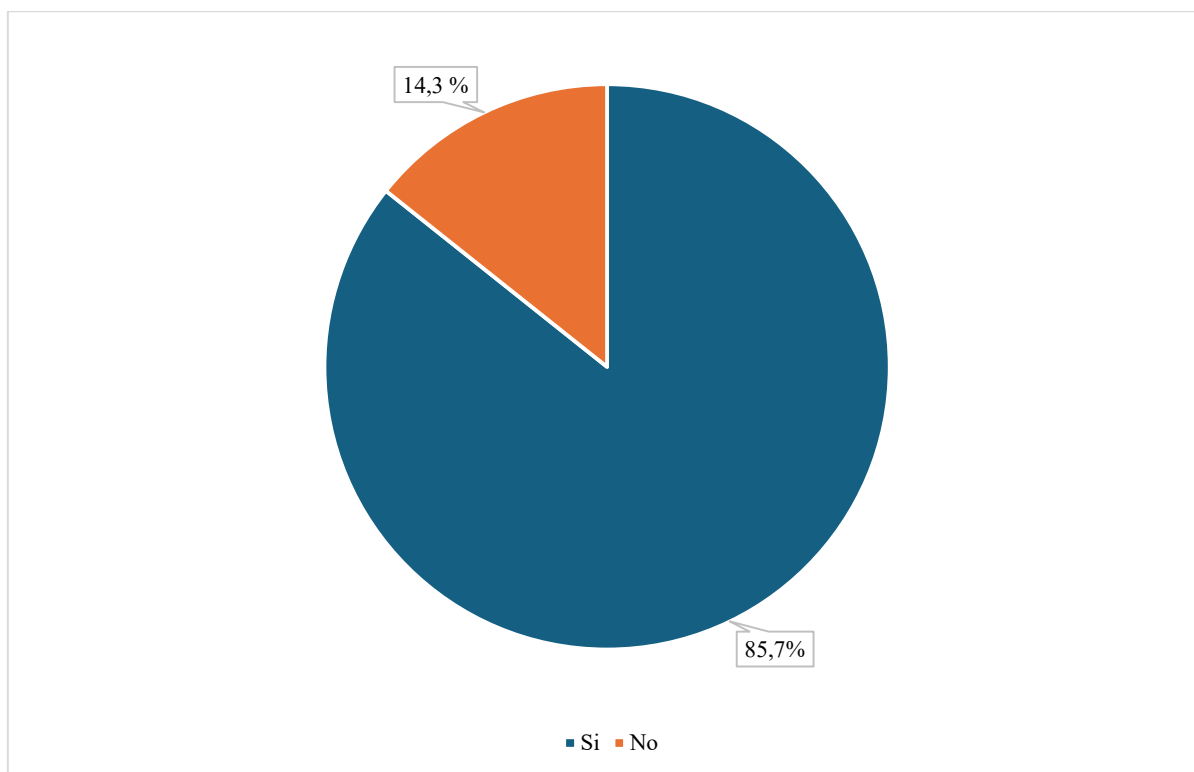
Nota, Representa el nivel de impacto que podría mejorar la calidad de su negocio en productos o servicios si acceden al financiamiento.

El 54,8% de las mujeres consideran que si acceden a un financiamiento podrían mejorar la calidad de su negocio en los productos o servicios que brinden, el 23,8% de las mujeres consideran que al acceder al financiamiento tendría alto impacto en la mejora de la calidad de sus productos o servicios, solo un 14,3% considera que si tuviesen acceso al financiamiento no tendría un impacto en sus productos o servicios; mientras solo un 2,4% consideran que al acceder al financiamiento podrían mejorar la calidad de sus productos o servicios.

Por lo que la mayoría de las mujeres consideran que un acceso al financiamiento impactaría mejorando la calidad de su actividad productiva.

Figura 17.

La necesidad de ampliar su equipo de trabajo si accede al financiamiento.



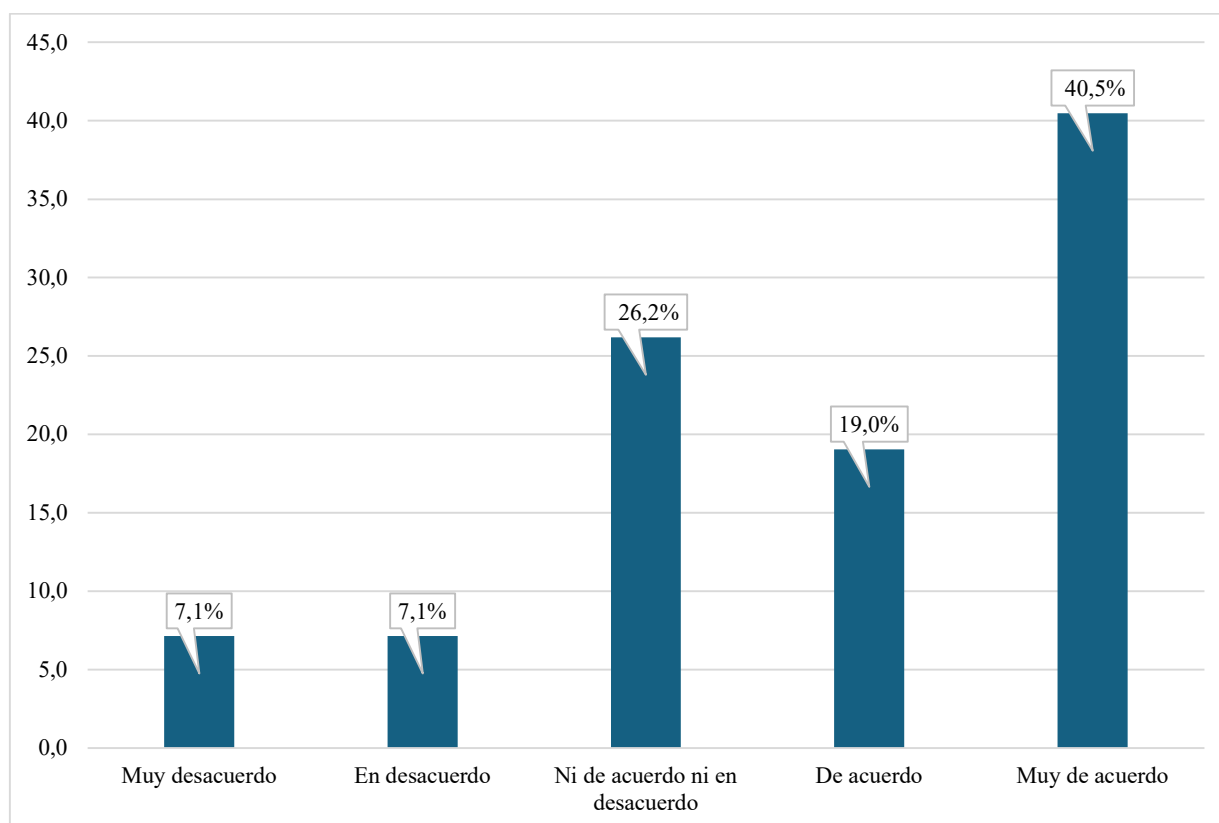
Nota, Representa el ampliar el equipo de trabajo si accede al financiamiento.

El 85,7% de las mujeres consideran que si acceden a un financiamiento podrían ampliar su equipo de trabajo para dar abasto con su actividad productiva y solo un 14,3% considera no necesario ampliar su equipo de trabajo en caso de tener acceso a un financiamiento.

Por lo que sugiere que el tener acceso a un posible financiamiento amplía la planilla de trabajo contribuyendo con ello al desempleo del país.

Figura 18.

Nivel de acuerdo de si obtuviese un financiamiento en formalizar su emprendimiento formado parte de la CCSS y tributar para el Ministerio de Hacienda.



Nota, Representa el nivel de acuerdo para formalizar su actividad productiva en caso de acceder al financiamiento.

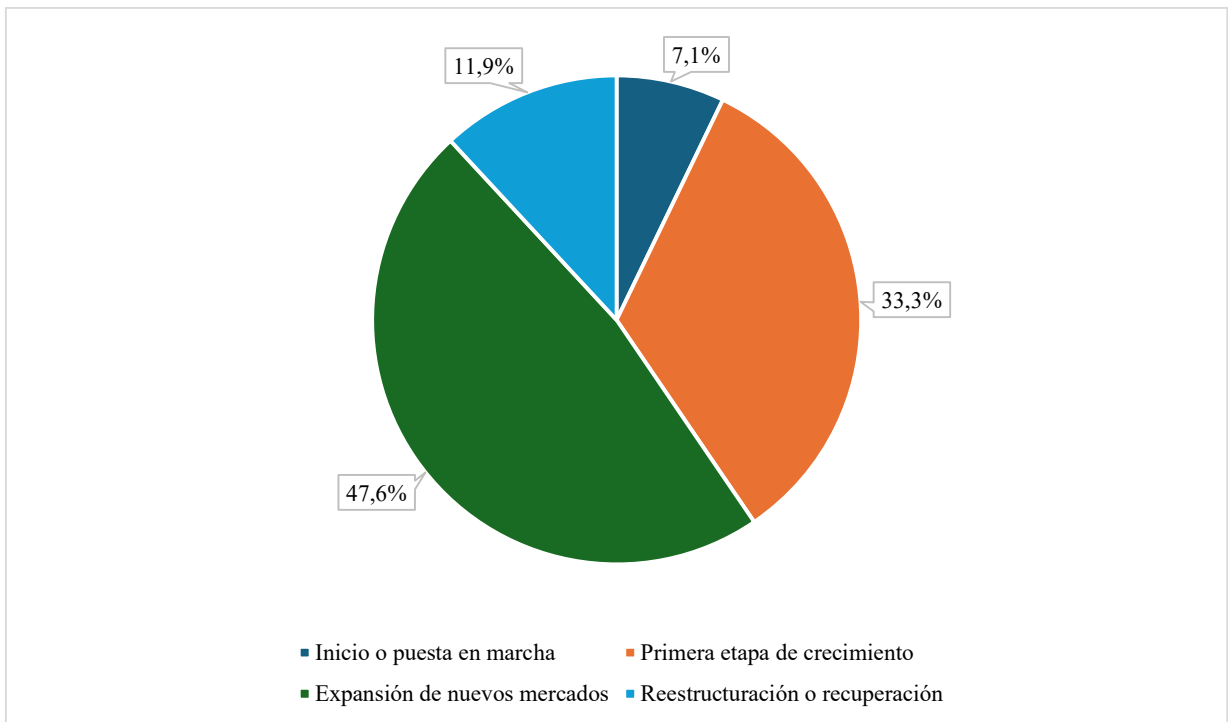
El 40,5% de las mujeres están muy de acuerdo en formalizar su emprendimiento si tuviesen acceso al financiamiento con ello formarían parte de la CCSS y empezarán a tributar al Ministerio de Hacienda, mientras un 26,2% de las mujeres no están ni de acuerdo ni en desacuerdo de formalizar sus emprendimientos en caso de acceder a un financiamiento, por lo que ellas no consideran ser parte de la formalidad no ven que sea algo necesario y solo un 7,1% de las mujeres se encuentran en muy desacuerdo de formar parte de la formalidad.

Por lo que las mujeres emprendedoras no aprecian la importancia y el impacto que tendría a la economía costarricense si sus emprendimientos estuviesen inscritos en la formalidad tanto como contribuyente a la CCSS como al Ministerio de Hacienda.

Análisis de la tercera variable de la encuesta: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento

Figura 19.

La etapa adecuada para adquirir financiamiento para su emprendimiento



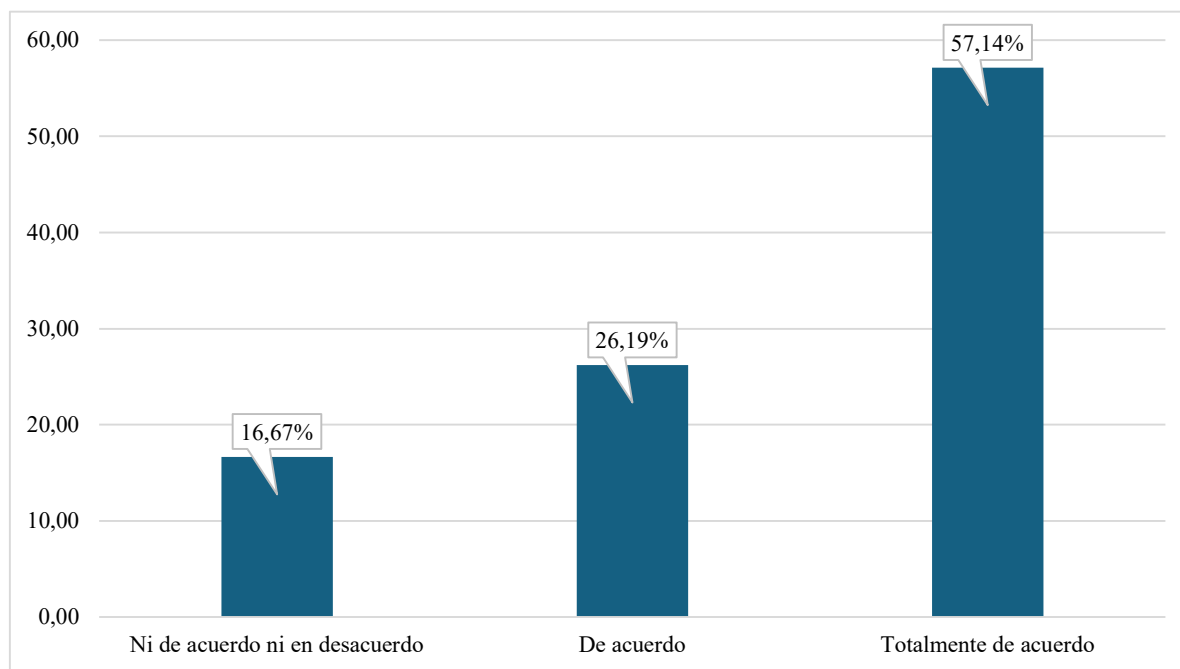
Nota, Representa la etapa adecuada para adquirir financiamiento.

El 47,6% de las mujeres consideran que la etapa adecuada para adquirir un financiamiento es en la de expansión de nuevos mercados, un 33,3% de las mujeres consideran que la etapa perfecta es la primera etapa de crecimiento, mientras un 11,9% de las mujeres consideran adecuado adquirir financiamiento en la reestructuración o recuperación del negocio y solo un 7,1% consideran que se debe acceder al financiamiento en el inicio o puesto en marcha.

Por lo que la mayoría de las mujeres consideran que lo mejor es iniciar su actividad productiva sin financiamiento y acceder a él cuando estén en busca de nuevos mercados de expandir su emprendimiento.

Figura 20.

El tener un financiamiento le permitiría mantenerse operativo en el tiempo.



