

**“Estudio específico con enfoque de género, de proyectos productivos de mujeres que incluya la situación actual de los negocios y sus familias, comparaciones de la situación antes del programa y después del programa, factores de éxito, aspectos de mejora en la atención de las mujeres emprendedoras o empresarias”**

## **Informe de resultados y análisis.**



**San José, abril 2022**





## **Créditos**

Margarita Hernández Garita  
Gerente Unidad Ejecutora FIDEIMAS

Andrea Esquivel Hernández  
Ejecutiva FIDEIMAS

Alejandra Rojas  
Instituto Nacional de las Mujeres

Silvia Gómez Cortés  
Analista de Fideicomiso, Banco de Costa Rica

## **Equipo de trabajo**

Jessica Brenes Jiménez  
Especialista emprendimiento con enfoque de género

Ana Luisa Guzmán Hernández  
Especialista en evaluación de proyectos – especialista en género

Tamar Hines Salmón  
Especialista en emprendimiento

## Tabla de contenido

<b><i>JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN.</i></b>	<b>6</b>
<b><i>LA METODOLOGÍA Y ABORDAJE DEL ESTUDIO</i></b>	<b>7</b>
OBJETIVO GENERAL	9
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
CONTENIDOS DEL ESTUDIO	10
<b><i>CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL ESTUDIO</i></b>	<b>12</b>
<b><i>ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS SOBRE LA VIDA DE LAS INICIATIVAS PRODUCTIVAS</i></b>	<b>18</b>
<b><i>ANÁLISIS CUALITATIVO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS</i></b>	<b>34</b>
Nivel de madurez de los emprendimientos	38
Emprendimientos en estado fragmentado	40
Emprendimiento en estado estratégico	43
<b><i>ESTUDIO CUANTITATIVO DEL IMPACTO DEL PROGRAMA SOBRE PRODUCCIÓN, INGRESOS, CRECIMIENTO Y SITUACIÓN SOCIOECONÓMICA</i></b>	<b>45</b>
Producción y ventas	46
Crecimiento del negocio	47
Situación socioeconómica	52
<b><i>ANÁLISIS DE EFECTO DE CRÉDITO Y SERVICIOS DE ACOMPAÑAMIENTO DE FIDEIMAS</i></b>	<b>54</b>
Factores de éxito o fracaso del programa FIDEIMAS en sus líneas de trabajo.	60
<b><i>RAZONES POR LAS QUE LAS BENEFICIARIAS DEJAN DE EMPRENDER</i></b>	<b>65</b>
<b><i>ANÁLISIS DEL EFECTO DE LA PANDEMIA</i></b>	<b>69</b>
<b><i>SISTEMATIZACIÓN DE CARACTERÍSTICAS EN ASPECTOS DE ÉXITO Y FRACASO</i></b>	<b>76</b>
Aspectos de fracaso	78
Aspectos de éxito	84
<b><i>RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN</i></b>	<b>90</b>
<b><i>ALCANCES Y LIMITACIONES DEL ESTUDIO</i></b>	<b>110</b>
Alcances y limitaciones del proceso de visitas in situ	110
Alcances y limitaciones del grupo focal	112
Alcances y limitaciones de las entrevistas a personas funcionarias y de apoyo al programa FIDEIMAS	113
<b><i>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i></b>	<b>114</b>

**Señores y señoras**  
**Comité Director**  
**Fideicomiso BCR IMAS Banacio 73/2002**

Referencia: Proceso de contratación 73-2002 FID 06-2021 “Estudio específico con enfoque de género, de proyectos productivos de mujeres que incluya la situación actual de los negocios y sus familias, comparaciones de la situación antes del programa y después del programa, factores de éxito, aspectos de mejora en la atención de las mujeres emprendedoras o empresarias”

Estimadas y estimados:

En relación con la contratación “Estudio específico con enfoque de género, de proyectos productivos de mujeres...”, y propiamente en la parte de los entregables se establece el primer informe debe ser entregado al cumplirse cinco meses de inicio del contrato, el cual se cumple este 24 de abril de 2022, por lo que se hace entrega del mismo en tiempo y forma el día de hoy, brindando la información de las visitas domiciliarias a los negocios de las mujeres y la sistematización de la base de datos.

Quedamos a sus órdenes para atender cualquier consulta alrededor del particular.

Atentamente,

Jessica Brenes Jiménez

-----

## JUSTIFICACIÓN DE LA CONTRATACIÓN.

En el marco de la Ley 7769 de Mujeres y Ley 8184, un número de 5459 mujeres en condición de pobreza con proyectos productivos, se han favorecido, con un esquema de financiamiento diferenciado, que incluye garantías, diferencial de tasa de interés y servicios de apoyo.

Es de interés de FIDEIMAS conocer la contribución en la autonomía económica de las mujeres beneficiarias, que refleje un impacto en los proyectos productivos de las mujeres por parte del Fideicomiso, incluyendo indicadores y resultados sobre la vida de dichos proyectos. Lo anterior con el fin de contribuir a la identificación de aspectos de mejora en la atención de las mujeres beneficiarias del programa.

Asimismo, conocer algunas características de éxito y fracaso que contribuyan a la identificación de más mujeres beneficiarias del programa.

Se espera un estudio específico de casos de mujeres con emprendimientos y su evolución.

La Unidad Ejecutora determinó una muestra estadística estratificada de mujeres con proyectos productivos, estratificada por actividad económica, y ubicadas en todo el territorio nacional, para que se realice la sistematización y el análisis de datos. La misma será utilizada para desarrollar el estudio delimitando solo mujeres de la gran área metropolitana.

# I. LA METODOLOGÍA Y ABORDAJE DEL ESTUDIO

La metodología y abordaje del estudio se ha llevado a cabo bajo los enfoques; cuantitativo y cualitativo, esto debido a las especificaciones solicitadas en el objeto de la presente contratación, lo cual se enmarca en los objetivos específicos de la misma.

Para cumplir con lo establecido desde ambos enfoques se ha partido de lo expuesto por Fernández Y Pértegas (2002), quienes expresan lo siguiente: “La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables.”(pág.1), por otra parte en relación al método cualitativo, este “...evita la cuantificación. Los investigadores cualitativos hacen registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas.” (pág.1)

De tal manera, en el caso cualitativo se llevaron a cabo las visitas in situ de 70 mujeres, para lo cual se respetarán las especificaciones técnicas dispuestas en el punto **VII** de los TDR de la presente contratación, así como los productos esperados. Lo anterior basado en el hecho de que el método cualitativo “...trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica.”(pág.1)

Por otra parte, se trabajó desde el enfoque cuantitativo, para buscar la posible correlación existente entre la mejora de la calidad de vida de las personas beneficiarias de FIDEIMAS a partir del acompañamiento recibido y el financiamiento, así como las diferentes variables que se designen para alcanzar los objetivos propuestos para este estudio, ya que como menciona Fernández Y Pértegas (2002) la metodología cuantitativa:

...trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede. Tras el estudio de la asociación o correlación pretende, a su vez, hacer inferencia causal que explique por qué las cosas suceden o no de una forma determinada. (pág.1)

Por último, es necesario mencionar que el abordaje se realizó desde la perspectiva de género, la cual se refiere a: “Su principal objetivo es la consecución de la igualdad de derechos y oportunidades entre varón y mujer, sin homogeneizarlos.”(Novoa.2012. pág.347), aunado a esto la misma autora expresa lo siguiente:



...esta perspectiva constituye una herramienta esencial para comprender aspectos fundamentales relativos a la construcción cultural de la identidad personal, así como para entender cómo se generan y reproducen determinadas jerarquías, relaciones de dominación y desigualdades sociales”<sup>19</sup>. La perspectiva de género comienza a emplearse como un instrumento analítico útil para detectar situaciones de discriminación de las mujeres. Dicho instrumento tiene como objetivo la transformación de la sociedad y la modificación de las condiciones sociales que perpetúan la subordinación de la mujer. Se trata de conseguir que tanto ellas como los varones participen en las distintas facetas de la vida en un plano de igualdad, es decir, sin reglas rígidas de género. Por ello, el campo de acción de la perspectiva de género abarca diversos ámbitos como, por ejemplo, el educativo, el familiar, el laboral, el político y el legislativo, entre otros 20. (Novoa.2012. pág.347).

En función de lo anterior, la metodología y el abordaje que guiaron este estudio, donde en primera instancia se generó la propuesta para el estudio, la cual se basó en utilizar el método cuantitativo, aunado al cualitativo, con el fin de poder responder a los objetivos, tanto general como específicos que se muestran a continuación, mismos que se han estipulado dentro de los Términos de Referencia de la presente contratación:

## OBJETIVO GENERAL

Contar con un estudio específico de mujeres con garantías FIDEIMAS, tomando en cuenta la visita domiciliar de al menos 70 mujeres según base de datos proporcionada por la Unidad Ejecutora de FIDEIMAS. El estudio deberá reflejar resultados cuantitativos y cualitativos de la vida de los proyectos productivos en las mujeres, tomando en cuenta no solo el apoyo con el financiamiento sino también los procesos de acompañamiento como capacitaciones, asistencias técnicas que han recibido las mujeres.

## OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar resultados cuantitativos y cualitativos sobre la vida de los proyectos productivos, una vez financiadas con el acceso a crédito por medio de FIDEIMAS.
- Determinar aspectos cualitativos y cualitativos de casos de éxito y de fracaso de mujeres beneficiarias del programa.
- Estimar los resultados del programa sobre producción, ventas, ingresos, crecimiento y la situación socioeconómica del negocio y autonomía económica de las mujeres.
- Analizar las razones por las cuales los participantes dejan los emprendimientos.
- Determinar factores de éxito del programa
- Sistematizar características de las mujeres beneficiarias y sus negocios, en aspectos de éxito y fracaso, que contribuyan éstas a una mejor identificación de nuevas mujeres beneficiarias.
- Analizar la situación socioeconómica de las mujeres y su autonomía económica antes y después del apoyo de FIDEIMAS.

## CONTENIDOS DEL ESTUDIO

Documento de estudio específico incluye los siguientes aspectos:

- ✓ Aspectos socioeconómicos sobre la vida de las iniciativas productivas, una vez financiadas con el acceso a crédito por medio del programa.
- ✓ Estudio cualitativo de casos de éxito y de fracaso de mujeres beneficiarias del programa.
- ✓ Estudio cuantitativo de estimación del impacto del programa sobre producción, ventas, ingresos, crecimiento y la situación socioeconómica del negocio y las dueñas de ellos.
- ✓ Razones por las cuales las mujeres dejan los emprendimientos.

- ✓ Análisis de efecto no solo en el otorgamiento de garantía sino el enfoque de servicios de acompañamiento.
- ✓ Sistematización de características de las mujeres beneficiarias y sus negocios, en aspectos de éxito y fracaso, que contribuyen éstas a una mejor identificación de nuevas mujeres beneficiarias.
- ✓ Factores de éxito o fracaso del programa en sus líneas de trabajo.
- ✓ Aspectos de mejora según los beneficios del programa que considere los aliados estratégicos.
- ✓ Análisis de los casos por ejecución de garantías, que incluya causas de mortalidad de los negocios, situación actual de los negocios, razones de incobrabilidad y otros a considerar.

## **II. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL ESTUDIO**

La naturaleza metodológica del estudio implica el abordaje de distintos actores del programa FIDEIMAS, siendo las mujeres beneficiarias las protagonistas. También se decide incluir a personas funcionarias vinculadas al programa FIDEIMAS, con el fin de visualizar sus funciones y la percepción de estas en el impacto de las unidades productivas beneficiadas con el crédito.



En consecuencia, se ha establecido utilizar técnicas e instrumentos de recolección de información mediante los cuestionarios suministrados por La Unidad Ejecutora, el primero relacionado con datos socioeconómicos y el segundo de madurez empresarial, para captar datos cuantitativos, y para brindar el enfoque cualitativo se llevaron a cabo una entrevista semiestructurada y dos grupos focales.

Los cuestionarios y la entrevista semiestructurada se aplicaron de forma presencial, durante una visita *in situ* a cada mujer seleccionada como parte de la muestra, la cual se determinó por parte de La Unidad Ejecutora, como una muestra estadística de mujeres con proyectos productivos, estratificada por actividad económica, para que se realice la sistematización y el análisis de datos. La misma fue utilizada para desarrollar el estudio delimitando solo mujeres de la Gran Área Metropolitana, sin embargo, es importante señalar que la entrevista semiestructurada fue aplicada solamente a 20 mujeres, como parte de una muestra de las 70 que serán abordadas.

El proceso de entrevista, como lo indica el informe de aprobación de metodología de trabajo, establece sesiones de entrevistas estructuradas a personas funcionarias de FIDEIMAS, con el fin de determinar la percepción del trabajo de dichas personas y su relación con los resultados generales del fideicomiso.

### **Visitas in situ**

El proceso de visitas in situ y entrevistas comenzó con la solicitud de la base de datos con la información general de las beneficiarias de los créditos otorgados por FIDEIMAS. En primera instancia, la gestora de FIDEIMAS, Andrea Esquivel, en el mes diciembre de 2021 un listado de 70 mujeres de diversas zonas del país, a quienes se les contactó para proceder con la coordinación de las visitas. Dicha base de datos incluye:

- ✓ ID de la proponente
- ✓ Nombre y apellidos
- ✓ Teléfono
- ✓ Dirección por provincia, cantón, distrito, barrio y señas.
- ✓ Información de la actividad productiva
- ✓ Información del crédito (monto, fecha de aprobación, propósito del financiamiento)

Posteriormente se inició con el contacto vía teléfono y mensajería de WhatsApp a cada una de las mujeres beneficiarias. Este contacto incluyó una presentación de las personas encargadas del estudio, explicación del objetivo general y la importancia de contar con la participación de cada una de ellas en el proceso de entrevistas.

En tercera instancia, se coordinó con cada una de ellas una fecha para la visita in situ, explicándoles de forma breve la dinámica de la visita, tomando en cuenta:

- ✓ Generalidades de las preguntas del cuestionario.
- ✓ Protocolos sanitarios a seguir por parte de la persona visitante.
- ✓ Confirmación de la dirección de su domicilio según la base de datos.
- ✓ Solicitud de dirección exactamente mediante aplicaciones de geolocalización.

Según la fecha indicada para cada visita, se realizó un recordatorio a cada beneficiaria para confirmar la llegada de la persona encargada de aplicar el cuestionario. Propiamente, durante la visita se le explicó nuevamente a la beneficiaria el propósito del estudio, recalcando la importancia de brindar datos veraces y que toda la información brindada es de completa confidencialidad y será utilizada de forma anónima en un informe final entregado a personeros de FIDEIMAS.

El total de las 70 visitas se realizaron entre las fechas 04 de enero de 2022 y 17 de febrero de 2022. Todas fueron coordinadas y realizadas en un horario de lunes a viernes de 7:30am a 5:00pm y sábados de 8am a 2:00pm, acordando con cada una de las participantes una hora aproximada de llegada en la fecha acordada previamente. Este

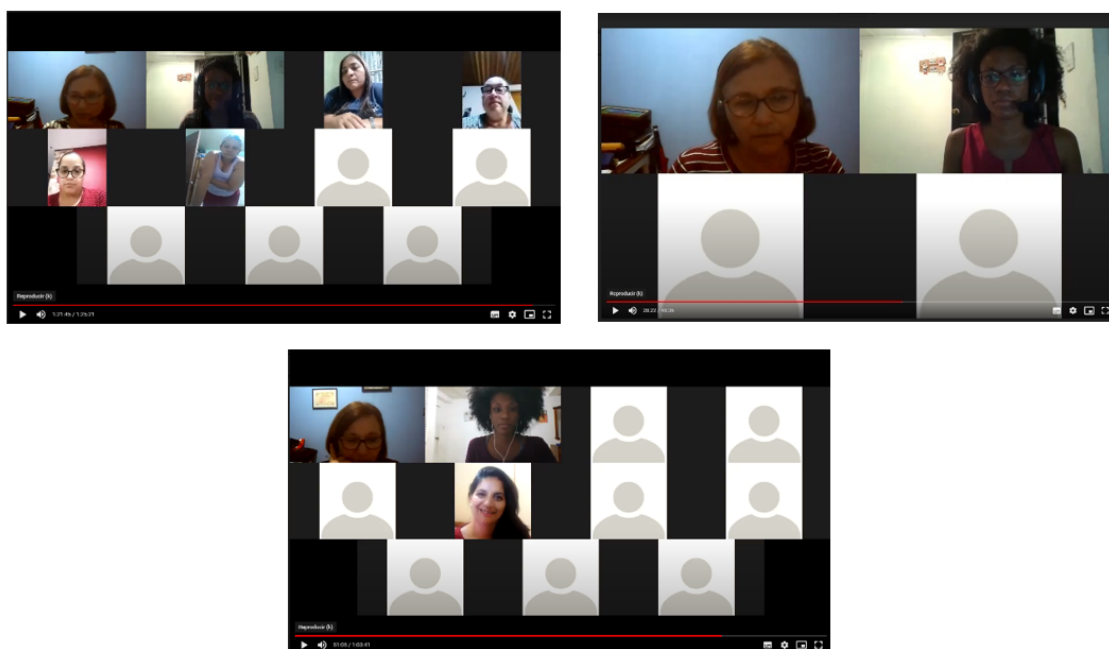
horario permite abordar en promedio 15 visitas semanales, a las cuales se le dedicó a cada una un aproximado de 2 horas.

En cuanto al instrumento, como se mencionó anteriormente, el cuestionario fue aprobado previamente por la entidad competente de la institución y aplicado en forma física durante la visita. Las respuestas fueron recabadas por la persona entrevistadora y al finalizar las preguntas se le solicitó a cada participante su firma de puño y letra, considerando la importancia de garantizar un proceso transparente.

### Grupo focal

Por otra parte, los grupos focales se llevarán a cabo de forma virtual, con 20 mujeres seleccionadas de manera aleatoria, con el fin de ahondar en los resultados cualitativos sobre la vida de los proyectos productivos, una vez financiadas con el acceso a crédito por medio de FIDEIMAS, los factores que han incidido en los casos de éxito y de fracaso de mujeres beneficiarias del programa, en las razones por las cuales las participantes dejan los emprendimientos, así como sistematizar características de las mujeres beneficiarias y sus negocios, en aspectos de éxito y fracaso, que contribuyen éstas a una mejor identificación de nuevas mujeres beneficiarias, lo que finalmente aporta un mayor peso para poder determinar factores de éxito del programa como se solicita.

Imagen No 01: Reuniones virtuales del grupo focal



Dicha actividad se dividió en las siguientes tareas:

- ✓ Elegir del listado completo de las 70 mujeres visitadas, 20 de ellas, considerando como variable su lugar de residencia, con el fin de garantizar la representación de todos los cantones.
- ✓ Posteriormente se les contactó vía teléfono y mensaje de WhatsApp, haciendo mención a una segunda etapa del estudio donde se les convocaba a una sesión virtual vía ZOOM para compartir parte de sus experiencias como beneficiarias en una sesión grupal. A modo general, se les extendió la invitación considerando los horarios previamente establecidos por las personas conductoras del estudio.
- ✓ El grupo focal se dividió en tres sesiones realizadas en el transcurso de febrero del 2022, con una duración promedio de 1.5 horas. La persona encargada de este proceso, la señora Ana Luisa Guzmán, fue la encargada de guiar la conversación del grupo a través de una serie de preguntas abiertas previamente establecidas, no siendo ellas las únicas preguntas efectuadas. Esto con el fin de garantizar que durante el grupo focal fuera posible obtener información relevante de la percepción de las beneficiarias a los servicios brindados por FIDEIMAS.
- ✓ Antes de iniciar cada sesión, se indicó a todas las participantes que sería grabada con el fin de poder analizar las respuestas aportadas por cada una, sin embargo se mantendría el anonimato de las respuestas y se les garantizó que la información aportada sería utilizada exclusivamente para el presente estudio. Se les realizó dicha indicación para evitar algún sesgo al sentirse cohibidas de que sus respuestas podrían tener alguna repercusión futura en su relación con FIDEIMAS o cualquier otra institución involucrada en los servicios brindados por la institución.



**Entrevista semiestructura a personal FIDEIMAS**

Respecto a las personas funcionarias de FIDEIMAS, se contó con la participación de 13 representantes de distintos puestos. La finalidad es incluir el conocimiento y la percepción de las personas colaboradoras como parte de la incidencia en la gestión de crédito para las mujeres beneficiarias, e identificar indicios de la inclusión con enfoque de género en las labores diarias de dichas personas.

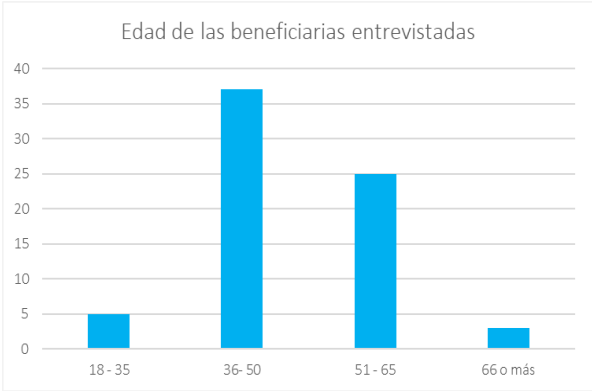
**PERSONAS FUNCIONARIAS Y DE APOYO  
EN PROCESOS FIDEIMAS**



# **III. ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS SOBRE LA VIDA DE LAS INICIATIVAS PRODUCTIVAS**

Se tomó una muestra a conveniencia de 70 personas beneficiarias del programa FIDEIMAS, todas de género femenino y habitantes de la Gran Área Metropolitana (GAM), el cual arroja las siguientes características sociodemográficas:

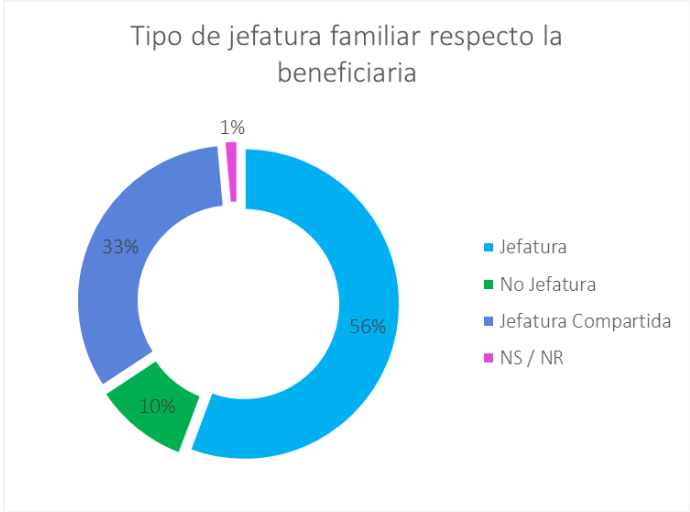
Gráfico No 01



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

La edad promedio de las participantes ronda los 47.7 años. Del total de mujeres entrevistadas, el 53% tienen edades entre los 36 y 50 años, y un 36% entre los 51 a los 65 años. Apenas un 7% son mujeres entre los 18 y 35 años, y un 4% tiene más de 65 años.

Gráfico No 02

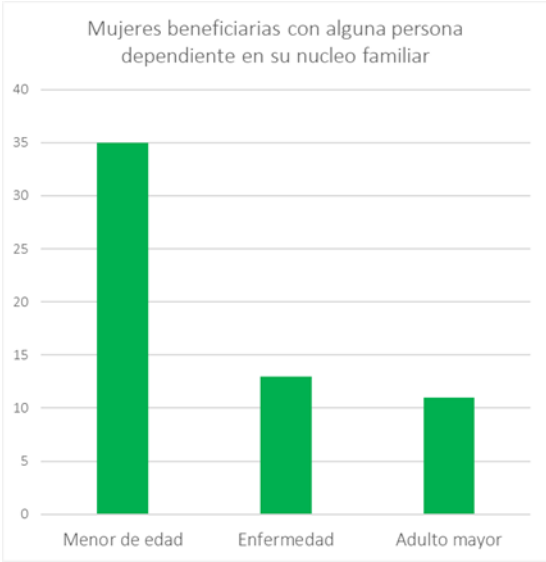


Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Por otro lado, el 56% de las mujeres beneficiarias son jefas de hogar, un 36% cuenta con apoyo de otro miembro de la familia (regularmente la pareja) y finalmente 10% afirma que otra persona es la encargada de la toma de decisiones en el hogar,

Del estudio también se desprende que 48 de las 70 entrevistas tienen una o varias personas con algún nivel de dependencia hacia ellas, lo cual corresponde a un 69% del total de las beneficiarias participantes del estudio.

Gráfico No 03



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

De las mujeres entrevistadas, 35 de ellas afirman tener a su cargo una o varias personas menores de edad, donde destacan hijos o nietos con edad promedio de 13.4 años. Por otro lado, 11 beneficiarias tienen a su cargo un adulto mayor, quien usualmente corresponde a un familiar cercano con edad promedio de 70.3 años.

Finalmente, 13 de las entrevistadas comenta que una o varias personas del núcleo familiar tiene algún grado de discapacidad, donde en la mayoría de los casos corresponde a adulto mayor con alguna enfermedad o un hijo/hija con una discapacidad.

Gráfico No 04

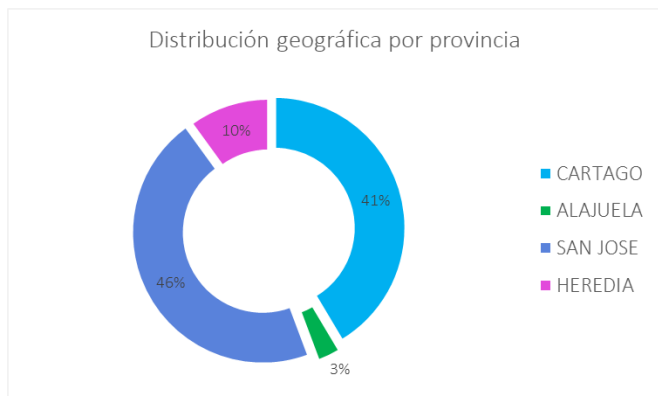
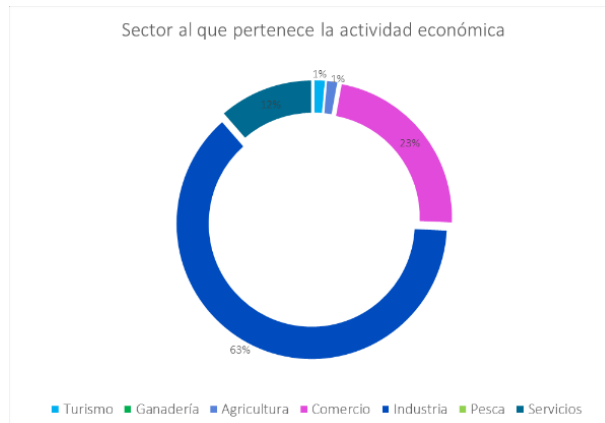


Gráfico No 05



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

El 87% de las mujeres entrevistadas pertenecen a las provincias de San José y Cartago. Los tres cantones con mayor representación en la provincia de San José son en Cantón Central, Alajuelita y Goicoechea; y para Cartago son el Cantón Central, El Guarco y Paraíso.

El sector industria figura como el más representado con más de la mitad de las unidades productivas, donde el oficio de la costura es el más frecuente entre las mujeres beneficiarias. El segundo sector es el de comercio, seguido por los servicios, donde las actividades regulares son la reventa de artículos de uso personal-familiar y los servicios de belleza, respectivamente.

Imagen No 02: Fotografías de algunos de los productos y locales visitados durante el proceso de entrevistas a mujeres beneficiarias



Durante el estudio, solamente se contó con la participación de una beneficiaria en actividad agrícola y una en el sector turismo, lo cuál podría entenderse desde dos aristas:

1. La primera, el estudio está centralizado en la GAM, donde por su naturaleza figuran actividades con los perfiles antes descritos, dejando la pesca, ganadería y agricultura para zonas rurales o costeras. Al comparar este dato con la Encuesta Nacional del Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC) del 2011, la actividad predominante en la GAM es comercio, seguido por servicios e industria.
2. En segunda instancia, el resultado también refleja en alguna medida la tendencia de las mujeres emprendedoras a trabajar en sectores históricamente

tradicionales. Brenes, L., et al., (2013) publica un estudio de las diferencias en las Mipymes costarricenses al considerar el factor de género. Los autores determinan que solamente el 17% de tienen a una mujer como propietaria, y al analizar los casos por sector, las mujeres propietarias de empresas de servicios representan el 19.1%, comercio 16%, industria 9% y agricultura pesca el 17.1%.

Otro aspecto considerado durante el estudio fue las condiciones de vivienda, alimentación y preparación académica de las beneficiarias y su núcleo familiar.

La cantidad promedio de personas que conforman el núcleo familiar es de 4 individuos, y el número de dormitorios promedio por hogar es de 2.66. Solamente una de las mujeres beneficiarias vive en esta condición de hacinamiento, es decir en promedio hay tres o más personas durmiendo en cada habitación de la vivienda.

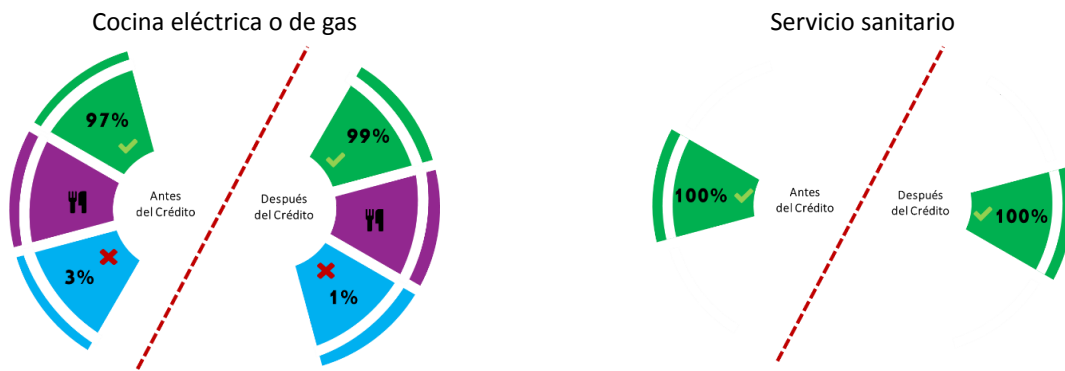
En relación con las condiciones de vivienda, educación y alimentación antes y después de la obtención del crédito por parte de FIDEIMAS, la información consultada por las entrevistada arroja los siguientes datos:

### Vivienda:

Las mujeres entrevistadas, a nivel general, presentan mejoras en la condición habitacional de ellas y su núcleo familiar después de haber recibido el crédito. El 100% de las beneficiarias cuenta con servicio eléctrico, refrigeradora y servicio sanitario, además de evidenciarse un aumento en el servicio de telefonía fija, cocina eléctrica o de gas.

