

Instituto Tecnológico de Costa Rica
Escuela de Administración de Empresas

Nombre del proyecto:

Plataforma virtual y fortalecimiento de iniciativas femeninas de economía social solidaria

Código: 0000-0138-1071

Periodo: 01 enero 2024 al 31/12/2025

Fecha de entrega del informe final: 11/02/2026

Autores:

Rytha Picado Arroyo. Escuela de Administración de Empresas
Paula Arzadun. Escuela de Administración de Empresas
Ana Rosa Ruiz Fernández. Oficina de Equidad de Género
Karla Tames Ramírez. Escuela de Administración de Empresas
Hellen Cordero Araya. Oficina de Equidad de Género

Dirección de Extensión
Vicerrectoría de Investigación y Extensión

Tecnológico de Costa Rica

Informe Final Proyecto de Extensión

Plataforma virtual y fortalecimiento de iniciativas femeninas de economía social solidaria

Rytha Picado Arroyo

Karla Tames Ramírez

Hellen Cordero Araya

Febrero 2026

1 Tabla de contenido

1	Tabla de contenido	1
	Código: 1381061.....	3
1.	Autoría	3
2.	Resumen.....	4
3.	Abstract.....	6
4.	Contextualización del proyecto.....	7
5.	Estrategia de abordaje	10
1.1.1	Seguidamente se detalla la estrategia de abordaje, por componente (C).....	10
1.2	Componente C1. Proceso de selección de iniciativas.....	10
1.3	Componente C2. Capacitación de las iniciativas seleccionadas.....	17
1.4	Componente C3. Acompañamiento y asesoría	18
1.5	Componente C4. Plataforma digital abierta y colaborativa	27
6.	Valoración general de los resultados obtenidos.....	29
7.	Logro del propósito y los componentes	32
1.5.1	Avance global reportado	33
1.5.2	Indicadores complementarios de ejecución y soporte	33
8.	Logros no contemplados en el proyecto	34
	-Visibilidad y posicionamiento internacional	34
9.	Detalle de evidencias	35
10.	Integración con la academia.....	36
11.	Ejecución Presupuestaria	40
12.	Limitaciones y problemas encontrados.....	40
13.	Lecciones aprendidas, conclusiones y recomendaciones.....	40
	Para 2026	42

14.	Agradecimientos (opcional).....	44
15.	Referencias.....	44
16.	Apéndices y anexos.....	45
	Anexo 1: a.1. Definición de criterios de selección	45
	Anexo 2: a.2. Selección de iniciativas	46
	Mujeres emprendedoras en Talamanca.....	46
	Mujeres emprendedoras vinculadas a Unbound	47
	Anexo 3: a.2. Selección de iniciativas	48
	Apéndice 1. Instrumento para C1.a.3.Diagnóstico individual	49
	Apéndice 2. Base de datos: extracto	56
	Apéndice 3. Procesamiento: extracto.....	58
	Apéndice 4. Resultados del diagnóstico	59
	Apéndice 5. Temas de Capacitación.....	59
	Apéndice 6. Cronograma capacitación Talamanca y Unbound.....	61
	Apéndice 7: Listas de Asistencia	63
	Apéndice 8. Instrumento de evaluación.....	63
	Apéndice 9. Fotos de capacitación.....	64
	Apéndice 10. Planes de Mejora	64
	Apéndice 11: Cronograma de acompañamiento	65
 ¡Error! Marcador no definido.	
	Apéndice 12. Bitácoras y tareas.....	66

Informe Final Proyecto Extensión

Código: 1381061

Título: Plataforma virtual y fortalecimiento de iniciativas femeninas de economía social solidaria.

Periodo: enero 2024 – diciembre 2025

1. Autoría

Nombre	Participación	Instancia académica o dependencia	Aportes específicos
MAE. Rytha Picado Arroyo	Coordinación	Escuela de Administración de Empresas	Coordinación del proyecto, supervisión de TFG, redacción de artículo científico, impartición de talleres, plataforma digital
MDE. Karla Tames Ramírez (A partir del 01 de octubre de 2024)*	Extensionista	Escuela de Administración de Empresas	Impartición de talleres, asesorías, gestión de carga de materiales en la plataforma digital colaborativa.
M.Ps. Hellen Cordero Araya (A partir del 13 de marzo de 2025) **	Extensionista	Oficina de Equidad de Género	Apoyos en coordinación, talleres y tareas del proyecto.