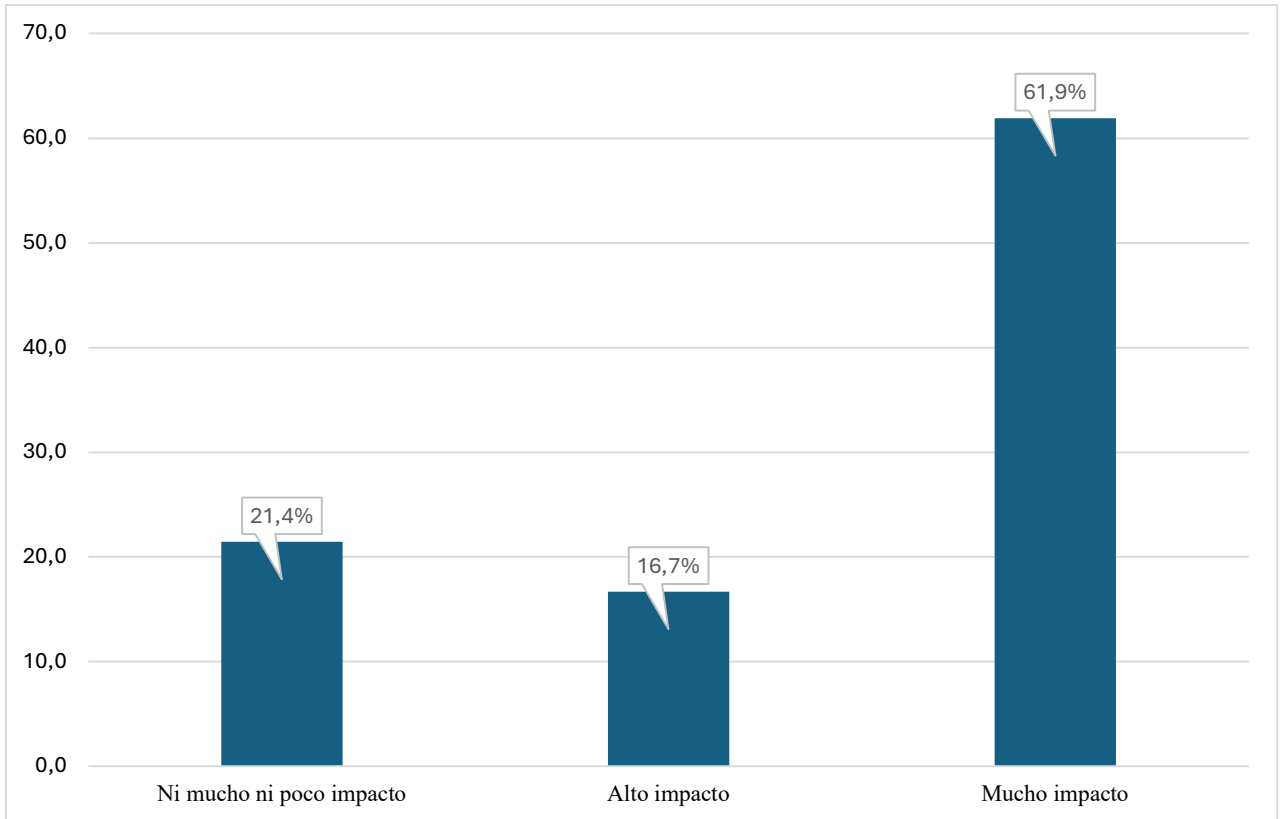
Nota, Representa si un financiamiento permitiese el mantenerse operativo en el tiempo.

El 57,14% de las mujeres están totalmente de acuerdo que si acceden a un financiamiento se podrán mantener operativas en el tiempo con su emprendimiento, mientras que un 26,9% de las mujeres se encuentran de acuerdo que el acceso al financiamiento les permitiría mantenerse operativa en el tiempo y solo 16,7% de las mujeres no se encuentran ni de acuerdo ni en desacuerdo por lo que no consideran necesario el acceso al financiamiento para mantener operativo en el tiempo con su emprendimiento.

Por lo que las mujeres emprendedoras perciben que el tener un financiamiento les permite continuar operativos con él pueden obtener réditos, cancelar el financiamiento y volverse a financiar y con ello asegurar la sostenibilidad de su actividad productiva.

Figura 21.

Nivel de impacto al aumento de los ingresos si accede al financiamiento.



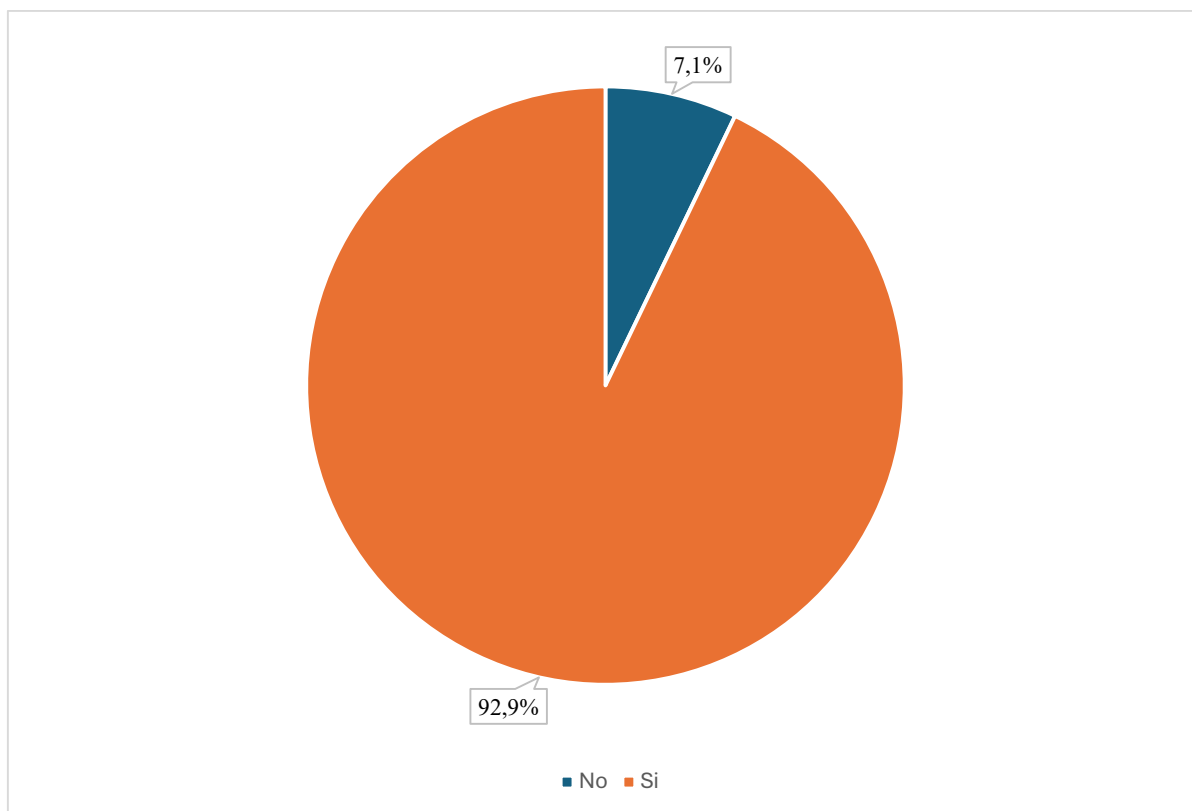
Nota, Representa el nivel de impacto al acceder al financiamiento.

El 61,9% de las mujeres consideran que al acceder un financiamiento van a tener mucho impacto en sus ingresos van a aumentar, mientras un 16,7% consideran que tendrían alto impacto en sus ingresos y solo un 21,4 % de las mujeres consideran que el acceso al financiamiento no va a tener ni mucho ni poco impacto.

A pesar de que un 61,9 % de las mujeres consideran que un financiamiento aumentaría sus ingresos hay un 21,4% que no creen que el tener un financiamiento va implicar aumento de los ingresos.

Figura 22.

Adquirido financiamiento para su emprendimiento



Nota, Representa las mujeres que han adquirido financiamiento para su emprendimiento.

El 92,9% de las mujeres emprendedoras no han adquirido financiamiento para su emprendimiento, solo un 7,1% de las mujeres han adquirido financiamiento para su emprendimiento.

Por lo que refleja que las mujeres emprendedoras les da miedo o desconfianza adquirir un financiamiento para su emprendimiento.

Alfa de Cronbach

En este capítulo se presenta el cálculo del Alfa de Cronbach, el cual cumple la función de validar el cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo.

Según Sampieri 2023:

“ Existen diversos métodos para calcular la confiabilidad de un instrumento de medición , todos utilizan procedimientos y fórmulas que producen coeficientes de fiabilidad. La mayoría oscila entre cero y uno, donde un coeficiente cero significa nula confiabilidad y uno representa máximo de confiabilidad.” (p.247)

Por lo que es importante mencionar que entre más cercano sea el resultado de este coeficiente a 1, mayor validez tiene el instrumento aplicado. Donde muestra, que las preguntas que se utilizan para efectos de su aplicación son aquellas que están definidas en una escala con valoraciones ordinales de 1 a 5, o bien por medio de la escala de Likert, detallando específicamente que para este trabajo se utilizan los siguientes ítems:

Tabla 16.

Ítems en la escala de Likert y su cantidad de reactivos

Ítem	Nº Reactivos
Ítem 4	5
Ítem 8	5
Ítem 9	5
Ítem 11	5
Ítem 13	5
Ítem 14	5

Nota, elaboración propia 2025.

De esta forma y con base en los indicadores contemplados para el cálculo del coeficiente en cuestión, se precisa que se trabaja con los siguientes ítems:

Tabla 17.

Ítems para el cálculo del coeficiente

Ítem
Ítem 1
Ítem 2
Ítem 3
Ítem 5
Ítem 6
Ítem 7
Ítem 10
Ítem 12
Ítem 15

Nota, elaboración propia 2025.

El cálculo del Alfa de Cronbach se detalla seguidamente:

$$\alpha = \frac{k}{k - 1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

Dónde:

α = Alfa de Cronbach

K = Cantidad de ítems

$\sum \sigma^2$ = Sumatoria de la varianza de los sujetos

$\sigma^2 \sum \text{ítems}$ = Varianza de la sumatoria de los ítems

Aplicando la fórmula para los datos específicos obtenidos en el cuestionario aplicado a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo, se obtiene lo siguiente:

$$\alpha = \left[\frac{15}{15 - 1} \right] * \left[1 - \left(\frac{16,384}{42,547} \right) \right] = 0,66$$

Tabla 18.

Rangos de confiabilidad del Alfa Cronbach

Rango	Confiabilidad
0,53 a menos	Confiabilidad nula
0,54 a 0,59	Confiabilidad baja
0,60 a 0,65	Confiable
0,66 a 0,71	Muy confiable Excelente
0,72 a 0,99	confiabilidad
1	Confiabilidad perfecta

Nota, elaboración propia 2025.

Instrumento de la entrevista

Análisis de la primera variable de la entrevista: Barrera de las mujeres emprendedoras

Pregunta 1

En su experiencia, ¿Tienen las mujeres emprendedoras más barreras al acceso al financiamiento?

Sí, claro por medio de los gobiernos centrales, las mujeres hoy por hoy, hay mucha apertura, (sic) se aprobó un proyecto para las mujeres emprendedoras por la diputada Acuña de gobierno. (Anexo 1, 2025, p1)

Por supuesto, cuando trabajé para banca para el desarrollo, las condiciones eran iguales, algunos emprendimientos de la parte femenina carecían de los requisitos de experiencia, y se buscaba un emprendedurismo con recorrido limitando a las mujeres, que inician esta etapa. Hay más requisitos haciendo lo dificultoso. (Anexo 1, 2025, p2)

A lo largo de la historia, lamentablemente, las mujeres han enfrentado una serie de barreras para su desarrollo personal, laboral y empresarial, donde (sic) el acceso a fuentes de financiamiento es parte de esta lucha de las mujeres, ya que les exigen

suelos fijos, garantías, referencias que en muchos casos no logran cumplir, especialmente si se trata de amas de casa o muchachas jóvenes sin experiencia laboral o sin independencia económica, pero que están interesadas de iniciar algún emprendimiento, por lo que, o no tienen esa experiencia o referencias, o no tienen un historial en cuentas bancarias y en créditos, lo cual les limita el ser calificadas como sujetas de crédito. (Anexo 1,2025,p3)

Con respecto a la primera pregunta de la primera variable, se indica que las mujeres aún tienen barreras pero que en los últimos años los gobiernos centrales se han enfocado en darle mayor protagonismo a las mujeres buscando una equidad mediante diferentes proyectos. En la segunda respuesta se ve una perspectiva en la que las mujeres y los hombres tienen una equidad de condiciones al solicitar un préstamo en una entidad bancaria pero que las mujeres, al no tener la experiencia necesaria al solicitar el crédito, se convertía en una barrera para el acceso al financiamiento.

Además, indican que a lo largo de la historia las mujeres han tenido que vivir una serie de barreras, ha aumentado la desigualdad de oportunidades frente a los hombres, para acceder al financiamiento se les exige garantías, referencias que no logran cumplir, dejándolas descalificadas automáticamente en una posible solicitud al financiamiento.

Pregunta 2

¿Cree que a la sociedad costarricense aún le falta mayor igualdad para la distribución de los financiamientos a emprendimientos?

Tiene que ser más equitativo con la más vulnerable, con las que tienen más recursos. Antes había clase media y pobre hoy por hoy solo pobre. (Anexo 1, 2025, p1)

Depende, para mi percepción si hay desigualdad, las pymes ya tienen su recorrido y tienen más acceso a créditos de PYMES o MiPymes los inexpertos se quedan rezagados. (Anexo 1, 2025, p2)

La lucha por la igualdad o equidad de género en Costa Rica aún tiene retos por superar. Desdichadamente; los recursos no solo están mal distribuidos, sino que también tienen mayor concentración de propiedad en manos del género masculino, por lo que la mujer a veces no cuenta con garantías que ofrecer para tener acceso al

crédito. Aun nos falta mucho en la gestión crediticia y sus facilidades para el sector femenino. (Anexo 1, 2025,p3)

Con respecto a la segunda pregunta de la primera variable, indican que la sociedad costarricense, a pesar de que ha buscado ser más equitativa al momento de brindar recursos para actividades productivas, continua con oportunidad de mejora o se inclina mucho a las mujeres o bien mucho a las empresas que ya tienen un recorrido en este ámbito, mas no a los inexpertos, independientemente del género, se choca con ese obstáculo que si no tienen su emprendimiento desarrollado, se les complica el acceso a un posible financiamiento.

En Costa Rica aún se tienen retos por superar para lograr una igualdad de género y que los recursos financieros que se destinan a emprendimientos no sean solo distribuidos al género masculino por la ventaja comparativa que tienen en historial de sueldos y la garantía que pueden ofrecer al completar una solicitud de crédito.

Pregunta 3

¿Considera usted que los programas no reembolsables son una opción para que las mujeres emprendedoras surjan?