Gráfico No 06

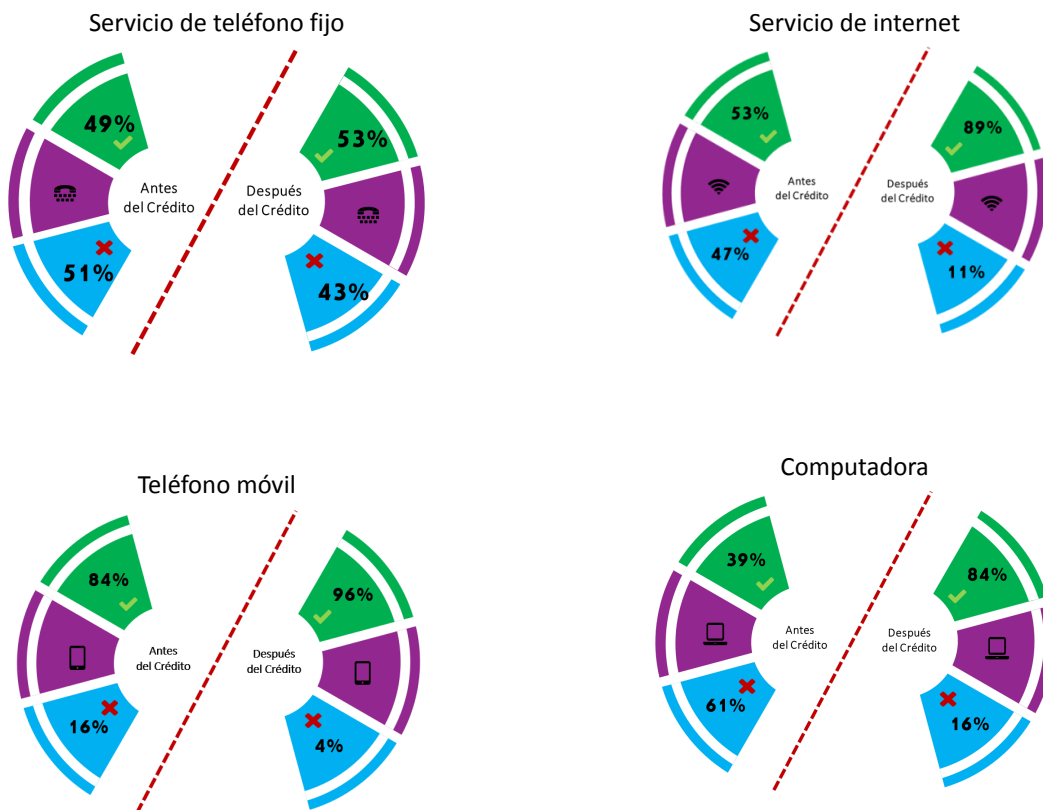




Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Otro aspecto por destacar es la mejora en servicios relacionados con tecnologías de información y comunicación. El acceso a servicios de internet y computadora en el hogar aumentaron en un 36% y 45% respectivamente, reflejando una mejora en las posibilidades de conectividad de las beneficiarias y su núcleo familiar.

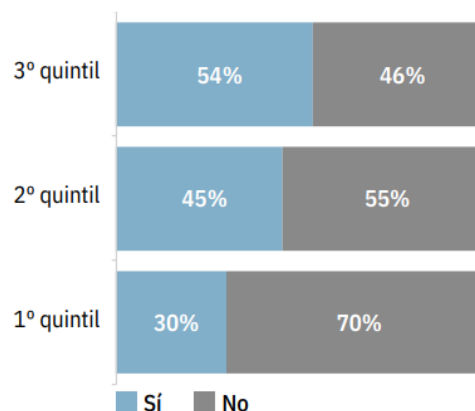
Gráfico No 07



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.



Gráfico No 08: Acceso a Internet en los hogares por quintil de ingresos, 2020.

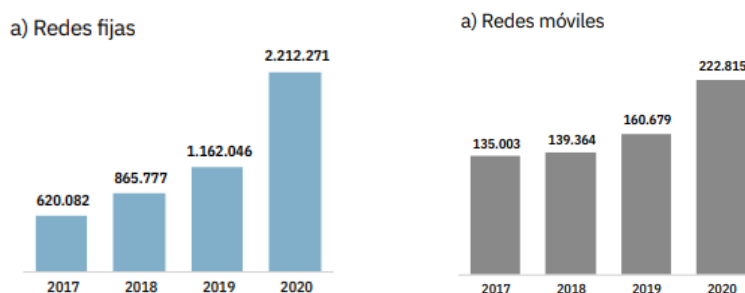


Fuente: Estado de la Nación, 2021.

Como lo apunta el informe del Programa Estado de la Nación (PEN) al 2021 los hogares del primer y segundo quintil no alcanzan en ninguno de los casos al 50% de los hogares conectados (p.279). Sin embargo, las beneficiarias que reportan tener internet alcanzan el 89% del total, una diferencia significativa. No obstante, el estudio considera solamente hogares en la GAM, donde la diferencia sí difiere al resto del país: *La GAM concentra a 101.063 hogares, mientras que 48.996 (32,6%) están en las provincias costeras.* (p.279)

Por otro lado, el aumento observado de la capacidad de conectividad en los hogares de las beneficiarias es congruente al presentado por el Estado de la Nación, donde se observa un incremento sostenido en los servicios de conectividad a internet fija y móvil:

Gráfico No 09: Tráfico transferido en redes fijas y móviles de internet



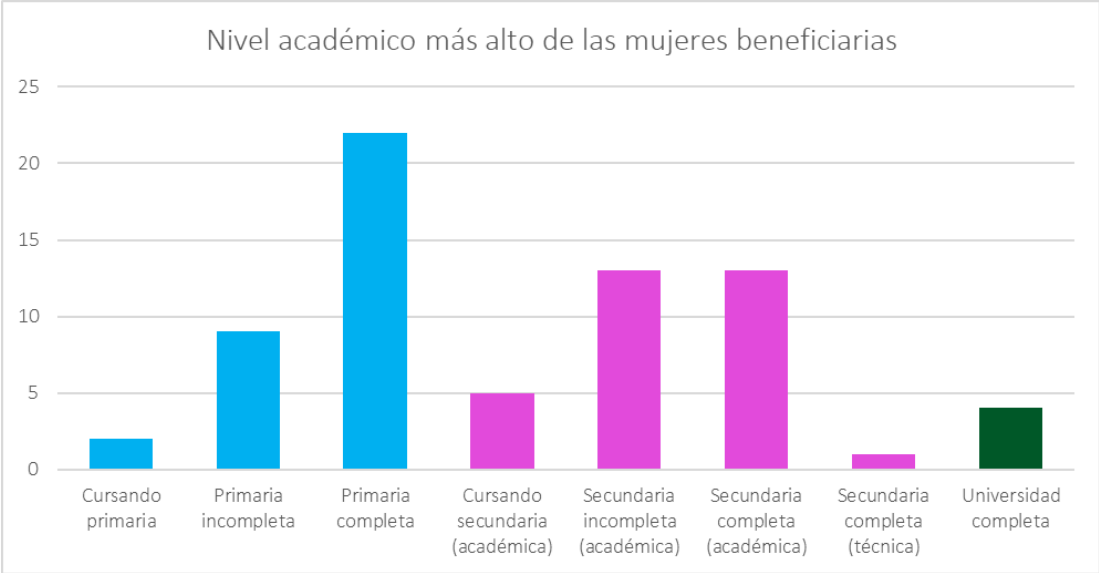
Fuente: Estado de la Nación, 2021.

Los datos muestran un repunte sustancial durante el 2020, la conexión de redes fijas y móviles aumentaron cerca del 90% y 39% respectivamente, donde el informe señala el contexto de la pandemia como propulsor (p.280).

Considerando los aspectos antes descritos en el informe del 2021 del Estado de la Nación, además de la variable de *condición urbana* de los hogares representados en este estudio al encontrarse en la GAM, sugieren la existencia de variables del entorno favorables para potenciar el impacto del crédito en la condición de vivienda de las mujeres beneficiarias.

**Educación:**

Gráfico No 10



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

En cuanto a la preparación académica, al momento de la entrevista 2 de las mujeres afirman estar cursando la primaria, 9 de ellas la abandonaron y 22 la completaron, lo cual representa un 47% de las beneficiarias con algún grado de educación primaria. Por otro lado, 5 beneficiarias se encuentran cursando la secundaria, 13 la abandonaron y 14 la finalizaron, sumando a un 46% de las entrevistadas con algún grado en educación media.

Por último, 4 mujeres beneficiarias obtuvieron un grado en educación superior, representando un 6% de las entrevistadas. Al agrupar el dato anterior con aquellas que finalizaron la secundaria, es posible concluir que un 25,7% de las beneficiarias cuentan con el ciclo en educación media concluido.

Por otro lado, el núcleo familiar de las mujeres beneficiarias presenta las siguientes características académicas:

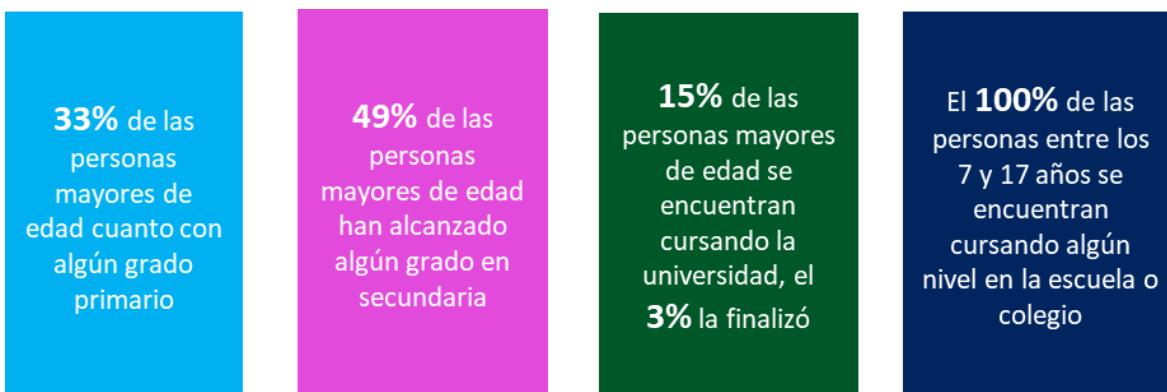
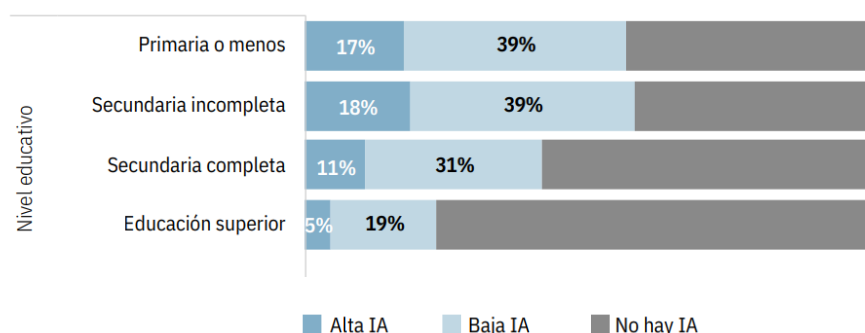


Gráfico No 11: Distribución de los hogares por nivel educativo y pobreza, según condición de inseguridad alimentaria (IA). 2020



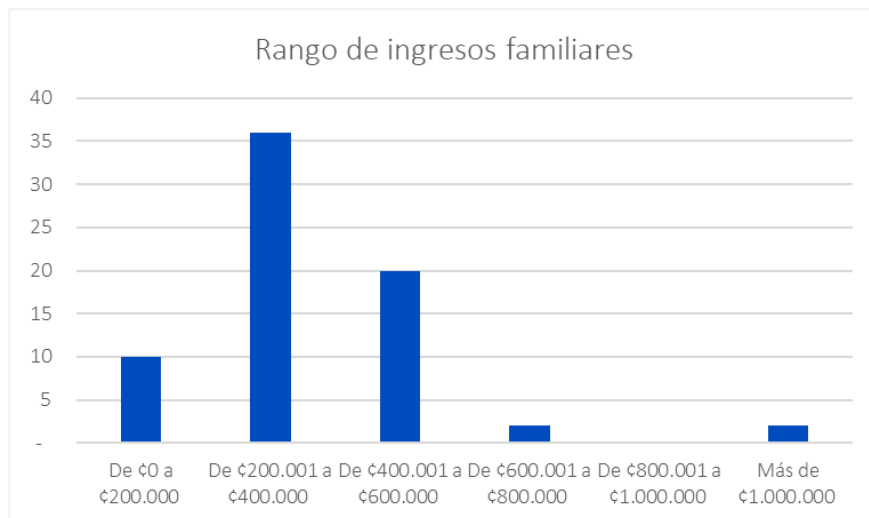
Fuente: Programa Estado de la Nación, 2021.

Al comparar los resultados de nivel académico de las beneficiarias y los miembros de su núcleo familiar con los presentados en el Estado de la Nación (p.48), la distribución de grados académicos es similar a la observada en la muestra de mujeres de GAM consultadas.

## Poder adquisitivo

El análisis de poder adquisitivo de los hogares consideró los ingresos y gastos familiares, exponiendo los siguientes resultados:

Gráfico No 12



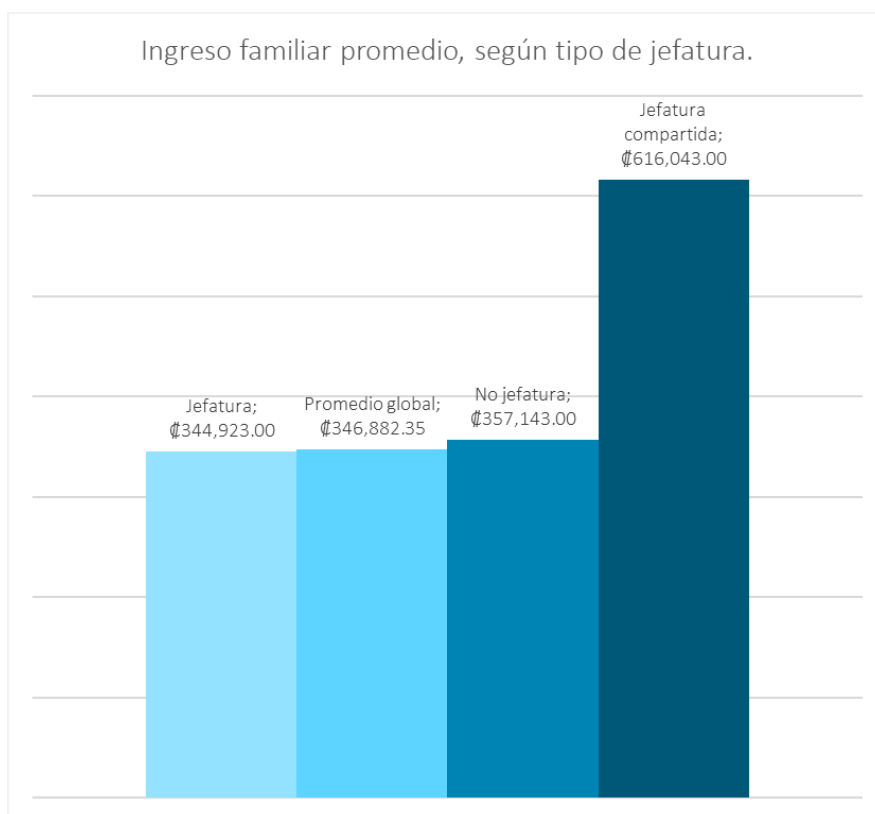
Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Según la información aportada por las entrevistadas, el ingreso mensual promedio por familia ronda los 436.000,00. Este monto incluye los ingresos devengados por el emprendimiento, pensiones, becas, ayudas económicas, entre otros. Sin embargo, y como se observa en la gráfica anterior, dos de las beneficiarias reportan ingresos por encima del 1.000.000 (una de ellas reporta ingresos aproximados de 1.800.000, mientras que la otra supera los 5.000.000). Por ello, y para tener un dato con una media más representativa de la población entrevistada, se elimina del cálculo las dos frecuencias antes mencionadas. Con ello, se obtiene un ingreso familiar de 346.882.

Al analizar la Encuesta Nacional de Hogares del 2021 realizada por el INEC, el 23% de los hogares costarricenses se encuentran en pobreza y 7.3% en pobreza extrema. Si estos datos se comparan con los del presente estudio, de los diez hogares que reportan ingresos en 0 y 200.000, tres de ellos viven por debajo de la línea de pobreza -que para el 2021 se situaba en 114.670 mensuales para la zona urbana-. Esto representa 4.28% del total, a diferencia del 18.72 p.p. de la media nacional.

Por otro lado, al agrupar la información de ingresos considerando el tipo de jefatura en los hogares, se determinan los siguientes resultados:

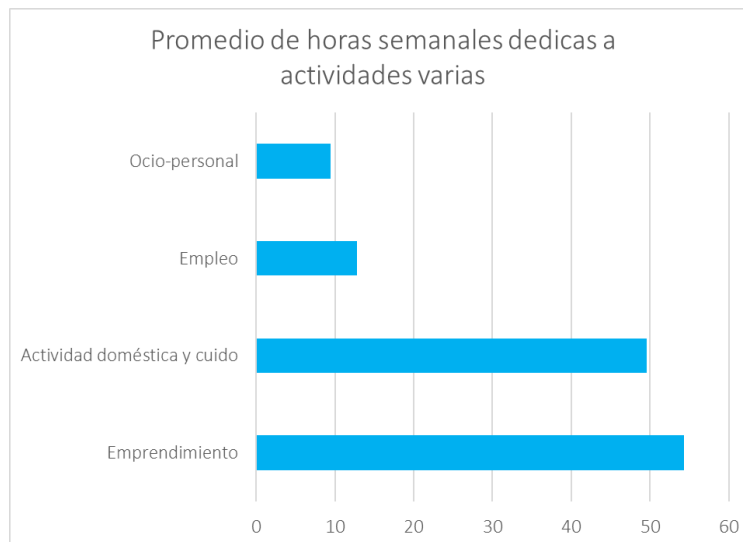
Gráfico No 13



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Al agrupar los ingresos de acuerdo con las jefaturas familiares, aquellas donde la beneficiaria es jefa de hogar reportan ingresos 0.56% menores al promedio, y donde no tienen la jefatura 2.9% mayor. En contraste, aquellos núcleos familiares donde la beneficiaria tiene la jefatura compartida se reportan ingresos por encima del promedio en 77p.p.

Gráfico No 14



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Por otra parte, en la gráfica anterior se observa que el tiempo semanal dedicado al emprendimiento es similar al de las actividades domésticas (54.3h y 49.6h respectivamente). Al analizar esta información considerando el tipo de jefatura de la beneficiaria, las mujeres jefas de hogar y aquellas que no tienen jefatura dedican en promedio 61.4 horas a la semana a labores domésticas -7 horas más por semana que el promedio general. Por otro lado, el tiempo dedicado al emprendimiento entre mujeres jefas de hogar y que no tienen jefatura es de 44.3h, 5.3 horas menos por semana respecto a la media total. Estos datos muestran que aunque en ambos casos, la mujeres con jefatura compartida dedican menos tiempo a las labores domésticas y más tiempo al trabajo remunerado, aunque en ninguno de los casos la diferencias superan un día de jornada laboral. Los datos anteriores muestran una recarga de labores domésticas y menos tiempo dedicado al emprendimiento en comparación con el grupo.

Para abordar esta información, Morales R. (2021) señala la existencia de divisiones laborales por género, donde existe una inserción desventajosa al existir sesgos que excluyen y segregan en función de la condición de género femenino. La misma autora añade el tiempo de trabajo doméstico no remunerado como un factor limitante. Para el 2019, en promedio las mujeres en edad laboral asumen el 71% de las labores domésticas, y el restante 29% la realizan los hombres. Este dato pone en perspectiva la carga de trabajo en segunda e incluso tercera jornada en labores domésticas y de cuidado, sacrificando tiempo al emprendimiento.

Al considerar los datos de Morales con los resultados arrojados por las beneficiarias, se confirma la existencia de recarga de labores domésticas en detrimento de las posibilidades de desarrollo laboral de las beneficiarias.

De tal manera, el análisis de la información anterior supone una desventaja entre las beneficiarias jefas de hogar participantes del estudio, al considerar no solamente que muestran reportar un ingreso levemente menor al promedio, sino que también entre este subgrupo se encuentran los únicos tres casos por debajo de la línea de pobreza hallados en la muestra total. En otro extremo, se observa una diferencia sustancial en el subgrupo de mujeres con jefatura compartida, sugiriendo a la luz de la teoría de género un beneficio económico en hogares donde se identifica algún nivel de corresponsabilidad equitativa de labores domésticas y de cuidado.

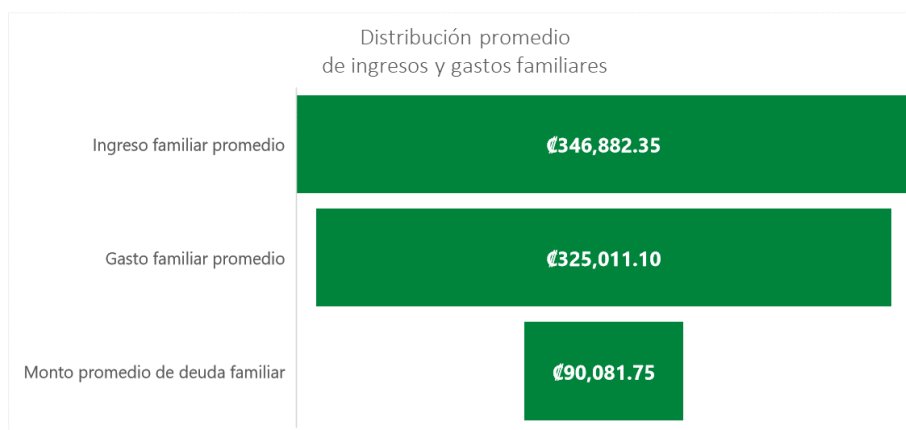
En consecuencia, es imperante valorar la necesidad de poder sensibilizar y dar a conocer a las mujeres y sus familias, la importancia de poder llevar las labores del hogar y de cuidado en corresponsabilidad, donde se suma la necesidad de incidir en el cumplimiento de La Política Nacional de Cuidados 2021-2031 promulgada por el Instituto Mixto de Ayuda Social y el Ministerio de Desarrollo Humano e Inclusión Social, en la cual se establece como su segundo enfoque la “Corresponsabilidad de los Cuidados”, y como cuarto eje estratégico “Contribuir a la generación de condiciones para el cierre de brechas de género, especialmente de las mujeres”, estableciendo lo siguiente:

Este enfoque toma como punto de partida la necesidad de visibilizar el tema de los cuidados y apoyos, movilizándose de la esfera privada y familiar a la social, a partir de la identificación de los determinantes socioculturales que lo configuran y de las desigualdades que se encuentran en la base de la reproducción social del poder.

Es así como esta política propone la reorganización de los cuidados y apoyos, de manera que las acciones y responsabilidades de las instituciones públicas, el mercado, las familias y las comunidades, sean paulatinamente compartidas. (Instituto Mixto de Ayuda Social & Ministerio de Desarrollo Humano e Inclusión Social .2021. p.107)

Lo anterior, como medida para poder hacer cambios paulatinos y significativos en la generación de la igualdad y equidad de las mujeres, dejando de perpetuar los mecanismos socioculturales y patriarcales que generan la desigualdad e inequidad.

Gráfico No 15



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

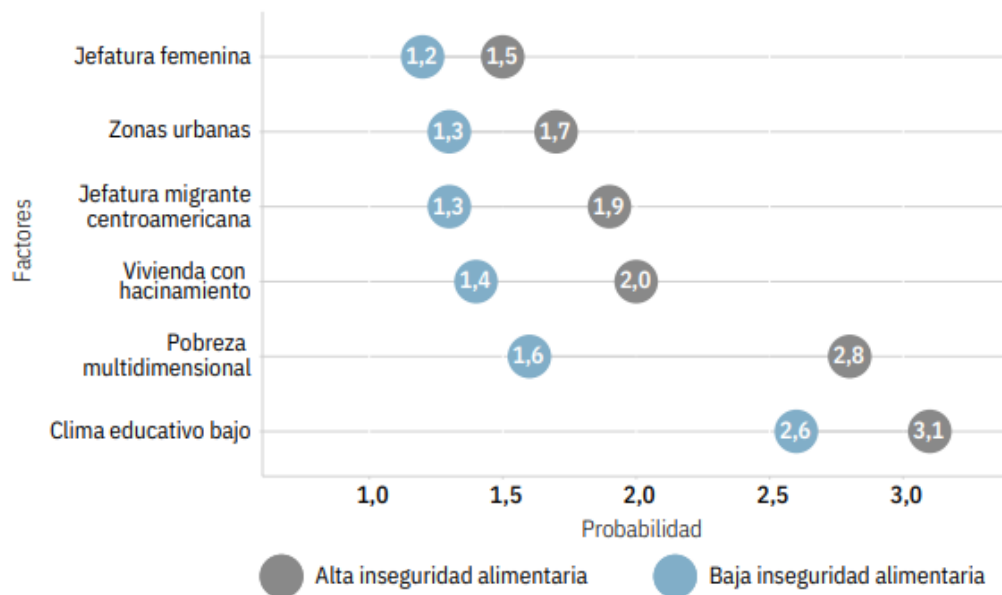
Por otro lado, los gastos familiares, entre los que se incluyen alimentación, servicios públicos, alquiler, educación, transporte, entre otros, suman en promedio ₡346.882<sup>1</sup>. Además, se identifica que 57 de las 70 beneficiarias (81.43% del total) afirma tener deudas activas con una o varias entidades, tanto para inversión como consumo, destinando aproximadamente ₡90.000 al pago de las cuotas, monto que representa un 25.9% en la media de ingresos familiares. En otras palabras, cerca de la cuarta parte de los ingresos familiares en los hogares incluidos en el estudio está destinado al pago de créditos.

Al comparar nuevamente el dato de ingreso medio con la línea de pobreza establecida para el 2021, en promedio las beneficiarias entrevistadas y sus núcleos familiares están fuera de la estadística de pobreza básica y extrema. Sin embargo, el INEC reporta un ingreso promedio nacional por hogar de ₡991.568. (Enaho, 2021). Este dato permite visualizar que el 97.14% de las entrevistadas y su núcleo familiar vive con ingresos menores a la media del país.

<sup>1</sup> Promedio no considera las frecuencias superiores a ₡1.000.000



Gráfico No 16: Probabilidades asociadas a la inseguridad alimentaria, por factor. 2020



Fuente: Programa Estado de la Nación, 2021

Finalmente, en el gráfico anterior el PEN determinó las probabilidades para un hogar relacionadas con la imposibilidad de cubrir las necesidades de alimentación básica (inseguridad alimentaria), poniendo en perspectiva los indicadores analizados en este apartado. La realidad en varios de los hogares de las mujeres beneficiarias cumple con uno o varios factores, aumentando así las probabilidades.

Es así como a la luz de la teoría y la evidencia arrojada para la muestra de mujeres de la GAM, se apunta a la importancia de considerar las variables socioeconómicas como elementos transversales en los resultados propios de las unidades productivas beneficiadas, al ser posibles limitantes para el acceso a oportunidades de desarrollo. Los esfuerzos del programa FIDEIMAS entre las beneficiarias de la GAM podrían considerarse una aproximación positiva para acortar brechas para emprendimientos en condiciones de vulnerabilidad socioeconómica y en desventaja tomando en cuenta los roles tradicionales de género.

# **IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS**

El estudio de la situación de los emprendimientos se determinó utilizando un modelo de madurez que categoriza cada unidad productiva en tres posibles niveles: fragmentado, escalado o estratégico. La evaluación de los negocios se basa en el puntaje a distintos aspectos del negocio, agrupadas en cuatro ejes de gestión administrativa: finanzas, mercadeo y ventas, operaciones y formalización, diseño organizacional.