(*): La extensionista Paula Arzadún participó del 01 de enero al 30 de setiembre del 2024 con la impartición de talleres, difusión y redacción de artículo científico.

(): La extensionista Ana Rosa Ruiz participó del 01 de enero del 2024 hasta el 12 de marzo de 2025, con apoyo en coordinación, talleres y tareas del proyecto.**

2. Resumen

El proyecto *“Plataforma virtual y fortalecimiento de iniciativas femeninas de economía social solidaria”* ejecutado entre enero de 2024 y diciembre de 2025, tuvo como propósito mejorar el desempeño de los emprendimientos femeninos mediante procesos integrales de capacitación, acompañamiento técnico, creación de redes y el desarrollo de una plataforma digital colaborativa. Su alcance abarcó mujeres emprendedoras ubicadas en territorios próximos a los cinco campus del Tecnológico de Costa Rica, con énfasis en dos colectivos: mujeres indígenas Bribri vinculadas a una Asociación Indígena en Talamanca y mujeres participantes de una Fundación de Padrinos en Costa Rica, que trabaja con familias en situación de pobreza en diversas regiones del país.

La estrategia de abordaje se sustentó en una pedagogía dialógica, crítica y activa, inspirada en la Investigación-Acción Participativa (IAP), garantizando procesos flexibles, participativos y situados culturalmente. Esta estrategia se operacionalizó a través de cuatro componentes.

En el Componente C1, se definieron criterios de selección, se identificaron las iniciativas participantes y se aplicaron diagnósticos individuales y grupales, lo cual permitió seleccionar emprendimientos con potencial real de fortalecimiento. Para este trabajo se contó con la participación de una estudiante de Administración de Empresas con un trabajo final de graduación (TFG).

En el Componente C2, se desarrolló un programa de capacitación basado en las necesidades detectadas y la validación con las emprendedoras participantes: habilidades emprendedoras, perspectiva de género, planificación del negocio, comercialización, costos y finanzas, así como procesos de formalización. Como práctica innovadora, se incorporaron espacios participativos y colaborativos no previstos inicialmente, fortaleciendo la apropiación del conocimiento y el aprendizaje entre pares.

El Componente C3 consistió en el acompañamiento personalizado mediante planes de mejora individuales, asesoría técnica continua y visitas de campo. Este proceso generó avances tangibles en capacidades para determinar costos, fijar precios, gestionar finanzas, explorar nuevos nichos comerciales, reducir deudas y mejorar la promoción de productos y servicios. Además, se llevó a cabo la valoración técnica de resultados del proceso para lo cual se contó con la participación de una estudiante de Administración de Empresas con un trabajo final de graduación (TFG).

En el Componente C4, se implementó de una plataforma digital colaborativa dentro de TEC Digital, concebida como un programa de formación para acceder a materiales formativos y mejorar la gestión e interacción en las organizaciones de la economía social participantes. Para facilitar la conexión con redes y oportunidades de financiamiento se llevaron a cabo dos acciones: el desarrollo del Encuentro de Mujeres Emprendedoras a inicios de noviembre del 2025 y la coordinación con el fondo FOMUJERES del INAMU para la asignación de fondos de capital semilla a las mujeres indígenas de Talamanca.

Los resultados del proyecto incluyen 31 mujeres capacitadas, mejoras significativas en su autonomía y confianza, fortalecimiento de relaciones comunitarias, incremento del espíritu emprendedor y avances en la sostenibilidad de sus actividades económicas. Asimismo, se consolidó una articulación estratégica entre organizaciones locales, universidades latinoamericanas y entidades públicas como INAMU–FOMUJERES y Comisión Nacional de Asuntos Indígenas lo que permitió ampliar oportunidades y garantizar continuidad de los procesos iniciados. El proyecto alcanzó un 100% de avance global al último semestre de 2025 y dejó instaladas capacidades, redes y herramientas clave para su sostenibilidad a futuro.

Palabras clave: desarrollo comunitario; economía social y solidaria; igualdad de género, empoderamiento de la mujer, emprendimiento femenino.

3. Abstract

The project “Virtual platform and strengthening of women's social solidarity economy initiatives,” implemented between January 2024 and December 2025, aimed to improve the performance of women's enterprises through comprehensive training processes, technical support, networking, and the development of a collaborative digital platform. Its scope covered women entrepreneurs located in areas close to the five campuses of the Technological Institute of Costa Rica, with an emphasis on two groups: Bribri indigenous women linked to the Indigenous Association in Talamanca and women participating in the Godparents Costa Rica Association, an organization that works with families living in poverty in various regions of the country.