Yo considero tiene que haber una apertura total y ninguna traba en ningún sistema, el IMAS hace un estudio socio económico de todos los cantones sea zona central o rural. . (Anexo 1, 2025, p1)

Es una buena idea porque eso les da la opción que la ganancia sea de un 100% y puedan monetizar lo que están haciendo en su actividad productiva. . (Anexo 1, 2025, p2)

Si, deberían serlo, y no solo eso, los bancos y entidades financieras bancarias y no bancarias deberían ofrecer programas con facilidades de acceso crediticio. Si se les brindaran programas no reembolsables con capacitación adicional y oportunidades de acceso a mercados, las emprendedoras podrían desarrollar sus iniciativas y dar empleo a otras mujeres bajo estructuras de solidaridad. (Anexo I,2025, p3)

Con respecto a la tercera pregunta de la variable unos consideran que programas como el del IMAS brindan financiamientos no reembolsables y que no se limitan al “Gran Área Metropolitana” (GAM), sino que se replican en todos los cantones a lo ancho y largo del país

en las zonas rurales en pro de del desarrollo de la actividad productiva sin discriminar género y hay programas que brindan específicos para mujeres con esa característica, o bien. brindar este tipo de financiamiento es altamente productivo porque permite al emprendedor poder capitalizar al 100% sus ganancias, para poder hacer una reinversión nuevamente teniendo créditos.

El que las diversas entidades financieras brinden programas especiales no reembolsables para mujeres, puede crear a mediano plazo que esas mujeres creen empleo para otras mujeres bajo una estructura de solidaridad.

Análisis de la segunda variable: Tipos de financiamiento

Pregunta 1

En su experiencia, ¿Qué impactos considera que tienen las mujeres emprendedoras que acceden al financiamiento?

Es un impacto social, con esa ayuda económica no solo ellas se ven beneficiadas sino todo el medio social que les rodea, lo que quiere decir que su familia se ve impactada positivamente. (Anexo 1, 2025, p1)

Las mujeres crean fuentes de trabajo para la zona y menos pobreza para el distrito donde se ubican, al tener empleo y poder dar empleo a otras personas, siempre termina siendo una acción positiva que replica positivamente a toda la familia que compone a ese individuo. (Anexo 1, 2025, p2)

Si entiendo la pregunta como impactos positivos; creo que el mayor sería la oportunidad de desarrollar sus proyectos para la creación de productos y prestación de servicios, que podrían incrementar con el tiempo, dando mayor acceso al empleo. Para todos es conocido que la PEA femenina, enfrente múltiples problemas y complicaciones para ser contratadas, por lo que si obtienen financiamiento para sus proyectos empresariales y emprendedores; habría mayor acceso a fuentes de trabajo.

Recordemos que muchos emprendimientos han constituido una fuente informal de empleo para el sector femenino, creando oportunidades de un trabajo digno sin que sean explotadas laboralmente y en otros campos, de ahí la importancia de contar con recursos y acceso al financiamiento. (Anexo 1, 2025, p3)

Con respecto a la primera pregunta de la segunda variable, los entrevistados consideran que el tener acceso al financiamiento genera el crecimiento del emprendimiento para poder ampliar su planilla e impactar positivamente a la familia que rodea a la emprendedora y por lo tanto impacta positivamente a la comunidad donde se ubica el emprendimiento, por lo que el empleo siempre trae prosperidad y cambios positivos.

El tener la accesibilidad de poder generar un ingreso de manera informal a través del emprendimiento, asegura que muchas mujeres creen esa oportunidad de trabajo e ingreso mediante una actividad productiva digna, que no sean explotadas y puedan compartir con sus hogares de familia, esa es la importancia de tener recursos para este tipo de programas que dinamiza los emprendimientos femeninos.

Pregunta 2

¿Cree usted que para acceder al financiamiento se debe realizar mucha tramitología?

En todos los países existe la burocracia y meritocracia es un documento (sic) complejo que, sí se da, pero se debe esperar que el trámite se den los documentos, es el posible atraso social que tienen las emprendedoras. (Anexo 1, 2025, p1)

Sí, porque piden muchos requisitos, pero la plataforma da un acompañamiento dándole asesoría haciendo un trámite más expedito. (Anexo 1, 2025, p2)

El problema de la tramitología y burocracia en Costa Rica, son males que se deben erradicar, pero aún los Gobiernos no enfrentan este tipo de *deal breakers* para el desarrollo de negocios. El acceso al crédito es un “vía crucis” para muchas emprendedoras, ya que deben presentar desde estudios de factibilidad, hasta historial crediticio, movimientos en cuentas bancarias, un sin número de permisos y licencias, documentos y procesos de análisis y aprobación y de feria; el poder contar con garantías. La tramitología en Costa Rica es un cáncer que hace menos competitivo el país. (Anexo I,2025, p3)

Con respecto a la segunda pregunta de la segunda variable para acceder al financiamiento, las emprendedoras deben realizar mucha tramitología, en efecto, pero deben ser pacientes y apoyarse en el acompañamiento que brindan las entidades financieras para que el trámite sea más amigable y menos tedioso y se logre concretar de principio a fin y con ello aprovechar

los diversos beneficios que brindan dichas entidades, como diversos talleres de educación financiera y administración, para maximizar cada financiamiento adquirido, por lo que se debe tener presente que la tramitología se ha tornado en un cáncer, haciendo al país menos competitivo.

Pregunta 3.

En su experiencia, ¿para desarrollar un emprendimiento es mejor iniciar con capital propio o a través del financiamiento?

Si tiene capital propio es mucho mejor, y si no le alcanza debe adquirir financiamiento para el emprendimiento social para que sea satisfactorio. (Anexo 1, 2025, p1)

Si tiene auto capacidad mejor y si no, acceder al crédito. Si ocupan un vehículo es mejor propio y si no, buscar el acceso al financiamiento. (Anexo 1, 2025, p2)

Si se cuenta con el capital propio, es la vía más rápida para lograrlo; pero no todas las mujeres emprendedoras cuentan con el capital suficiente para iniciar por sí mismas; a veces, además, tampoco logran captar la confianza de otras personas con capital que podrían coinvertir con ellas en un proyecto, por lo que esta pregunta se responde con ese “depende”.... Depende si cuentan con el capital y están dispuestas a ponerlo en riesgo controlado o si no. (Anexo I,2025, p3)

Con respecto a la tercera pregunta de la segunda variable, en efecto lo ideal en un emprendimiento es iniciar con un capital propio, pero si no se tiene el suficiente capital para iniciar, lo recomendable es optar por la mejor opción de financiamiento analizar los diversos instrumentos que ofrecen las entidades financieras y elegir el que más se adapte al perfil del emprendedor, y que logre maximizar sus ganancias con ese financiamiento que le de liquidez y no se convierta en un truncamiento para su actividad productiva.

A hora bien, no siempre es que los emprendedores no pueden iniciar con capital propio, pero si ocupan financiamiento para mejorar la competencia de su actividad y ese es otro estímulo para adquirir un financiamiento. Además, las emprendedoras no siempre logran captar la confianza de las entidades financieras para adquirir un posible financiamiento, por lo que opinan que esta pregunta se responde con un “depende”, de cómo se encuentre el escenario de la persona que va a emprender.

Análisis de la tercera variable: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento

Pregunta 1

En su experiencia, ¿Considera que existe una relación entre el acceso al financiamiento y el crecimiento del emprendimiento?

Yo creo que la apertura se ha dado y hay muchas ayudas sociales con los programas cantonales que tienen mucha acceso y garantías sociales. (Anexo 1, 2025, p2)

Si, las empresas pagan y vuelven a pedir y monetizan su actividad productiva hasta tener una independencia económica cuando le genera réditos. (Anexo 1, 2025, p2)

Claro., desde contar con los recursos para iniciar el emprendimiento hasta lograr diversas etapas de crecimiento y diversificación de productos, o bien para integrarse verticalmente hacia atrás (convirtiéndose en sus propias proveedoras o canales de abastecimiento) o hacia adelante (ampliando su cadena logística de distribución) por lo que sí creo que existe una relación directamente proporcional entre el acceso al financiamiento y el crecimiento de los emprendimientos. (Anexo I, 2025, p3)

Con respecto a la primera pregunta de la tercera variable, los entrevistados consideran que en efecto si hay una relación financiamiento y crecimiento, hoy en día las mujeres emprendedoras cuentan con mucha apertura de programas sociales que pueden impulsar sus actividades productivas y con ello alcanzar el crecimiento, y de igual forma, las emprendedoras pueden adquirir financiamiento, monetizar con sus actividades productivas y readquirir otro financiamiento y con ello ir consolidando su emprendimiento.

Si existe esa relación crecimiento, pueden pasar de hacerse proveedoras de sus actividades productivas o canales de abastecimiento, a otras posibles emprendedoras o bien distribuir sus productos a diversos mercados del país, por lo que existe una relación directamente proporcional.

Pregunta 2

¿Cree usted que un emprendimiento sin financiamiento no tiene crecimiento?

Si tiene crecimiento, depende como se haga socio económico uno pequeños y otros desarrollados económicamente, depende de todo lo que usted empresa. (Anexo 1, 2025, p1)

No, no tiene crecimiento para ellos tiene que diversificarse y tener varias líneas de producción. (Anexo 1, 2025, p2)

No necesariamente se puede hacer esa afirmación. Si se cuenta con los fondos para un emprendimiento sin financiamiento; puede crecer, pero hay un punto de inflexión donde seguir creciendo pueda requerir más recurso, sean propios, de capital o vía endeudamiento. (Anexo I, 2025, p3)

Con respecto a la segunda pregunta de la tercera variable, los entrevistados difieren en sus respuestas , ya que se considera que si logra el crecimiento sin financiamiento es relativo a los socios económicos que tenga para realizar su actividad, o bien va a depender del producto que seleccione para emprender. Y la otra perspectiva argumenta que no tiene crecimiento para lograr tenerlo, no se pueden dedicar al emprendimiento de una línea exclusiva, sino que deben ampliar su inventario por si una cae la otra crezca y con ello respaldarse.

No es una condición, sin financiamiento se puede emprender, pero hay que tener presente que toda actividad productiva al llegar al punto de inflexión donde para poder continuar creciendo o expandirse sí o sí, se necesita inyectar capital o bien adquirir financiamiento.

Pregunta 3.

En su experiencia, ¿cree que las personas que logran tener un crecimiento en el emprendimiento tienden a trabajar bajo la formalidad?

Sí, siempre he creído que si es ordenado es bien correspondido, se puede trabajar bajo la formalidad. Son productos que siempre se ocupan y deja un ingreso constante y si

haces un “*catering services*” siempre va a tener un 70 o 80 % de ganancia, es el mejor emprendimiento social que se deba desarrollar. (Anexo 1, 2025, p1)

Si, cuando crecen se transforman en empresas productoras que generan réditos y empiezan a contribuir con las cargas sociales. (Anexo 1, 2025, p2)

No necesariamente. Hay muchas historias de emprendedoras que siguen en la informalidad pues no tiene quizá el interés, o el conocimiento para asumir cargas sociales, procesos tributarios y de constitución legal, por lo que la informalidad sigue siendo una opción para personas con crecimiento en sus emprendimientos. Otros casos han pasado a la formalidad, pero no veo una relación directa entre la informalidad o formalidad laboral con el crecimiento en los emprendimientos. (Anexo I, 2025, p3)

Con respecto a la tercera pregunta de la tercera variable, los entrevistados consideran que en efecto cuando un emprendimiento logra crecer, se va a buscar operar bajo la formalidad, van a corresponder lo recibido por parte de la comunidad, sus ingresos correspondiendo a la sociedad con el pago de cargas sociales y tributando lo que les corresponde. Hay emprendimientos que les pueden asegurar a los emprendedores ganancias superiores al 50% por lo que lo ideal es que se formalicen.

Hay muchas familias que prefieren continuar en la informalidad pues desconocen de las cargas sociales, procesos tributarios y constitución legal, además, no cuentan con el interés por educarse en esos temas, lo que repercute en el crecimiento de la informalidad en los emprendimientos.

Capítulo V: Conclusiones y Recomendaciones

Conclusiones

Una vez aplicado el método de investigación del presente trabajo, el cual se utiliza el cuestionario como método para el estudio respectivo del análisis del impacto al financiamiento de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo en el periodo 2024, concluido el análisis se busca puntualizar los hallazgos identificados en la recopilación de datos.

La exposición de los datos ofrece parámetros, medibles, claros y objetivos del impacto al acceso al financiamiento de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo. Se presentan los descubrimientos encontrados, con respecto a las barreras de las mujeres emprendedoras, los tipos de financiamiento y la relación entre el acceso al financiamiento y el crecimiento.

Por lo que se procede a detallar las conclusiones referentes al cruce de variables, donde se logra observarse datos importantes concluyentes de la combinación de las variables y relacionadas con los datos de estudio que ayudan a determinar información importante para la toma de decisiones del proyecto de investigación. Con el cruce de variables se concluyen datos a tomar en cuenta para la propuesta del proyecto.

Estas ideas conclusivas y para los temas que se consideren de mayor relevancia para el trabajo, son contrastadas bibliográficamente. Es con base en estas conclusiones que más adelante se plantan las recomendaciones del trabajo, las cuales son la base para la propuesta final de la investigación. Con el cruce de variables se concluyen datos a tomar en cuenta para la propuesta del proyecto.

Conclusiones de los datos generales

Las primeras conclusiones del trabajo son referentes a los datos generales y son aquellos indicadores que no se encuentran asignados a alguna variable en específico, sino más bien mencionan características generales del trabajo y para la presente investigación se tiene un dato general.

- Se concluye que el grupo de mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo se encuentra compuesto mayoritariamente por mujeres que oscilan entre los 30 y 35 años, el 47,6% de las mujeres emprendedoras cuenta con la secundaria completa en

educación y el 35,7% de las mujeres emprendedoras tiene de 2 a 3 años de estar emprendiendo.

Conclusiones de la primera variable: Barrera de las mujeres emprendedoras

En esta sección se detallan las conclusiones referentes a la primera variable de la investigación, la cual menciona las barreras de las mujeres emprendedoras.

- Se concluye alta percepción de dificultad para acceder al financiamiento el 45,2% de las mujeres emprendedoras consideran difícil acceder al financiamiento, lo que evidencia una percepción negativa en común sobre el acceso al financiamiento y un 21,4% muestra desinterés o indiferencia ante el tema por lo que se puede deber ha desinformación, desconfianza o falta de necesidad inmediata de tener un financiamiento para su respectiva actividad productiva.
- Se concluye que las principales barreras que identifican a las mujeres emprendedoras son estructurales y psicológicas ya que un 54,8% indican que no acceden a un crédito por que los procesos son muy burocráticos y complejos y un 47,6% tienen miedo al rechazo siendo estas las barreras más frecuentes demostrando que el diseño del sistema financiero como la percepción de inseguridad personal influye en el bajo acceso a solicitudes de crédito.

La falta de garantía, el miedo al endeudamiento y la discriminación son parte de las barreras que limitan a las mujeres emprendedoras de Korobo acceder al financiamiento y reflejando condiciones desiguales en el entorno financiero.

- Se concluye que una de las mayores barreras que tienen las mujeres emprendedoras es el desconocimiento a la gran variedad de programas de financiamiento exclusivos para mujeres, las más conocida por las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo es el “Emprendimiento Productivo Individual -IMAS”, seguido de “Crédito Mujeres BCR”, pero programas altamente importantes como los es el Sistema de Banca para el Desarrollo y que tiene diversos programas no reembolsables no lo conocen, convirtiéndose en una barrera para acceder a mejores condiciones en un financiamiento.