A continuación, se describe las actividades evaluadas y catalogadas de acuerdo con el modelo:

Tabla No 01

<b>Finanzas</b>	<b>Fragmentado</b>	<b>Escalado</b>	<b>Estratégico</b>
<b>Presupuesto (control ingresos y gastos)</b>	No realiza presupuesto para sus gastos y/o inversiones futuras.	Ha realizado el ejercicio del presupuesto anual, sin embargo no se realiza un seguimiento periódico.	El proceso presupuestario se lleva a cabo en las diferentes áreas de la empresa, y su seguimiento se ha asignado a un responsable.
<b>Rentabilidad (ganancia por producto)</b>	No se conoce la rentabilidad de los productos o servicios	De manera eventual se realizan mediciones de la rentabilidad	Se ha implementado la medición periódica de la rentabilidad por producto o servicio
<b>Flujo de caja (separación de dineros negocio y personales)</b>	El manejo de la caja está centralizado en el emprendedor y no se elaboran flujos de caja.	Sólo se realiza el flujo de caja semanal; el manejo de caja está centralizado en el emprendedor.	Se elabora el flujo de caja de mediano/largo plazo periódicamente y se realiza un seguimiento de las desviaciones.
<b>Inventarios</b>	No se cuenta con un manejo de inventarios.	Se cuenta con un manejo de inventarios, sin embargo la confiabilidad en los mismos es menor al 60%	Se cuenta con un manejo de inventarios, y la confiabilidad es mayor al 80%

Tabla No 02

<b>Mercadeo y Ventas</b>	<b>Fragmentado</b>	<b>Escalado</b>	<b>Estratégico</b>
<b>Plan de ventas</b>	No se cuenta con un plan de ventas.	Se cuenta con un plan de ventas por producto, sin embargo las revisiones al plan se realizan de manera eventual.	Existe un plan de ventas con metas definidas por producto. Se revisa periódicamente el plan de ventas vs. las ventas reales y se toman acciones para reducir las desviaciones.
<b>Metodología de cálculo de precios</b>	Los precios se calculan de manera empírica, por ejemplo de acuerdo al precio del "mercado".	Se conocen los costos y márgenes de los productos/servicios ofertados.	Se cuentan con procedimientos para cotizar los productos/servicios.
<b>Investigación de mercado (redes sociales, distribución de productos, imagen)</b>	Se tiene un bajo nivel de conocimiento de las necesidades del mercado objetivo.	La información del mercado se recoge por medio del boca a boca, de manera eventual.	La empresa cuenta con un presupuesto para realizar estudios de mercado en profundidad y los realiza de manera eventual.
<b>Necesidades del cliente</b>	Se tiene un bajo nivel de conocimiento de las necesidades del cliente y del posicionamiento de la empresa.	La información del cliente se recoge por medio del boca a boca, de manera eventual.	Se revisan periódicamente las variables clave del mercado en el que se desenvuelve la empresa.
<b>Innovación</b>	El desarrollo de productos se realiza de manera empírica; no hay un proceso definido.	Se cuenta con un proceso definido de desarrollo de productos, sin embargo no está acompañado de una investigación previa. La empresa no genera innovación.	Se realizan procesos de investigación, se realizan desarrollos de manera reactiva y las innovaciones se dan de manera esporádica.

Tabla No 03

<b>Operaciones y formalización</b>	<b>Fragmentado</b>	<b>Escalado</b>	<b>Estratégico</b>
<b>Procesos</b>	No se cuenta con procesos definidos.	En los procesos no hay claros responsables de los mismos.	La organización y los procesos se encuentran alineados.
<b>Planificación de producción</b>	No existe una planificación de la producción; se trabaja de manera reactiva sobre las ventas.	Se cuenta con un plan de producción de corto plazo. La poca planificación afecta el cumplimiento de los plazos de entrega y/o calidad.	Se cuenta con un plan de producción, el cual se revisa periódicamente.
<b>Equipos y herramientas (de trabajo y tecnológicas)</b>	Cuenta con herramientas mínimas u obsoletas	Se cuenta con las herramientas necesarias y equipo básico	Se cuenta con todo el equipo requerido y de última tecnología
<b>Capital de trabajo</b>	No cuenta con capital de trabajo para desarrollar la actividad	Cuenta con capital limitado	Lleva un control del capital de trabajo y cuenta con recursos disponible según la demanda
<b>Formalización (permisos)</b>	No cuenta con permisos, seguro o pólizas	Cuenta con algún permiso o seguro CCSS o póliza INS	Cuenta con todos los permisos requeridos para desarrollar la actividad y se encuentra asegurado

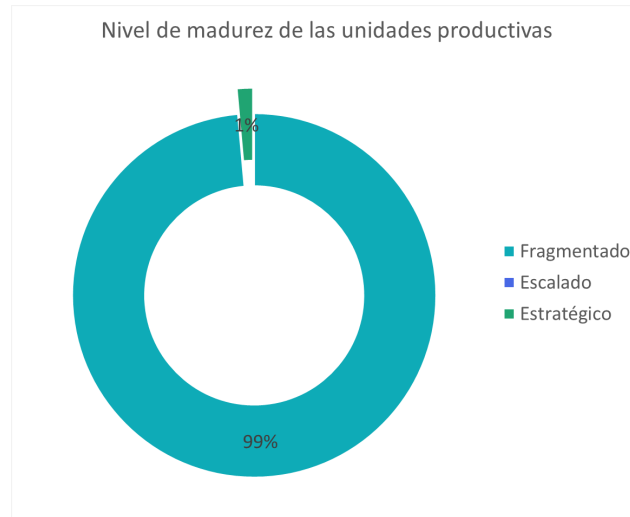
Tabla No 04

<b>Diseño Organizacional</b>	<b>Fragmentado</b>	<b>Escalado</b>	<b>Estratégico</b>
<b>Familiares en el negocio</b>	No se cuenta con familiares que trabajen en el negocio, es unipersonal.	Se cuenta con algunos familiares dentro del negocio, pero no trabajan a tiempo completo.	El negocio es la fuente de ingresos primaria de todo el núcleo familiar.
<b>Roles y responsabilidades</b>	El negocio es unipersonal y todo es responsabilidad del emprendedor.	Se cuenta con algunos colaboradores y los roles están definidos pero no documentados.	Los roles y responsabilidades de toda la organización están definidos y documentados.
<b>Salarios</b>	No se tiene una política de salario establecida. Se toma lo que sobra.	No se tiene una política de salario establecida. Se toma lo que se necesita.	Se tiene una política de salario establecida y siempre se cumple.
<b>Manejo del dinero</b>	El dinero ingresa y se gasta sin control.	Se lleva un registro de los ingresos y gastos en un cuaderno, pero no se toma ninguna acción con ellos.	Se tiene un manejo robusto de los ingresos y gastos de la organización, con una contabilización clara de los faltantes y excedentes.
<b>Apoyo</b>	No se cuenta con apoyo de nadie para el emprendimiento.	Se cuenta el apoyo de algunos familiares para el emprendimiento.	Se cuenta con el apoyo de profesionales en el negocio.

## Nivel de madurez de los emprendimientos

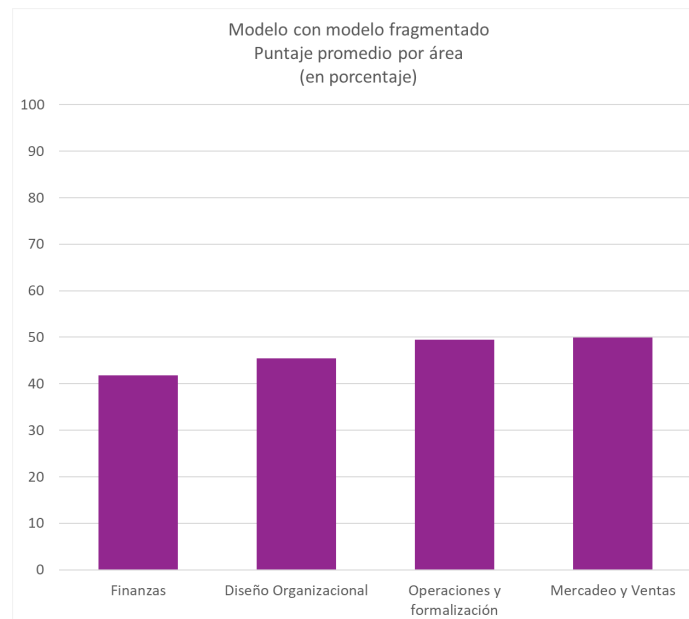
Después de catalogar las 70 unidades productivas de las mujeres beneficiarias, se obtuvo la siguiente información:

Gráfico No 17



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

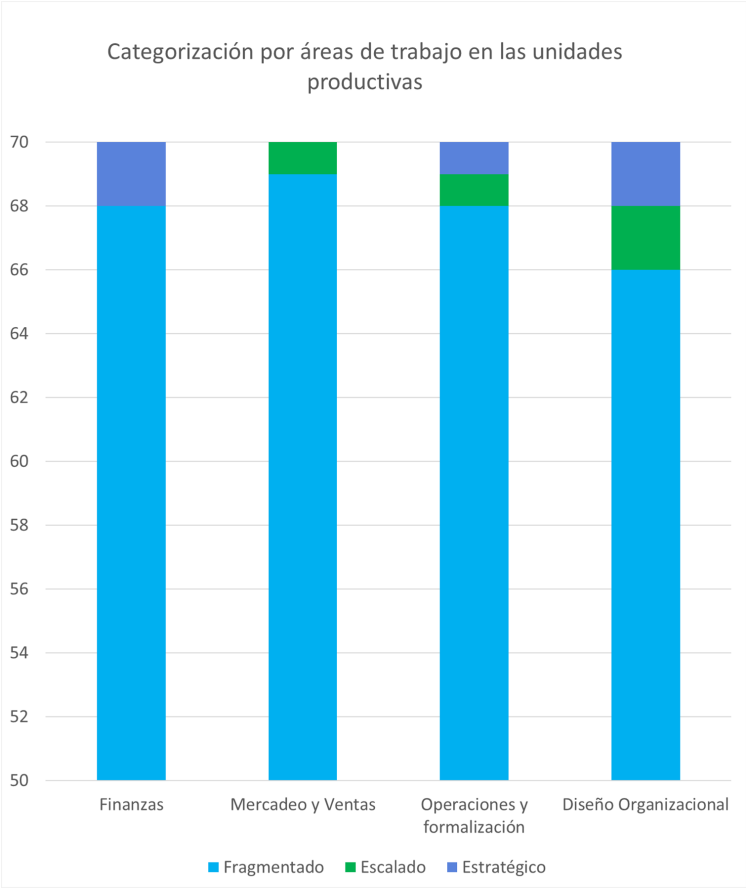
Gráfico No 18



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Del total, 69 unidades productivas se encuentran a nivel global en estado fragmentado y 1 de ellas obtiene la calificación de estratégico, representando un 99% y 1% respectivamente. Estos resultados se explican al visualizar el puntaje por área de trabajo, donde el promedio no supera los 50 puntos sobre 100. Destaca la gestión financiera con el puntaje más bajo, con un 41.78/100, y el de mercadeo-ventas con 49.90/100 como el área mejor puntuada.

Gráfico No 19



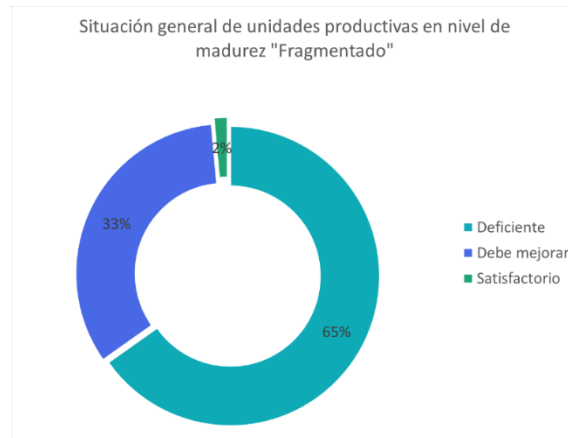
Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Al observar los resultados de forma individual, una amplia mayoría mantiene una gestión fragmentada en las distintas áreas del negocio. En menor medida se observan casos en estado escalado y estratégico: 2 emprendimientos lograron clasificar su gestión financiera como estratégico, 1 emprendimiento destaca con gestión escala en mercadeo-ventas, en el área de operaciones y formalización se encuentra 1 en categoría escalada y 1 en estratégico, y finalmente el área de diseño organizacional 2 lograron clasificar como escaladas y 2 como estratégico.

## Emprendimientos en estado fragmentado

Al analizar a detalle los puntajes de las unidades productivas en estado fragmentado, se visualizan los siguientes resultados:

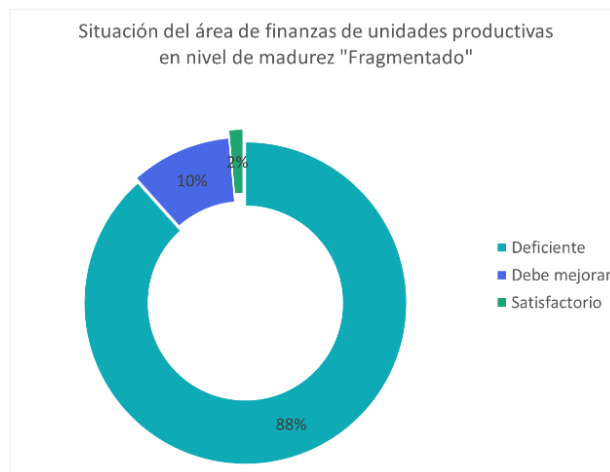
Gráfico No 20



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Del total de emprendimientos incluidos en el estudio, 65% de ellas obtiene una gestión global deficiente, 33% debe mejorar su rendimiento y 2% maneja de forma satisfactoria la unidad productiva (sin que ello le permita clasificar en un nivel escalado ni estratégico).

Gráfico No 21



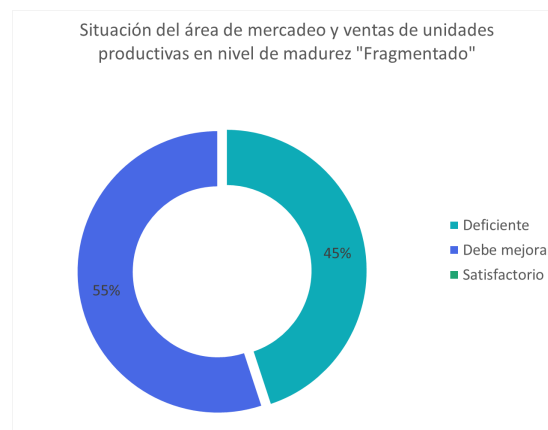
Fuente: Elaboración propia, abril 2022.



La gestión financiera se encuentra como el área con mayor deficiencia entre las unidades productivas representadas por las mujeres beneficiarias participantes del estudio, donde solo el 12% logra superar un rendimiento deficiente. Esto quiere decir en la mayoría de los casos que:

- ✓ No realiza presupuestos ni lleva un control adecuado del flujo de caja.
- ✓ No conoce la rentabilidad de los bienes o servicios ofrecidos.
- ✓ Los procesos de manejo de inventarios son poco efectivos o nulos.

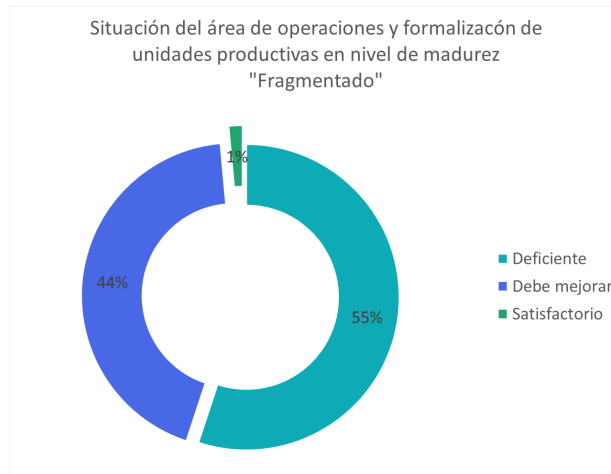
Gráfico No 22



Por otra parte, 45% de los emprendimientos en estado fragmentado tiene una conducción deficiente de las actividades de mercadeo y ventas, mientras que el restante 55% requiere mejoras, lo cual implica que:

- ✓ Los procesos de planeación de ventas, validación de mercado y fijación de precios se basan en metodologías empíricas y no existe un control periódico.
- ✓ Existe poco o ningún conocimiento fundamentado de los segmentos del mercado ni análisis profundo de las necesidades del cliente.
- ✓ El desarrollo de productos carece de investigación previa e innovación sustancial.

Gráfico No 23



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

El área de operaciones y formalización tiene una distribución de 55% de los negocios con gestión deficiente, 44% debe mejorar y 1% con desempeño satisfactorio. La situación de la mayoría de los emprendimientos se puede describir como:

- ✓ Procesos poco definidos y sin responsabilidades establecidas.
- ✓ No hay planificación de producción, afectando plazos de entrega y calidad.
- ✓ No cuenta con capital de trabajo, o bien es limitado.
- ✓ En la mayoría de los casos no tienen permisos, seguros o póliza para el funcionamiento de un emprendimiento. En otros, tienen uno o dos elementos antes mencionados, sin que ello le permita catalogarse como un negocio debidamente formalizado.

Gráfico No 24



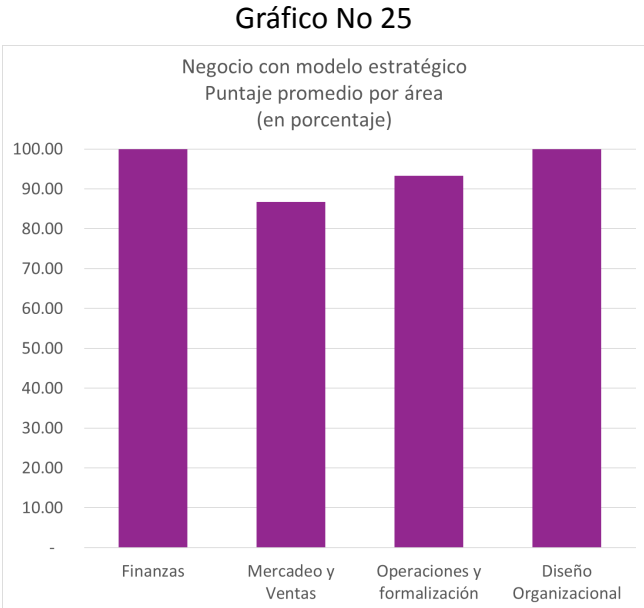
Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

En el aspecto de diseño organizacional de los emprendimientos, solamente el 22% supera el puntaje deficiente. El restante 78% está en la categoría deficiente, lo cual implica que:

- ✓ Todos los roles del negocio son asumidos por la beneficiaria al ser negocios unipersonales. En algunos casos la emprendedora cuenta con ayuda ocasional de un familiar o conocido, sin que ello represente una fuente de ingreso primario.
- ✓ No existe una política salarial establecida. Además, los controles sobre el uso del dinero son nulos, o a lo sumo se tiene un registro de ingresos y gastos en un cuaderno pero no se toman acciones concretas.

### Emprendimiento en estado estratégico

Solamente uno de los negocios logró calificarse como estratégico, presentando las siguientes puntuaciones por área:



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Como se observa en la gráfica, las actividades en cada área destacan por un manejo sobresaliente, considerando los siguientes elementos:

- ✓ Finanzas: Se tienen información financiera robusta para la toma de decisiones, considerando el análisis de presupuestos periódicos, rentabilidad de los productos, revisión de cuenta utilizando flujos de caja y manejo de inventarios adecuado.
- ✓ Mercadeo y ventas: Cuenta con proceso de planeación y evaluación de ventas, precios establecidos de acuerdo con procedimientos de cotización, y se evalúan en emprendimiento considerando factores de mercado. No obstante, carece de elementos de innovación y las validaciones de mercado se hacen de forma empírica.
- ✓ Operaciones y formalización: cuenta con todos los permisos necesarios para operar según lo establece la regulación del giro de negocio, además tiene controles para la estandarización de los servicios que ofrece. Aunque cuenta con herramientas y equipo básico, carece de implementos de última tecnología.
- ✓ Diseño organizacional: el emprendimiento ha logrado posicionarse como la principal fuente de ingreso de tanto para la beneficiaria como su núcleo familiar. Existen políticas salariales y las personas colaboradoras tienen roles claramente establecidos.

Los resultados cuantitativos del nivel de madurez de los emprendimientos representados en el estudio, arrojan claras oportunidades de mejora para el fortalecimiento de la gestión de las unidades productivas, tanto desde el otorgamiento del crédito como los servicios complementarios de capacitación y acompañamiento del programa FIDEIMAS. Aunque la evidencia está concentrada en la realidad de mujeres de la GAM, a partir de esta podría sugerirse acciones puntuales que eventualmente podrían brindar condiciones favorables para fortalecer emprendimientos de todo el territorio nacional en condiciones similares a los de la muestra.

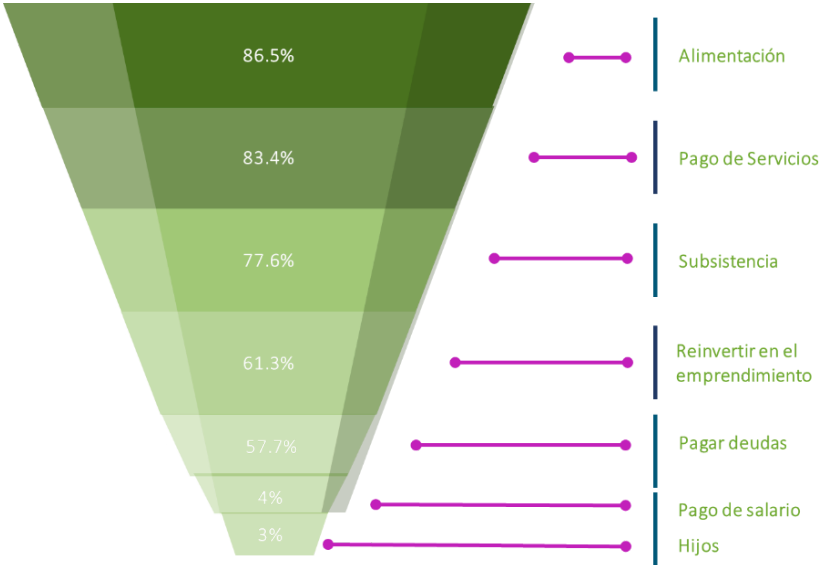
**V. ESTUDIO CUANTITATIVO  
DEL IMPACTO DEL  
PROGRAMA SOBRE  
PRODUCCIÓN, INGRESOS,  
CRECIMIENTO Y  
SITUACIÓN  
SOCIOECONÓMICA**

El estudio consideró las variaciones en aspectos claves del negocio, antes y después de haber recibido el crédito por parte de FIDEIMAS, analizando las ventas generales, aspectos de formalización, creación alianzas y encadenamientos, generación de empleo, además de la percepción por parte de las beneficiarias de los cambios socioeconómicos de los hogares. Todo esto para determinar el impacto del crédito y algunos servicios complementarios del programa FIDEIMAS en la sostenibilidad de las unidades productivas de 70 mujeres de la GAM beneficiadas.

### Producción y ventas

Se determina que el 78.5% de los emprendimientos experimentaron aumentos en los ingresos del negocio. El 68.5% indica invertir mensualmente más dinero en la adquisición de materiales para la operación del emprendimiento y un 47.1% estima un aumento promedio en las ganancias mensuales. Con esta evidencia, se observa un efectivo positivo después de la obtención del crédito en la mayoría de las unidades productivas de las participantes.

Gráfico No 26: Destino de las ganancias generadas por los emprendimientos de las mujeres beneficiarias



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Las mujeres beneficiarias dan usos diversos a los ingresos y las ganancias remanentes del emprendimiento. Los tres primeros fines están enfocados en la cobertura de necesidades básicas, donde la alimentación y pago de servicios predomina en más del 80% de las entrevistadas. Esto refleja de alguna forma cómo los emprendimientos son un agente

positivo en la situación personal y del núcleo familiar, siendo así congruente con la evidencia de apartados anteriores, donde ellas mismas afirman percibir mejoras sustanciales en su condición socioeconómica a raíz del crédito.

Por otra parte, solamente el 2.9% realiza registros contables en hojas de Excel u otros sistemas para tal fin, 17.1% hace anotaciones en algún cuaderno, el restante 80% no realiza registros periódicos de las entradas y salidas de dinero o inventarios.

El 68.4% de las emprendedoras considera que su producto tiene algún elemento diferenciador, destacando componentes como *calidad*, *originalidad* del producto y el *servicio* como los factores con mayor mención. El restante 31.6% que no encuentra diferenciación competitiva en sus productos, están representadas en su mayoría por beneficiarias del sector comercio, quienes afirman la imposibilidad de generar valor agregado al revender bienes terminados.

La información antes descrita tiene relación con los resultados de nivel de madurez de las unidades productivas, considerando las deficiencias ya señaladas en la gestión financiera, operaciones, mercadeo y ventas.

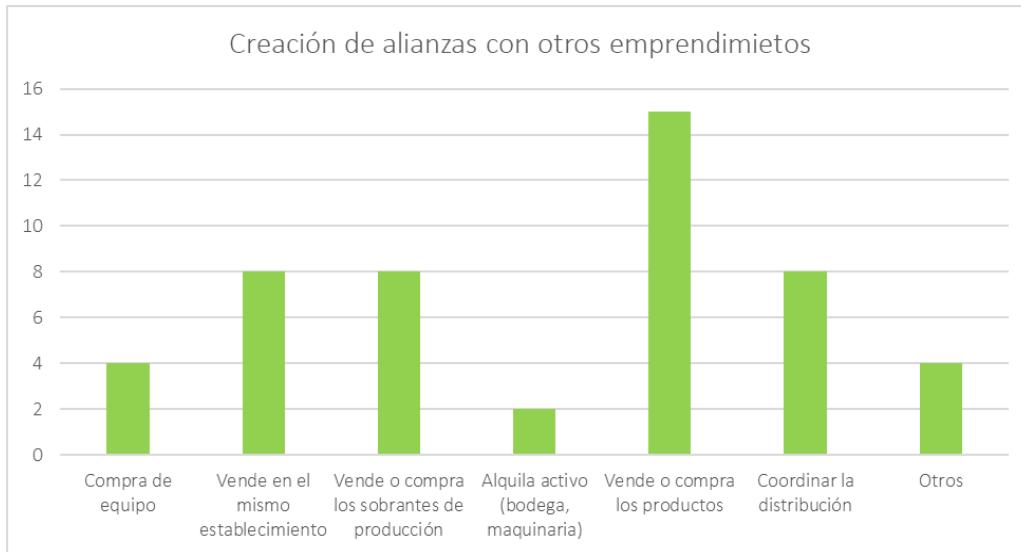
### Crecimiento del negocio

Para determinar el impacto del crédito y algunos de los servicios facilitados por el programa FIDEIMAS en el crecimiento de las unidades productivas de las mujeres participantes, se consideró tres aspectos:

- ✓ Las alianzas y encadenamientos productivos
- ✓ Cantidad de personas empleadas en el negocio
- ✓ El estado de formalización.

A continuación, se presentan los resultados propios de cada uno de estos elementos:

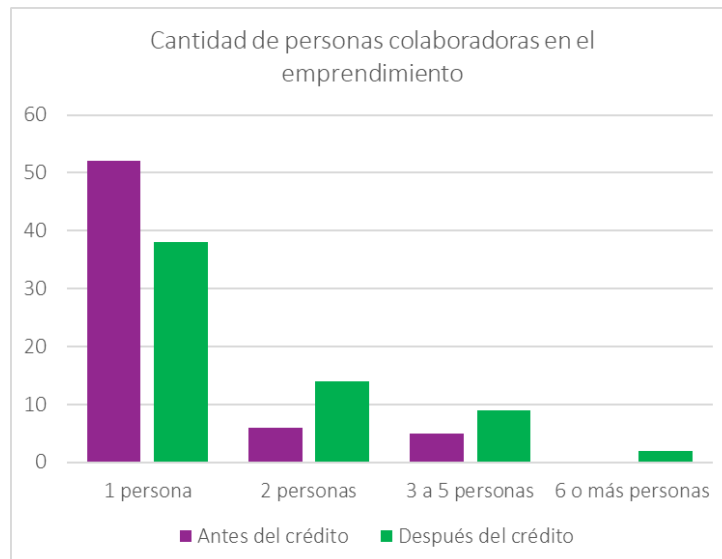
Gráfico No 27



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

En primera instancia, del total de entrevistadas el 41.4% menciona haber creado una o varias alianzas con otros emprendimientos. Entre las alianzas o cooperaciones con mayor mención se encuentra la venta o compra de productos a otras personas emprendedoras, considerando entre ellos la compra de insumos o productos terminados listos para la venta.

Gráfico No 28



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

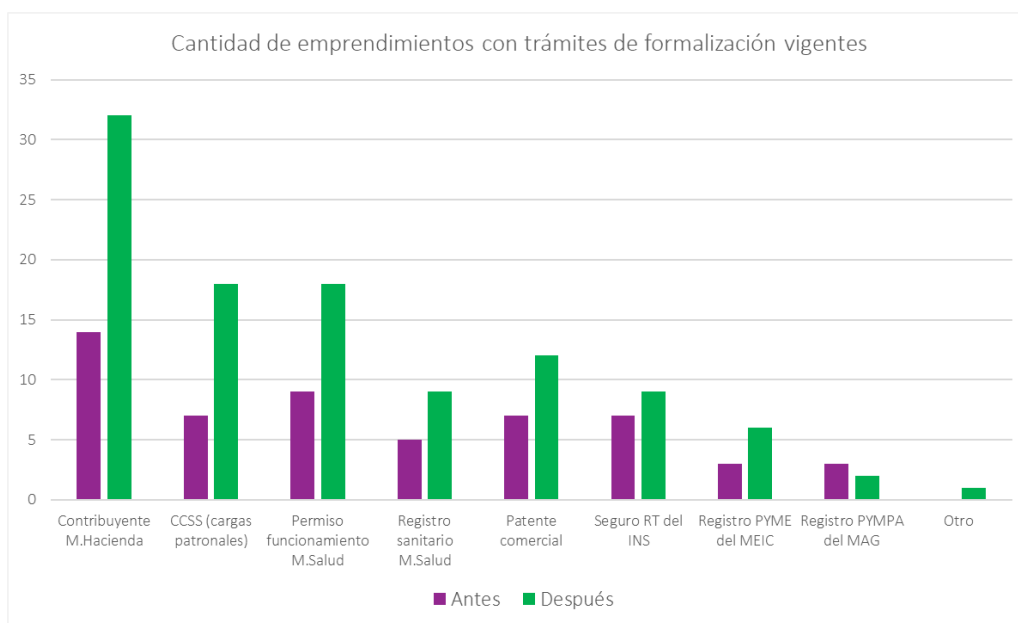
El segundo aspecto considerado es la capacidad de la unidad productiva para emplear a otras personas en el emprendimiento. Antes del crédito, el 83% de las unidades



productivas en marcha eran unipersonales, después de recibir el crédito esta cifra se redujo a un 61% gracias a la contratación de personal en el negocio. Esto representa una variación significativa de 22p.p. Por su parte, los emprendimientos lograron aumentar la capacidad de empleabilidad, donde 9 de las unidades productivas emplea a dos personas, 8 de los negocios da trabajo de tres a cinco y 1 un negocio cuenta con 6 o más colaboradores.