The approach strategy was based on a dialogical, critical, and active pedagogy inspired by Participatory Action Research (PAR), ensuring flexible, participatory, and culturally situated processes. This strategy was operationalized through four components.

In Component C1, selection criteria were defined, participating initiatives were identified, and individual and group assessments were conducted, which made it possible to select ventures with real potential for strengthening. A business administration student working on her final graduation project participated in this work.

In Component C2, a training program was developed based on the needs identified and validated with the participating women entrepreneurs: entrepreneurial skills, gender perspective, business planning, marketing, costs and finance, as well as formalization processes. As an innovative practice, participatory and collaborative spaces that were not initially planned were incorporated, strengthening knowledge appropriation and peer learning.

Component C3 consisted of personalized support through individual improvement plans, ongoing technical advice, and field visits. This process generated tangible advances in the ability to determine costs, set prices, manage finances, explore new commercial niches, reduce debt, and improve the promotion of products and services. In addition, a technical assessment of the results of the process was carried out with the participation of a business administration student working on her final graduation project.

In Component C4, a collaborative digital platform was implemented within TEC Digital, designed as a training program to access training materials and improve management and interaction in participating social economy organizations. To facilitate connections with networks and financing opportunities, two actions were carried out: the development of the Women Entrepreneurs Meeting in early November 2025 and coordination with INAMU's FOMUJERES fund for the allocation of seed capital funds to indigenous women in Talamanca.

The results of the project include 31 women trained, significant improvements in their autonomy and confidence, strengthened community relations, increased entrepreneurial spirit, and progress in the sustainability of their economic activities. Likewise, a strategic articulation was consolidated between local organizations, Latin American universities, and public entities such as INAMU-FOMUJERES and the National Commission on Indigenous Affairs, which made it possible to expand opportunities and guarantee the continuity of the processes initiated. The project achieved 100% overall progress by the last semester of 2025 and left in place key capacities, networks, and tools for its future sustainability.

Keywords: community development; social economy; gender equality; women's empowerment; female entrepreneurship.

4. Contextualización del proyecto

La población meta del presente proyecto eran mujeres cuyos intereses e iniciativas se encuentren en alguno de los territorios próximos a los cinco campus del TEC. Se cuenta con la Asociación Indígena y la Fundación de Padrinos Costa Rica como contextos y organizaciones de implementación.

En cuanto a la Fundación de Padrinos, cuentan con comunidades de trabajo en todo el país. Reúne a familias que viven en la pobreza en zonas vulnerables. Los grupos de madres son la forma principal en que participan en la Fundación de Padrinos. Organizados por personal local, estos pequeños grupos de 15 a 30 madres de la misma comunidad se reúnen periódicamente para

fomentar el aprendizaje, el liderazgo, el espíritu empresarial, la responsabilidad y el apoyo mutuo. De Padrinos está presente en África, Asia y América Latina. Desde la Asociación se reconoce que, aunque la tasa de pobreza de Costa Rica es más baja que en la mayoría de los países latinoamericanos, aquellos que viven en la pobreza extrema en Costa Rica no se han beneficiado de las mejoras económicas enfocadas principalmente en trabajadores calificados y aquellos con educación secundaria.

Al inicio del proyecto, la fundación otorgaba fondos de capital semilla a las iniciativas emprendedoras de las madres, pero sin acompañamiento empresarial para que esas iniciativas fueran sostenibles en el tiempo. Al cierre del proyecto, esta organización logró fortalecer su programa de emprendimiento con conocimiento para darles acompañamiento a las iniciativas y fortaleció su relación con nuestra universidad, con las instituciones de apoyo emprendedor en cada zona geográfica donde operan y con otras organizaciones de la economía social a nivel nacional e internacional.

En el caso de las experiencias próximas a Indígena, resulta de interés destacar que se enfoca en población indígena. El 84,4% de las mujeres indígenas que viven dentro de los territorios ha sido alfabetizada en comparación al 90,8% de hombres. De estas mujeres, aquellas que tienen entre 10 y 17 años son las que tienen mejor alfabetización (97,4%), en comparación al grupo entre 18 años y más (79,1%). La tasa de ocupación para los hombres indígenas que viven en sus territorios es de 56,2% y de las mujeres 16,9%. A nivel nacional, el 4,3% de las mujeres adolescentes son madres, entre las indígenas el 10,2%.