Esto indica que las mujeres identifican las barreras a las que se enfrentan a menudo para acceder al financiamiento o tomar una decisión para completar una solicitud de crédito.

Conclusiones de la segunda variable: Tipos de financiamiento

En esta sección se detallan las conclusiones referentes a la segunda variable de la investigación, la cual menciona los tipos de financiamiento de las emprendedoras.

- Se concluye que el 54,8% de las mujeres consideran que el financiamiento tendría un impacto muy alto en la rentabilidad de sus negocios y un 23,8% cree que tendría un impacto alto, por lo que el 78,6% de las mujeres emprendedoras visualizan un claro potencial de crecimiento económico si logran acceder a un crédito, el poder tener acceso a un tipo de financiamiento potencializaría su actividad productiva.
- Se concluye que el financiamiento incentivaría a la generación de empleo, el 85,7% de las mujeres afirman que, si lograrán tener acceso al financiamiento, buscarían una expansión y crecimiento operativo, conectando al financiamiento no solo con el bienestar individual, sino con el impacto social al contribuir con la reducción de empleo de manera indirecta.
- Se concluye que el financiamiento también es visto como una clave para mejorar la calidad de la actividad productiva o el servicio que se brinda, un 54,8% de las mujeres indican que si tuviesen un financiamiento tendría un impacto muy alto en la calidad de oferta de sus emprendimientos, por lo que las mujeres emprendedoras no solo buscan crecer en ingresos, sino también en valor agregado y competitividad de sus productos y servicios.

Por lo que los tipos de financiamiento no solo son percibidos como un medio para mejorar la rentabilidad, sino también como una herramienta fundamental para reinventarse y aumentar el inventario calidad de los emprendimientos y ser una fuente generadora de empleo.

Conclusiones de la tercera variable de la encuesta: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento

En esta sección se detallan las conclusiones referentes a la tercera variable de la investigación, la cual menciona la relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento.

- Se concluye que el financiamiento se percibe como más útil en etapas avanzadas del emprendimiento, el 47,6% de las mujeres consideran que la etapa ideal para acceder un financiamiento es durante la expansión hacia nuevos mercados, mientras un 33,3% lo prefieren en la etapa inicial. Por lo que la mayoría prefiere iniciar sus negocios con recursos propios o limitados, y solo buscar financiamiento cuando el negocio muestre estabilidad o potencialidad para el crecimiento.
- Se concluye que el financiamiento es visto como una herramienta clave para la sostenibilidad en el tiempo el 57,14% de las mujeres están totalmente de acuerdo que el financiamiento les permitiría mantenerse operativas en el tiempo, lo cual las emprendedoras asocian el acceso a crédito con la posibilidad de sostener su emprendimiento a largo plazo por lo que más allá de crecimiento el financiamiento se considera como una posibilidad de continuidad y resiliencia de los emprendimientos.
- Se concluye que existe alta expectativa sobre el impacto del financiamiento en los ingresos el 61,9% considera que el acceso al financiamiento tendría un impacto muy alto en el aumento de sus ingresos y un 21,4% mantiene una postura neutral o escéptica de que un financiamiento le aumente sus ingresos esto puede deberse a experiencias previas negativas o bien el desconocimiento del manejo financiero o falta de confianza en los mecanismos de crédito disponibles.

A pesar de que las mujeres emprendedoras tienen una percepción clara del valor del financiamiento para aumentar ingresos, mantenerse operativas y crecer hacia nuevos mercados los datos demuestran la desconexión importante entre la percepción el acceso real al crédito.

Recomendaciones

Recomendaciones de la primera variable: Barrera de las mujeres emprendedoras

- Se recomienda a las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo diseñar e implementar campañas de educación financiera, adaptadas a las características socioculturales del grupo meta en donde se les explique de forma clara y accesible las opciones de financiamiento existentes y un manual con los pasos para acceder a

ellos. Incorporar promotoras comunitarias capacitadas para que acompañen y asesoren a las mujeres en procesos de preevaluación y solicitud de financiamiento.

- Se le recomienda a las entidades financieras simplificar y humanizar los procesos de solicitud de crédito a través de formularios accesibles con tiempos de respuestas razonables y una atención personalizada, crear programas de financiamiento con requisitos diferenciados con líneas de crédito sin garantía tradicional y brindar un acompañamiento psicológico y formativo mediante talleres de empoderamiento financiero y sesiones sobre manejo del miedo al endeudamiento al rechazo de la solicitud para que empodere a las mujeres que realizan este tipo de trámite.
- Se les recomienda a las entidades financieras elaborar un directorio digital e impreso actualizado de programas de financiamiento dirigido a mujeres y distribuirlo de manera masiva tanto en comunidades rurales como en el Gran Área Metropolitana (GAM) y centros de emprendimiento. De igual forma se les recomienda establecer alianzas entre las entidades financieras y asociaciones comunales para difundir de manera directa los diversos productos que tienen para ofrecer y que puedan acceder al financiamiento.

Recomendaciones de la segunda variable: Tipos de financiamiento

- Se les recomienda a las entidades financieras ampliar los fondos de financiamiento con enfoque productivo orientado específicamente a emprendimientos liderados por mujeres, brindándosele condiciones especiales como tasas de interés reducidas y períodos de gracia iniciales y a su vez implementar programas acompañados de asesoría técnica de modo que el uso del financiamiento este alineado con estrategias de crecimiento rentable.
- Se les recomienda a las entidades financieras impulsar programas de encadenamientos productivos que busquen fomentar los emprendimientos liderados por mujeres se integren a redes de proveedores o distribuidores, favoreciendo indirectamente la creación de empleo en sus comunidades. Crear mecanismos de seguimiento con enfoque de impacto social que midan no solo la sostenibilidad financiera sino también el efecto empleo, ingreso y bienestar comunitario.

- Se les recomienda a las entidades financieras diversificar las líneas de crédito específicas en área de innovación y mejora de procesos, que le permita a las mujeres adquirir financiamiento para invertir en maquinaria, tecnología o capacitación que incremente la calidad y diferenciación de su emprendimiento o servicio. Vincular el acceso al financiamiento con programas de fortalecimiento de marca y calidad, apoyando a las mujeres en temas como diseño, empaque, certificaciones sanitarias o bien buenas prácticas de manufactura con la finalidad de que repercuta en mejoras de sus productos y a mediano plazo se vea reflejado en el posicionamiento del emprendimiento.

Recomendaciones de la tercera variable de la encuesta: Relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento

- Se recomienda a las entidades financieras crear programas de financiamiento diferenciados por etapa del negocio, con esquemas específicos para etapa inicial (capital semilla con condiciones blandas) y etapa de expansión (créditos para inversión o apertura) y de la misma manera impulsar campañas de educación financiera de manera masiva desde el inicio del emprendimiento para reducir la percepción de riesgo y mostrar como un financiamiento temprano y bien gestionando puede acelerar el crecimiento en las actividades productivas.
- Se les recomienda a las entidades financieras crear líneas de financiamiento específicas para capital de trabajo y sostenibilidad operativa donde se busque crear períodos de gracia y condiciones que se ajusten a la realidad de negocios pequeños o informales y no a lo que se conoce MiPymes que es un proyecto más amplio y con tiempo avanzado de operar en el mercado. El incluir un acompañamiento técnico post-credito enfocándolo en la gestión de flujo de caja, ahorro empresarial y manejo de riesgos para fortalecer la permanencia del negocio en el tiempo.
- Se les recomienda a las mujeres emprendedoras generar espacios de mentoría con casos de éxito reales, que conecten a mujeres emprendedoras que hayan logrado aumentar sus ingresos mediante financiamiento bien gestionado y de esta forma incentive a otras mujeres a ver el financiamiento como una opción de impulso al

crecimiento de su emprendimiento y a mantenerse operativo en el tiempo y de esta forma garantizar su ingreso diario.

Capítulo VI: Estrategia de Desarrollo

Introducción

Emprender o iniciar una actividad productiva siempre es dificultoso, ya que existen muchos factores con los que se tienen que lidiar para no desistir en la primera fase y con ello perder ese sueño de ser independiente a través de la venta de una actividad productiva que se le denomina emprendimiento, donde se debe invertir mucho dinero y esfuerzo. Muchas veces hay fracaso por la falta de financiamiento, pero el acceso al financiamiento sin una guía financiera deja de tener sentido ya que puede ocasionar malas inversiones y hacer que se vuelva al punto inicial.

El acceso al financiamiento continua siendo uno de los principales retos para las mujeres emprendedoras en economías locales emergentes, ya el no tener el acceso al

financiamiento limita la capacidad de consolidar, expandir y sostener proyectos productivos en el tiempo. En este caso el “Salón Comunal de Korobo” es el espacio que ofrece la comunidad para desarrollar y potenciar a las mujeres emprendedoras a desarrollar diversas actividades empresariales que pese que enfrentan barreras relacionadas con la falta de información financiera, requisitos crediticios restrictivos y escasas herramientas de gestión administrativa.

En el presente análisis se busca comprender los factores que condicionan la vinculación de estas emprendedoras con las fuentes de financiamiento formales e informales, así mismo se pretenden identificar de qué manera dichas limitaciones inciden en el crecimiento y sostenibilidad de las actividades productivas desarrolladas por cada emprendedora.

Se propone el diseño de una guía financiera práctica, ajustada a las características y necesidades de las emprendedoras de Korobo, que les permita fortalecer sus capacidades de planificación económica, acceder a créditos de manera más estratégica y aprovechar recursos comunitarios para el impulso de sus iniciativas. Se busca no solo mejorar la gestión empresarial individual, sino también contribuir al desarrollo socioeconómico local mediante la generación de ingresos, empleo y autonomía financiera.

Descripción de la propuesta

La guía financiera se plantea como una herramienta práctica de apoyo para las mujeres emprendedoras del “Salón Comunal de Korobo”, orientado a mejorar sus conocimientos y habilidades en la gestión de recursos planificación económica y acceso al financiamiento. Su principal propósito es brindar un instrumento sencillo, adaptado a las condiciones de la comunidad, que sirva como referencia en la toma decisiones financieras responsables y estratégicas.

Partiendo de un diagnóstico previo del estado actual del sector, la propuesta se estructura en torno a tres componentes fundamentales: educación financiera básica, planificación y control del negocio y acceso a financiamiento y toma de decisiones.

La propuesta está orientada no solo en un documento de consulta, si no que se busca promover el aprendizaje colectivo, fortaleciendo las capacidades de gestión económica de las mujeres emprendedoras del Salón Comunal de Korobo, brindándoles herramientas prácticas y accesibles que les permitan organizar sus recursos, planificar sus actividades productivas y acceder de una forma más eficiente a las fuentes de financiamiento disponibles.

Objetivos

El presente apartado muestra el objetivo general y tres objetivos específicos de la propuesta de guía financiera.

Objetivo General

Ante un contexto de diseñar e implementar una guía financiera que fortalezca las capacidades de las mujeres emprendedoras del Salón Comunal de Korobo, promoviendo una gestión eficiente de sus recursos facilitando el acceso a mecanismos de financiamiento y con ello contribuyendo al desarrollo económico local de manera sostenible.

En resumen, la propuesta tiene como objetivo general:

- Proponer un modelo de guía financiera del “Salón comunal de Korobo”.

Objetivos Específicos

A partir del objetivo general propuesto se establecen los objetivos específicos. Los cuales permiten delimitar las etapas del proceso de análisis, formulación y planificación de la propuesta.

El primero de los objetivos específicos busca brindar a las mujeres emprendedoras conocimientos básicos de educación financiera, dirigido a la organización de ingresos, gastos, ahorro y el uso responsable del crédito. La necesidad de brindar ese conocimiento nace de los resultados del análisis del impacto al acceso al financiamiento en la primera parte de la investigación.

- Brindar a las mujeres emprendedoras conocimientos básicos de educación financiera.

A partir del externamiento de conocimientos básicos se busca fortalecer a las mujeres emprendedoras, que puedan adquirir la confianza necesaria para gestionar sus recursos de manera más eficiente , evitando el sobreendeudamiento y sentar las bases para el crecimiento

sostenible de sus iniciativas productivas, diseñando herramientas prácticas como presupuestos, registro de flujo de caja y estrategias de reinversión.

- Diseñar herramientas prácticas de planificación y control financiero.

Finalmente, el acceso al financiamiento es una de las principales limitaciones que enfrentan las mujeres emprendedoras, especialmente en contextos comunitarios donde prevalece la informalidad y el desconocimiento de las alternativas existentes.

- Identificar las opciones de financiamiento disponibles.

Destinatarios finales

La presente propuesta de guía financiera en el Salón Comunal de Korobo está orientada a beneficiar a las mujeres emprendedoras y beneficiar de forma directa o indirecta a los siguientes actores claves:

Familias de las emprendedoras, ya que, al mejorar la administración de recursos, las emprendedoras podrán contribuir a una mayor estabilidad económica en sus hogares aumentando de los ingresos y un correcto manejo de este incidiendo en el bienestar familiar .

En la comunidad de Korobo al tener negocios más estables y sostenibles generan empleos y con ello dinamizando la economía local, promoviendo la cohesión social como un espacio de capacitación y colaboración para crear más emprendedoras.

Adicional a esto las organizaciones comunitarias y cooperativas locales podrán articularse como aliados estratégicos para la implementación de la guía generando redes de apoyo financiero y social, fortaleciendo mecanismos de asociatividad y economía solidaria.

Por último, y no menos importante a la comunidad en general de Korobo viéndose impactada positivamente por la dinamización de la economía local y el fortalecimiento de las mujeres emprendedoras siendo un bloque fuerte y de posible replica para otras comunidades del país.

Alcances de la propuesta

Seguidamente se detallan los alcances de la propuesta, contempla alcances que trasciende el apoyo individual a las mujeres emprendedoras, generando un efecto multiplicador en diversos niveles sociales y comunitarios:

- Familiar: Las familias emprendedoras se verán directamente beneficiadas mediante una mejor administración de los recursos financieros permitiendo aumentar los ingresos y optimizar la distribución de los recursos favoreciendo la estabilidad económica del hogar y elevando el bienestar general de cada integrante de cada familia.
- Comunitario: La comunidad de Korobo será impactada a través de la consolidación de negocios más estables y sostenibles, capaces de generar empleo y dinamizar la economía local.
- Organizacional: Las organizaciones comunitarias y cooperativas locales podrán articularse como aliados estratégicos en la implementación de la guía. De esta forma, se establecerán redes de apoyo financiero y social que fortalezcan la asociatividad y el desarrollo de una economía solidaria en Korobo.

Esta propuesta no contempla la ejecución propia de las acciones recomendadas, ya que constituye una herramienta de planificación estratégica orientada a fortalecer las capacidades de las mujeres emprendedoras y en consecuencia generar un impacto positivo a sus familias, en la comunidad y en las organizaciones locales.

Propuesta

Se presenta a continuación, la ampliación de las diferentes estrategias para la propuesta de la guía financiera para las mujeres emprendedoras del Salón Comunal de Korobo.