Antes del crédito, las 70 unidades productivas representadas facilitaban trabajo a un total de 84<sup>2</sup> personas, en donde 80.9% eran mujeres y el restante 20.1% hombres. Con la llegada del crédito la cantidad de personas empleadas por las 70 unidades productivas aumentó a 110<sup>3</sup>, en este caso 75.4% corresponden a mujeres y 24.5% hombres.

Gráfico No 29



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Al considerar el estado de trámites hacia la formalización de los emprendimientos ha presentado mejoras significativas. Del total de negocios en marcha, 33.3% de ellos tenían al menos un trámite vigente, mientras que después del crédito esta cifra subió a 63.5%. Después de obtener el crédito, el trámite observado con mayor crecimiento es la inscripción como contribuyente ante la Dirección General de Tributación con un 52.4% de

<sup>2</sup> Esta sumatoria incluye a la mujer beneficiaria, personas que tenga empleadas a tiempo completo y personas que colaboran de forma esporádica

<sup>3</sup> incluye a la mujer beneficiaria, personas que tenga empleadas a tiempo completo y personas que colaboran de forma esporádica

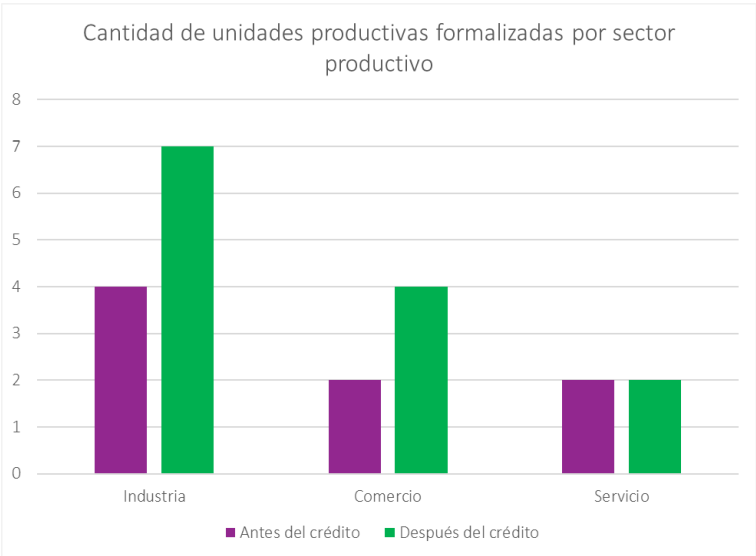
los casos, seguido por la inscripción ante la Caja Costarricense de Seguro Social como patrono y el permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud, ambos con 28.6%.

No obstante, para determinar una unidad productiva como una PYME formalizada, se consideró para este análisis como parámetro lo descrito en la Ley 8262, Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas, como PYMES formalizadas aquellas cumpliendo al menos dos de los siguientes requisitos:

- ✓ El pago de las cargas sociales, considerando la inscripción ante la CCSS como patrono.
- ✓ El cumplimiento de obligaciones tributarias, al estar inscrito y al día como contribuyente en el Ministerio de Hacienda.
- ✓ El cumplimiento de obligaciones laborales, tomando en consideración el pago de una póliza de riesgos de trabajo en el Instituto Nacional de Seguros.

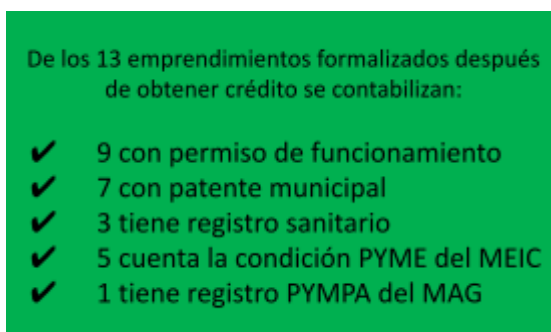
Al analizar los emprendimientos con estas características se observa que:

Gráfico No 30



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Antes del crédito, 11.4% de los emprendimientos podían ser considerados en estado de formalización, mientras que después de haber obtenido el crédito 18.6% cumplieron con los requisitos, un aumento de 7.2p.p.



Contrastando los resultados de empleo y formalización de los emprendimientos de las mujeres beneficiarias con los resultados de la Encuesta Continua de Empleo del INEC de marzo 2022, las unidades productivas tienen condiciones similares a las del resto del país. De acuerdo con el INEC el para el trimestre de noviembre, diciembre 2021 y enero 2022, del total de personas ocupadas a nivel nacional 45.7% de ellas estaban en empleos informales, de las cuales 91.5% corresponden a trabajadores independientes. La misma encuesta señala que la tasa de participación laboral nacional fue de 59.7 %; al segregarse por género, para hombres fue de 71.4%, y mujeres 47.9%.

En el caso de las unidades productivas de las beneficiarias, la capacidad de generar trabajo no está ligada con trabajos de jornada completa, salarios mínimos ni el pago correspondiente a cargas sociales, donde solamente dos de los negocios en marcha asume los gastos contributivos de sus colaboradores designados por ley. Al visualizar algunos casos particulares, las mujeres beneficiarias apuntan a la carga financiera como principal barrera a superar. *O género trabajo o pago la Caja, las dos son imposibles. Si pagará la Caja no podría mantener los precios a mis clientes, y de subirlos es un hecho que perdería los contratos.* (Mujer beneficiaria durante la visita in situ, enero 2022). *Me da miedo poner el negocio en regla, no conozco mucho del tema, pero dicen que es muy caro y difícil.* (Otra mujer beneficia durante la visita in situ, enero 2022). *Es cierto que lo justo es tenerla (a la asistente) asegurada, pero con lo que genera el negocio no puedo pagárselo. Ella entiende que se hace un gran esfuerzo para pagarle su salario.* (Otra mujer beneficia durante la visita in situ, enero 2022).

Al analizar los resultados propios del crédito otorgado por FIDEIMAS en el impacto del crecimiento del negocio de las mujeres beneficiarias que participaron en este estudio, la evidencia sugiere mejoras significativas. El crecimiento de la ventas reportado por las propietarias podría estar facilitando la permanencia de las unidades productivas gracias a

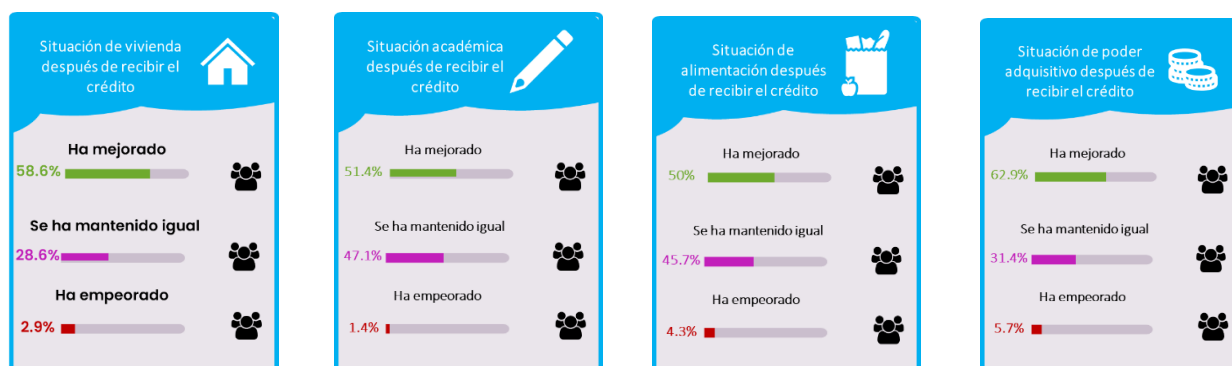
la reinversión de activos, y el aumento en el flujo de capital también podría estar relacionado con la capacidad de los negocios para aumentar el encadenamiento, brindar oportunidades de empleo y iniciar el camino hacia la formalización.

### Situación socioeconómica

Otro aspecto considerado para evaluar el impacto del crédito otorgado por FIDEIMAS, fue el cambio en la situación socioeconómica de las participantes. Específicamente se les consultó si ellas consideran que sus condiciones de vivienda, educación, alimentación y poder adquisitivo habían mejorado, empeorado o bien, mantenido igual, después de haber recibido el dinero del préstamo de FIDEIMAS.

Es posible determinar que más del 55% de las beneficiarias perciben mejoras en sus condiciones socioeconómicas generales después de haber recibido el crédito con la garantía FIDEIMAS. Paralelamente, menos del 4% mencionan haber empeorado y cerca del 40% considera mantenerse igual.

Gráfico No 31: Situación socioeconómica de las beneficiarias después de la obtención del crédito



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Al observar el detalle, el cambio más significativo se dio en el poder adquisitivo, donde 44 de las 70 mujeres entrevistadas afirman haber mejorado este rubro, representando un 62.7%. Entre las razones mencionadas, 32 de ellas destaca el emprendimiento, 26 también lo atribuyen directamente al crédito y 17 a capacitaciones recibidas.

La situación de vivienda fue el segundo rubro con mayores mejoras percibidas por las participantes, donde 30 de ellas menciona el crédito como razón significativa para dicho cambio, 26 lo atribuye al emprendimiento. En menor medida, se aducen otros factores como capacitaciones, ideas productivas y desarrollo socioeducativo. Finalmente, en educación y vivienda, 36 y 35 mujeres respectivamente consideran tener mejoras.

Por otro lado, al analizar los casos donde las beneficiarias consideran que sus condiciones han empeorado, mencionan factores externos como la principal causa, entre ellas están:

- ✓ Un caso donde la beneficiaria atribuye la desmejora al deterioro del techo en la vivienda que no ha podido ser atendido oportunamente.
- ✓ Otra beneficiaria comenta alquilar una casa en un terreno de riesgo al estar sobre una falla local, comprometiendo la infraestructura. En el momento de la entrevista, la emprendedora consideraba la posibilidad de buscar otra vivienda, sin embargo era una decisión difícil de tomar debido a otros beneficios (lugar de habitación y local para atender clientes en espacios separados, buena ubicación con respecto al área comercial de la localidad, zona verde amplia).
- ✓ Divorcio de la pareja, lo cual significó una reducción en los ingresos del hogar al no encontrar apoyo suficiente en la ex pareja para asumir los gastos de manutención.

A través de los resultados expuestos, se puede observar que el otorgamiento del crédito por parte de FIDEIMAS está facilitando oportunidades para las mujeres beneficiarias con unidades productivas en la GAM de una forma significativa. Las mujeres participantes del estudio reportan cambios positivos en su condición socioeconómica, la capacidad de sus unidades productivas para sostener las operaciones y el interés de algunas para hacer de sus negocios un catalizador para otras personas fuera del núcleo familiar. No obstante, la evidencia sugiere que el crédito aún no está generando un impacto significativo en la evolución en el nivel de madurez empresarial de las unidades productivas.

# **VI. ANÁLISIS DE EFECTO DE CRÉDITO Y SERVICIOS DE ACOMPAÑAMIENTO DE FIDEIMAS**

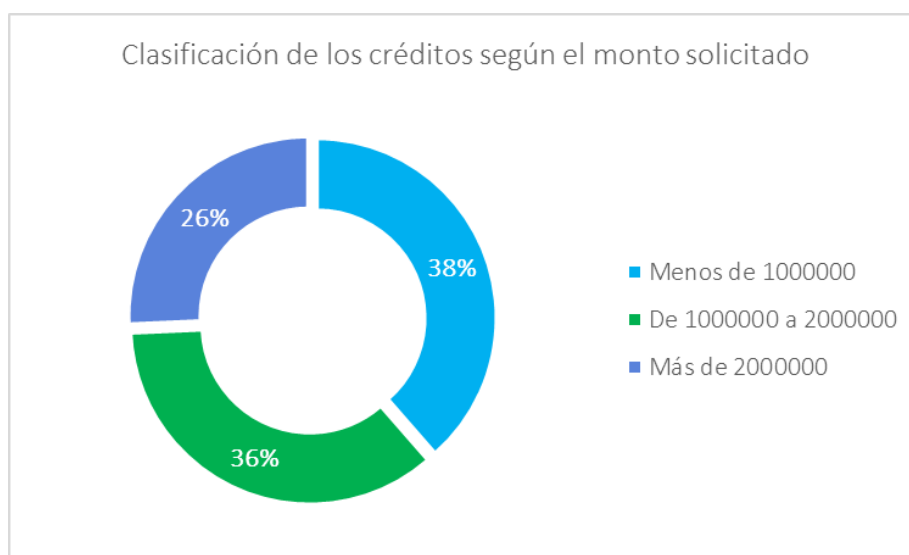
Para esta sección, el análisis de los efectos del crédito y los esfuerzos de capacitación, acompañamiento y otros servicios relacionados por parte de FIDEIMAS son abordados desde dos aristas:

- ✓ Se toman en cuenta aspectos cuantitativos del crédito de las beneficiarias con datos facilitados por la unidad ejecutora. Esto permite garantizar la veracidad de la información y los resultados arrojados.
- ✓ Elementos cualitativos relacionados con la perspectiva de las participantes del efecto del crédito para su negocio, así como su nivel de satisfacción en los procesos de capacitación y acompañamiento.

### Características de crédito

En primera instancia, se identifican las características crediticias de la población entrevistada donde se obtienen los siguientes resultados:

Gráfico No 32



Fuente: Elaboración propia

Al agrupar los créditos, el resultado muestra una distribución más o menos homogénea, donde existe una leve tendencia a solicitar créditos por pequeños. Otros datos relevantes son:

- ✓ El 91.4% de las operaciones brindaron una cobertura de garantía del 100% sobre el monto adeudado.

- ✓ En cuanto al plazo, 38.6% cuenta con 36 meses, 1.4% con 48 meses, 4.3% con 72 meses y el restante 55.7% opta por plazos de 60 meses.
- ✓ El 87.1% de las operaciones son créditos convencionales y el restante 12.9% corresponde a líneas de crédito para financiar capital de trabajo.
- ✓ La totalidad de créditos se otorgaron entre el 2016 y el 2019.

Al momento de la entrevista y según la base de datos aportada por FIDEIMAS, solo 2 de las 70 beneficiarias se encontraban en estado de ejecución, representando el 2.9% de la muestra. El 52.5% afirma haberse atrasado con algunas de las cuotas en algún momento, sin embargo solo 15.7% afirma haber necesitado gestionar un arreglo de pago con la entidad. Al evidenciarse las pocas ejecuciones, podría inferirse la continuidad del pago del crédito sin alguna gestión administrativa de por medio. Eso indica que la mayoría de las mujeres participantes lograron dar curso al pago de sus obligaciones sin mediar trámite administrativo o ejecutorio de por medio, facilitando la gestión propia del programa. No obstante, reducir el riesgo de incobrable podría implicar considerar cada caso para analizar los resultados del negocio, la situación socioeconómica de la beneficiaria y su interés por mantener el record crediticio en orden.

En uno de los casos particulares de mora, la beneficiaria afirmó: *“me siento muy mal, esta no es mi forma de ser. Carolina y los demás que me conocen en FIDEIMAS saben que yo siempre he sido muy responsable, pero la pandemia y otros asuntos personales me ha complicado las cosas y aunque quiera no puedo pagar.* (Beneficiaria, durante visita in situ, enero 2022).

Tomando estos datos anteriores, sumados al II Informe de brechas entre hombre y mujeres en el acceso y uso del sistema financiero en Costa Rica (INAMU, 2020), es posible determinar una actitud responsable hacia el crédito donde la intención de pago es una latente incluso cuando los ingresos del negocio y el núcleo familiar sean limitados.

*La distribución de los deudores con atraso o en mora mostró que los créditos con atraso menor a 90 días son más los de los hombres (9%) que los de las mujeres (7%). El 91% de los créditos de las mujeres están al día y el 88% de los créditos de los hombres están al día. Este dato es clave ya que confirma con datos oficiales que las mujeres son mejores pagadoras y, por otro lado, señala la necesidad de que éste sea un elemento para tomarse en cuenta a la hora de otorgar créditos para las mujeres (p.28)*

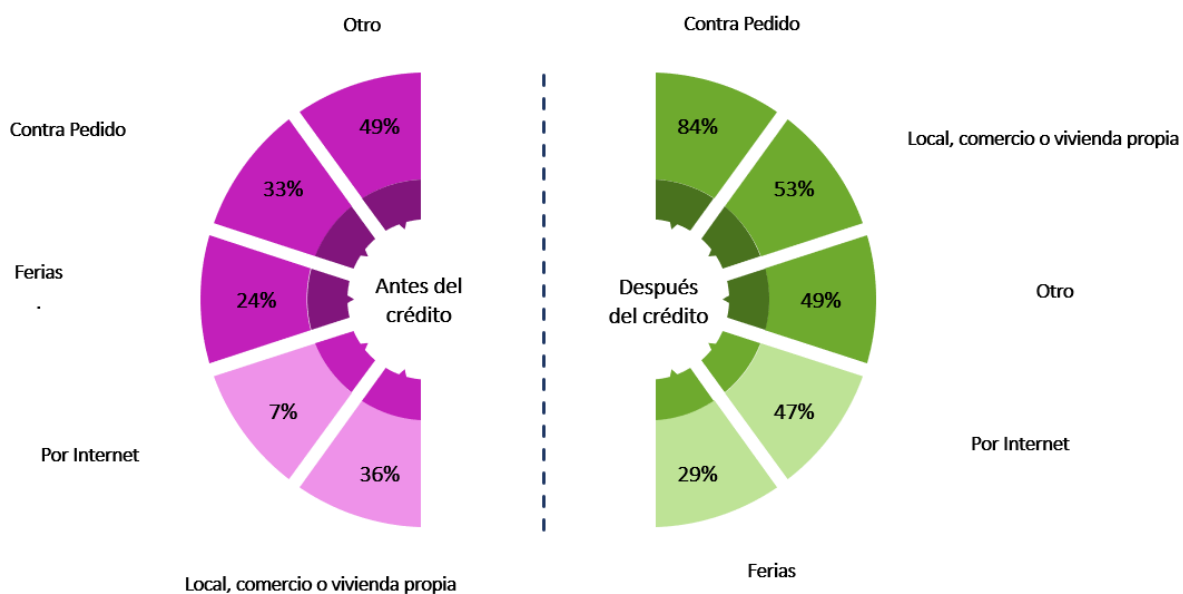


## Estado del negocio antes y después del crédito

Como se determinó en el apartado anterior, hubo un aumento después de otorgar el préstamo en 30.2% en la vigencia de trámites hacia la formalización. Aunque este dato no tuvo el mismo impacto en la formalización del negocio, si se reconoce un incremento de negocios que podrían considerarse PYMES de acuerdo con la ley 8262. Casi el 80% de las participantes reporta aumentos en sus ventas, además el poder adquisitivo después del crédito y más de la mitad considera mejoras en las condiciones de su vivienda, considerando la casa como espacio compartido con la unidad productiva.

Aunado a esto, se logró determinar mejoras en la comercialización de productos después del otorgamiento del crédito FIDEIMAS, donde las mujeres beneficiarias no solo se han abierto a otras posibilidades, sino que también incursionan en el uso de la tecnología como medio válido, tal y como se muestra en el siguiente gráfico:

Gráfico No 33: Métodos de comercialización aplicados por las mujeres beneficiarias

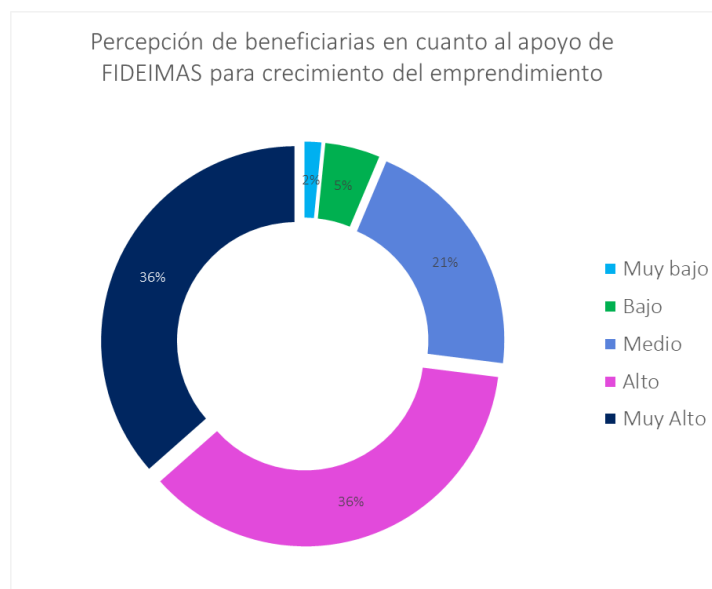


Fuente: elaboración propia, 2022.

## Percepción del apoyo de FIDEIMAS en el crecimiento del emprendimiento

A las participantes se les solicitó puntuar el apoyo recibido de parte de FIDEIMAS en beneficio del crecimiento del negocio, obteniendo el siguiente resultado:

Gráfico No 34



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

El 72% considera que el apoyo de FIDEIMAS ha tenido un impacto alto o muy alto. Estas mujeres definen como factor determinante para hacer crecer el negocio, gracias a la posibilidad de comprar equipo e insumos. También mencionan las capacitaciones, el acompañamiento y las ferias organizadas por la institución como factor clave. Algunas valoran aspectos más intrínsecos como parte de los beneficios obtenidos: *en FIDEIMAS me enseñaron a tener confianza en mí misma y en mi negocio* (Beneficiaria, enero 2022).

Por otro lado, el 21% lo califica de nivel medio, y 7% lo percibe como bajo o muy bajo. En este sentido, las entrevistadas afirmaron varios aspectos:

- ✓ Falta de seguimiento y acompañamiento después de recibido el crédito.
- ✓ Montos de préstamo insuficientes para la adquisición de equipos específicos.
- ✓ Falta de capacitación en temas urgentes para mejorar habilidades en temas claves.

Por otro lado, se consideró la percepción de las participantes en la satisfacción de las capacitaciones facilitadas por el programa de FIDEIMAS como un eje complementario para maximizar el impacto del crédito otorgado, donde los resultados fueron los siguientes:

Un **53%** menciona haber recibido capacitaciones antes del crédito, y un **61%** después del crédito

Instituciones con mayor representación en los procesos de capacitación:

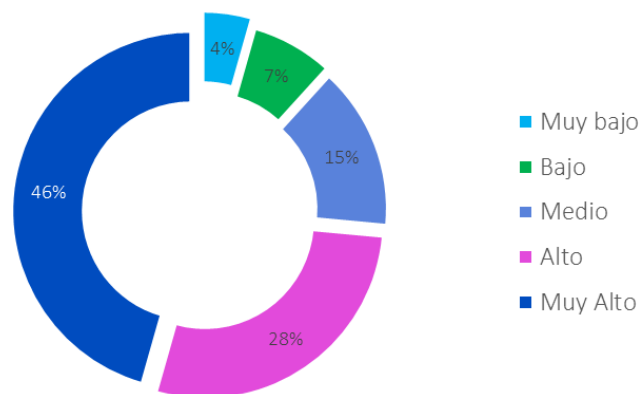
- 49%** IMAS
- 43%** FIDEIMAS
- 29%** INA
- 26%** Universidades

Temas de interés en las capacitaciones mencionados por beneficiarias:

- 62%** Mercadeo, ventas y redes sociales
- 58%** Finanzas, contabilidad y gestión tributaria
- 41%** Innovación y mejoras de producto
- 37%** Computación
- 29%** Temas operativos como mantenimiento de máquinas, manipulación de materias primas, entre otros.

Gráfico No 35

Percepción de las beneficiarias respecto al nivel de apoyo de FIDEIMAS en capacitación



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

El 74% lo consideraron alto y muy alto, entre las observaciones destaca:

- ✓ Son consideradas como buenas al facilitar la gestión administrativa del negocio
- ✓ Las capacitaciones han permitido aprender conceptos para administrar mejor el dinero.
- ✓ Han ayudado a mejorar las destrezas en ventas.
- ✓ Permiten *interactuar con otras personas emprendedoras*, donde el aprendizaje en grupo enriquece el quehacer del negocio.
- ✓ El 21.4% catalogan las capacitaciones como *muy buenas y provechosas*, pero el número de actividades de esta naturaleza al que han sido invitadas es *muy poca, insuficiente*.

En contraste, 26% de las entrevistadas catalogan las capacitaciones en niveles medio, bajo y muy bajo. Las observaciones aportadas por este grupo se pueden resumir como:

- ✓ Afirman no haber recibido capacitación por parte de FIDEIMAS.
- ✓ Consideran que han sido invitadas a muy pocas actividades de capacitación, por lo que no han encontrado muchos beneficios.

### Factores de éxito o fracaso del programa FIDEIMAS en sus líneas de trabajo.

Como primer aspecto de éxito del programa FIDEIMAS, cabe resaltar los cambios positivos identificados entre las participantes en su condición socioeconómica producto del crédito. Al observar la distribución de los ingresos de los núcleos familiares, tal y como se describe en el apartado III, solamente 3 de los 70 hogares visitados reportan ingresos por debajo del indicador de línea de pobreza. Este resultado podría entenderse como uno de los principales logros del programa FIDEIMAS, al brindar medios oportunos para contrarrestar la vulnerabilidad económica.

Como segundo punto, el fideicomiso hace un aporte importante a los intereses y políticas nacionales para acordar brechas de género, al incluir el tema del género como otra barrera para el acceso al crédito entre las mujeres participantes. Para reafirmar este logro, el INAMU (2020) señala que

*las mujeres presentan una brecha entre el 12% y el 38%, con respecto a los hombres, en relación con el tipo de institución financiera en donde*

*se solicitan los créditos. Por ejemplo, en los bancos comerciales del Estado, por cada 100 hombres que reciben un crédito únicamente se otorgan créditos a 62 mujeres mostrando una brecha de un 38% en la asignación de créditos. Los montos promedio de crédito de mujeres son mayores en los casos en que los créditos son de bancos creados por leyes especiales y en las cooperativas de Ahorro y Crédito. (p.28).*

Aunado a lo anterior, el 19% de las beneficiarias menciona haber solicitado un préstamo en otras instituciones, donde bancos públicos, prestamistas y bancos privados tiene el orden de prioridad. Estos aspectos relacionados al crédito forman parte del cúmulo de experiencias positivas para las beneficiarias y el programa.

La capacidad de permanencia de los emprendimientos es también un aspecto por considerar, donde el 87.1% de las unidades productivas representadas por la participantes son emprendimientos en marcha con una vida de existencia promedio superior a los 9 años. En la mayoría de los indicadores de crecimiento del negocio evaluados durante la entrevista, se perciben mejoras que aunque parecieran tímidas, constituyen un impulso para enlazarse a otros programas del ecosistema emprendedor.

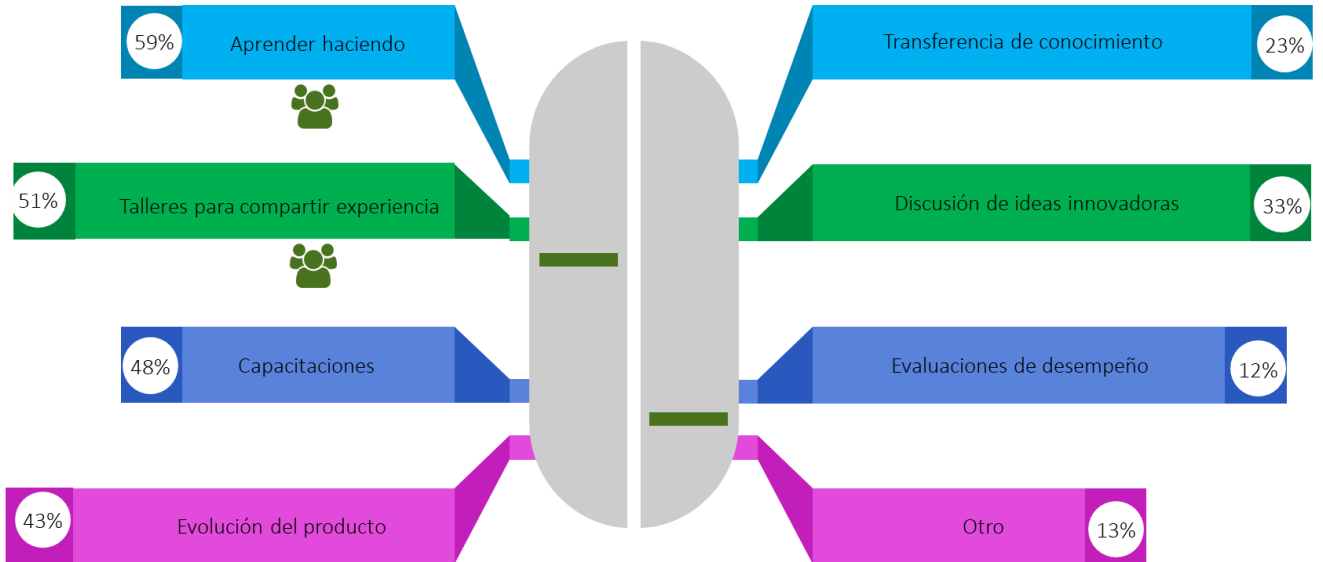
Otro factor de éxito destacado del programa FIDEIMAS es la reputación de este entre las beneficiarias:

- ✓ El 68% afirma que sin el crédito el negocio no habría continuado. Algunas del restante 32% enfatizan la permanencia de la unidad productiva pero no en condiciones que les permita generar una mejor dinámica de trabajo.
- ✓ Un 95.7% confirma la posibilidad de recomendar FIDEIMAS a otra persona. Entre los comentarios con mayor mención están la baja tasa de interés, la garantía o aval, la agilidad en los trámites y el acompañamiento durante el proceso.

Como tercer punto está el efecto de las capacitaciones y el acompañamiento, como servicio complementario al crédito, donde una mayoría de las participantes lo consideran un insumo valioso a la hora de adquirir el crédito.

Aunque los casos de satisfacción de este servicios complementarios son en su mayoría satisfactorios, se encontró su resultado significativo de casos donde las participantes consideran que los temas no siempre apuntan a las necesidades propias del negocio. A este punto, las mujeres beneficiarias responde a mejorar las experiencias de aprendizaje considerando diversos mecanismos:

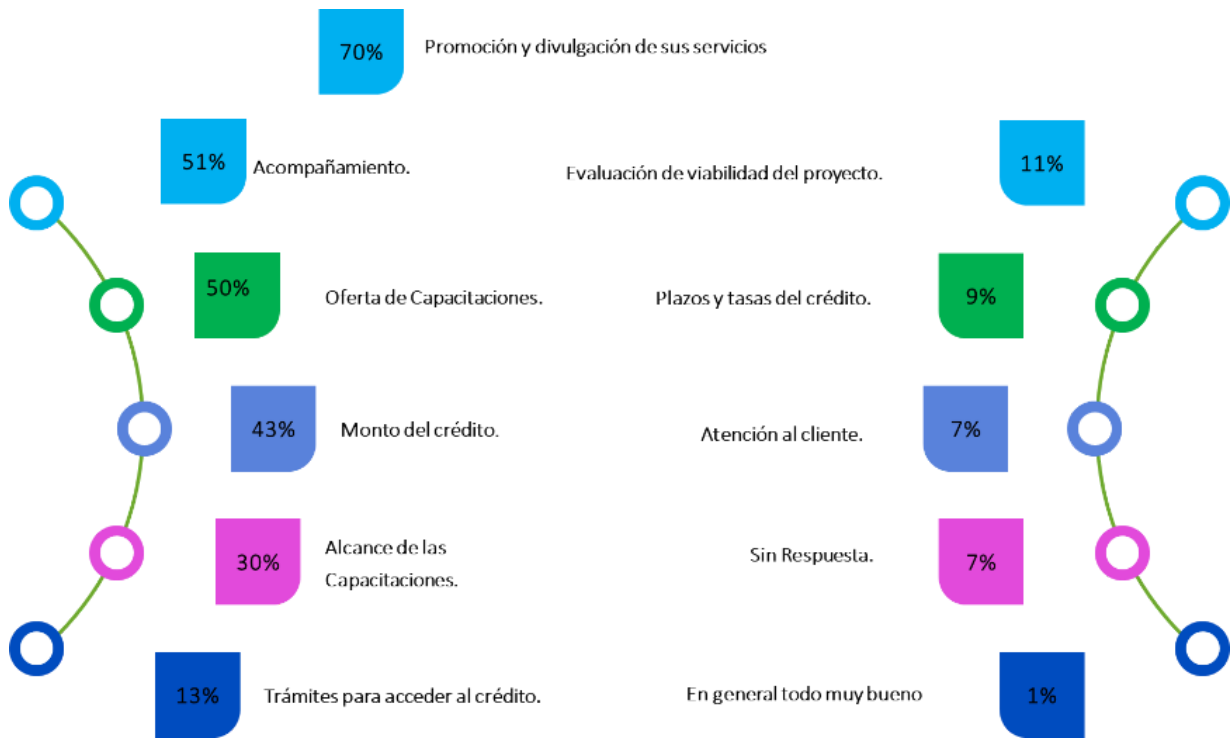
Gráfico No 36: Formas de aprendizaje de interés para las beneficiarias



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Existen una serie de recomendaciones señaladas por las mujeres entrevistadas, donde destaca la promoción y divulgación como principal oportunidad de mejorar para el programa desde la perspectiva de ellas. Otros aspectos señalados fueron los siguientes:

Gráfico No 37: Oportunidades de mejora para el programa de acuerdo con la percepción de las entrevistadas.



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

La falta de promoción y divulgación es la oportunidad de mejora más destacada por las participantes, principalmente para dar a conocer requisitos, beneficios específicos y procesos de atención. Esta recomendación también considera la divulgación de capacitaciones para las personas beneficiarias. Algunas de las mujeres mencionaron durante las entrevistas grupales la falta de claridad para acceder a los procesos de capacitación y acompañamiento. Ella y otras beneficiarias coincidieron en no comprender si se accede a estos servicios por invitación del FIDEIMAS, se deben anotar a una lista de espera, es solamente para personas con algún perfil particular, entre otros comentarios similares. Esta deficiencia en la divulgación de servicios está encadenada con las posibilidades de acompañamiento y oferta de capacitación, elementos en segundo y tercer lugar de importancia mencionadas por las mujeres.

El monto del crédito también destaca entre las oportunidades de mejora. Al observar en detalle las respuestas de las mujeres beneficiarias, algunas se refieren al monto del préstamo como insuficiente para cubrir la totalidad de las necesidades de inversión del

proyecto. Si bien es cierto existen normativas relacionadas con los topes, parece ser un tema desconocido por las beneficiarias.

A nivel general, la evidencia arroja que el programa FIDEMAS es congruente con las necesidades de financiamiento de las mujeres ayudando a superar barreras propias del acceso al crédito para personas en condición de vulnerabilidad, y acortando brechas de género para las mujeres.



## **VII. RAZONES POR LAS QUE LAS BENEFICIARIAS DEJAN DE EMPRENDER**

Este apartado analiza algunos factores asociados al fracaso de los emprendimientos de las mujeres beneficiarias participantes. Según los resultados de la entrevista 9 de las actividades productivas se encontraban en condición de cierre definitivo al momento de la visita in situ, representando el 12.85% de la muestra total. Considerando los sectores productivos, 56% pertenece al sector industrial, 33% al comercio, 11% a actividades de servicio. Al analizar las actividades productivas, se observa en detalle que:

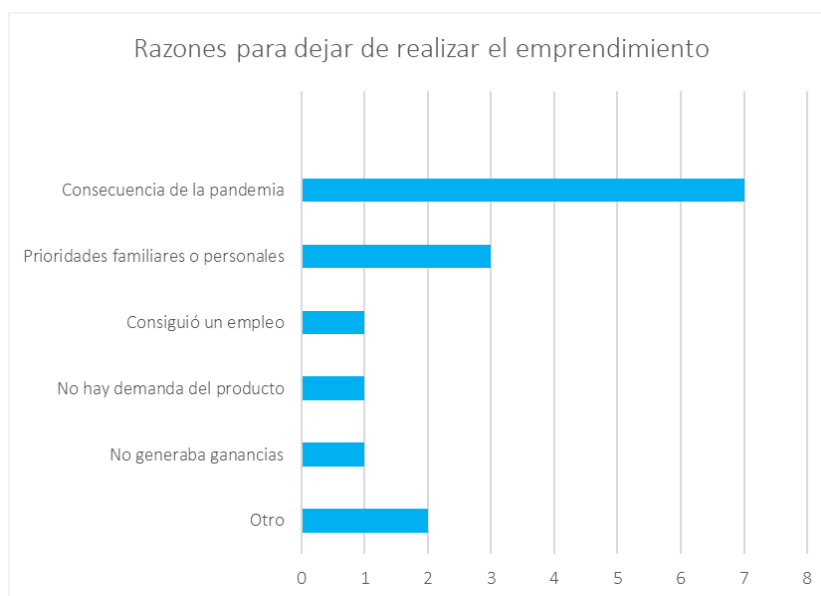
- ✓ 3 de los emprendimientos se dedicaban a la producción y comercialización de artesanías.
- ✓ 3 de ellos vendía artículos de uso personal
- ✓ Las actividades de venta de comidas, costura y salón de belleza 1 emprendimiento respectivamente.

Además, al evaluar aspectos como el espíritu emprendedor, este subgrupo no tuvo otro negocio con anterioridad, a diferencia de la media de la muestra total, donde un 24.3% sí había contado con otros negocios. De alguna forma este dato sugiere algún grado de aversión al riesgo y posible temor al fracaso.

Para abordar lo anterior, el artículo de Castiblanco (2013) La construcción de la categoría del emprendimiento femenino, señala que desde la década de los 90's, diversos estudios han incorporado aspectos de género para entender tanto las motivaciones como los obstáculos relacionados con emprendimiento desde la perspectiva de hombres y mujeres. La autora afirma que *el contexto puede afectar la decisión de iniciar una actividad productiva y como la definición cultural del género juega un papel preponderante en esa decisión* (p.65), donde no solo tiene que ver con el giro de negocio, factores macroeconómicos y sociales, sino en el peso de los estereotipos de mujer protectora y recatada en la percepción de aventurarse a lo desconocido o fracasar.

Particularmente a estas mujeres también se les preguntó cuáles fueron las causas que las llevaron a tomar la decisión, donde facilitaron las siguientes respuestas:

Gráfico No 38



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Durante el estudio, 7 de las mujeres entrevistadas señalan la pandemia como causa del cierre indefinido del negocio, un 10% del total de las encuestadas. En el caso de estas mujeres y sus negocios, las condiciones no fueron favorables para encontrar salidas alternas. En dos de los casos analizados, sus principales clientes eran otros negocios que se vieron obligados a cerrar. Un tercer caso, los artículos y los puntos de ventas estaban destinados a personas extranjeras que visitan Costa Rica, donde nuevamente las medidas de cierre ocasionaron el desplome de las ventas.

Otros efectos que decantaron en el cierre del negocio son:

- ✓ Prioridades familiares o personales: Las mujeres beneficiarias que apuntan a esta causa mencionan aspectos familiares como la enfermedad o el fallecimiento de un miembro, lo cual afecta la dinámica del hogar. Sin embargo, también hacen referencia a enfermedades crónicas que deben ser tratadas y les imposibilita mantener en marcha la unidad productiva.
- ✓ Otra de las mujeres entrevistadas menciona una oportunidad laboral como causa para dejar el emprendimiento. En este caso particular, la beneficiaria se dedicaba a la comercialización de artículos de uso personal. Otros datos por destacar del perfil de esta participante es el grado académico, quien menciona haber concluido la universidad, y dice no haber percibido cambios en su poder adquisitivo una vez obtenido el crédito. Estos hechos podrían correlacionarse entre sí como una causa

para dejar el negocio, considerando puntualmente las posibilidades de ingresos a través de empleo como asalariada con perfil universitario.

- ✓ Entre aquellas que mencionan *otros*, una de ellas considera el crecimiento de la competencia de negocios con productos similares y la imposibilidad de enfrentarla con una estrategia más llamativa.

Al considerar la variable *género* como factor diferenciador en un negocio, la teoría señala aquellos emprendimientos con liderazgo femenino en desventaja ante aquellos dirigidos por un hombre. Refiriendo nuevamente a Castiblanco (2013), la autora apunta entre las conclusiones de su artículo:

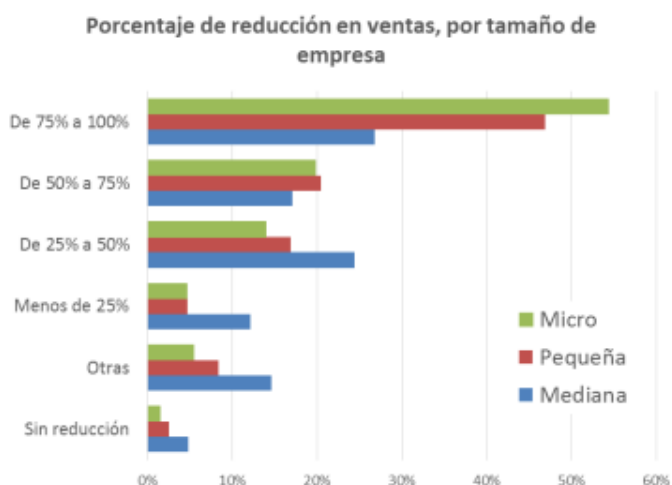
*Aquellos países en los que culturalmente las mujeres siguen siendo vistas como las encargadas del cuidado del hogar y de los hijos presentan mayores obstáculos para el emprendimiento, quienes se aventuran a iniciar negocios son vistas como disruptivas del orden social establecido y a menudo son penalizadas socialmente por su interés en ser independientes y generar ingresos propios. Adicionalmente, bajo estas construcciones sociales, las mujeres no reciben la misma capacitación que sus contrapartes hombres para la administración de los negocios. Su administración se basa en los saberes ancestrales del cuidado del hogar en los que prima la búsqueda del interés colectivo y la minimización del riesgo para sus integrantes, así, la forma de manejo de los negocios es diferente, se caracteriza por una menor orientación al logro y mayor cohesión, una menor búsqueda de ganancias pero, más búsqueda de independencia.*

Esta autora enfatiza el interés de las mujeres emprendedoras en crear beneficios sociales, ambientales e incluso la autorrealización de ella y sus familias tanto o más que los beneficios económicos, sumando de capacidad administrativa en detrimento de la creación de modelos de negocios sostenibles en el tiempo. No obstante, los resultados de las 9 mujeres que fracasaron al no lograr mantener sus unidades productivas en marcha no permiten determinar contrarrestar la teoría, al ser un número significativamente pequeño y donde la pandemia como factor externo es el que más peso tuvo en la decisión de la mayoría.

# VIII. ANÁLISIS DEL EFECTO DE LA PANDEMIA

Para contextualizar la situación de la pandemia en el parque empresarial, el Ministerio de Economía Industria y Comercio publicó en mayo 2020 un estudio *donde el principal e inmediato efecto directo que la pandemia ha causado en las empresas, se evidencia en el nivel de las ventas. La mitad de los empresarios entrevistados manifiesta haber experimentado una reducción de las ventas superior al 75 por ciento a causa de la pandemia.* (p.10) Además, al considerar el tamaño de negocio las microempresas fueron las más afectadas:

Gráfico No 39

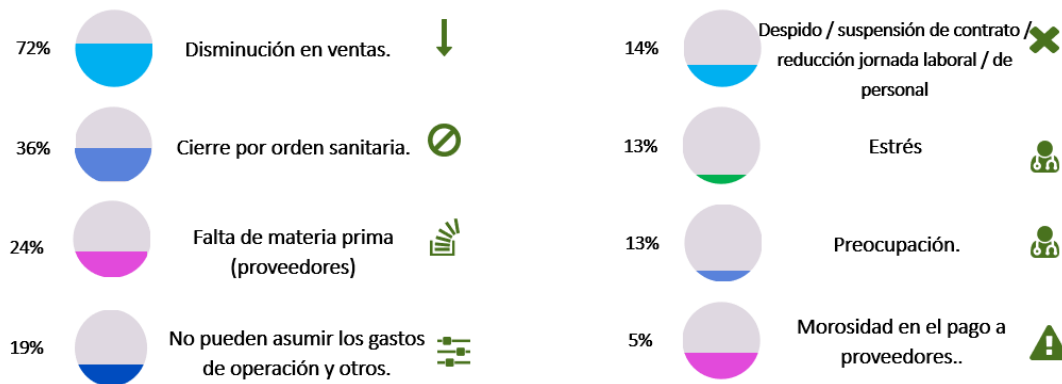


Fuente: Ministerio de Economía Industria y Comercio, mayo 2020.

En el apartado anterior, la pandemia destacó como razón primordial para cerrar el negocio, donde 7 de 9 hicieron referencia al mismo. No obstante, las restantes 61 mujeres que mantuvieron sus negocios también reportaron cambios y afectaciones a sus negocios durante la pandemia. En este apartado, se analizarán las consecuencias puntuales relacionadas con la emergencia nacional.

Por su lado, las mujeres participantes del estudio reportaron las siguientes afectaciones:

Gráfico No 40: Afectaciones experimentadas en los emprendimientos de las mujeres beneficiarias durante la pandemia COVID19.

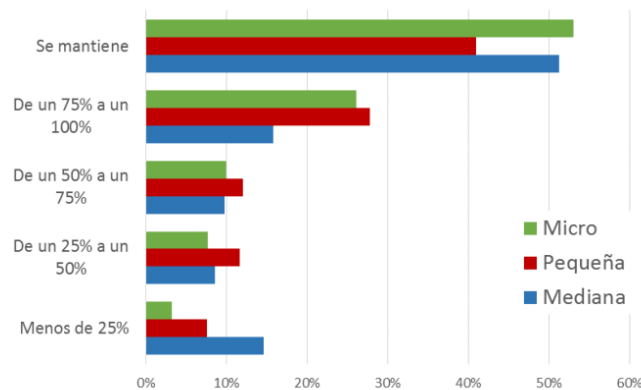


Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

El resultado con mayor representación es la disminución de las ventas con un 72% de la muestra total. Aunque el presente estudio no realizó una medición del monto económico por la afectación, este dato particular concuerda con lo expuesto por el MEIC donde afirma la disminución de los ingresos en las PYMES como consecuencia inmediata.

El resto de las afectaciones no alcanza en ninguno de los casos el 50% de los negocios, donde las emprendedoras mencionan como efecto inmediato los cierres sanitarios, la falta de materias primas y las complicaciones en el flujo de caja para hacer frente a gastos operativos.

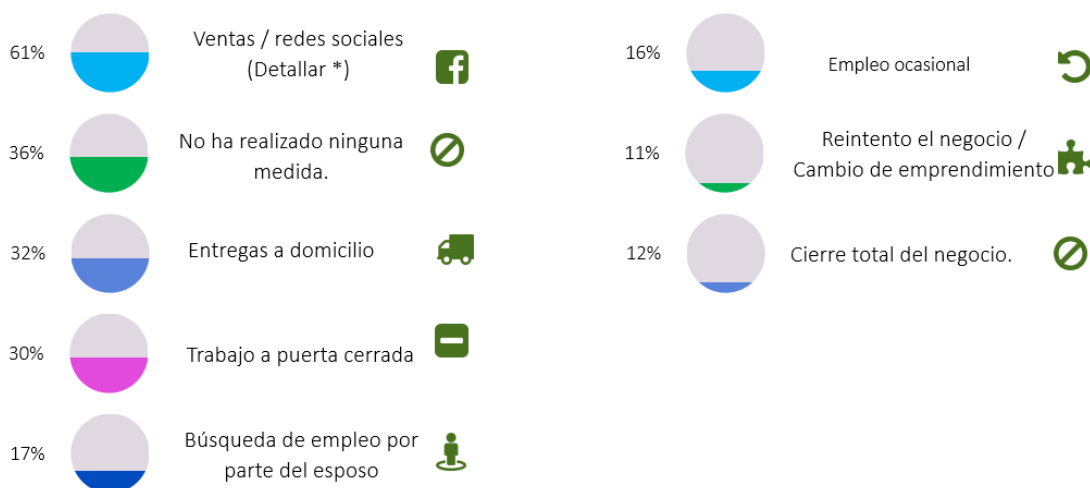
Gráfico No 41: Porcentaje de la reducción en planilla por tamaño de empresa



Fuente: Ministerio de Economía Industria y Comercio, 2020.

Otro dato de interés fue la disminución o suspensión de colaboradores en la unidad productiva, donde un 14% lo mencionaron como consecuencia de la emergencia nacional. Este resultado es menor al reportado por la investigación del MEIC en casi en 30p.p. en microempresas, determinando un impacto menor de este componente menos afectación entre las beneficiarias en comparación con otras unidades productivas similares.

Gráfico No 42: Medidas aplicadas por las mujeres beneficiarias para paliar los efectos de la pandemia COVID19.



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

En gráfico anterior, se observa las ventas a través de redes sociales como la medida más adoptada por la muestra, con un 39% del total. Esto refleja la capacidad de implementar nuevas herramientas tecnológicas durante la emergencia, así como la importancia de la conectividad del negocio. Sin embargo, al contrastar este dato con las respuestas de “temas de capacitación de interés”, el uso de redes sociales ocupa al 43% de la entrevistadas, reflejando la urgencia de mejorar sus habilidades técnicas para aprovechar los canales y herramientas digitales en sus negocios.

Como segunda medida, el 34% afirma no haber tomado medidas particulares para sus negocios durante el periodo de pandemia. Al analizar el perfil particular de aquellas mujeres con esta respuesta, se observa que el 59% pertenecen al sector industria, y el restante 41% se reparten de forma similar entre actividades de comercio y servicio.

Las entregas a domicilio y trabajo a puerta cerrada fueron otros de los aspectos predominantes, especialmente entre aquellas emprendedoras dedicadas a la costura y



venta de alimentos. El PEN hace referencia a la respuesta de los emprendimientos ante la pandemia como una situación donde *...una cantidad importante de Mipymes debió modificar su gestión o plan de negocios para continuar operando; con ese fin implementaron estrategias como las ventas en línea y la entrega a domicilio, entre otros.* (p.306).

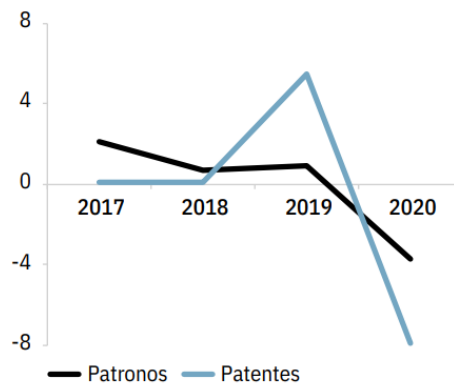
Durante las entrevistas individuales y grupales, algunas de las beneficiarias relataron cómo atendieron necesidades del mercado como oportunidad para generar ingresos, considerando los recursos que se tuvieran en el momento.

*Antes de la pandemia yo tenía una pulpería y de vez en cuando vendía comidas a empleados de la clínica. La venta de comida empezó a crecer; la pulpería más bien iba cayendo porque otros vecinos también abrieron pulperías, con la pandemia se complicó y decidimos cerrarla. Ahora el fuerte es la venta de comidas, atendemos a la mayoría de los clientes por WhatsApp, recibimos pedidos para la hora de desayuno y almuerzo de la gente que está haciendo teletrabajo. Nosotros seguimos más o menos con las mismas ventas, los clientes que pierdo por aquí, los recupero por acá.* (Beneficiaria, durante la visita in situ, enero 2022).

Esta frase etnográfica ilustra los resultados ya expuestos, pero también refleja en alguna medida la capacidad de resiliencia de las mujeres beneficiarias y sus emprendimientos. Al respecto, Castiblanco (2013) refuerza la idea del emprendimiento femenino como una oportunidad para *redefinir sus relaciones con la masculinidad, y potencialmente creando nuevas subjetividades para ellas mismas, nuevas oportunidades de calidad de vida para otras mujeres y ampliando las concepciones de género en sus comunidades y más allá.* (p.63)

En referencia a la formalización de los negocios, el PEN (2021) recoge datos que confirman afectaciones en decremento de este rubro:

Gráfico No 43: Tasa de crecimiento de los patronos inscritos y de las patentes municipales (porcentaje)



Fuente: Estado de la Nación, 2021.

El gráfico muestra una disminución en la tasa de inscripciones patronales y municipales, reflejo de la falta de dinamismo económico producto de las restricciones y la afectación en los ingresos. (p.306). Aunque el presente estudio analiza la situación de los trámites de formalización después del crédito, pero antes de la pandemia, los comentarios de las mujeres beneficiarias durante las visitas y grupos focales de enero y febrero 2022 apuntan al poco interés por continuar la formalización. *Es muy caro, difícil, ahora no lo necesito* son algunas de las observaciones expresadas por ellas al abordar el tema.

Finalmente se analiza el estado de crédito considerando factores propios de la pandemia. Cabe resaltar que la totalidad de los créditos fueron aprobados y otorgados a las beneficiarias comprenden el periodo 2016 – 2019, antes del inicio de la emergencia nacional. Aunque la base de datos de la unidad ejecutora muestra a febrero 2022 solamente 2 créditos en estado de ejecución de garantía, el 29.7% menciona la prórroga como un efecto colateral en sus operaciones. *Sin preguntarme me aplicaron la prórroga, ahora me toca pagar casi el doble de mi cuota original, habría preferido seguir pagando, aunque me costara mucho, la nueva cuota es muy alta* son menciones hechas por las beneficiarias.

El estudio de brechas de género en el sector financiero del INAMU recopila las principales acciones tomadas por sector financiero del país para minimizar los efectos de la pandemia en la economía, y particularmente en las operaciones crediticias de los y las costarricenses, entre ellas destacan:

- ✓ Periodos de gracia de 2 a 12 meses, donde se suspende el cobro de cuotas, medida que no afectaba el récord crediticio durante el tiempo de prórroga.

- ✓ Tasas de interés reducido en operaciones nuevas y líneas de crédito sin intereses para cubrir necesidades apremiantes.
- ✓ Creación de productos financieros enfocados en minimizar las afectaciones económicas en hogares y negocios.

Muchas de estas medidas nacen de las directrices emitidas por Casa Presidencial durante la pandemia y orquestadas por la Superintendencia de Entidades Financieras. Fueron puestas en marcha por las instituciones que componen el sistema financiero a la luz de la emergencia, y donde considerando la urgencia en la implementación, algunos casos las medidas fueron implementadas de forma automática en las carteras de créditos con una u otra característica particular.

Este fue el caso de varias de las mujeres beneficiarias entrevistadas, señalando que las prórrogas fueron aplicadas después de una breve explicación para informar sobre los pasos a seguir ante este procedimiento, donde en la mayoría indican no les quedó claro el reajuste en el monto una vez que finalizara el plazo de gracia. En otros casos, las beneficiarias afirman ni siquiera haber recibido un comunicado previo, solamente información de la reactivación de las cuotas del crédito con los ajustes correspondientes.

Aunque la inmediatez en la capacidad del sistema financiero para dar respuesta a los problemas financieros experimentados por las personas durante la pandemia, fue aprovechada por varias de las mujeres entrevistadas. No obstante, una parte de las entrevistadas se mostró disconforme con las nuevas condiciones en los montos de las cuotas.

# **IX. SISTEMATIZACIÓN DE CARACTERÍSTICAS EN ASPECTOS DE ÉXITO Y FRACASO**

El siguiente apartado define características generales de emprendimientos considerados de éxito y fracaso para el programa, presentando un perfil general y analizando casos de forma particular. Para ello, se consideran diversos datos recolectados en los instrumentos, además de otros elementos bibliográficos relevantes para entender aspectos favorables y desfavorables a la hora de poner en marcha y administrar un negocio.

En primera instancia, el manual para las personas emprendedoras en Costa Rica, del MEIC (2019), define a la persona emprendedora como:

*persona o grupo de personas que tienen la motivación o capacidad de detectar oportunidades de negocio, organizar recursos para su aprovechamiento y ejecutar acciones de forma tal que obtiene un beneficio económico y social por ello. Se entiende como una fase previa a la creación de una MIPYME. (p.2)*

Una persona emprendedora es aquella que propone una idea de negocio y la pone en marcha, sin embargo la capacidad de mantener el emprendimiento en el tiempo logrando desempeños satisfactorios en sus diversas áreas de trabajo, es parte de las facetas que permiten identificar y clasificar los sobresalientes de los deficientes. El mismo documento del MEIC indica que la persona emprendedora es tan importante como la idea de negocio, y ambas se deben desarrollar para alcanzar el éxito.

Al abordar el perfil de la persona emprendedora, se definen algunas competencias reconocidas incluso a nivel mundial: perseverancia, liderazgo, visión, pasión, compromiso, determinación, empatía y disciplina. También destaca el balance entre las habilidades técnicas, blandas y emocionales para gestionar una idea de negocio. (p.3).

Tabla No 06 Habilidades emprendedoras

HABILIDADES DURAS (TÉCNICAS)	HABILIDADES BLANDAS	HABILIDADES EMOCIONALES
Son conocimientos relevantes para llevar a cabo una tarea determinada o cumplir un rol particular.	Son habilidades asociadas con la personalidad o naturaleza de las personas, también llamadas habilidades interpersonales.	Son aquellas que permiten a las personas conectar con sus pares, con causas específicas y con su propio propósito.
<b>Algunos ejemplos</b>	<b>Algunos ejemplos</b>	<b>Algunos ejemplos</b>
Manejo de idiomas Títulos universitarios Manejo de programas digitales	Liderazgo Trabajo en equipo Comunicación asertiva	Empatía Consciencia Confianza

Fuente: Manual para las personas emprendedoras en Costa Rica. MEIC, 2019

Por otra parte, diversos estudios e instituciones involucradas en el ecosistema emprendedor reconocen la existencia de barreras que dificultan la permanencia de los nuevos negocios, repercutiendo directamente en la capacidad de generar ganancias y de alcanzar niveles de madurez a lo largo del tiempo. Entre ellas, el MEIC destaca:

*Mentalidad, cultura y preparación: existe escasa educación enfocada propiamente en emprendimiento y de carácter experimental. La aversión al riesgo y miedo al fracaso es muy común debido a la pesada presión social y al conformismo.*

*Política pública y legislación: Existe una política, pero no existe espacios para que el sector emprendedor participe en la política pública. Las garantías sociales son pesadas y es común encontrarse con extensa tramitología, lo que resulta en la informalidad y, por ende, la poca escalabilidad de los negocios.*

*Accesibilidad y canales de financiamiento: El acceso a fondos del estado es complicado y se presenta muy poca cultura de inversión en el país, tanto del lado del emprendedor como del inversionista. Muchos de los fondos existentes se orientan a necesidades propias de empresas establecidas como PYMES y difieren de la necesidad actual de las personas emprendedoras. (p.07)*

Bajo los supuestos antes descritos, y considerando elementos sociodemográficos, se analizan algunos casos de éxito y fracaso identificados entre la muestra de mujeres beneficiarias.

### Aspectos de fracaso

El estudio determinó que 9 de las mujeres beneficiarias habían cesado su actividad productiva, representando el 12.9% de las entrevistadas. De estos emprendimientos, se observan las siguientes características:

De acuerdo con sector económico de la unidad productiva:

**56%** pertenece al sector industria  
**33%** al comercio  
**11%** a actividades de servicio

La edad promedio de las mujeres es de **41.2 años.**

Al momento de la entrevista, la emprendedora más joven tenía 28 años, y la mayor 65 años.

El tiempo promedio de duración del negocio fue de **9.8 años.**

El emprendimiento con más tiempo en funcionamiento fue de 34 años, y el menor 1 año.