La propuesta de una guía financiera busca introducir los conceptos básicos de las finanzas tanto básicos como microeconómicos para aumentar el conocimiento de las mujeres emprendedoras y que puedan maximizar sus conocimientos y llevarlo a la práctica aumentando sus utilidades por cada actividad productiva desarrollada.

A través de esta propuesta, se pretende fortalecer a las mujeres emprendedoras, y desarrollar sus habilidades y que repercuta directamente en sus familias teniendo un mayor ingreso y conocimiento e indirectamente en la comunidad siendo una fuente generadora de empleo y convirtiendo a la comunidad en una sede organizacional para que otras comunidades repliquen la guía financiera y sirva de apoyo a otras mujeres emprendedoras.

La primera fase de la propuesta se compone de un glosario con formado con conceptos básicos y macroeconómicos para introducir a las emprendedoras en el mundo de las finanzas.

Conceptos financieros básicos

Capital

Dinero o recursos iniciales que se usan para iniciar o hacer crecer un negocio.

- Ejemplo: Invertir ₡ 300 000 en materias primas para empezar.

Inversión

Uso de dinero con el fin de generar más ingresos en el futuro.

- Ejemplo: Comprar una máquina de coser que aumente la producción.

Rentabilidad

Ganancia obtenida en relación con la inversión realizada.

- Ejemplo: Invertís ₡100 000 y ganas ₡150 000 se tiene una rentabilidad del 50%.

Liquidez

Capacidad de pagar deudas de corto plazo.

- Ejemplo: Vender productos al contado da más liquidez que vender a crédito.

Balance General

Documento que muestra lo que el negocio posee (activos), lo que debe (pasivos) y su patrimonio.

- Ejemplo: Activos ₡500 000 pasivos ₡200 000 patrimonio ₡300 000.

Margen de ganancia

Diferencia entre el costo y el precio de venta de un producto.

- Ejemplo: Producir un collar por ₡2000 y venderlo en ₡3000 margen ₡1000.

Punto de equilibrio

Nivel de ventas donde los ingresos cubren los costos, sin ganancias ni pérdidas.

- Ejemplo: Si tus costos son de ₡50 000 y cada producto deja ₡5000 de ganancia debes vender 10.

Endeudamiento

Relación entre deudas y recursos propios.

- Ejemplo: Tu negocio vale ₡500 000 y debes ₡250 000 endeudamiento del 50%.

Ahorro empresarial

Porción de las utilidades que se reserva para emergencias o reinversión.

- Ejemplo: Guardar un 10% de las ganancias cada mes.

Diversificación

Estrategia para reducir riesgos ofreciendo más de un producto o servicio.

- Ejemplo: No solo vender repostería dulce, también ofrecer salada.

Conceptos microeconómicos

Oferta

Cantidad de los productos o servicios que los emprendedores ponen a disposición en el mercado.

- Ejemplo: Una emprendedora produce 50 bolsos artesanales al mes.

Demanda

Cantidad de productos que los consumidores desean y pueden comprar.

- Ejemplo: En la comunidad de Korobo quieren comprar 40 bolsos al mes.

Equilibrio de mercado

Punto donde la oferta y la demanda se igualan.

- Ejemplo: El precio ideal de los bolsos es donde se venden 40 de los 50 disponibles.

Elasticidad de la demanda

Mide cuánto cambia la demanda de un producto cuando varía su precio.

- Ejemplo: Si sube el precio del pan y bajan mucho las ventas, la demanda es elástica.

Costo Fijo

Gastos que no cambian, aunque aumente o disminuya la producción.

- Ejemplo: El alquiler del local siempre cuesta lo mismo.

Costo variable

Gastos que aumentan o disminuyen según la producción.

- Ejemplo: Si producís más pan, gastas más en harina.

Utilidad

Diferencia entre ingresos y costos.

- Ejemplo: Vende ¢100 000 y gasta ¢70 000, utilidad ¢30 000.

Competencia perfecta

Mercado donde hay muchos oferentes y los precios se definen por la competencia.

- Ejemplo: Varias emprendedoras venden frutas en la feria.

Competencia imperfecta

Mercado donde pocos oferentes controlan los precios.

- Ejemplo: Solo una persona en la comunidad vende jabones artesanales.

Economías de escala

Reducción del costo por unidad al aumentar la producción.

- Ejemplo: Si se confeccionan 100 pulseras, cada una cuesta menos si se hacen solo 10.

El presente glosario constituye una herramienta fundamental para que las mujeres emprendedoras fortalezcan sus conocimientos en finanzas y microeconomía desde un enfoque práctico y accesible. Al integrarse conceptos básicos y ejemplos contextualizados en el emprendedurismo, se busca facilitar la comprensión de los elementos esenciales que intervienen en la gestión de un negocio desde la planificación de costos y precios hasta el análisis de la rentabilidad y la sostenibilidad de los proyectos.

La combinación de herramientas financieras y microeconómicas abre la posibilidad de visualizar el emprendimiento como parte de un ecosistema comunitario, en donde la oferta, la demanda, la competencia y la asociatividad juegan un papel determinante en el éxito empresarial.

Acciones Estratégicas

Es por lo definido en la sección anterior que para proceder a formular acciones estratégicas se decide implementar herramientas de registro y control; el manejo adecuado de la información financiera es clave para la sostenibilidad de cualquier emprendimiento. Es por lo que se proponen las siguientes acciones estratégicas orientadas a fortalecer la capacidad de las emprendedoras en el uso de herramientas de registro y control.

Se desarrolla una “macro” base de datos para las emprendedoras para que ellas puedan tener un control de los productos que tienen en su inventario, de las ganancias que obtienen por cada venta y en caso de tener personal a cargo llevar un control estricto y básico de sus colaboradores donde podrán detectar quien ha vendido más o menos productos.

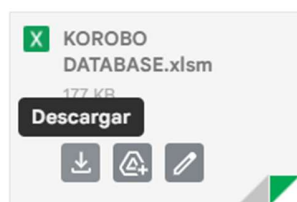
Se procede a detallar como se debe utilizar la macro desde lo más simple a lo más complejo para que se convierta en una herramienta confiable para cada emprendedora.

Almacenamiento de la “Macro Korobo Pymes”

Se va a facilitar a la líder de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo la herramienta será enviada vía correo electrónico. Para que la macro funcione correctamente cada emprendedora debe contar con una computadora, donde debe darle descargar al archivo, primeramente.

Figura 23.

Descarga de base de datos

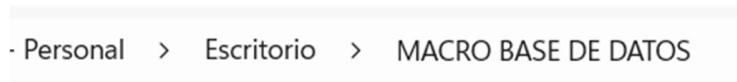


Nota: Descarga del archivo.

Una vez descargado el archivo y almacenado en la carpeta de descargas se procede a abrir el archivo y habilitar a la macro y se guarda en una carpeta segura de la computadora o se sugiere en el escritorio.

Figura 24.

Ubicación del archivo

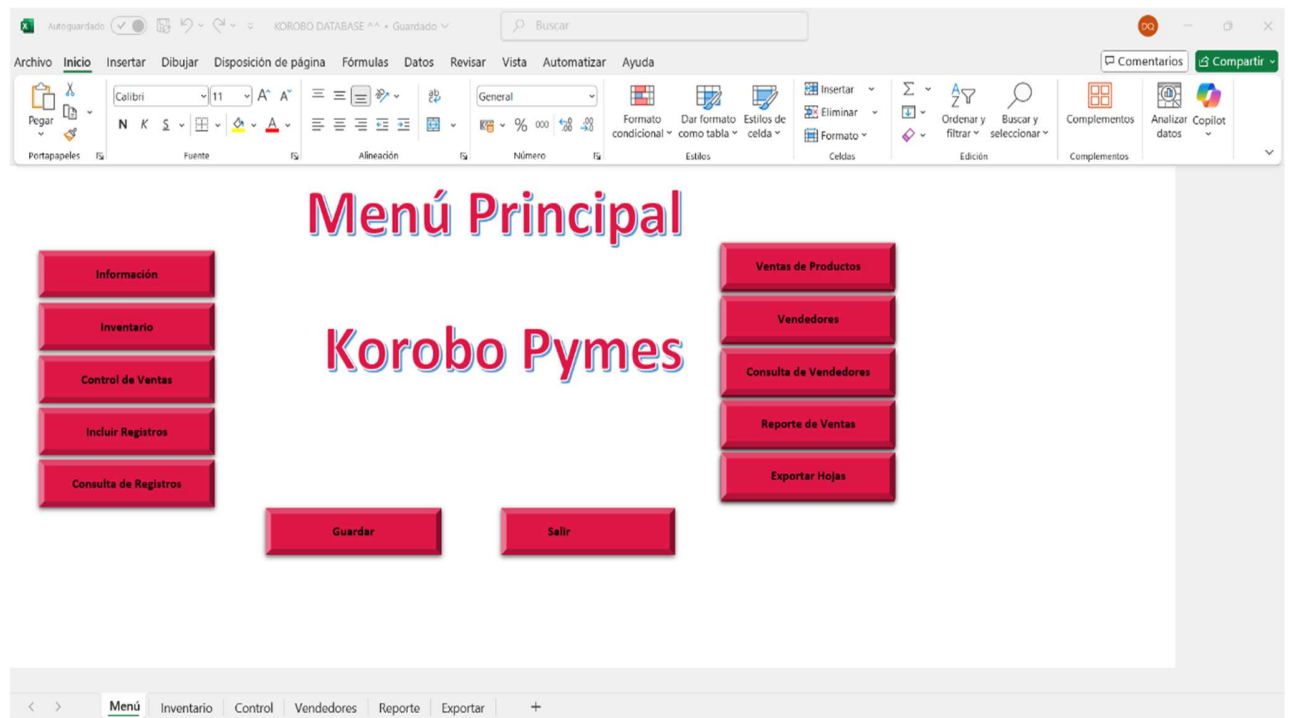


Nota: Ubicación del archivo.

El archivo una vez ubicado en la carpeta designada en la computadora se procede a aperturar la Macro de Base de Datos, la cual sería la siguiente:

Figura 25.

Macro Base de Datos Korobo



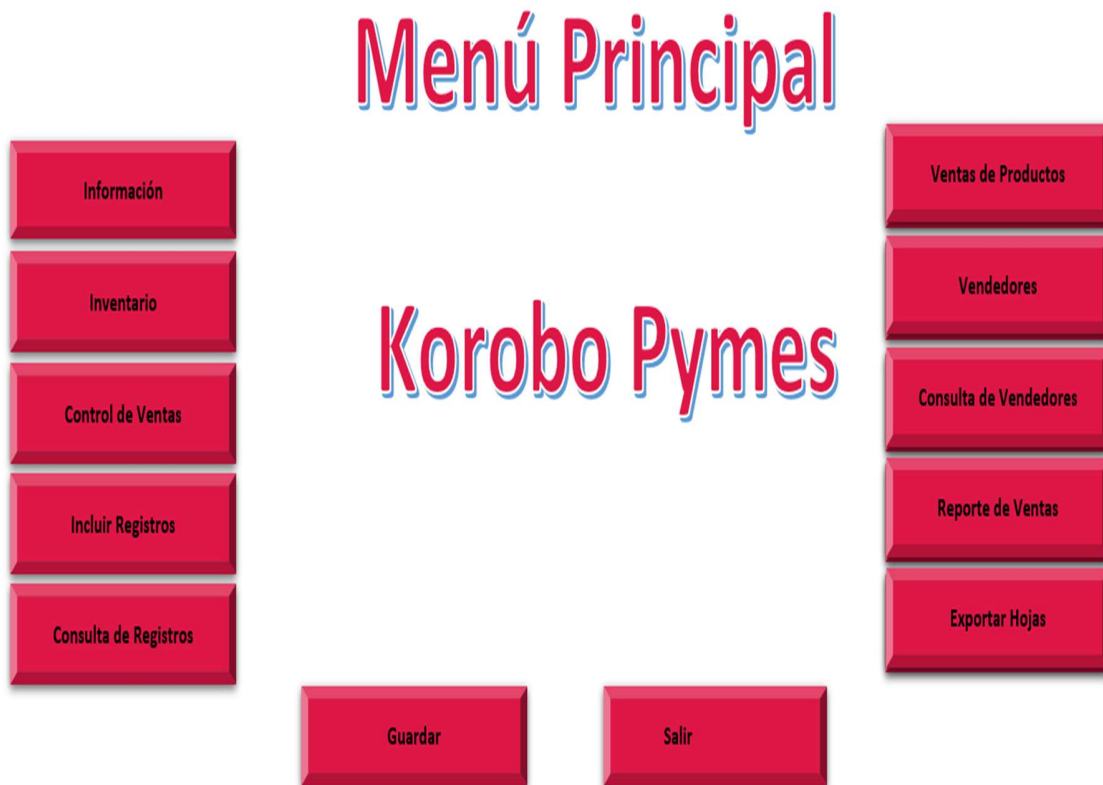
Nota: Menú principal de La macro “Korobo Pymes”

La macro Base de Datos Korobo está constituida por seis pestañas iniciando por el “Menú”, la cual hace referencia a la figura 3, donde se encuentran todas las opciones que puede realizar la emprendedora para el control de sus emprendimientos, otra pestaña se compone del inventario el control, los vendedores que conforman el emprendimiento, reporte y exportar.

A continuación, se explicarán cada pestaña a detalle con el fin de facilitar el uso de la herramienta a cada usuaria.

Figura 26.

Iconos que complementan el “Menú”



Nota: Iconos que complementan el menú principal de la macro.

El Menú principal se complementa de 10 iconos interactivos que funcionan para alimentar la herramienta y con ello cada emprendedora tenga un control más exhaustivo de sus productos, ventas y tener una guía financiera certera y adecuada permitiéndole a cada emprendedora registrar inventarios, ventas, vendedores y reportes automáticos de forma sencilla.

Tabla 19.

Las funciones del menú principal

Botón	Función principal
Información	Muestra los datos generales del proyecto o del negocio (nombre, contacto, tipo de emprendimiento).
Inventario	Permite registrar los productos disponibles, sus precios y cantidades. Ideal para controlar las existencias
Control de Ventas	Abre la hoja donde se registran las ventas diarias o mensuales, con fecha, cliente y monto.
Incluir Registros	Añade nuevos datos al inventario o al control de ventas de manera rápida mediante formularios
Consulta de Registros	Permite revisar los registros guardados y realizar búsqueda por fechas o productos.
Ventas de Productos	Registra o actualiza la información de productos vendidos.
Vendedores	Abre el registro de personas encargadas de las ventas, con nombre, código y zona.
Consulta de Vendedores	Muestra el listado completo de vendedores registrados.
Reporte de Ventas	Genera automáticamente un resumen de las ventas realizadas por producto, por vendedor o por fecha.
Exportar Hojas	Crea una copia de las hojas seleccionadas en formato separado
Guardar	Guarda todos los archivos realizados dentro del archivo sin necesidad de usar Archivo > Guardar
Salir	Cierra el sistema de forma segura, guardando automáticamente los datos.