Según el tipo de jefatura:

**66.7%** son jefas de hogar  
**22.2%** no tiene la jefatura  
**11.1%** cuenta con jefatura compartida.

**4** de las 9 beneficiarias que cesaron el negocio tienen personas a cargo.

Perfil académico:

**33.3%** primaria completa  
**11.1%** primaria incompleta  
**22.2%** secundaria completa  
**11.1%** secundaria incompleta  
**22.2%** universitaria completa.

Espíritu emprendedor:

Ninguna de las emprendedoras había emprendido anteriormente.

Nivel de madurez del emprendimiento.

Los 9 emprendimientos tienen perfil **fragmentado**, con puntaje promedio de **35.33/100**

El ingreso promedio en los hogares es de **¢226.888**.

Dos de ellos viven en pobreza básica y uno en pobreza extrema

El monto promedio de crédito otorgado fue de **¢ 1.950.000**.

Todas las operaciones se encontraban vigentes al momento de la entrevista.

Según la percepción de las beneficiarias,

**44.4%** considera que su poder adquisitivo mejoró después de obtener,

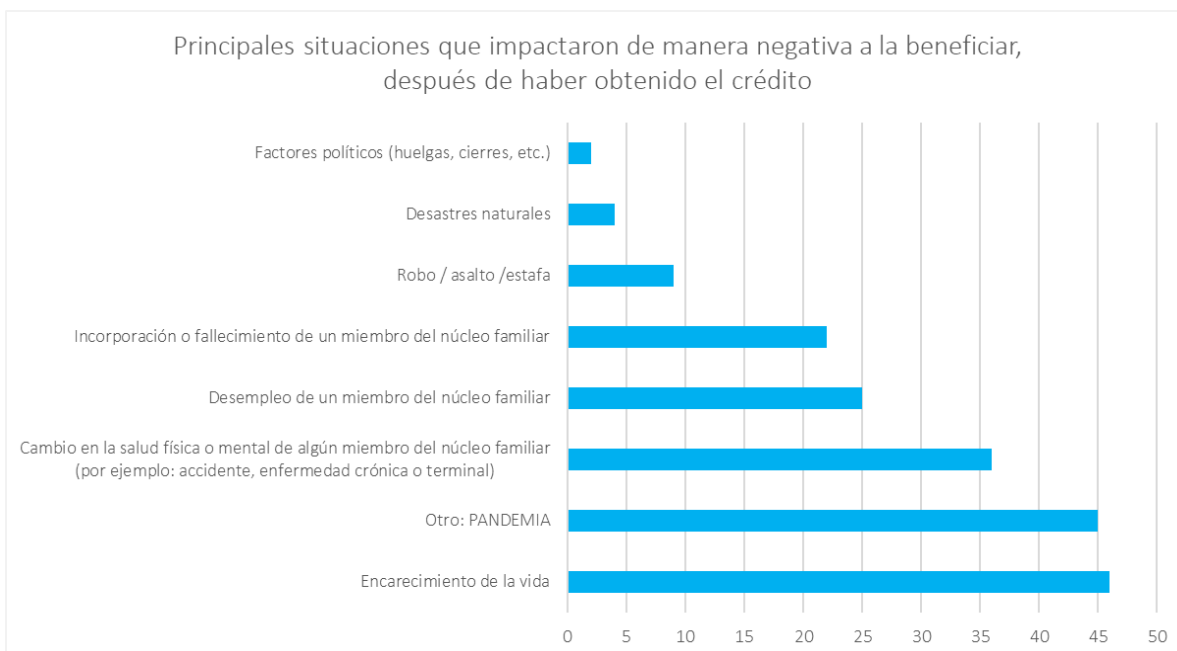
**33.3%** sigue igual

**22.2%** percibe estar peor.

Del total de beneficiarias con unidades productivas cesadas, 66.7% tienen la jefatura de sus núcleos familiares. Al compararlo con el dato arrojado por la muestra de las 70 entrevistadas, donde 56% de ellas eran jefas de hogar, es posible observar una variación de 10p.p. en perjuicio de las beneficiarias jefas de hogar. Por otro lado, el porcentaje global de hogares con jefatura compartida es del 33%, una diferencia de 22pp. mayor en los hogares con jefatura compartida donde el negocio ya no está en marcha. Además, el ingreso promedio de los hogares en donde el emprendimiento fracasó es aproximadamente ¢90.000 menor a la media de todas las mujeres participantes del estudio.



Gráfico No 44



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

Además, otros factores externos que han tenido efecto en la vida de la beneficiaria y su desempeño como emprendedora cabe mencionar como aspectos destacados:

- ✓ El 65.7% menciona el encarecimiento y el elevado costo de vida. De acuerdo con el informe de Política Monetaria del Banco Central de Costa Rica (BCCR) de enero 2022, la inflación acumulada para el 2021 fue de 3.3%, 0.86p.p por encima del 2020. Según la entidad, el alza significativa de la inflación se debe a factores internacionales relacionados con los elevados precios de alimentos; *Durante los últimos 21 años destacan tres períodos, que ubican el nivel del índice significativamente por encima del nivel medio junio del 2008, agosto del 2012 y mayo del 2021 (p.71) Es de esperar que la inflación de granos se traslade en cierta medida a los precios al consumidor. El grado de transmisión depende, entre otros, de la ponderación que tengan los alimentos y, en particular los vinculados a estos granos básicos en la canasta del IPC (p.72).* Si se considera este contexto con la realidad de las mujeres beneficiarias, el aumento en la canasta básica tuvo un peso significativo durante el año el 2021.
- ✓ La pandemia es el segundo factor negativo en importancia, considerado por el 64.3% de las entrevistadas. Elementos como los cierres sanitarios, la disminución de clientela por las restricciones de circulación, entre otros, fueron parte de las

afectaciones directas en este aspecto durante el 2021. En un apartado posterior se analizará esta situación.

- ✓ Asuntos relacionados con la salud, ya sea de la beneficiaria o de un miembro de su familia, han afectado negativamente las actividades en los emprendimientos del 52.9% de las mujeres entrevistadas. Nuevamente, la pandemia y los síntomas del COVID-19 están presentes en este elemento. También destacan enfermedades crónicas y otras afectaciones corporales dónde comentarios como *ya no puedo pasar tanto tiempo en una misma posición, la vista me molesta, el dolor no me permite seguir* son mencionados por algunas de las beneficiarias.

### **Perspectiva de las mujeres beneficiarias**

**Caso 01, La señora González** vive en el cantón de Moravia en una casa prestada por un familiar, junto a su esposo y sus dos hijas mayores de edad. En el 2012 inició con la elaboración y venta de artesanías diversas hechas a base de madera como un medio para contribuir a los ingresos del hogar. Su principal punto de venta eran las ferias, donde además de distribuir sus productos tuvo la oportunidad de conocer a otras personas emprendedoras y representantes de diversas instituciones en apoyo al emprendimiento, entre ellas personeros FIDEIMAS y el Instituto Costarricense de Turismo (ICT).

El ICT le invitó a participar del programa *Artesanías con Identidad*, donde le brindaron capacitaciones y asistencia para generar valor agregado a sus productos incorporando elementos culturales regionales. La señora González cuenta cómo desde el programa le sugirieron enfocarse en la elaboración de productos decorativos de madera basados en la iglesia católica de Coronado, aprovechando su arquitectura como símbolo representativo de sus productos. Aunque en un inició ella misma lo consideró como una idea innovadora, notó que su producto en las ferias no alcanzaba el nivel de ventas esperado.

En una segunda fase, la señora González fue invitada a diversas capacitaciones de FIDEIMAS, donde además se incorporó a una asociación de mujeres emprendedoras. Gracias a FIDEIMAS y la agrupación de emprendedoras, tuvo la oportunidad de colocar sus productos en una de las tiendas libres de impuestos en el aeropuerto Juan Santamaría administradas por el IMAS.

Para aprovechar esta oportunidad, González solicitó un crédito por ¢500.000 para compra de materia prima con la cual podría hacer entrega del pedido mínimo. No obstante, la venta tampoco cumplió con las expectativas esperadas y por el contrario encontró

complicaciones para liquidar las artesanías. La falta de ingresos la llevó a encontrar dificultades para cumplir con el pago de las cuotas, trasladando el gasto del negocio al presupuesto familiar. Ella vuelve a mencionar la restricción de productos aprobados como factor determinante en el fracaso de esta incursión, que finalmente la llevó a tomar la decisión de concluir con su actividad productiva en 2019.

*Eran productos muy bonitos, pero no eran de primera necesidad; la economía está difícil y la gente no está para comprar este tipo de cosas. Disfruté mientras tuve el negocio, conocí muchos lugares y personas, pero era más lo que gastaba que lo que ingresaba. A veces le tenía que pedir dinero a mi esposo para ir a las ferias, no tenía sentido. (González, durante su visita in situ, enero 2022).*

**Caso 02**, la señora Fuertes, debido a la pandemia cerró un negocio de 15 años. Ella explica que “el cliente final del producto era en un 100% turístico al cerrarse las fronteras y los lugares turísticos, dejaron de venir cruceros y no funcionaba el aeropuerto, no había donde vender” Según el cuestionario, no tomó medidas para comercializar los productos, artesanías en cuero, máscaras, crucifijos, cuadros, etc.

Debido a lo anterior actualmente la señora Fuertes, se encuentra laborando en un restaurante como cajera, y recibe ayuda para alimentación por parte de una hermana que trabaja para una institución del estado, por lo que durante la pandemia ésta no tuvo problemas de desempleo, sin embargo, el empleo es de cocinera, por lo que la ayuda es básica.

En el mismo orden de ideas, la beneficiaria cuenta con una hija menor de edad, quien depende al cien por ciento de sus ingresos, debido a que el padre de la joven no brinda ningún aporte económico, desde que se separaron. Además ella paga alquiler, por lo tanto, a pesar de haber intentado seguir adelante con su emprendimiento, no podía esperar que la situación desarrollada por las medidas de seguridad tomadas por el gobierno como contingencia ante la pandemia por covid-19 (cierre de puertos, aeropuertos, cierres sanitarios, etc.), se normalizará, la obligaron a buscar otra fuente de ingresos, teniendo que buscar un empleo remunerado, lo cual eliminó su oportunidad de invertir tiempo y recursos en el diseño y venta de sus productos, incluyendo lo ya mencionado, en relación a su segmento de mercado (turistas).

## Aspectos de éxito

Por otro lado, se determinaron características propias de los emprendimientos considerados casos de éxito para el programa, considerando los 10 emprendimientos con mayor puntuación en el modelo de madurez, arrojando las siguientes características:

De acuerdo con sector económico de la unidad productiva:

**12.5%** agricultura  
**50%** pertenece al sector industria  
**12.5%** al comercio  
**25%** a actividades de servicio

La edad promedio de las mujeres es de **42.4 años.**

Al momento de la entrevista, la emprendedora más joven tenía 29 años, y la mayor 64 años.

El tiempo promedio de duración del negocio es de **9.25 años.**

El emprendimiento con más tiempo en funcionamiento tiene de 15 años, y el menor 5 año.

Según el tipo de jefatura:

**62.5%** son jefas de hogar  
**37.5%** cuenta con jefatura compartida.

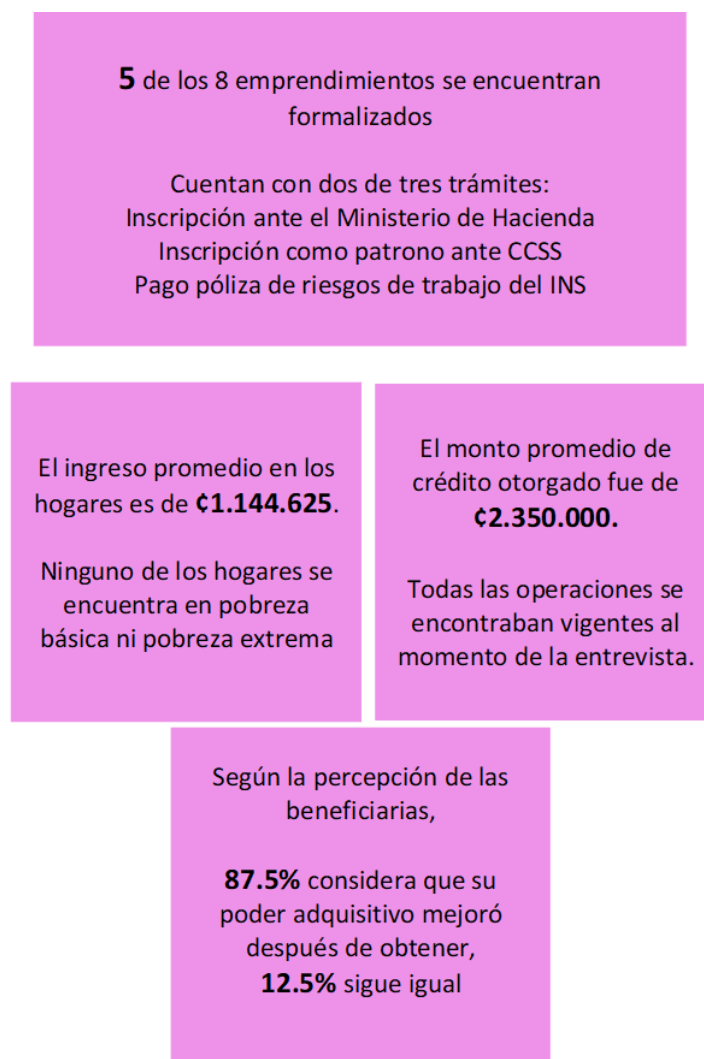
**5** de las 8 beneficiarias que con negocios considerados casos de éxito tienen personas a cargo.

Perfil académico:

**62.5%** primaria completa  
**12.5%** primaria incompleta  
**12.5%** secundaria completa  
**12.5%** secundaria incompleta

Nivel de madurez del emprendimiento.

**7** con perfil **fragmentado**  
**1** con perfil **estratégico**, con puntaje promedio de **69.18/100**

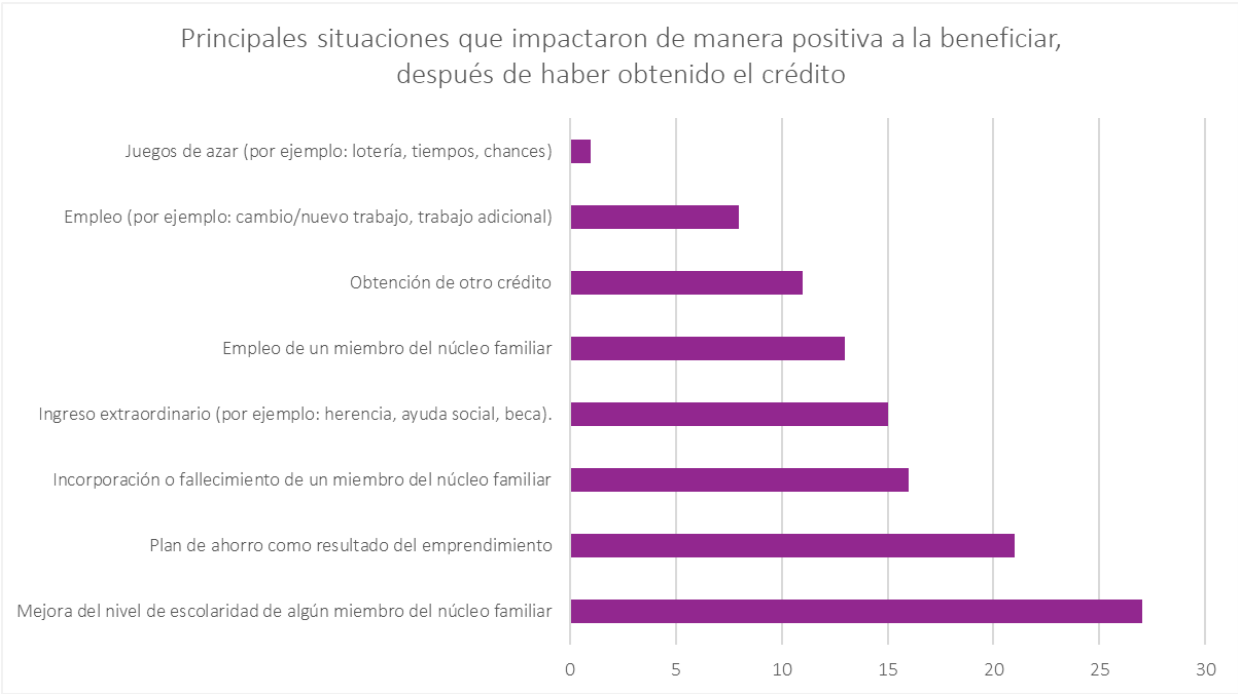


Entre los emprendimientos de éxito, se encuentra la única unidad productiva en el sector agrícola del estudio, donde cabe resaltar que la beneficiaria además procesa parte de lo cosechado para la elaboración de salsas estilo mexicana. También cabe mencionar la particularidad de que los dos emprendimientos de servicios se dedican a la misma actividad (centros de cuidado infantil). Además, se encuentra 1 dedicada a la artesanía, 2 costureras y 2 vendedoras de artículos personales.

El total de jefas de hogar representa el 62.5%, 6.5p.p por encima del promedio general. No obstante, las jefaturas compartidas tienen una diferencia mayor de 4.5p.p considerando el promedio general. Solamente una de las beneficiarias con casos de éxito logró concluir la secundaria. Sin embargo, entre los casos de éxito se encuentran las dos beneficiarias con ingresos que superan el ₡1.000.000, dando como resultado que este subgrupo supere en 329.9% el promedio de ingresos de las 70 mujeres entrevistadas.

Aunque solo 1 de los emprendimientos califica en nivel de madurez estratégico, los siguientes 7 emprendimientos cuentan con puntajes superiores a 60/100, dando como resultado una diferencia superior de 27.5 puntos de la media grupal. Entre estos casos destacan aquellas con registros financieros al día, diseño organizacional con actividades estructuradas y responsables designados. En este grupo se encuentran 5 de los 13 negocios que se encontraban formalizados al momento de la entrevista, representado así el 38.5% del total de negocios con trámites vigentes de acuerdo con la ley 8262.

Gráfico No 45



Fuente: Elaboración propia, abril 2022.

El estudio también recoge algunos elementos externos que mejoran las posibilidades de éxito en los emprendimientos, entre ellos destacan:

- ✓ Mejora en los niveles de escolaridad del núcleo familiar, mencionado por el 38.6% de las entrevistadas. Este dato se relaciona con el gráfico No 08, relacionado con la escolaridad de las beneficiarias, donde en general los miembros del núcleo familiar cuentan con un mayor académico, considerando principalmente la situación de aquellos hijos que han logrado concluir la secundaria e incluso se encuentran cursando grados de educación superior. Al unir los factores académicos con las posibilidades laborales de los miembros del núcleo familiar -considerado el 18.6% de las beneficiarias-, se puede suponer una mejora en el poder adquisitivo.

- ✓ El 31.4% apuntó a la posibilidad de ahorrar como un cambio significativo. Al relacionar este dato con el reporte del aumento en los ingresos del 78.5% de las beneficiarias producto crédito, se puede observar que casi la mitad de ellas han destinado una parte del dinero para reservas. Esto podría considerarse una práctica significativamente positiva entre las beneficiarias entrevistadas si se considera nuevamente el II informe sobre brechas entre hombres y mujeres en el acceso y uso del sistema financiero en Costa Rica (INAMU, 2020), donde señala que:

*6 de cada 10 personas realizaron alguna acción de ahorro, siendo el ahorro de dinero en su casa y en su trabajo (más en hombres), las principales acciones. 3 de cada 10 no realizó ninguna de estas acciones, más entre mujeres de nivel socioeconómico bajo y mayores de 35 años. Sobre el destino del ahorro, éste se utiliza principalmente para gastos básicos, como lo son los gastos de comida o pagos de servicios (más en hombres), los gastos de educación (más en mujeres), atender emergencias o imprevistos (similar en ambos), pago de vacaciones o fiestas (más en mujeres), comprar, reparar o ampliar la vivienda (similar en ambos) o compra de bienes (más en hombres). (p.62)*

- ✓ El 15.7% consideran el acceso a otros créditos como una oportunidad positiva. El presente estudio encontró que solamente 2.9% de los casos se encontraban en estado de ejecución, y 37.1% tuvo al menos una mora en algún momento, sin embargo efectuaron arreglos de pago. Estos datos y en general el récord crediticio son parte de un perfil que permite acceder a otras oportunidades de financiamiento al demostrar interés en honrar lo adeudado. Al considerar el género y su relación con la morosidad, estadísticamente las mujeres muestran ser más responsables en este aspecto. Al respecto, el INAMU señala:

*Con respecto a la tasa de morosidad, el informe con datos a diciembre 2018 indicaba que el 91% de los créditos de las mujeres y el 88% de los créditos de los hombres estaban al día. Para el 2020, se encuentra que el 90% de los créditos de las mujeres se encuentran al día, disminuyendo un punto porcentual, y el 86% de los créditos de los hombres, disminuyendo en dos puntos porcentuales. (p.83).*

### **Perspectiva de las mujeres beneficiarias**

**Caso 01, las señoras Jara y Salazar** son dos de los casos con mayor éxito en el estudio, la primera reside en el cantón de San Rafael de Heredia y la segunda en Goicoechea de San José. Ambas son propietarias de centros de cuidado en sus comunidades con 10 años de funcionamiento, se encuentran formalizados, tienen colaboradores a cargo, y generan ₡1.800.000 y ₡5.133.000 respectivamente. Los dos centros tienen la característica de

contar con el IMAS como cliente, al formar parte de la red de cuidado institucional. Esto les garantiza una parte importante de los ingresos, sin embargo ambas han tomado la determinación de diversificar al brindar opciones de cuidado a familias que pueden costear la guardería por sus propios medios.

Aunado a lo anterior, ambas generan empleo a otras personas, siendo un elemento importante de mencionar, el que esas otras personas son en su mayoría mujeres, y el monto cobrado a las personas que dejan a sus hijos e hijas en sus guarderías sin ser beneficiarias del programa de Red Cuido del IMAS, es un costo accesible y solidario en relación al segmento de mercado al que se dirigen ambas guarderías.

En ambos casos, las beneficiarias han podido mejorar la infraestructura de sus negocios con recursos propios, con el fin de ampliar su capacidad de recibir a más población infantil.

**Caso 02, la señora Cordero**, se cataloga como un caso de éxito debido a que según el resultado de la aplicación del instrumento de madurez empresarial, ella se encuentra en el nivel fragmentado, dentro del criterio de satisfactorio, y aunque existe un margen amplio de comparación entre el resultado de ella y el de las dos beneficiarias descritas anteriormente, la beneficiaria es una de las que genera mayor cantidad de empleo entre las mujeres participantes del presente estudio, brindando un total de 8, y su nivel de ingresos es de €460.000.

En el mismo orden de ideas, ella cuenta con los siguientes requisitos de formalización: contribuyente ante el Ministerio de Hacienda, patrono ante la CCSS, patente municipal y permiso de funcionamiento, los cuales se definieron como variables que definieron a las ideas productivas como exitosas. Sin embargo, es importante señalar que la empresaria hizo referencia al respecto de las personas a quienes emplea, que ella no les paga garantías sociales como póliza de riesgos de trabajo, ni seguro social, lo cual justifica de la siguiente manera:

*“el monto que pagan las empresas que contratan la maquila es sumamente bajo, lo cual hace que no sea suficiente para poder pagar todo lo que se necesita para tener el negocio funcionando, yo pago alquiler, mantenimiento de las máquinas, y mantengo a mi familia, pero sino contrató a estas personas no tengo la capacidad para cumplir con los pedidos y entonces no me contratan...yo sé que está mal, pero sino no lo hago así, no tengo trabajo yo, y así varios podemos mantener a nuestras familias, aunque sea poco, es mejor que nada.”*



De tal manera, es importante señalar que si bien existen varios factores que se toman como variables de éxito, y con los que ella cumple, existe una notable precarización de las condiciones laborales de las personas colaboradoras con las ella cuenta, lo cual es un punto a tomar en cuenta como parte de informalidad de la que son parte los emprendimientos liderados por las mujeres de este estudio, ya que es una constante entre las otras mujeres que apuntaron brindar oportunidades de empleo a otras personas.

# X. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

A continuación, se presenta un análisis de cada uno de los criterios establecidos en el presente estudio: Relevancia, Pertinencia, Eficacia y Sostenibilidad, donde cabe destacar, que el mismo se realiza partiendo de 70 casos específicos de mujeres beneficiarias de los servicios del programa FIDEIMAS, ubicadas en el Gran Área Metropolitana, el cual muestra tanto los resultados de recolección de información por medio de los instrumentos de madurez empresarial, así como el de situación previa y actual de las ideas productivas, aunado a lo recopilado por medio de entrevistas semiestructuradas a personas relevantes en la ejecución del programa, y otras fuentes documentales importantes que enriquecen este apartado, con el fin de llevar a cabo la triangulación de la información.

El Ministerio de Planificación y Política Económica de Costa Rica promueve la gestión por resultados como instrumento de análisis de las intervenciones estatales que generen valor público, éste se refiere a los cambios sociales, observables y susceptibles de medición y estudio, que el Estado realiza como respuesta a las necesidades o demandas sociales establecidas por la ciudadanía.

Esos cambios constituyen los resultados que el sector público busca alcanzar, no solamente producto de las acciones concretas que se desarrollan, sino que, en el caso del Programa FIDEIMAS, de los aprendizajes, competencias, herramientas empresariales que han sido interiorizados e implementados por las mujeres participantes del mismo en sus empresas, pero más importante aún, que permanezcan en el tiempo y se traduzcan en empresas consolidadas, en funcionamiento, autonomía económica y en la toma de decisiones, así como un empoderamiento personal y empresarial, que les permita potenciar todo lo aprendido y la asesoría técnica recibida.

Lo anterior permite, además, disminuir la brecha de desigualdad de oportunidades y desarrollo económico, educativo y social existente entre hombres y mujeres, aumentando las posibilidades de las féminas a acceder a empleos dignos, acceso a la educación permanente, libertad económica, entre otros aspectos fundamentales que promueven el desarrollo integral de las personas.

A continuación, se presentan los resultados y análisis de cada uno de los criterios establecidos para el presente estudio.

## CRITERIO DE PERTINENCIA

Se entiende como la medida en que los resultados esperados y los ejes de intervención son congruentes con las prioridades del contexto económico, político y social del país, las necesidades diferenciadas de hombres y mujeres como población beneficiaria directa e indirecta del programa, y con los principios de la autonomía económica e Igualdad de Género.

*¿De qué manera el programa responde a las necesidades económicas, políticas y sociales del país, en términos de los resultados esperados y no esperados, desde la perspectiva de género y las necesidades expresadas por las mujeres participantes del mismo?*

Como bien se indica: “FIDEIMAS se creó en el marco de la Ley 7769, en adición de un nuevo artículo 9 a la Ley de Atención a las Mujeres en Condiciones de Pobreza, y se crea la Ley 8184 de autorización al IMAS de crear un fideicomiso con la finalidad de establecer mecanismos ágiles de apoyo a las actividades e iniciativas micro-empresariales que benefician a las mujeres y familias en condiciones de pobreza, como un medio para lograr la inserción laboral y productiva y mejorar la calidad de vida de las personas beneficiarias”.

A partir del contenido de la página web de Fideimas, este:

“Ofrece oportunidad de financiamiento con garantía y capacitación para el desarrollo y consolidación de su microempresa.

### Objetivo General del Fideicomiso

Facilitar el acceso al sistema financiero convencional a las mujeres o las familias en condición de pobreza, que no cuenta con activos reales o líquidos como garantía para el crédito y presentan deficiencias



organizativas, técnicas y tecnológicas, con el fin de desarrollar y consolidar las actividades productivas de las personas o grupos sujetos de atención del Fideicomiso.”  
([https://web.imas.go.cr/ayuda\\_social/fideimas/fideimas.html](https://web.imas.go.cr/ayuda_social/fideimas/fideimas.html))

Por lo tanto, el programa constituye una respuesta provista por el Estado costarricense y liderada por Fideimas, ante la realidad vivida por muchas mujeres en condición de pobreza o pobreza extrema, especialmente, en cuanto a las limitaciones que se les presenta para acceder a un trabajo digno, ingresos económicos que les permitan alcanzar autonomía, no solo económica, sino además en la toma de decisiones, empoderamiento y, por lo tanto, una mejora en su calidad de vida para ellas y sus familias.

Las mujeres participantes indican que el acceso a la adquisición de habilidades, aptitudes, capacidades individuales y grupales, tiene como objetivo brindar respuesta a la necesidad de conocimientos, herramientas y procesos empresariales que, además, propician en ellas desde la perspectiva de género, la autonomía económica, autoconocimiento, autoafirmación, autoimagen, toma de decisiones.

Por otra parte, la información obtenida, tanto por las personas ejecutoras del programa entrevistadas, así como las mujeres participantes del estudio con respecto a la pertinencia del programa, coinciden en que el programa Fideimas, es congruente con las prioridades del contexto económico, político y social del país, las necesidades diferenciadas de hombres y mujeres como población beneficiaria directa e indirecta del programa, y, a partir de la teoría del programa con los principios de la autonomía económica e igualdad de género, que se propone en sus objetivos.

Al respecto se indica: *“es un programa muy importante porque reconoce la realidad de las mujeres en Costa Rica, en cuanto a las dificultades que se les presenta a ellas en comparación con los hombres, para tener su propia empresa, entre ellos el acceso a financiamiento con facilidades pago, plazos, intereses, etc.”.* (persona ejecutora del programa). Por otro lado, se menciona: *“En Fideimas conoce nuestra realidad y necesidades para fortalecer nuestra empresa, las capacitaciones y las visitas que me hacen es lo que, a mí, me ha ayudado a salir adelante y que ahora estemos mejor como familia”.* (Mujer participante de los grupos focales.).

Por lo tanto, el diseño del Programa Fideimas, presenta coherencia entre los objetivos estratégicos y acciones implementadas, esto a partir del planteamiento teórico-metodológico del programa y relacionada con una realidad de país claramente demostrada en cuanto a las necesidades económicas, políticas y sociales, especialmente de las mujeres en pobreza o pobreza extrema, a quienes mediante el programa, se pretende y posibilita mejorar su calidad de vida, además y muy importante, de manera

práctica y estratégica el programa busca disminuir las brechas de género presentes en el país.

La lógica de intervención y teoría del Programa Fideimas plantea que para potenciar y /o fortalecer los negocios que emprenden las mujeres, especialmente aquellas en estado de pobreza o pobreza extrema, se deben ofrecer los siguientes procesos y servicios:

- 1- Créditos con el otorgamiento de garantías, capacitación, seguimiento y apoyo empresarial en espacios de encadenamiento, para fortalecer y consolidar la iniciativa empresarial, según las necesidades expresadas por las mujeres participantes y los instrumentos diagnósticos y/o documentos determinados por Fideimas, que confirman tanto dichas necesidades de financiamiento, como los requisitos y/o criterios de selección para formar parte del programa.

El INAMU indica que:

*...la Política Nacional para la Igualdad Efectiva entre Mujeres y Hombres 2018-2030 hace un llamado a que más mujeres tengan más acceso a recursos productivos, servicios financieros integrales, ... tecnología e innovación, que aumentan sus posibilidades de movilidad social y desarrollo empresarial, en todas las regiones y zonas. Para lograr ese resultado, se debe prestar especial atención a la brecha financiera, que incluye aspectos bancarios (acceso, uso y control del ahorro y crédito), mercado de valores, seguros y pensiones. (INAMU, 2020, p.11).*

Al respecto, en el II Encuentro, en conmemoración del día internacional de la Mujer, llamado "Economía Social Solidaria y Economía Social Solidaria de los cuidados, se reconoció que:

*"Es imperativo gestionar los productos de financiamiento con enfoque de género y dentro del paradigma de la economía de los cuidados, que puedan brindar formas de financiamiento para llegar a la materialización de empresas de la ESS que presten servicios de cuidado que atiendan a las diversas poblaciones que lo requieren. (Brenes. J.,2021, p.)*

Por otra parte, desde la perspectiva de género, el Banco Mundial, mencionado por el INAMU, afirma que:

*“Cerrar las brechas económicas entre mujeres y hombres es economía inteligente. La autonomía económica de las mujeres mejora el Producto Interno Bruto de los países, la distribución de riqueza y el desarrollo sostenible. Los datos del Banco Mundial indican que las mujeres invierten un 90% de sus ingresos en la sociedad (en cuidado, educación, salud, comunidad, entre otros) mientras que los hombres invierten entre un 30% y 40%. Es decir, la participación económica de las mujeres mejora la competitividad y las economías nacionales, pero, además, debe entenderse de manera integral con otros Derechos Humanos” (INAMU, 2020, p.11).*

El diseño de toda intervención estatal debe ser congruente con las prioridades y necesidades del contexto económico, político y social de un país. Se aprecia en general que la cantidad de mujeres empresarias ha crecido en prácticamente todos los países del mundo, no obstante, de acuerdo con The Global Entrepreneurship Monitor (2017), tal cantidad sigue siendo mucho menor que la de hombres empresarios.

En el caso de Costa Rica, el emprendedurismo femenino es un tema actual, novedoso y relevante; pero todavía muy poco investigado, ciertamente, se reconoce el espíritu emprendedor de las mujeres, su potencial y aptitudes para desarrollar una idea de negocio y el aporte que realizan para la modernización de las economías, lo cual representa hoy día una tarea vital (Knörr, 2011:99). El aumento del desarrollo empresas creadas y lideradas por mujeres, contribuye a combatir la falta de oportunidades, el desempleo, la inflexibilidad laboral y representa en muchos casos la mejor alternativa para muchas mujeres ante la imposibilidad de escalar a puestos de mayor remuneración económica en el contexto corporativo en comparación con aquellas que sí se les presentan a los hombres.

En este sentido, la información recopilada indica que el Programa Fideimas, provee a las mujeres y sus familias, acceso a recursos financieros para potenciar y/o fortalecer sus negocios y de esta manera crear, desarrollar y consolidar emprendimientos que les permita consolidar su empresa, ser altamente competitivas, hacer alianzas productivas e insertarse y ser visibles tanto en el mercado nacional como internacional.

*Además, personas ejecutoras del proyecto mencionan que: “el programa es un gran apoyo para mujeres de recursos escasos recursos, se les brinda la oportunidad de emprender su propio negocio mediante el acceso a condiciones muy favorables de financiamiento, que proveen los distintos fideicomisarios avalados por el IMAS, éste se caracteriza por brindar*

*préstamos con tasas de interés diferenciadas, plazos apropiados según el análisis previo de inversión que solicitan y un fondo de garantías que les permite contar con el préstamo y de esta manera, activar o reactivar, fortalecer o consolidar una actividad productiva que les permita generar o aumentar ingresos económicos”.* (persona ejecutora del programa).

Como se observa, desde la perspectiva de las instancias ejecutoras del programa, éste es congruente con las necesidades económicas y sociales del país, pues busca reducir la brecha de género y así avanzar hacia la igualdad de acceso, oportunidades y desarrollo entre hombres y mujeres, el empoderamiento femenino, autonomía en el uso de sus ingresos y en la toma de decisiones en sus empresas, considerando particularmente como eje transversal un enfoque integral, ya que no solo se provee financiamiento a las personas, sino que además, se brindan espacios de capacitación técnica en habilidades y competencias empresariales, adicionando otros relacionados con el desarrollo humano, esto mediante la articulación entre las diferentes instancias estatales y/o privadas que tienen como objetivo común el crecimiento económico de las personas, con especial énfasis el de las mujeres y de esta manera mejorar la calidad de vida de ellas y sus familias.

Con respecto al presente estudio y considerando la información cuantitativa y cualitativa recopilada al consultar a las mujeres participantes, se analizaron los resultados obtenidos con relación a las variaciones experimentadas por las unidades productivas, en aspectos relevantes antes y después de haber recibido el crédito por parte de FIDEIMAS. Se consideraron las siguientes variables:

- 1- Ventas generales
- 2- Requisitos y aspectos relacionados con la formalización de sus empresas.
- 3- La creación de alianzas y encadenamientos con otras empresas.
- 4- Generación de empleo.
- 5- Percepción de las mujeres con respecto a los cambios socioeconómicos en sus hogares.

En general, las mujeres participantes del estudio manifiestan que el financiamiento recibido les ayudó a fortalecer sus proyectos productivos en cuanto a: *“compra de equipo y/o maquinaria, ampliación y/o remodelación de local, taller o espacio donde desarrollan su iniciativa productiva, compra de materia prima, mejora en la calidad de los productos y/o servicios, conexión a internet, aumento o contratación de personal.”* (mujeres participantes de los grupos focales)

Se observa que en primera instancia las mujeres utilizan el préstamo recibido para cubrir necesidades inmediatas y tangibles para hacer crecer su negocio, lo cual es fácil de



determinar. No obstante, a partir de los resultados obtenidos del instrumento de madurez empresarial se evidencia que la gestión financiera se encuentra como el área con mayor deficiencia, donde solo el 12% logra superar un rendimiento deficiente, resultado que se interpreta como la baja implementación y aplicación de los contenidos abordados en las capacitaciones relacionadas con esta área en específico, que desarrolla el programa, por cuanto las mayores debilidades en este aspecto indican que un 88% de las mujeres no realizan presupuestos, no se llevan un control adecuado del flujo de caja, no conocen la rentabilidad de los bienes o servicios ofrecidos, los procesos de manejo de inventarios son poco efectivos o nulos.

Al respecto, Peraza, mencionado por Brenes, 2021, afirma:

*“No podemos pensar en una empresa asociativa exitosa si las personas que lideran no son exitosas y cuando digo exitosas no me refiero a dinero sino a saber manejar sus finanzas y entonces el tema de un producto de crédito que lleve dentro de un componente de asistencia técnica, la educación financiera a la persona empresaria es fundamental, pero, no solo es colocarles un producto, un financiamiento, una inversión, si no es como les enseñamos a estas mujeres a hacer un uso adecuado de esos recursos para poder llevarlas de la mano para que puedan realmente crecer y para eso nosotros esta parte de empoderamiento, esta parte de lo que es el desarrollo de sus capacidades y no solo en la parte personal sino también en la parte empresarial”. (CANAESS, 2021, p.19).*

Todos los temas que se incluyen en el programa de capacitaciones para fortalecer los emprendimientos, direccionarlos y potenciarlos tanto hacia el logro de su madurez y consolidación como, al intercambio de experiencias exitosas con otras unidades productivas, son los requeridos para alcanzar los objetivos del programa en términos de gestión del conocimiento técnico requerido, ventas, generación de empleo, creación alianzas y encadenamientos con otras empresas,

En consecuencia, se hace la acotación que a nivel pedagógico, y desde un enfoque por competencias, que además de aprender sobre un tema en particular, es importante poder evidenciar la correcta aplicación, lo cual se suma para poder: saber conocer, saber hacer, saber ser, lo cual es fuertemente relacionado con las habilidades blandas.

En el mismo orden de ideas, se espera que la implementación de mecanismos de monitoreo para estimar el alcance de metas y resultados esperados, producto del financiamiento recibido, los servicios de capacitación y acompañamiento que brinda el

programa, contribuyan a identificar fortalezas, oportunidades de mejora y medición de efectos e impactos, no solamente en términos de verificación de aprendizajes y nuevos conocimientos, sino que además y muy importante se evidencie su comprensión y adecuada aplicación en las unidades productivas.

Los datos cuantitativos obtenidos en el presente estudio, muestran que existe mejora en los factores socio económicos de las mujeres beneficiarias del programa después de recibir el crédito proporcionado con el aval de FIDEIMAS, lo cual se interpreta como un aspecto sumamente positivo, no obstante, las participantes indican no tener claro y/o no saben cómo aplicar los conocimientos adquiridos, aún después de las capacitaciones y asesoría técnica, considerando reforzar los procesos de acompañamiento.

Se observa, según lo manifestado por las mujeres participantes de los grupos focales, que no realizan alianzas entre ellas para desarrollar encadenamientos productivos por medio de los cuales se pueden llegar a beneficiar mutuamente, lo que manifiestan a través de expresiones que se interpretan como: *no saber cómo hacerlo, qué les cuesta, o que lo han intentado, pero a quienes les han preguntado no quieren hacerlo*”, (mujeres participantes de los grupos focales).

De tal manera, lo anterior señala un elemento a tener en cuenta como una recomendación a seguir por parte del programa, en relación a la necesidad de valorar el fortalecimiento del apoyo técnico continuo de atención a la generación de alianzas estratégicas por parte de las usuarias del programa, que les lleven a mejorar sus oportunidades de crecimiento, generación de valor, y aporte de fortalezas empresariales, así como aplicación de principios de sororidad.

Los servicios de apoyo constituyen procesos de capacitación y asistencia técnica, que tienen como objetivo, según indica el programa Fideimas:

- a. *Incrementar el nivel de conocimientos técnicos para el manejo de las actividades empresariales de la población meta, así como facilitar los procesos de capacitación horizontal entre las personas beneficiarias y mejorar sus habilidades para la adaptación de las tecnologías a sus condiciones socioeconómicas, por medio de asesorías puntuales. (<https://fideimas.cr/servicios-y-beneficios/capacitacion-y-asistencia-tecnica>)*

Los resultados del presente estudio también muestran que las capacitaciones que brinda el programa son adecuadas, oportunas y específicas en términos de las temáticas que se requieren para que las mujeres adquieran conocimiento, potencien sus habilidades y capacidades personales y técnicas en todas las áreas requeridas y fortalezcan, mediante la asesoría técnica sus emprendimientos, comercialicen sus productos, logren alianzas estratégicas con otras mujeres y/o empresas, formalicen sus unidades productivas.

De acuerdo con la información recopilada, tanto actores ejecutores del programa como las mujeres que reciben el adiestramiento reconocen que las personas de apoyo técnico, especialistas en los diferentes temas que se desarrollan en las capacitaciones, tienen conocimiento y muestran dominio en cada uno de ellos.

Por otra parte, al analizar los contenidos del programa y los temas que aborda, se percibe que no parece existir la inclusión de charlas o talleres que contengan temas sobre: sensibilización hacia la perspectiva de género, teoría de género, empoderamiento femenino, autonomía económica y en la toma de decisiones, por lo que se señala como un aspecto a tomar en cuenta como una oportunidad de mejora del programa.

Evidencia de ello es que, a pesar del conocimiento adquirido y mencionado por las mujeres en cuanto a herramientas y contenidos técnicos empresariales, no logran identificar o explicar lo “aprendido” sobre la perspectiva de género y menos aún, explicar cómo lo relacionan y/o aplican de manera consciente a su cotidianidad y empresas, lo cual se indaga en los grupos focales, con el fin de conocer la forma de abordar este tema tan importante y totalmente explícito como uno de los ejes que enmarcan el programa de FIDEIMAS.

Aunado a lo anterior, un 92% de las personas entrevistadas ejecutoras del programa, expresaron que se puede mejorar la aplicación y muestra de acciones coherentes con la perspectiva de género, como por ejemplo el uso del lenguaje inclusivo en todos los procesos, implícitos también en las capacitaciones, asesoría técnica, comunicación y materiales didácticos que se utilizan en dichos procesos, lo cual entra en congruencia con lo aportado en la opinión de las mujeres participantes de los grupos focales, lo cual se señala con el objetivo de ser analizado como un aspecto que puede acrecentar el alto valor de impacto que ha generado el programa en la calidad de vida de las mujeres beneficiarias en aspectos socio económicos, en términos de aumento de su nivel adquisitivo, nivel educativo, de ellas y su descendencia, disminución de las brechas desigualdad alrededor del acceso de servicios como la telefonía, y la internet, etc, evidencia tangible a partir de los datos cuantitativos obtenidos del presente estudio.

Es importante detenerse un momento aquí en el concepto de transversalización del género y más adelante en el compromiso político y operativo de incluirlo en el modelo de gestión, en este caso, en el Programa Fideimas. Según el Consejo Económico y Social de Naciones Unidas (1997), se define transversalización de la perspectiva de género como:

...un proceso en el que se evalúa las implicaciones que tiene para hombres y mujeres, cualquier acción que se planifique, incluyendo las de tipo legislativo, las políticas o los programas en todas las áreas y a todos los niveles. Es una estrategia para hacer de las experiencias y necesidades o intereses de hombres y mujeres una dimensión integral en el diseño, implementación, monitoreo y evaluación de las políticas y los programas en todas las esferas políticas, sociales y económicas a fin de que hombres y mujeres se beneficien por igual y desaparezca la desigualdad. El objetivo final es lograr la igualdad de géneros. (PNUD, 2008, p.39)

Por lo tanto, si bien es cierto la transversalización de la perspectiva de género no es un fin en sí misma, es la estrategia para que la política pública permee en toda la estructura del Estado y de la Sociedad y forme parte de los procesos institucionales y el diseño de las políticas públicas.

Citando a Evangelina (2008), “En el caso de las políticas públicas de igualdad creemos que la imagen final del rompecabezas parece estarse aclarando en muchos países, cuando se define como la igualdad, en lugar de ser un propósito como los de los años 70 que se centran en incorporar la mujer al desarrollo” (pp. 44-45).

El *mainstreaming* de género supone de manera clara, el desarrollo del principio de igualdad en las políticas públicas y que respondan a una lógica interna a nivel institucional, que confluyen de manera coherente al logro de la igualdad total, integral de derecho y, de hecho.

En materia de la teoría de género, es claro que Costa Rica tiene amplio conocimiento del discurso, normativas, decretos, leyes, declaraciones y participación en reflexiones y acuerdos internacionales, las cuales se ejercen para tratar de eliminar toda forma de discriminación en contra de la mujer. A nivel estatal y específicamente en el ámbito institucional se han creado unidades, oficinas que tienen el objetivo de velar por el cumplimiento de la Política Nacional de Género (PIEG), diseñada en el año 2007, la cual se crea como un mandato del Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU), la cual constituye la ruta definida para que el Estado Costarricense avance hacia la igualdad y equidad de género, además, implica un esquema de gobernanza con múltiples actores para dar respuesta a problemas y necesidades de las mujeres y reducir las brechas de desigualdad,

se implementa mediante planes de acción, que establecen acciones estratégicas, metas e indicadores para el logro de la igualdad de género en Costa Rica.

Otra de las instancias relevantes de la institucionalidad pública en Costa Rica son los Comités Técnicos Asesores o Secretarías Técnicas, integradas por personas calificadas y representantes de las diferentes instituciones públicas que se articulan y tienen entre sus funciones, velar tanto, por el adecuado desarrollo de planes, programas y proyectos específicos que le corresponda, dirigidos a dar respuesta a las necesidades de la ciudadanía, como por el monitoreo y evaluación de los resultados esperados.

A partir de lo anteriormente expuesto, la información recopilada en el presente estudio desde los diferentes actores indagados y el rol tan importante de articulación, revisión/evaluación e implementación del Programa Fideimas que tienen las instancias ejecutoras pareciera que no se ha incluido de manera explícita, clara y focalizada en los procesos de capacitación del programa, la enseñanza específica de temas como la perspectiva de género, empoderamiento femenino, incorporación de vocabulario inclusivo en los materiales didácticos, incluidos los ejemplos o ejercicios que se utilizan en la instrucción, y la sensibilización en perspectiva de género del personal de apoyo, acompañamiento o asesoría técnica que se brinda a las mujeres.

### **CRITERIO DE RELEVANCIA**

**Medida en que los objetivos del modelo son congruentes y con las prioridades de desarrollo a nivel local, regional y nacional, y los compromisos que emanan de las agendas nacionales e internacionales en materia de desarrollo económico local y fortalecimiento de la autonomía económica de las mujeres.**

Las personas participantes del presente estudio, tanto actores clave de Fideimas como las mujeres beneficiarias, indican que un resultado importante que tuvieron en el mejoramiento de sus empresas, su vida personal y familiar, es debido al acceso a financiamiento, a la asesoría técnica y la capacitación empresarial provistos por el programa.

Por un lado, presentan mayor desarrollo económico, lo anterior en términos tanto de ingresos monetarios, adquisición y mejoramiento en la cantidad y calidad de la materia

prima para los productos y/o servicios que ofrecen, renovación o compra de equipo y/o maquinaria, alquiler o transformación de local o espacio designado para su emprendimiento, acceso a servicios o bienes, acceso a la educación, calidad y cantidad de la alimentación ha mejorado también, mayor disponibilidad de tiempo para atender necesidades personales, oportunidades de recreación, entre otros.

Se observa en el gráfico No 09 un aumento en los ingresos monetarios de las beneficiarias producto del financiamiento recibido por Fideimas, las mujeres empresarias manifiestan que efectivamente recibir dicho ingreso económico les ayudó mucho para optimizar aspectos logísticos, infraestructura, compra de materia prima, mejores materiales, etc.

No obstante, indican también que el crecimiento de su empresa no solo se debe al financiamiento recibido, reconocen que las capacitaciones y asesoría técnica también les ha ayudado, sin embargo, la percepción de algunas de las mujeres participantes de los grupos focales, es que aún requieren más capacitaciones en otros temas de gestión empresarial, lo cual en términos cuantitativos se obtuvieron datos sumamente positivos alrededor de la evaluación de las capacitaciones recibidas, y se apuntaron como los temas mencionados como los que desean recibir, los siguientes:

- ✓ Finanzas y contabilidad
- ✓ Gestión de ventas, mercadeo
- ✓ Uso de redes sociales
- ✓ Uso de equipo de cómputo y programas informáticos.
- ✓ Encadenamientos productivos

En ese sentido, es claro que el financiamiento recibido es clave para hacerlas crecer, de esta manera, se evidencian cambios sustanciales en las condiciones y calidad de vida de las mujeres beneficiarias del programa y sus familias, las nuevas condiciones que experimentan ellas, constituyen un avance en la lucha por la disminución o eliminación de la brecha de género en cuanto a empoderamiento femenino, autonomía económica y en la toma de decisiones, mejoramiento de la autoestima, re-significación personal ante la apropiación de su nuevo rol como empresarias y los nuevos modelos de comportamiento, acciones y respuestas que se implementan en los hogares, lo cual significa nuevos aprendizajes de interacción, comunicación, motivación para la búsqueda de nuevas y mejores oportunidades para acceder a la educación, salud, trabajo digno y remunerado, con un enfoque integral del desarrollo humano, entre otros aspectos.

Ciertamente desde la teoría del programa, éste promueve la inclusión de la perspectiva de género, con especial atención en el logro de la inserción económica de las mujeres y su

desarrollo empresarial, como se evidencia hay un avance en el mejoramiento de las condiciones de las mujeres y sus familias. No obstante, como se mencionó anteriormente, es necesario educar hacia un conocimiento más consciente de la perspectiva de género y los beneficios que se obtienen al integrar a su cotidianidad, mostradas en acciones concretas que se manifiestan en primera instancia en su manera de pensar y posteriormente en sus conductas, ellas reconocen que su vida ha mejorado, y la mayoría se lo atribuye al préstamo y a lo aprendido en las capacitaciones, pero la mayoría no reconocen que son ellas desde su esencia, nueva autoimagen y autoafirmación las que han cambiado, primero internamente y después en la potenciación de sus habilidades y capacidades técnicas y personales.

### **CRITERIO DE EFICACIA**

**Medida en que las acciones implementadas y los bienes y servicios entregados han contribuido a generar algún cambio, en la dirección de los efectos esperados y en términos de efectos no planificados.**

*¿De qué manera el programa ha logrado alcanzar los objetivos propuestos en su diseño, en términos de resultados esperados y no esperados?*

Para determinar el alcance de los objetivos del programa FIDEIMAS entre las personas beneficiarias, se consideraron tres variables: las alianzas y encadenamientos productivos, cantidad de personas empleadas en el negocio y estado de formalización.

Como se observa en el gráfico No 26. del total de las mujeres entrevistadas el 41.4% menciona haber creado una o varias alianzas con otros emprendimientos. Entre las alianzas o cooperaciones con mayor mención se encuentra la venta o compra de productos a otras personas emprendedoras, considerando entre ellos la compra de insumos o productos terminados listos para la venta.

Se observa la concreción de alianzas con otras empresas en las distintas variables expuestas, sin embargo, es importante en este análisis considerar las razones por las cuales el otro 58,6% de las mujeres participantes del programa no lo han logrado. Al respecto, algunas de las personas que participaron en los grupos focales mencionaron: *“no sé cómo hacer esos encadenamientos o alianzas con otras compañeras, no me dieron esa capacitación, prefiero trabajar sola, quisiera que hubiese mayor comunicación entre nosotras para ayudarnos más entre todas, las capacitaciones nos enseñan sobre el tema,*

*pero no hay seguimiento, nos dejan solas y para uno no es tan fácil.”* (mujeres participantes de los grupos focales).

El segundo aspecto considerado es la capacidad de emplear personas en el emprendimiento. El gráfico No. 26 muestra que antes del crédito, el 83% de las unidades productivas en marcha eran unipersonales, después de recibir el crédito esta cifra se redujo a un 61%, como resultado de la contratación de personal en el negocio. Esto representa una variación significativa de 22p.p. Por su parte, los emprendimientos lograron aumentar la capacidad de empleabilidad, donde el 9% emplea a dos personas, 8% de tres a cinco y 1% se encuentra dando trabajo a 6 o más colaboradores.

Con respecto al tercer aspecto, relacionado con el estado de formalización de los negocios, se determinó que el estado de trámites hacia la formalización de los emprendimientos ha presentado mejoras significativas. El gráfico No. 26 indica que, del total de negocios en marcha, 33.3% de ellos tenían al menos un trámite vigente, mientras que después del crédito esta cifra subió a 63.5%. Después de obtener el crédito, el trámite más observado es la inscripción como contribuyente ante la Dirección General de Tributación con un 52.4% de los casos, seguido por la inscripción ante la Caja Costarricense de Seguro Social como patrono y el permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud, ambos con 28.6%.

Al hacer el análisis de los datos obtenidos en el gráfico No. 29 , al considerar el proceso de formalización de los emprendimientos con estas características se observa que antes del crédito, 11.4% de los emprendimientos podían ser considerados en estado de formalización, mientras de después de haber obtenido el crédito 18.6% cumplieron con los requisitos.

Además, el gráfico No. 30 muestra la cantidad de negocios formalizados por sector productivo. Se observa que de los 7 sectores productivos (ganadería, agricultura, turismo, comercio, industria, servicios y pesca), distribuidos en el 100% de las mujeres del estudio, solo en tres de ellos han logrado alcanzar un estado de formalización: Industria, Comercio, Servicio.

### **CRITERIO DE SOSTENIBILIDAD**

**Medida en que los beneficios generados, de manera específica en las mujeres se pueden mantener en el tiempo y puedan desarrollarse de manera sostenida y mejorada en el territorio y con posibilidades de replicarse en otras regiones.**



Los datos cuantitativos evidencian que, del total de las 70 unidades productivas indagadas en el presente estudio, 13 presentan un estado parcial de formalización, ya que solo cumplen con algunos de los requisitos solicitados para alcanzar el estado total de formalización como se muestra a continuación:

- ✓ 9 con permiso de funcionamiento
- ✓ 7 con patente municipal
- ✓ 3 tiene registro sanitario
- ✓ 5 cuenta la condición PYME del MEIC
- ✓ 1 tiene registro PYMPA del MAG

Ciertamente, desde las instancias nacionales se consideran como uno de los factores de éxito de un emprendimiento empresarial, que cumpla con todos los procesos y/o procedimientos legales para alcanzar el estado de formalización óptimo que asegure también su permanencia en el mercado. Además de que el negocio no muera, existen otros beneficios de la formalización, como lo indica a continuación el MEIC:

*“Las empresas tienen mayor posibilidad de crecimiento y ganancias, reduce al mínimo riesgo legal, denuncias y multas, permite aprovechar los beneficios de que dan algunas leyes (Ley 8262), acceso a financiamiento, acceder a otros mercados y/o encadenamientos empresariales, tener su empresa registrada, acceso a servicios e desarrollo empresarial, acceso a innovación tecnológica.”*  
(<https://www.pyme.go.cr/cuadro2.php?id=1>).

Los beneficios mencionados anteriormente constituyen variables fundamentales que favorecen fortalecimiento, consolidación y permanencia de las empresas en el mercado nacional y con potencial para incursionar en otros internacionales, al respecto el MEIC, indica en el Estudio Situacional de la PYME serie 2012-2017:

*“Es fundamental generar un entorno adecuado para impulsar la formalización, la consolidación y el crecimiento de los negocios, así como promover los encadenamientos productivos para favorecer la creación y el fortalecimiento de las PYME en Costa Rica. Esta tarea es asumida por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), como “ente rector de las políticas públicas de Estado en materia de fomento a la iniciativa privada, desarrollo empresarial y fomento de la cultura empresarial para los sectores de industria, comercio y servicios, así como para el sector de las pequeñas y medianas*

*empresas”, según se establece en el artículo 1 inciso b) de la Ley 6054”. (MEIC, 2019, p.7).*

En el caso de las mujeres indagadas en el presente estudio, los resultados muestran que el 91% de sus negocios no cumplen con los requisitos para estar formalizadas y el otro 9% solo cumple con algunos de estos requisitos, finalmente, como se muestra en los resultados cuantitativos, solo 1 unidad productiva está formalmente constituida. Al ser la formalización un aspecto tan importante para el crecimiento y sostenibilidad de una empresa, como muy bien se ha indicado, se requiere un mayor esfuerzo de parte del programa Fideimas para fortalecer las acciones tanto educativas, desde las capacitaciones que se ofrecen, como en el seguimiento que se brinda mediante la asesoría técnica para que las empresarias cuenten con un entorno empresarial habilitador que les permita surgir, consolidarse, madurar y mantenerse en el tiempo.

Algunas de las mujeres participantes de los grupos focales, mencionan al respecto: *“conozco algunos de los requisitos para formalizar mi empresa, pero no sé cómo hacerlo, todavía no lo tengo claro”, “formalizarse es muy caro, no cuento con los medios para hacerlo”. (mujeres participantes de los grupos focales).*

Desde las personas ejecutoras del programa, una persona entrevistada, mencionó: *“Uno de los mayores obstáculos que se les presenta a las mujeres del programa, es la formalización de estas unidades productivas, en donde el tema de las cargas sociales incide fuertemente en la estructura de costos, que hace muchas veces que las mismas no sean competitivas y los ingresos recibidos producto de sus empresas no les permite avanzar hacia la formalización, solo hacia la subsistencia, eso es muy triste”. (Enlace Universidades).*

Lo cual desde una interpretación de la información recopilada, tanto de manera cuantitativa, como cualitativa, en relación de cómo invierten las mujeres beneficiarias lo generado por sus emprendimientos, arrojan que se destina a pago de servicios, educación, reinversión, subsistencia, etc, como se puede corroborar al en el gráfico 39, lo que hace suponer, sumado a lo obtenido de la evaluación de madurez empresarial de las mujeres, que las ideas productivas de las partícipes del programa y tomadas como muestra de este estudio, realizado en la GAM, las prioridades giran en alcanzar la optimización de los nivel de vida de su familia, donde es importante resaltar que muy a pesar de no alcanzar niveles óptimos en la variable formalización, donde el promedio de las emprendedoras tiene en el mercado un promedio de 9.5 años, con los que ha podido hacer frente a las necesidades socio económicas de sí mismas y de sus familias, lo que han logrado, según lo obtenido en el relación a la percepción de los motivos del porque su situación a mejorado, el 55%

apunta a que después de haber recibido el crédito por parte de FIDEIMAS, lo que se evidencia una vez más en lo expresado en los grupos focales y lo manifestado por la persona ejecutora del programa mencionada anteriormente, en que el costo de las implicaciones de formalización sea una razón del porqué no llegan a lograrlo.

Lo anterior, en consecuencia, no es una variable que se le pueda atribuir como responsabilidad de llevarse a cabo por parte del programa de FIDEIMAS, ya que las disposiciones legales, en cuanto a tramitología, costo de las cargas sociales, falta de conciliación entre los diferentes organismos que conforman la cadena de instituciones a las que se debe de aplicar, dependiendo del tipo sector productivo al que pertenece la idea productiva, se convierten en obstáculos, que el programa no puede eliminar, y por ende el esfuerzo que se realice no traspasará la línea de ser informativo, y de sensibilizar a la población participante de los beneficios que puede significar en términos de crecimiento para los negocios que estas mujeres lideran.