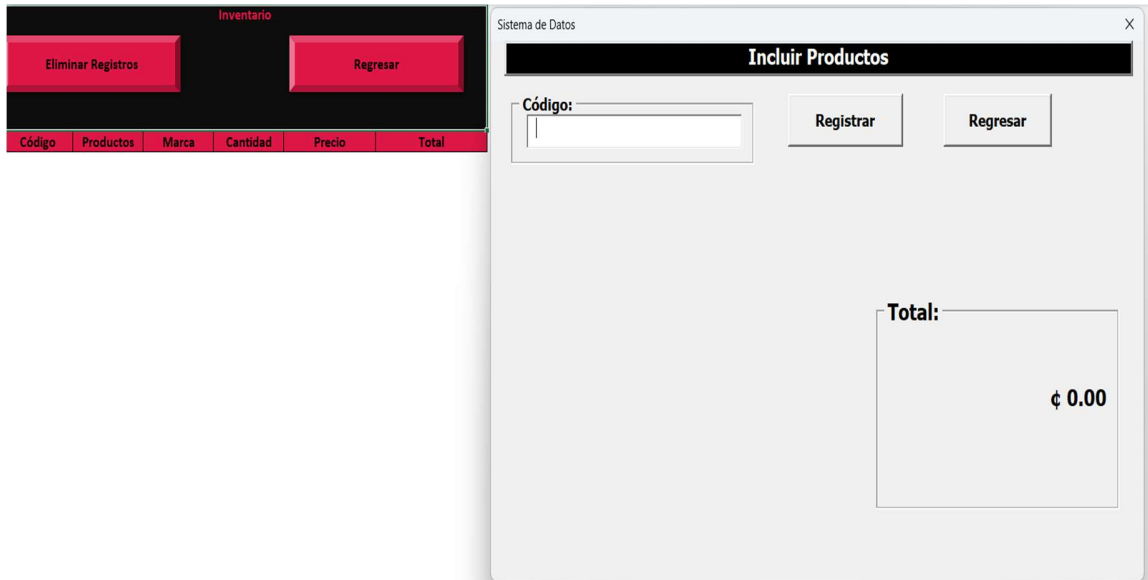
Nota: Descripción de las funciones de los iconos del menú principal.

En la tabla 1, se detallan las funciones de cada ícono del menú principal de manera detallada, con la finalidad de que la herramienta sea más accesible para cada emprendedora y puedan tener claro para que se utiliza cada ícono.

Una vez detallado la función de cada icono del menú principal se va a demostrar de manera practica como se visualiza la herramienta con datos y sin datos para aumentar la perspectiva de la emprendedora y que entre en confianza con la utilidad de la herramienta macro.

Figura 27.

Registro de artículos



Nota: Registro de artículos a la base de datos.

En el menú principal se le da clic al botón “Incluir Registros” y nos va a dirigir a la figura 5, donde el emprendedor tiene la opción de crear un código por cada artículo que emprende, registrarlo y con ello alimentar la base del inventario. El tener un inventario correcto y monitoreado les permite a las emprendedoras poder aplicar de manera correcta el método “Primero entrar, primero en salir” (PEPS), con ello asegurando una rotación adecuada en caso de tener productos con fecha de vencimiento

Y también tener un inventario controlado les permite a las emprendedoras, poder detectar los productos que son de alta rotación para comprar y tener un inventario más alto y los que son de baja rotación sacarlos de comercialización y de ser necesario aplicar una estrategia de venta para no tener productos sin movimiento.

Figura 28.

Registro de artículos nuevos

Sistema de Datos

Incluir Productos

Código:

Producto:

Marca:
MI MARCA
MARCA REVENTA

Cantidad: **Precio:**

Total: **¢ 0.00**

Nota: Inclusión de artículos a la base de datos.

El cliente va a crear un código por cada producto, tiene la opción de crearlo de la forma que más se sienta cómodo, ya sea largo 744107410026 por ejemplo o bien AA01 y adicional a ello va a poder colocar si es un producto hecho con sus propias manos con materia prima de poder registrarlo como “Mi marca” o bien si son productos que compran para revender registrarlo como “Marca reventa”, esto por si el cliente además de tener una marca propia la diversifica con productos ya elaborados.

Figura 29.

Artículo registrado

Sistema de Datos

Incluir Productos

Código:

Producto: **Marca:**

Cantidad: **Precio:**

Total: **¢ 25 000,00**

Nota: Artículo registrado con su cantidad y su valor total de inventario.

Se completan los datos y la macro nos va a dar el total que hay invertido en cada artículo por ejemplo en el artículo registrado de la figura 7, se tienen 5 piñatas de figuras a 5000 colones cada una dando un total de 25 000 colones de esa línea, se pueden ingresar n cantidad de productos de inventario.

Figura 30.

Detalle de inventario



The screenshot shows a dark-themed interface titled 'Inventario'. At the top, there are two red buttons: 'Eliminar Registros' on the left and 'Regresar' on the right. Below the buttons is a table with the following data:

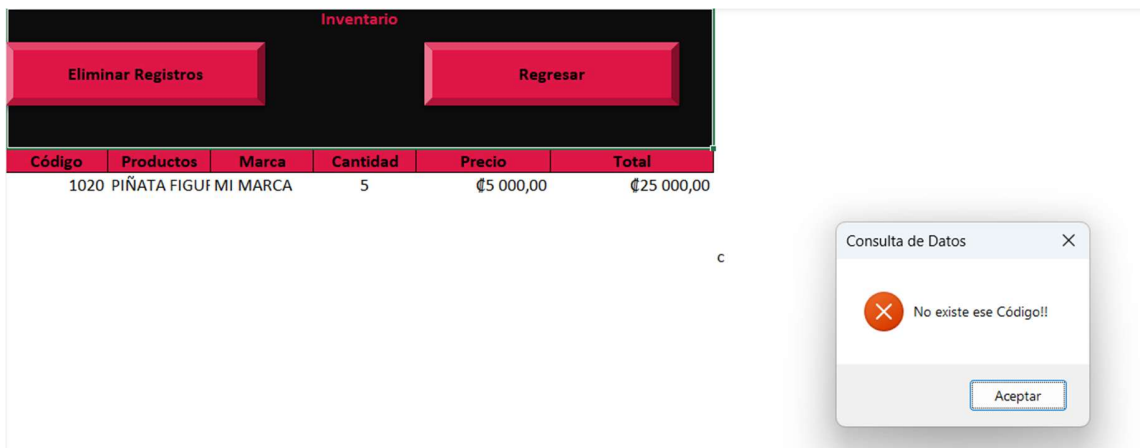
Código	Productos	Marca	Cantidad	Precio	Total
1020	PIÑATA FIGUF MI MARCA		5	€5 000,00	€25 000,00

Nota: Detalle de inventario con código.

En la figura 8, se observa el detalle del inventario en la macro adicional en caso de que el cliente renueve el inventario puede eliminar los registros de la línea específica y da la opción de regresar que va a dirigir nuevamente al menú principal.

Figura 31.

Consulta de registros



The screenshot shows the same 'Inventario' interface as in Figure 30. A modal dialog box titled 'Consulta de Datos' is open on the right side. It contains a red 'X' icon and the text 'No existe ese Código!!'. Below the text is an 'Aceptar' button.

Nota: Consulta de registro con código de artículo.

En el menú principal tenemos el icono de consulta de registros en el podemos verificar las líneas registradas y si se coloca un código incorrecto, el sistema daría el mensaje que se presenta en la figura 9, “No existe ese Código”, en este caso este icono es útil por si la emprendedora tiene un artículo con un código incorrecto confirmar que no es

el correcto y que estaría haciendo una negativa vendiendo el artículo con el código incorrecto y no rebajando el inventario correcto.

Adicional a ello puede estarle causando perdidas a la emprendedora al venderlo con precio más bajo por eso es importante tener un control exhausto de los artículos que comercia.

Figura 32.

Registro de venta de productos

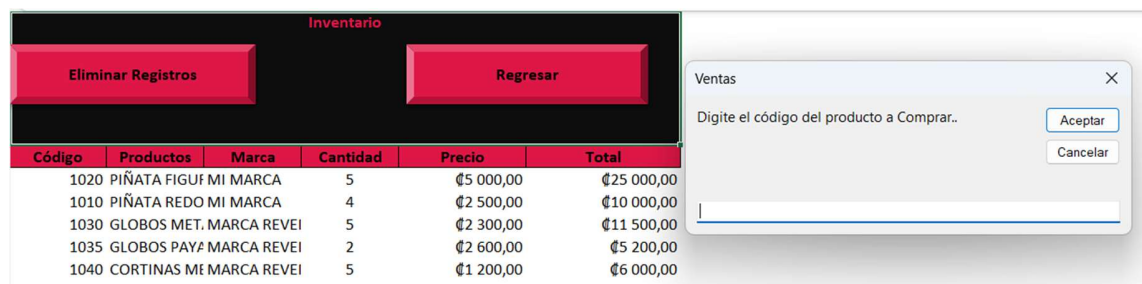


Nota: Registro de venta de producto a un cliente.

En la figura 10, se inicia el registro de venta de productos, primero se coloca en ese icono en el menú principal nos dirige a esta ventana donde solicita el nombre del cliente en este caso “Sandra Campos” se le da aceptar y se va a abrir la siguiente figura 11.

Figura 33.

Código del producto a vender



Nota: Consulta con código específico del artículo.

Se escoge el código del producto que se está vendiendo para que se desplace a la siguiente ventana en la figura 12.

Figura 34.

Detalle de la venta

The screenshot shows a software window titled "Sistema de Ventas" with a sub-header "Ventas de Productos". The main form contains the following fields and controls:

- Cliente:** Sandra Campos
- Producto:** PIÑATA FIGURAS
- Cantidad:** 1
- Factura:** Contado Credito
- Marca:** MI MARCA
- Precio:** ¢ 5 000,00
- Total:** ¢ 5 000,00
- Buttons:** "Venta" and "Regresar"

An emergent dialog box titled "Ventas" is displayed in the center, featuring a yellow warning icon and the text "Venta Realizada". It includes an "Aceptar" button.

Nota: Detalle de la venta de un artículo.

En la figura 12, se ve el detalle de la venta, el nombre del cliente a quien se le está vendiendo el pedido, si la venta va a ser de contado o a crédito y la cantidad que se está vendiendo y el precio del total del artículo, se le da en el botón venta y va a salir la ventana emergente “Venta Realizada”.

Figura 35.

Impresión de factura

The screenshot shows a dialog box titled "Ventas" with a close button (X). The main content of the dialog is a question: "Desea Imprimir la Factura?". Below the question are two buttons: "Sí" and "No".

Nota: Detalle de impresión.

Al darse le aceptar a la figura 12, en la venta realizada se va a generar la ventana emergente de la figura 13, donde el sistema consulta “ Desea Imprimir la Factura” en caso de requerir una factura se le da que “Sí” o de no ocuparla se le da “No”.

Figura 36.

Control de Ventas

Control de Ventas						
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; background-color: #e91e63; color: white; margin: 10px auto; width: 150px; text-align: center;">Regresar</div>						
Cliente	Factura	Marca	Producto	Cantidad	Precio	Total
Sandra Campos	Contado	MI MAF	PIÑATA FIC	1	₡ 5 000,00	₡ 5 000,00
Sandra Campos	Contado	MI MAF	PIÑATA FIC	1	₡ 5 000,00	₡ 5 000,00
Sandra Campos	Contado	MI MAF	PIÑATA FIC	1	₡ 5 000,00	₡ 5 000,00

Nota: Detalle de control de ventas de la macro.

Si se quiere tener un control de las ventas se debe ubicar en el menú principal y darle clic al botón “Control de Ventas” y se va a dirigir a la ventana en la figura 14, donde se aprecia la venta de 3 ventas diferentes a Sandra Campos de una Piñata Figuras de 5000 colones cada una y si se quiere revisar si el inventario se rebajó se debe ir a menú principal en inventario.

Figura 37.

Revisión del inventario después de ventas



Código	Productos	Marca	Cantidad	Precio	Total
1020	PIÑATA FIGUR MI MARCA		2	¢5 000,00	¢10 000,00
1010	PIÑATA REDO MI MARCA		4	¢2 500,00	¢10 000,00
1030	GLOBOS MET. MARCA REVEI		5	¢2 300,00	¢11 500,00
1035	GLOBOS PAYA MARCA REVEI		2	¢2 600,00	¢5 200,00
1040	CORTINAS ME MARCA REVEI		5	¢1 200,00	¢6 000,00

Nota: Detalle de revisión del inventario después de ventas.

En la figura 15, se ve como se actualizo el inventario de la línea 1020 PIÑATA FIGURA MI MARCA, pasando de 5 a 3 unidades y con un total de inventario en 10 000 colones.

Figura 38.

Reporte de ventas



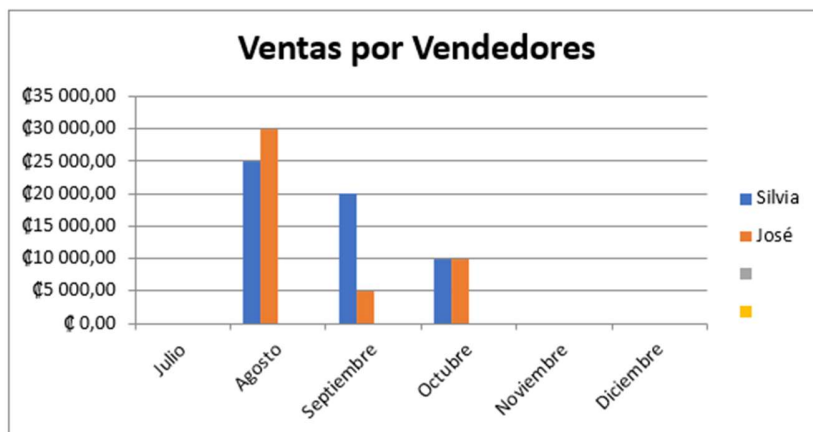
Nota: Detalle de reporte de ventas.

En la macro también se puede extraer un reporte de ventas como el que se refleja en la figura 16, donde se van a ver reflejadas las ventas realizadas a Sandra Campos y con ello permitiéndole a las emprendedoras a tener una base de datos de a donde se fueron sus unidades y si esa venta fue realizada de contado o bien a crédito.

Figura 39.

Ventas por vendedor

Vendedores	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Silvia		€25 000,00	€20 000,00	€10 000,00		
José		€30 000,00	€5 000,00	€10 000,00		



Nota: Detalle de ventas por vendedor

Para adquirir este reporte se debe elegir al menú principal seleccionar vendedores y se va a cargar la venta que ha tenido cada vendedor mes a mes, como se refleja en la figura 17, este tipo de reportes son de suma importancia cuando se tiene personal a cargo en una actividad productiva en proceso de expansión ya sea para validar el rendimiento de las ventas y considerar si se debe aumentar la planilla o bien disminuir por no estar llegando al indicador de las ventas mínimas.

Haciendo de esta macro una herramienta muy útil para las emprendedoras que puedan controlar su, inventario, ingreso, venta, las ventas de sus colaboradores en caso de tener una forma sencilla y segura.

Presupuesto

A continuación, se presenta el presupuesto que se estima para la ejecución de la actividad anterior.

Tabla 20.

Presupuesto para ejecutar acciones.

Acción	Detalle especificación	Cantidad	Costo	Monto total
Computadora portátil	La Laptop Lenovo con procesador Ryzen 5, 16GB de memoria RAM y 512GB de almacenamiento SSD	1	¢359 900,00	¢359 900,00
Ratón Óptico	Mouse inalámbrico Durabrand con DP ajustable modelo INT-122005B	1	¢3 200,00	¢3 200,00
Software y licencias	Microsoft 365 Personal	1	¢5 299,00	¢5 299,00
Impresora	Multifuncional Epson EcoTank L3250	1	¢109 900,00	¢109 900,00
Tinta	Epson Negro T544120	1	¢5 221,00	¢5 221,00
Tinta	Epson Rojo T544120	1	¢5 900,00	¢5 900,00
Tinta	Epson Azul T544120	1	¢5 899,00	¢5 899,00
Tinta	Epson Amarillo T544120	1	¢5 900,00	¢5 900,00
Contingencia 10%	Margen por imprevistos técnicos o mantenimiento		¢50 121,90	¢50 121,90
			¢551 340,90	¢551 340,90

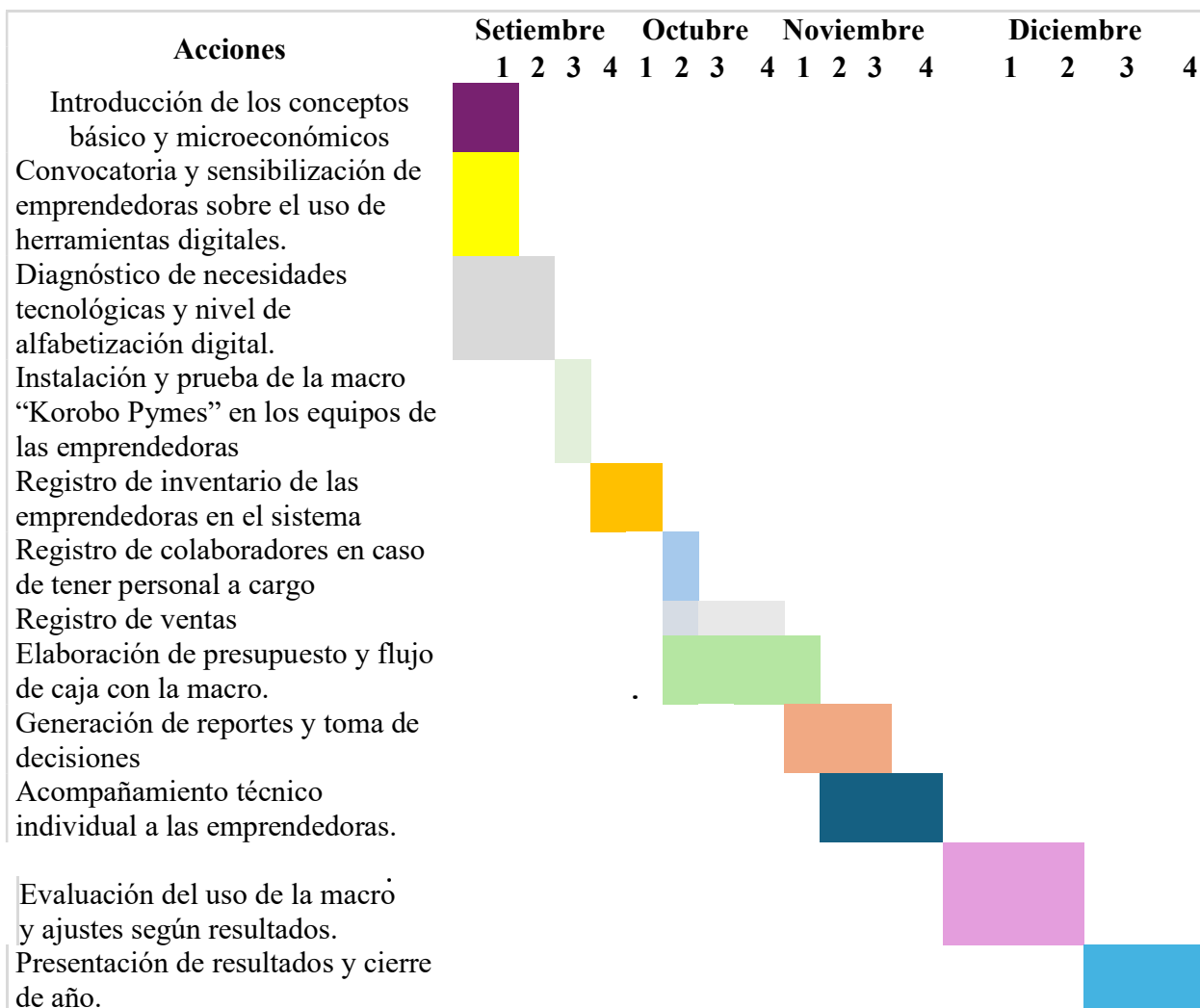
Nota: La tabla muestra una estimación de lo que sería el presupuesto requerido para ejecutar el plan de acción propuesto.

Cronograma y Plan de Acción

Para el proceso de formulación del plan de acción, se diseñó una ruta de trabajo integral que involucra a las mujeres emprendedoras del Salón Comunal de Korobo, el propósito es fortalecer las capacidades administrativas y tecnológicas de las participantes mediante el uso de la macro “Korobo Pymes”, una herramienta digital de apoyo para la gestión de ventas inventarios, presupuesto y reportes financieros.

Figura 40.

Plan de acción para la estrategia de la guía financiera



Nota: La figura muestra la distribución temporal de las acciones propuestas para abarcar los ejes estratégicos

Consideraciones Finales

La introducción de conceptos básicos y microeconómicos representa un aumento de conocimientos y educación de las emprendedoras en el área de las finanzas donde les va a permitir tener una mejor perspectiva de cuando tomen decisiones y las va a impulsar a gestionar créditos financieros que les va a dar la oportunidad de tener mayor diversidad de productos y tener una mejor estabilidad económica escogiendo el financiamiento más idóneo que se ajuste a su perfil.

El implementarse la macro “Korobo Pymes” representa un paso significativo hacia la consolidación de un modelo de gestión financiera accesible y práctico, adaptado para las necesidades reales de las mujeres emprendedoras del Salón Comunal de Korobo, facilitando la organización de los ingresos y gastos con ello promoviendo una cultura financiera responsable basada en la toma de decisiones informadas.

En el proceso de capacitación e implementación, se busca que las participantes desarrollen competencias digitales que les permita autogestionar sus negocios con mayor eficiencia, mayor seguridad y mejorando su planificación presupuestaria fortaleciendo su autonomía económica.

Consideraciones Generales

La propuesta de la guía financiera se desarrolla con la herramienta de la macro “Korobo Pymes”, como una herramienta innovadora para fortalecer las capacidades financieras administrativas y tecnológicas de las emprendedoras, el diseño responde a la necesidad de contar con un sistema automatizado, accesible y fácil de utilizar que permita gestionar de manera integral los registros de ventas, inventarios control de ingresos y egresos.

Se reconoce la importancia de continuar con un acompañamiento técnico y formativo garantizando que las emprendedoras mantengan la actualización del sistema y logren aprovechar al máximo sus funcionalidades.

Referencias

- (Arango & Ramirez,2021) *Determinar el aporte social y comunitario que se genera a partir de los procesos de emprendimiento con experiencias significativas agenciados por mujeres, mediante el estudio de sus narrativas e historias.* Universidad Nacional abierta y a distancia (Maestría en psicología humanitaria). <https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/48381/dmarangoo.pdf?sequence=1>
- (Bupa) *Descubre que es una mujer emprendedora y cuáles son los desafíos a los que se enfrentan.* <https://www.bupasalud.com/agentes/capitaciones/mujer-emprendedora#:~:text=El%20concepto%20de%20mujer%20emprendedora,cuales%20puedan%20obtener%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica.>
- (D. Graeber) 2020 *En deuda una historia alternativa de la economía.* https://www.solidaridadobrera.org/ateneo_nacho/libros/David%20Graeber%20-%20En%20deuda.pdf
- (Duarte et al .,2021) *Adaptación del programa emprendidos de la Universidad Técnica Nacional para su implementación a personas en vulnerabilidad socioeconómica, que se encuentran vinculadas al área de desarrollo económico local de la Municipalidad de Cañas 2020* (Licenciatura en Gestión Empresarial). Universidad Técnica Nacional <https://repositorio.utn.ac.cr/server/api/core/bitstreams/89dc41ea-1b85-4b6f-bc65-13ed86def337/content>
- (Gómez & Acevedo, 2020). *Lineamientos para el desarrollo microempresarial en la Región Central a partir de la sociedad del conocimiento.* Universidad Nacional de Costa Rica(Bachillerato en Economía) <https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/71cf7c2a-775b-487d-b97e-81409eabeb69/content>
- (Loor,2020) *Factores de riesgo y su efecto en el proceso de comercialización en los emprendimientos, ciudad de Jipijapa.* Universidad Estatal del Sur de Manabí.

<https://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/2335/1/Tesis%20Emprendimientos...pdf>

(Machaca,2020) *Motivos del emprendimiento femenino de las madres carmelitas descalzadas en la ciudad Juliaca provincia de San Román, Región Puno 2020.* Universidad Alas Peruanas.

https://repositorio.uap.edu.pe/jspui/bitstream/20.500.12990/11196/1/12.%20T059_70116246_T.pdf

(Ruíz, Ruíz & et al,2020) *Emprendimiento femenino para lograr el empoderamiento económico.* <file:///C:/Users/Gollo/Downloads/Emprendimientofemeninopara.pdf>

(Ruíz,2021) *El emprendimiento internacional análisis de las variables que influyen en el proceso emprendedor y caracterización de las empresas emprendedoras de la comunidad autónoma de Andalucía.* Universidad de Sevilla.
<https://idus.us.es/server/api/core/bitstreams/94f1a35b-627e-4198-9c77-8cf41cb19bca/content>

ACTIVA CATIE (14 de junio 2025) *¿Cómo funciona Activa- Catie?*
<https://activa.catie.ac.cr/web/>

Agüero (2022) . *Plan de Negocios para el emprendimiento Da-Da Tejidos que permita establecer la sostenibilidad comercial y su rentabilidad mediante el uso de servicios financieros del Sistema de Banca para el Desarrollo, 2022 (Bachillerato en Administración de Empresas) Instituto Tecnológico de Costa Rica.*
https://repositoriotec.tec.ac.cr/bitstream/handle/2238/14064/Plan-Negocios_Emprendimiento-Da-Da-Tejidos_Sostenibilidad-Comercial-Rentabilidad_Sistema-Banca-Desarrollo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

AUGE (14 de junio 2025) *¿Qué hacemos en AUGE?* <https://diprovid.ucr.ac.cr/auge/>

Barrientos-Monsalve, E. J., Sotelo-Barrios, M. E. & Hoyos-Patiño, J. F. (2023). *Metodología de la investigación: Guía práctica para la formulación de proyectos de investigación con ejemplos en áreas de administración y diseño.*
<file:///C:/Users/Gollo/Downloads/Metodologadelainvestigacinebook.pdf>

- BBVA *Financiamiento* <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html#:~:text=El%20financiamiento%20es%20el%20proceso,recursos%20aportados%20por%20sus%20inversionistas.>
- BCIE *Más de 50 proyectos de emprendimientos y MIPYMES costarricenses recibieron capital semilla gracias al BCIE, la Unión Europea y Gobierno de Alemania.* <https://www.bcie.org/novedades/noticias/articulo/mas-de-50-proyectos-de-emprendimientos-y-mipymes-costarricenses-recibiran-capital-semilla-gracias-al-bcie-la-union-europea-y-gobierno-de-alemania#:~:text=M%C3%A1s%20de%2050%20proyectos%20de,Europea%20y%20Gobierno%20de%20Alemania>
- Benavides Gonzáles, (2024) *Posibles fuentes de financiamiento para emprendimientos liderados por mujeres en Costa Rica. Revista Académica Institucional.* <https://rai.usam.ac.cr/index.php/raiusam/article/view/128>
- BID (2023) *Informe del BID y ONU Mujeres: A pesar de los avances, aún existen desafíos para ofrecer programas de financiamiento para las mujeres y sus empresas.* <https://www.iadb.org/es/noticias/informe-del-bid-y-onu-mujeres-pegar-de-los-avances-aun-existen-desafios-para-ofrecer>
- Camacho (2020). *Clasificación de las incubadoras en Costa Rica para el apoyo de la comunidad emprendedora 2019.*(Licenciatura en Comercio Internacional) Universidad Internacional de las Américas. <http://repositorio.uia.ac.cr:8080/server/api/core/bitstreams/d3acdba4-4e36-4513-a4f8-b0a8fbd9fcc9/content?authentication-token=eyJhbGciOiJIUzI1NiJ9.eyJlaWQiOiJIMDM4Mjg4MS0xZjBhLTRkMTctYTdiMC05M2Q3Y2Q2MTcyMzAiLCJzcyI6IjEwImF1dGh1bnRpY2F0aW9uTWV0aG9kIjoicGFzc3dvcmQiLCJleHAiOiJlE3NDY4MDkzOTV9.5mzNQhC-v7S8CRZtMx1VhsAMreyQ7Kw9xo46j7S9l8Y>
- Carpio Paz, N. (2021). *La educación financiera y el emprendimiento de estudiantes universitarios del quinto año de la Facultad de Ciencias Histórico-Sociales en la Universidad Nacional de San Agustín, Arequipa 2021* [Tesis de Posgrado,

- Universidad Católica de Santa María]. Repositorio de la Universidad Católica de Santa María <https://repositorio.ucsm.edu.pe/server/api/core/bitstreams/f71d01b5-676c-4fce-adf5-62709992adae/content>
- Díaz (2023). *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* (2023) Universidad Nacional de Costa Rica (Bachillerato de Planificación y Promoción Social) <https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/f4415dae-9934-40e1-b019-c6f0f95cd8ce/content>
- EDUCA (12 de junio 2025) ¿Qué es el Capital Semilla? <https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27440.html#:~:text=Es%20un%20financiamiento%20inicial%20para%20la%20creaci%C3%B3n%20de%20una%20empresa.&text=El%20Capital%20Semilla%20es%20un,de%20una%20actividad%20empresarial%20existente.>
- FIDEIMAS (10 de junio 2025) *Sobre el fideicomiso.* https://fideimas.cr/sobre-el-fideicomiso?utm_source=chatgpt.com#historia
- Financiamiento para emprender en Costa Rica 2023. <https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/ad33ebfd-80a1-419d-8ebac38714d0ca7c/content>
- GAT Sur (14 de junio de 2025) *Agencia de Desarrollo Empresarial GAT Sur Alto* <https://gatsuralto.com/nosotros.php>
- Gutiérrez (2020). *La mujer emprendedora en el turismo rural en Costa Rica.* Universidad de Alcalá (Doctorado en Economía y Gestión Empresarial). <https://ebuah.uah.es/dspace/bitstream/handle/10017/50912/Tesis%20Merlyn%20Gutierrez%20Cruz.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández- Sampieri, R., Mendoza Torres, C. P.(2023). *Metodología de la Investigación.* <https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>