Sin embargo, desde los esfuerzos que hace FIDEIMAS, para alcanzar la disminución de brechas socio económicas, inserción laboral, etc; vinculadas con la perspectiva de género, se recomienda la elaboración de iniciativas que lleguen a incidir en el favorecimiento de la flexibilización diferenciada de ciertos requisitos de formalización en beneficio de perfil específico de mujeres emprendedoras que atiende.

Un aspecto a considerar en el presente estudio, es que la información provista del proceso de indagación, especialmente de las mujeres participantes del programa, está concentrada en las unidades empresariales ubicadas en San José, lo cual limita el análisis del estado de permanencia y/o sostenibilidad de las mismas, (entre otras variables), situadas en Alajuela, Heredia, zonas incluidas en el Gran Área Metropolitana, lo cual limita de manera significativa el análisis global del estudio.

Se determinó, según el gráfico No.24 que, de las 70 mujeres participantes del estudio, 9 cesaron su actividad productiva, representando el 12.9% de las entrevistadas. Las razones que manifestaron para su abandono fueron entre otras: la afectación de la pandemia de Covid-19, aspectos personales o familiares, consiguieron un empleo remunerado, no venden sus productos y por lo tanto no generan ni ingresos ni ganancias, esto según lo muestra el gráfico No. 24

Múltiples estudios a nivel nacional e internacional muestran que las consecuencias producidas por la afectación de la pandemia de Covid-19 fue, en muchos casos devastadora y como consecuencia de ello desaparecieron, esto en todos los sectores económicos.

El INEC indica que 91% de empresas señalaron reducción de ingresos. Además, señala que el sector que presentó mayor afectación por el COVID-19 fue Comercio, en donde 96 de cada 100 empresas manifestó haber tenido algún tipo de consecuencia por la pandemia, sin embargo, en todos los sectores de actividad económica, se observa el mismo comportamiento que en el ámbito nacional; es decir, la reducción de los ingresos, de las ventas y de la jornada laboral son las tres principales consecuencias indicadas. (INEC, 2021).

Otras consecuencias de relevancia indicadas por el INEC, son: la reducción de las ventas (90 %), disminución de la jornada laboral (64 %), disminución de planilla (32 %), cierre temporal (28 %), el aumento de gastos de operación (23 %) y la implementación del teletrabajo (15 %). Por su parte, el 19 % de las empresas contó con algún tipo de beneficio para hacerle frente a los efectos adversos provocados por la pandemia. Los principales beneficios recibidos fueron la readecuación de créditos financieros (46 %) y otros relacionados con el alquiler de local y cargas sociales (38 %) (posposición de pago, disminución del monto o no pago, entre otros.” (INEC,2021, :<https://www.inec.cr/noticia/94-de-las-empresas-impactadas-por-efectos-del-covid-19>).

Desde los actores ejecutores del programa y los enlaces de las universidades, la información recopilada indica que Fideimas hizo un esfuerzo importante para apoyar a las mujeres y sus empresas durante la pandemia, adaptó el modelo de gestión relacionados con el desarrollo de las capacitaciones para el fortalecimiento técnico de las empresas y acentuó su labor en brindar asesoría técnica permanente, tanto presencial (cuando se pudo), como vía telefónica, a las mujeres para que sus negocios permanecieran durante la crisis.

Con respecto al tema financiero y relacionado con los créditos otorgados se adecuaron los plazos y montos de sus obligaciones económicas para responder adecuadamente a las instancias financieras que les otorgaron los créditos, la mayoría indicó favorecerle a ellas, sus familias y el negocio, no obstante, un número reducido manifestó que esta solución afectó el flujo de caja al aumentar la cuota después de las prórrogas.

Al respecto se menciona: *“hemos tratado de apoyarlas en todo lo que necesiten para que sus negocios no mueran, especialmente, la asesoría técnica ha sido fundamental, con visitas y con llamadas, hemos estado pendientes de ellas”, “se pararon las capacitaciones y se dio énfasis a acompañarlas y potenciar sus conocimientos y habilidades en el uso de la tecnología para que aprendieran a ofrecer y vender sus productos o servicios vía internet”, “las mujeres han aprendido a usar sus dispositivos electrónicos para vender, antes no lo hacían tanto, vendían mayormente sus productos en las ferias presenciales, pero ahora la*

*mayoría ha aprendido a usar la tecnología para permanecer en el mercado.”. (personas ejecutoras del programa y enlaces universitarios).*

En el caso de las mujeres participantes del estudio, la mayoría reconoce que el programa les ha ayudado mucho durante la pandemia, coinciden en que el acompañamiento técnico ha sido fundamental para estar todavía en el mercado, la flexibilidad en prórrogas de pago y reacomodo de plazos en sus préstamos por parte de las entidades financieras en apoyarles con el préstamo también ha sido fundamental.

Algunas de ellas manifiestan: *“sin ellos no hubiera podido seguir, me llaman para cómo me va, ver si estoy vendiendo”, “desde el inicio de la pandemia se comunicaban, antes no podían venir, pero me llamaban”, “me siento abandonada, estoy estancada no me llaman, ni me visitan”, “me enseñaron a usar mi teléfono para vender, pero eso me cuesta mucho, no es fácil para mi”.*

Finalmente, vale mencionar que partiendo de estos últimos puntos abordados, en relación a los resultados de cierre de 9 de las ideas productivas, partiendo del análisis de los 70 casos específicos participantes del presente estudio, la percepción de las profesionales a cargo del mismo, sumado a los datos arrojados de los instrumentos aplicados, las entrevistas realizadas, tanto a las mujeres emprendedoras, como a las personas ejecutoras, es que a raíz de las medidas implementadas por el programa la cifra de emprendimientos que cesaron de forma definitiva no fue extremo, y que por el contrario un fuerte porcentaje se mantiene vigente.

De lo anterior, se desprende el hecho de considerar la posibilidad de poder catalogar a las mujeres emprendedoras participantes del programa que se mantienen vigentes con sus emprendimientos a pesar de lo vivido a consecuencia de la Pandemia, la presencia de la resiliencia tanto personal como empresarial, partiendo de lo expuesto por Cristián, A., Erazon, A.,Héran.,A. Ortiz, F. (2021), quienes expresan que: “El término resiliencia viene del verbo en latino resilio, esto quiere decir regresar, volver al estado inicial, rebotar ... La Real Academia de la lengua de España lo incluye en su diccionario como la capacidad humana para asumir con flexibilidad situaciones de límite y sobreponerse a ellas.(p.368)

A nivel empresarial se define como: “la capacidad que una compañía tiene para lograr simplificar el impacto rebote y tal cual poder hacer frente a las adversidades”.(García-Merino, et al. 2015, como se citó en Cristián, et al. 2021 .(p.368)

Siendo que estas mujeres, tomaron una actitud de búsqueda de sobrellevar la situación de crisis vivida por la pandemia, donde por ejemplo, como se muestra estadísticamente el 53% de las ideas productivas analizadas en este estudio pertenece al sector de industria,

siendo el textil el más representativo, uno de los cuales vio la oportunidad dentro del contexto de la pandemia de confeccionar mascarillas como forma de adaptarse a las necesidades del momento y del entorno, y por otra parte, algunas mujeres se dedicaron a la confección de diferentes opciones de productos alimenticios para poder seguir adelante en el cumplimiento de la satisfacción de sus necesidades primarias, en relación, a alimentación, abrigo, y seguridad, según lo dispuesto en la pirámide de necesidades de Maslow en sus primeras dos líneas básicas.

## ALCANCES Y LIMITACIONES DEL ESTUDIO

### Alcances y limitaciones del proceso de visitas in situ

En cuanto a los alcances, se logra cumplir con la muestra de las 70 mujeres necesarias para cumplir con el objetivo general del estudio. A continuación, se muestra la distribución de mujeres visitas según la provincia de residencia.

En primera instancia, es posible observar una limitación en cuanto a la distribución de mujeres visitadas, tomando en cuenta que San José y Cartago tienen la mayor representatividad en el presente estudio. Para ello fue necesaria un total de 144 proponentes, de las cuales se encontraron 74 con alguna limitación para realizar la visita.

Como limitantes entre las 74 mujeres no visitas, cabe destacar las siguientes situaciones:

- ✓ Se percata que la base de datos inicial cuenta con un total de 70 mujeres proponentes, de las cuales 17 personas residen fuera del Gran Área Metropolitana. Considerando que la contratación y el estudio solamente incluye personas cuyo domicilio está en la GAM, se hace una primera solicitud para reponer las proponentes en la muestra total, dejando por fuera 7 mujeres de Alajuela, 4 de Heredia y 3 de San José y 3 Cartago.
- ✓ En el transcurso de las coordinaciones de visitas, se encuentra una segunda barrera, donde la base de datos aporta números de teléfono no existentes, o bien la proponente no contestó el teléfono ni los mensajes de texto ni WhatsApp enviados. Este factor representa 36 mujeres del total, siendo 34 de San José, 7 de Cartago y 3 de Heredia.

- ✓ Finalmente, 15 mujeres que atendieron el mensaje inicial, sin embargo alguna circunstancia particular les impidió recibir la visita, 8 de ellas residentes de San José, 3 de Cartago, 3 de Alajuela y 2 de Heredia. En estos casos, es importante mencionar la situación de la pandemia y las recomendaciones de las autoridades de evitar contactos como una de las justificaciones para no recibir la visita. El otro factor fue el cambio de actividad económica o la falta de interés de participar en el estudio.

Tabla 07: Distribución del universo poblaciones de proponentes del estudio según el cantón de residencia

HEREDIA	15	10.42%
ALAJUELA	15	10.42%
CARTAGO	38	26.39%
SAN JOSE	76	52.78%
<b>TOTAL</b>	<b>144</b>	<b>100.00%</b>

Al observar el universo poblacional de proponentes (tomando en cuenta las visitas efectivas y las no visitadas), se puede observar una distribución inicialmente inclinada a los cantones de San José y Cartago, lo cual dificulta encontrar un balance de proporciones iguales en los cuatro cantones abordados por el estudio. Sumando a este error de sesgo, estadísticamente aumenta la probabilidad de falta representación de provincias tomando en cuenta el total de cantones que aportan a la GAM las provincias de San José y Cartago.

Otras de las limitaciones observadas fue la imposibilidad de abordar una mayor representación de mujeres con créditos en proceso de ejecución comprobada en la base de datos aportada por FIDEIMAS, donde solo 2 de las entrevistadas se encontraban en caso comprobado de ejecución. Las barreras antes descritas forman parte de las situaciones que imposibilitaron incluir en la muestra total mujeres en este estatus crediticio.

Finalmente, se considera la limitación de sesgos propios de estudios de esta naturaleza, donde algunos de los resultados están en función de la percepción de la persona entrevistada, percepción que puede tener algún grado de variabilidad y no están estrictamente relacionados con datos 100% fehacientes.

## Alcances y limitaciones del grupo focal

El principal alcance fue alcanzar la cuota necesaria para el cumplimiento del objetivo general del estudio. Las sesiones virtuales se llevaron sin inconvenientes importantes por reportar, promoviendo la participación democrática, segura y equitativa de las participantes. Cabe destacar que entre los comentarios finales de la sesión de varias de las mujeres beneficiarias, agradecieron ser tomadas en cuenta para este espacio al contar con una oportunidad para ser escuchadas, además de tener la oportunidad de conocer a otras mujeres emprendedoras en condiciones similares

Otro alcance por destacar fue la participación de todas las mujeres beneficiarias, al aportar respuestas claras a cada pregunta realizada. Se logró brindar un espacio de conversación abierta, siempre guiada por la facilitadora del grupo focal para evitar perder la intención del espacio.

Por otro lado, la principal limitación fue al igual que las visitas in situ, la representación equitativa de beneficiarias por cantón. Nuevamente, la proporcionalidad del universo poblacional y las visitas efectivas por cantón es una particularidad por destacar en la elección de mujeres para el grupo focal.

Otros inconvenientes encontrados durante el proceso:

- ✓ El horario propuesto para los grupos focales fue de 5:00pm a 7:00pm, tomando en cuenta que varias deben cumplir con una jornada laboral diurna. Sin embargo, las labores de segunda y tercera jornada impidieron que atendieran a la invitación.
- ✓ Un segundo aspecto fue la conexión a internet, donde algunas de las convocadas aducen falta de señal como barrera para atender reuniones virtuales.
- ✓ Otro aspecto por mencionar es la falta de conocimiento en el uso de herramientas digitales, en este caso la herramienta para reuniones virtuales ZOOM. Algunas de las asistentes a la reunión comentaron requerir apoyo de un familiar o conocido para descargar y conectarse a la aplicación. Aunque no fue una limitación que afecta directamente la realización del grupo focal, si cabe considerarlo como barrera de acceso a las beneficiarias.



## Alcances y limitaciones de las entrevistas a personas funcionarias y de apoyo al programa FIDEIMAS

Como primer alcance, se determina la consecución del objetivo de las entrevistas al personal de apoyo del programa, logrando así obtener entrevistas con 12 de las 13 personas definidas al inicio de la presente contratación.

El enfoque de abordaje permitió enlazar en este estudio la percepción de las beneficiarias con la data de sus operaciones crediticias y el conocimiento de personas funcionarias sobre el programa gracias a su experiencia laboral.

Las entrevistas se llevaron a cabo según lo planeado, donde la entrevistadora contó con la plena participación de la persona entrevistada en tiempo y disposición, contestando las preguntas con anuencia.

No obstante, no fue posible realizar la entrevista a uno de los enlaces institucionales debido a complicaciones de agenda. Aunque se coordinaron sesiones en reiteradas ocasiones, no fue posible concretar. Sin embargo, esta ausencia no afectó significativamente el objetivo metodológico.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Fortalezas del programa FIDEIMAS

En general se determinó que el programa Fideimas, establece las necesidades de las mujeres en términos económicos y sociales, para el caso específico de las unidades productivas, determina las carencias de conocimiento y asesoría técnica empresarial de las mujeres que solicitan participar en el programa, esto, mediante la aplicación de instrumentos diagnósticos focalizados y diseñados para tal efecto, por lo que el modelo de gestión establecido en la teoría del programa, es congruente con las necesidades de la población meta del mismo y con las prioridades de desarrollo y fortalecimiento de la autonomía e independencia económica para la promoción de la disminución de la brecha de género en todos los espacios, entre éstos, el núcleo familiar, comunidad, unidad productiva que desarrollan las féminas, y en general en los distintos contextos a nivel regional y nacional, para promover el empoderamiento personal y empresarial de ellas.

Las distintas personas gestoras del programa y proveedores de servicios complementarios manifiestan que el programa ofrece, un apoyo significativo a las mujeres y sus familias, la posibilidad de potenciar los emprendimientos empresariales y/o actividades productivas, mediante el acceso a recursos educativos, financieros y asesoría técnica de forma individual o grupal ayudan a consolidar y/o formalizar su modelo de negocio, con posibilidad de que se expandan tanto a nivel nacional como internacional, mostrando el rol protagonista y relevante de las mujeres en el desarrollo educativo, económico, social, empresarial en el país, dentro y fuera de éste.

Adicionalmente, desde la percepción de las personas entrevistadas y ejecutoras del programa, se muestra la importancia y atención que éste otorga para tratar de disminuir la brecha de género entre hombres y mujeres para que ellas cuenten con mayor acceso a trabajo digno, oportunidades de educación, empoderamiento personal mediante la gestión del conocimiento, el aprendizaje colectivo, alianzas estratégicas y asesoría técnica personalizada en igualdad de condiciones y equidad con respecto a los hombres.

Los perfiles crediticios de las mujeres de la GAM participantes cumplen con las características descritas por la teoría de género, donde muestran menor aversión al riesgo, a solicitar montos menores, el uso de los fondos considera el bienestar propio y de grupo familiar o de apoyo, tienden a representar menos costos para las organizaciones crediticias al preocuparse por honrar la deuda en tiempo y forma.

Como ya se señaló durante el análisis de resultados, al comparar la evidencia referente a la situación socioeconómica de las mujeres beneficiarias y los datos estadísticos de otros

estudios, se observa una mayoría de casos que van camino de la independencia económica, al superar la línea de pobreza básica y extrema. Además, las condiciones de vivienda son óptimas al no observarse un resultado significativo de hogares en hacinamiento.

La conectividad a internet en los hogares ha mejorado sustancialmente, gracias al acceso a telefonía móvil, internet fija y computadoras en el hogar. Esta situación tiene relación no solo con los aspectos propios de la obtención del crédito por parte de FIDEIMAS; sino también con factores externos como las políticas nacionales, actores institucionales relacionados y la pandemia como acelerador del proceso.

El programa FIDEIMAS a través del crédito tiene un efecto positivo en aspectos de ingresos, producción, crecimiento del negocio entre las mujeres participantes del estudio. La evidencia permite concluir que los objetivos del programa logran mejorar las condiciones de unidades productivas con las características particulares propias de la muestra analizada.

De acuerdo con la información recopilada, tanto actores ejecutores del programa como las mujeres que reciben el adiestramiento reconocen que las personas de apoyo técnico, especialistas en los diferentes temas que se desarrollan en las capacitaciones, tienen conocimiento y muestran dominio en cada uno de ellos.

La pandemia ocasionada por Covid-19 tuvo un efecto inmediato y predominante en las ventas de los emprendimientos. Este dato concuerda con otras investigaciones nacionales. Las restricciones y cierres sanitarios complicaron el flujo de caja. En contraste, la cantidad de emprendimientos cesados entre las participantes es relativamente baja tomando en cuenta el tiempo promedio de los mismos y los niveles de madurez. Esto sugiere que el crédito y demás servicios brindados por el fideicomiso sirven como factor de éxito en la muestra analizada. La capacidad de los negocios de apalancar sus operaciones a través de la adquisición de equipo, materia prima, mejorar las condiciones en la zona de trabajo, entre otros usos pertinentes y propios de la unidad productiva, habría permitido fortalecer los negocios antes de la llegada de la pandemia.

Lo anterior, da pie a definir a las mujeres emprendedoras participantes del programa que se mantienen vigentes con sus emprendimientos a pesar de lo vivido a consecuencia de la Pandemia, la presencia de la resiliencia tanto personal como empresarial, lo cual es una característica importante de señalar.

Todas estas observaciones se canalizan en la buena reputación de FIDEIMAS entre la amplia mayoría de las mujeres entrevistadas. Esta podría canalizarse como un valor agregado para los objetivos institucionales, considerando su alcance nacional. Esta percepción es la suma de varios elementos propios del programa: el 95% de las mujeres recomendaría el programa, donde los comentarios con mayor frecuencia entre las entrevistadas están los aspectos del aval y la oportunidad de acceder al financiamiento, la tasa de interés y la agilidad en los trámites. También destacan la atención por parte del personal y satisfacción con los servicios complementarios.

### **Oportunidades de mejora para el programa FIDEIMAS**

Actualmente, los esfuerzos del programa FIDEIMAS con el otorgamiento del crédito demostraron tener efectividad en la reducción de factores de vulnerabilidad económica de las mujeres participantes, sin embargo, no se encontró un impacto similar en los niveles de madurez empresarial de las unidades productivas representadas. Considerando el análisis de los datos arrojados por el instrumento de madurez empresarial, los negocios de las participantes se mantienen en un estado fragmentado, señalando así que no se puede demostrar un efecto directo en la mejora de la gestión administrativa producto de la obtención del crédito u otros servicios complementarios de FIDEIMAS.

Al considerar la variable “cantidad de personas empleadas en el negocio”, como un posible indicador de eficacia del programa, se observa que el logro del mismo es lento o insuficiente, ya que a pesar de que hay una variación de 22p.p. de empresas que contrataron a más personal después de recibido el crédito, todavía prevalece un 61% en estado unipersonal que no ha alcanzado el resultado esperado para ese indicador.

Por otro lado, dentro de la percepción de las mujeres participantes de los grupos focales, sumada a la de las personas ejecutoras del programa que fueron entrevistadas, se indicó, que el programa no da abasto para atender a un número mayor de mujeres, ya que, ellas y ellos perciben que existe varias mujeres más de las que son atendidas y partícipes del programa, que desean acceder al mismo, lo cual consideran se debe especialmente al no cumplir ellas con los requisitos<sup>4</sup> para acceder al programa Fideimas, y particularmente a un préstamo, siendo el mayormente señalado, el relacionado con el récord o historial

---

<sup>4</sup> Requisitos para acceder al programa Fideimas:

Contar con la Ficha de Información Social del IMAS y calificar en los parámetros de pobreza establecidos por la Institución.

Contar con habilidades emprendedoras.

Contar con un emprendimiento en marcha.

Tener un récord crediticio limpio.

crediticio, viéndose imposibilitada de apoyar a todas aquellas que se encuentran en una condición de pobreza o pobreza extrema y desean emprender y/o desarrollar una idea empresarial.

Por otra parte, al analizar los contenidos del programa y los temas que aborda, se percibe que no parece existir la inclusión de charlas o talleres que contengan temas sobre: sensibilización hacia la perspectiva de género, teoría de género, empoderamiento femenino, autonomía económica y en la toma de decisiones, por lo que se señala como un aspecto a tomar en cuenta como una oportunidad de mejora del programa.

### **Recomendaciones de abordaje complementarias**

Como primer aspecto a señalar, los factores de baja escolaridad, combinados con elementos de tipo de jefatura, pobreza multidimensional y hacinamiento pueden considerarse como amenazas latentes para la estabilidad económica de los hogares representados en el estudio. Por ello, se recomienda incluir en los abordajes de seguimiento mecanismos para identificar los cambios significativos en estas condiciones y contar con aliados institucionales que puedan brindar auxilio en estos temas. De esta forma, se podrá sostener a mediano y largo plazo el impacto positivo propio del crédito y los servicios complementarios del FIDEIMAS entre la población beneficiada.

Es imperante valorar la necesidad de sensibilizar y dar a conocer a las mujeres, sus familias, organizaciones del sector público y privado, así como a la ciudadanía en general, la importancia de realizar las labores del hogar y de cuidado en corresponsabilidad, donde se suma la necesidad de incidir en el cumplimiento de La Política Nacional de Cuidados promulgada en el 2021, en la cual se establece como su segundo enfoque la “Corresponsabilidad de los Cuidados”, y como cuarto eje estratégico “Contribuir a la generación de condiciones para el cierre de brechas de género, especialmente de las mujeres”, como medida para hacer cambios paulatinos y significativos en la generación de la igualdad y equidad de las mujeres, dejando de perpetuar los mecanismos socioculturales y patriarcales que generan la desigualdad e inequidad.

Dentro de los resultados de los niveles de madurez de los emprendimientos de las mujeres participantes, existen casos en estado fragmentado con gestión satisfactoria. Esos negocios ya consideran algunos elementos financieros, de ventas, operativos y organizacionales que están aportando valor, sin embargo, las acciones aún no son suficientes para lograr clasificar a siguientes etapas de madurez. Se recomienda evaluar

acciones puntuales para esta población a través de servicios complementarios diseñados con el objetivo de apoyar en la evolución empresarial.

El área financiera es aquella con mayor deficiencia entre las unidades productivas representadas en el estudio. La falta de análisis de rentabilidad, manejo inadecuado del flujo de caja y los inventarios, además de carencias en los hábitos de generación de registros financieros son algunos de los factores que llevan a resultados deficientes. Por ello se invita al programa a considerar esta área en las unidades de negocio con perfiles similares a los de las mujeres beneficiarias de la GAM que participaron del estudio, como prioritaria dentro de los aspectos de capacitación y acompañamiento.

Por otro lado, considerando los objetivos y las características del programa FIDEIMAS, sus aliados estratégicos y su relevancia institucional, se sugiere considerar apoyar a las mujeres beneficiarias a la eventual vinculación en otros proyectos de aceleración empresarial del ecosistema emprendedor costarricense a través de encadenamientos para alcanzar este objetivo.

La formalización también es un área con potencial en el crecimiento de los negocios; los emprendimientos beneficiados con créditos del programa muestran tímidos avances en este aspecto. Los gastos que representan la formalización en la estructura de costos global de los emprendimientos son parte de las razones para mantener los negocios en la informalidad. También el desconocimiento lleva a las beneficiarias a obviar trámites que podrían traer beneficios competitivos en su estrategia comercial.

Se recomienda reforzar las habilidades asociativas de las mujeres beneficiarias, a través de los distintos servicios complementarios al crédito. Además, se recomienda dar seguimiento a los casos para lograr sistematizar y categorizar variables propias de los emprendimientos femeninos participantes del programa FIDEIMAS, sirviendo así como un referente más para canalizar el otorgamiento de créditos.

En el caso de la pandemia y la crisis producida por Covid-19, así como sus consecuencias a todo nivel, constituyen variables imprevistas, que se deben adicionar a las causas de abandono o cierre de algunas unidades productivas del programa, las cuales deben ser consideradas en el modelo de gestión del mismo, como una oportunidad para adecuar y/o añadir temas de capacitación y asesoría técnica, para que sea congruente con las nuevas necesidades de las mujeres y de esta manera fortalecer y promover la sostenibilidad de las empresas del programa, por ejemplo: adquisición de conocimiento fundamentales sobre planificación estratégica, contabilidad, administración de recursos,

lineamientos para exportar, comercio internacional, uso de nuevas herramientas tecnológicas para potenciar su empresa en el acompañamiento o asesoría técnica acompañamiento es necesario sus procesos y su desempeño para responder efectivamente a las demandas de los mercados meta, fuera y dentro del país.

Como demuestran los resultados analizados, tanto las mujeres beneficiarias como las personas ejecutoras lograron adaptarse a la realidad de la pandemia considerando herramientas tecnológicas y los nuevos enfoques para la interacción. Se insta al programa a mantener dichas acciones y reafirmar estas tendencias en las personas beneficiarias que dispongan de las condiciones para hacer, teniendo siempre presente las brechas digitales aún existentes en el país.

Considerar un plan o ruta de capacitación y acompañamiento para las personas beneficiarias de crédito, donde se pueda definir de forma clara y oportuna los servicios que recibirá posterior a la obtención del crédito.

En el mismo orden de ideas, se recomienda implementar mecanismos de monitoreo y evaluación, que sean utilizados, para medir los avances alcanzados por las personas beneficiarias en términos de aplicación de los contenidos abordados en las capacitaciones desarrolladas por el programa, debido a lo señalado con anterioridad en relación a lo percibido por las personas responsables de recabar y analizar los datos obtenidos de las respuestas brindadas por las féminas participantes de este estudio, alrededor del instrumento de madurez empresarial, donde se interpreta la falta de aplicación.

## Referencia bibliográfica

Brenes, J. (2021). *Sistematización: “ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA Y ECONOMÍA DE LOS CUIDADOS: Transformación Social Ecológica con perspectiva de género, CANAESS. San José.*

Castiblanco Moreno, Suelen Emilia. La construcción de la categoría de emprendimiento femenino Revista Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión, vol. XXI, núm. 2, diciembre-, 2013, pp. 53-66 Universidad Militar Nueva Granada Bogotá, Colombia

Cristián, A., Erazon, A.,Hérrnan.,A. Ortiz, F. (2021). Resiliencia empresarial en tiempos de pandemia: Retos y desafíos de las microempresas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, vol. 6, (núm. 12), 366-386. <https://www.redalyc.org/journal/5768/576868967015/576868967015.pdf>

García. E (2008). *Políticas de Igualdad, Equidad y Gender Mainstreaming. ¿De qué estamos hablando? Marco Conceptual. Fondo de España, PNUD.*

Sandoval, C., (2019). *Limitaciones y Factores de éxito del Emprendedurismo Femenino: Una Perspectiva Costarricense. Universidad de Costa Rica. San José.*

Costa Rica. Banco Central de Costa Rica (2022). *Informe de política monetaria*

Costa Rica. Instituto Mixto de Ayuda Social & Ministerio de Desarrollo Humano e Inclusión Social (2021). *Política Nacional de Cuidados 2021-2031: Hacia la implementación progresiva de un Sistema de Apoyo a los Cuidados y Atención a la Dependencia. IMAS-MDHIS.*

Costa Rica. Instituto Nacional de Estadística y Censo (2021). *Encuesta Nacional de Hogares, 2021.*

Costa Rica Instituto Nacional de Estadística y Censo (2022). *Encuesta Continua de Empleo, trimestre móvil (Noviembre–Diciembre 2021–Enero 2022)..*

Costa Rica. Instituto Nacional de las Mujeres (2020). *Segundo informe de brechas entre hombres y mujeres en el acceso y uso del sistema financiero en Costa Rica.*

Costa Rica Instituto Nacional de las Mujeres (2018). *Política Nacional para la Igualdad Efectiva entre Mujeres y Hombres 2018-2030 / Instituto Nacional de las Mujeres. – 1 ed. – San José: Instituto Nacional de las Mujeres.*



Costa Rica. Ministerio de Economía Industria y Comercio (2020). *Impacto de la pandemia Covid19 en la PYME costarricense*. MEIC-Omipyme.

Costa Rica. Ministerio de Economía Industria y Comercio (2019). *Manual de las personas emprendedoras en Costa Rica*. MEIC-OIT.

Costa Rica. Programa Estado de la Nación (2021). *Informe del estado de la nación 2021, versión completa*.

Costa Rica. *Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas y sus reformas, Ley 8262*.

PNUD, (2008). *Guía para la transversalización de género en el PNUD*. Santiago. Chile.

### **Sitios Web**

<https://fideimas.cr/sobre-el-fideicomiso>

[https://web.imas.go.cr/ayuda\\_social/fideimas/fideimas.html](https://web.imas.go.cr/ayuda_social/fideimas/fideimas.html)

<https://www.imas.go.cr/es/beneficios/fideimas>

<https://fideimas.cr/servicios-y-beneficios/capitacion-y-asistencia-tecnica>

<https://www.pyme.go.cr/cuadro2.php?id=1>