- IMAS (2025). *Emprendimiento Productivo Individual*.
<https://www.imas.go.cr/es/beneficios/emprendimiento-productivo-individual-0>
- INAMU (09 de junio 2025) *Proceso de Inclusión Financiera de las Mujeres*.
<https://www.inamu.go.cr/es/web/inamu/nuestro-trabajo>
- INEC (2025). *Encuesta Nacional de Microempresas de los hogares*.
<https://inec.cr/estadisticas-fuentes/encuestas/encuesta-nacional-microempresas-los-hogares>
- Martínez (2024). *El emprendedurismo como estrategia de la política social*. Universidad de Costa Rica (Licenciatura en Trabajo Social)
<https://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr/server/api/core/bitstreams/8a5fd81d-0bb7-48db-b2a0-1f2bf2aefda1/content>
- Mata Solís, L. D. (2022). *Los sujetos de estudio*. <https://investigaliacr.com/investigacion/los-sujetos-de-estudio/>
- Melendi (2023). *El emprendimiento de las mujeres promotoras de la zona de José Gálvez Barnechea del distrito de Villa María del Triunfo-Perú: Barreras, perfil, perspectivas, motivaciones y las oportunidades de mercado en tiempos de pandemia por la COVID-19* Universidad Peruana Cayetano Heredia (Maestro en Gerencia de Proyectos y Programas Sociales)
https://repositorio.upch.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12866/13666/Emprendimiento_MedinaLosno_Domingo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Miceli (2020). *Oportunidades de desarrollo de mujeres emprendedoras en el Barrio 31: Análisis de la intervención educativa realizada por UCA Escuela de Negocios en 2019*. Universidad Católica de Argentina (Maestría en Administración de Empresas).
<https://repositorio.uca.edu.ar/bitstream/123456789/16272/1/oportunidades-desarrollo-mujeres.pdf>
- Morán Moreira, M. (2020). Educación financiera y tributaria en emprendimientos del cantón Quinindé [Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica del Ecuador]. Repositorio de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.
<https://repositorio.puce.edu.ec/items/39e2b944-f4cd-4ee8-9af8-e7353efbd5ba>

Petry (2021). *Mapeo de oportunidades de financiamiento públicas y privadas*. <https://pnud-conocimiento.cr/wp-content/uploads/2022/05/Informe-2-Mapeo-Financiamiento-ONU-MUJERES-vFINAL.pdf>

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo – PNUD Costa Rica (2022). *Barreras de acceso de mujeres emprendedoras y empresarias a oportunidades de financiamiento públicas y privadas: Estrategia de inclusión financiera*. https://pnud-conocimiento.cr/wp-content/uploads/2022/05/Informe-3-Brecha-de-Acceso-a-Financiamiento-ONU-MUJERES-VFINAL.pdf?utm_source=chatgpt.com

Roa, M. G. (2021). *Financiamiento para emprendedores: Guía práctica para acceder a capital en América Latina*. Ediciones Ecoe.

Robayo, D., & López, M (2020) *Finanzas para emprendedores sociales*. Editorial Universidad Nacional.

Romero (2023). *La construcción de carrera en personas profesionales que emprenden con actividades distintas a su formación universitaria en la gran área metropolitana (GAM)2023*. Universidad de Costa Rica (Maestría en Educación con énfasis en Orientación en el Área Laboral). <https://www.kerwa.ucr.ac.cr/server/api/core/bitstreams/87686dec-828f-4de8-801a-c60f24eacd7d/content>

Sarasola (2024) *Investigación nomotética* <https://ikusmira.org/p/investigacion-nomotetica>

SBD (08 de marzo 2025) *Colocación de créditos a mujeres con recursos del SBD creció un 50,3%*. <https://sbdcr.com/crece-colocacion-crediticia-en-mujeres/>

SBD (13 de junio 2025) *Operadores Financieros* <https://sbdcr.com/financiamiento/operadores-financieros/>

Sbd. (2024, 11 marzo). *Colocación de créditos a mujeres con recursos del SBD creció un 50,3%*. SBD. <https://sbdcr.com/crece-colocacion-crediticia-en-mujeres/>

UTN (14 de junio 2025) *UTN funciona como agente operador del Sistema de Banca para el Desarrollo en la modalidad Capital Semilla* <https://www.utn.ac.cr/content/utn-funciona->

[agente-operador-fondos-sistema-banca-desarrollo-modalidad-capital-semilla?utm_source=chatgpt.com](https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/ad33ebfd-80a1-419d-8ebac38714d0ca7c/content)

Villalobos Gonzáles, E., Monge Castri, C., Villalobos Rodríguez, G., Morgan López, G., & Guevara Portuguez, M.J. (2024). *Financiamiento para emprender en Costa Rica 2023*. San José, Costa Rica: Universidad Nacional de Costa Rica y Ministerio de Economía, Industria y Comercio. <https://repositorio.una.ac.cr/server/api/core/bitstreams/ad33ebfd-80a1-419d-8ebac38714d0ca7c/content>

Women Banking (09 de junio 2025) *Definición del empoderamiento social y económico de las mujeres*. <https://www.womensworldbanking.org/>

Anexos

Anexo #1. Cuestionario de la encuesta
Universidad Internacional de las Américas
Vicerrectoría Académica
Escuela de Ciencias Sociales
Economía

Cuestionario aplicado a mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo

El presente instrumento ha sido realizado únicamente con la finalidad académica correspondiente a la Licenciatura en Economía Internacional que imparte la carrera de Ciencias Económicas de la Universidad Internacional de las Américas, cuya finalidad es analizar el acceso al financiamiento de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo recopilando información relevante sobre las experiencias, barreras, tipos de financiamiento utilizados y el impacto que estos han tenido. Es importante aclarar que la información recolectada en este instrumento será utilizada única y exclusivamente para fines académicos, por lo que toda información que se indique en el mismo será de carácter confidencial.

Agradecimiento

Estimado encuestado, agradecemos sinceramente el tiempo y la disposición que ha dedicado para responder este cuestionario. Su participación es fundamental para comprender mejor las realidades que enfrentan las mujeres emprendedoras de la comunidad de Korobo en su acceso al financiamiento.

Instrucciones

- Este cuestionario es de carácter confidencial y anónimo.
- Por favor responda cada pregunta con sinceridad, marcando la opción que mejor represente su situación.
- No hay respuesta correctas o incorrectas, su opinión y experiencia son muy valiosas para el estudio.

Sección de preguntas sociodemográficas

1. ¿En qué rango de edad se encuentra?

- Menos de 20 años
- De 20 años a 29 años
- De 30 años a 39 años
- De 40 años a 49 años
- De 50 años a 59 años
- Más de 60 años

2. ¿Cuál es su nivel de escolaridad?

- Primaria Completa
- Secundaria Incompleta
- Secundaria Completa
- Universidad Incompleta
- Universidad Completa

3. ¿Cuánto tiempo tiene de emprender?

- Menos de un año
- De 2 a 3 años
- De 3 a 4 años
- Mas de 5 años

Objetivo específico #1. Identificar las principales barreras de las mujeres emprendedoras al financiamiento.

4. En una escala de 1 a 5, donde 1 es muy en desacuerdo y 5 muy de acuerdo, ¿Qué tan de acuerdo o desacuerdo está usted con que acceder a financiamiento formal es difícil para las mujeres emprendedoras?

1	2	3	4	5
Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo

5. ¿Cuáles considera que son las barreras para que las mujeres accedan a financiamiento? (Pueden seleccionar varias).

- a) Falta de garantía
- b) Discriminación de género
- c) Desconocimiento sobre tipos de financiamiento
- d) Procesos burocráticos complicados
- e) Miedo al endeudamiento
- f) Miedo al rechazo a la solicitud

6. ¿Qué medidas cree que podrían facilitar el acceso de las mujeres emprendedoras al financiamiento? (Puede marcar varias).

- g) Programas de crédito exclusivos para mujeres
- h) Reducción de requisitos para acceder al financiamiento
- i) Mayor apoyo de las entidades financieras
- j) Asesoría personalizada durante el proceso de solicitud
- k) Creación de redes de apoyo entre mujeres
- l) Mayor difusión de los programas de financiamientos disponibles

7. Indique cual o cuales de los siguientes conoce: Ha escuchado usted de estos financiamientos

- Crédito para Mujeres Empresarias y Emprendedoras - Banco de Costa Rica (BCR)
- Programa Emprende
- Programa Mujer Empresaria
- Fidecomiso de Desarrollo (FIDEIMAS)
- Emprendimiento Productivo Individual - Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS)
- Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD)

Objetivo específico #2 Medir el impacto de los diferentes tipos de financiamientos.

- 8. En una escala de 1 a 5, donde 1 es muy poco impacto y 5 mucho impacto, ¿Si usted pudiera tener acceso al financiamiento qué tan importante seria en la rentabilidad de su negocio?**

1	2	3	4	5
Muy poco impacto	Poco impacto	Ni mucho ni poco impacto	Alto impacto	Mucho impacto

- 9. En una escala de 1 a 5, donde 1 es muy poco adecuado y 5 muy adecuado ¿Del posible acceso a un financiamiento que tanto cree usted que podría mejorar la calidad de su negocio en productos y servicios?**

1	2	3	4	5
Muy poco impacto	Poco impacto	Ni mucho ni poco impacto	Alto impacto	Mucho impacto

- 10. ¿Si usted tuviese un acceso al financiamiento cree la necesidad de ampliar su equipo de trabajo?**

Si

No

- 11. En una escala de 1 a 5, donde 1 es muy en desacuerdo y 5 muy de acuerdo ¿ Si usted tuviese un acceso al financiamiento considera necesario formalizar el emprendimiento? Entiéndase como formar parte de la CCSS y tributar para el Ministerio de Hacienda.**

1	2	3	4	5
Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo

Objetivo específico #3. Determinar la relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento del emprendimiento.

12. ¿En cuál o cuáles etapas considera usted que es la adecuada para adquirir un financiamiento para su emprendimiento?

- Inicio o puesta en marcha
- Primera etapa de crecimiento
- Expansión a nuevos mercados
- Reestructuración o recuperación

13. En una escala de 1 a 5, donde 1 es totalmente en desacuerdo y 5 totalmente de acuerdo. ¿Si usted tuviese un financiamiento cree que le permitiría a su emprendimiento mantenerse operativo en el tiempo?

1	2	3	4	5
Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

14. En una escala de 1 a 5, donde 1 es muy poco impacto y 5 mucho impacto, ¿Si usted tuviese un financiamiento que tanto cree usted que se verían impactados sus ingresos aumentarían?

1	2	3	4	5
Muy poco impacto	Poco impacto	Ni mucho ni poco impacto	Alto impacto	Mucho impacto

15. Ha adquirido usted algún financiamiento para su emprendimiento.

- Si No

Anexo #2. Entrevista guiada
Universidad Internacional de las Américas
Vicerrectoría Académica
Escuela de Ciencias Sociales
Economía

Entrevista aplicada a la representante del grupo de emprendedoras, al regidor representante del distrito y a un docente académico.

El presente instrumento ha sido realizado únicamente con la finalidad académica correspondiente a la Licenciatura en Economía Internacional que imparte la carrera de Ciencias Económicas de la Universidad Internacional de las Américas, cuya finalidad es analizar el acceso al financiamiento de las mujeres emprendedoras del salón comunal de Korobo recopilando información relevante sobre las experiencias, barreras, tipos de financiamiento utilizados y el impacto que estos han tenido. Es importante aclarar que la información recolectada en este instrumento será utilizada única y exclusivamente para fines académicos, por lo que toda información que se indique en el mismo será de carácter confidencial.

Agradecimiento

Agradecemos sinceramente el tiempo y la disposición que ha dedicado para responder este cuestionario. Su participación es fundamental para comprender mejor las realidades que enfrentan las mujeres emprendedoras de la comunidad de Korobo en su acceso al financiamiento.

Instrucciones

- Esta entrevista es de carácter confidencial y anónimo con fines académicos.
- Por favor responda cada pregunta con sinceridad, y con mejor represente su consideración al respecto.
- No hay respuesta correctas o incorrectas, su opinión y experiencia son muy valiosas para el estudio.

Objetivo específico #1. Identificar las principales barreras de las mujeres emprendedoras al financiamiento.


- 1. En su experiencia, ¿ Tienen las mujeres emprendedoras más barreras al acceso al financiamiento?**
- 2. ¿Cree que a la sociedad costarricense aun le falta mayor igualdad para la distribución de los financiamientos a emprendimientos?**
- 3. ¿Considera usted que los programas no reembolsables son una opción para que las mujeres emprendedoras surjan?**

Objetivo específico #2 Medir el impacto de los diferentes tipos de financiamientos.

- 1. En su experiencia, ¿Qué impactos considera que tienen las mujeres emprendedoras que acceden al financiamiento?**
- 2. ¿Cree usted que para acceder al financiamiento se debe realizar mucha tramitología?**
- 3. En su experiencia, ¿ Para desarrollar un emprendimiento es mejor iniciar con capital propio o a través del financiamiento?**

Objetivo específico #3. Determinar la relación entre el acceso al financiamiento y crecimiento del emprendimiento.

- 1. En su experiencia, ¿Considera que existe una relación entre el acceso al financiamiento y el crecimiento del emprendimiento?**
- 2. ¿Cree usted que un emprendimiento sin financiamiento no tiene crecimiento?**
- 3. En su experiencia, ¿Cree que las personas que logran tener un crecimiento en el emprendimiento tienden a trabajar bajo la formalidad?**

 UIA	Apéndice F. Instructivo para Trabajos Finales de Graduación	
Elaborado por: Departamento de Investigación e Innovación	Aprobado por: VIECAI	Emisión. 18 de marzo 2024

<p>2. Durante el proceso de recolección de información, en caso de investigaciones no biomédicas que requieren participación de seres humanos, se aplica consentimiento informado.</p> <p>3. El consentimiento informado (cuando aplica), contiene la información sobre el proceso que se está realizando y la voluntariedad de participación, así como el cumplimiento de la Ley de Protección de la Persona frente al Tratamiento de sus Datos Personales n.º 8968.</p> <p>4. En caso de investigaciones biomédicas, donde se requiere la participación de pacientes, se presentan los documentos de aprobación de un Comité Ético Científico certificado.</p>			
Excelente (2 pts.)	Adecuado (1pt)	Insuficiente (0 pts.)	Observaciones del tutor
2			
Criterio: Anexos			
Los anexos contienen información adicional que complementa la TFG, como cuestionarios, entrevistas, datos crudos, o cualquier material que apoye la comprensión del trabajo. Se evalúan aspectos como: Pertinencia y utilidad de los anexos para respaldar la investigación, Organización clara y etiquetado adecuado de cada anexo.			
Excelente (2 pts.)	Adecuado (1pt)	Insuficiente (0 pts.)	Observaciones del tutor
1			

Nota del documento de TFG:

	Totales	Obtenidos
Puntos	30 pts.	27
Porcentaje	40%	36%

Sin otro particular se despide,

JONATHAN
SALAS
SEGURA
(FIRMA)

Firmado digitalmente
por JONATHAN
SALAS SEGURA
(FIRMA)
Fecha: 2025.10.28
19:18:27 -06'00'

Tutor del TFG