Al inicio del proyecto, la asociación daba sus primeros pasos en la gestión administrativa y su Junta Directiva no se visibilizaba apoyando y generando espacios para el fortalecimiento de las iniciativas emprendedoras vinculadas a la organización. El proyecto permitió revitalizar el uso y apropiarse del Centro de Capacitación Indígena, desarrollado hace varios años por el Tecnológico

de Costa Rica en la comunidad de Amubri y además, crear conciencia en la Junta Directiva de la importancia de seguir usando el espacio para fortalecer las capacidades de la población.

Al cierre del proyecto se logró contribuir al mejoramiento de las relaciones sociales comunitarias con el TEC, específicamente con el Centro Académico de Limón a través de una capacitación en Tecnología, con la Dirección Nacional y la Oficina Regional del INAMU y con la Comisión Nacional de Asuntos Indígenas para el apoyo y seguimiento para la aplicación del fondo FOMUJERES.

El proyecto logró incidir de manera positiva en el fortalecimiento de las relaciones sociales comunitarias entre las mujeres participantes y los distintos actores, organizaciones e instituciones vinculadas al proceso, siendo así que se culmina con 31 personas capacitadas y formadas, las cuales cumplieron adecuadamente con lo que el proyecto planteaba, a través de las acciones formativas y de acompañamiento desarrolladas, se generaron espacios de confianza, intercambio de experiencias y colaboración, que favorecieron una mayor articulación y cohesión entre las participantes y su entorno comunitario.

Asimismo, se evidenciaron avances significativos en el empoderamiento personal y económico de las mujeres emprendedoras, quienes fortalecieron su confianza, autonomía e independencia en la toma de decisiones. El proceso formativo permitió el desarrollo de capacidades clave, tales como la identificación y determinación adecuada de costos y precios de sus productos y servicios, el reconocimiento de nuevas oportunidades de negocio, la mejora en la gestión financiera orientada a la reducción y salida progresiva de deudas, así como el fortalecimiento de sus estrategias de comercialización.

Estos logros contribuyeron no solo al mejor desempeño de sus emprendimientos, sino también a una participación más activa y propositiva de las mujeres en sus comunidades,

promoviendo relaciones sociales más sólidas, colaborativas y sostenibles entre los distintos actores involucrados.

5. Estrategia de abordaje

El proyecto se formuló con la participación de otras universidades latinoamericanas, y organizaciones locales, y desde una pedagogía dialógica, crítica y activa, apostando por un proceso interactivo, abierto y flexible. El equipo extensionista cuenta con experiencia previa en materia de Investigación-Acción Participativa (IAP), la técnica que se utilizó en el trabajo con las comunidades. La IAP reconoce que el proceso de aprendizaje puede adoptar diferentes formas y, en consecuencia, convertirse en una poderosa herramienta para transformar el mundo (Fals-Borda, 1999). En otras palabras, esta perspectiva sostiene que es viable alcanzar una realidad mejor, persiguiendo la utopía de respeto hacia las diferencias, la alteridad, la naturaleza, la libertad y la reducción de las injusticias.

1.1.1 Seguidamente se detalla la estrategia de abordaje, por componente (C)

1.2 Componente C1. Proceso de selección de iniciativas

El proceso de selección de las iniciativas de mujeres emprendedoras se desarrolló conforme a los tres pasos definidos: la definición de criterios de selección, la selección de iniciativas y la realización de diagnósticos individuales y grupales. Este componente se ejecutó de manera rigurosa y transparente, en conjunto con las organizaciones de la economía social participantes en el proyecto, permitiendo identificar iniciativas con alto potencial de fortalecimiento y asegurando la pertinencia, compromiso y participación para el acompañamiento posterior. Como buena práctica, el diagnóstico inicial se utilizó no solo como un instrumento de selección, sino también como una herramienta de sensibilización y reflexión para

las participantes sobre el estado real de sus emprendimientos, a través de la realización de un trabajo final de graduación de una estudiante de la carrera de Administración de Empresas.

Los principales resultados del diagnóstico se detallan a continuación.

Perfil general de las mujeres emprendedoras indígenas de Talamanca

Características socioeconómicas

Todo el grupo de mujeres ha logrado acceder al estudio. Una característica muy importante es que el 50% cuenta con secundaria completa y si se le suma las que no pudieron completarlo significaría un 65% en este nivel. Siendo un 75% de ellas que completaron la primaria y tienen algún nivel de secundaria. Es decir, su participación en la búsqueda de un financiamiento y estar impulsando un emprendimiento conlleva una preparación educativa básica.

El estado civil es un aspecto para resaltar. El 85% está en una condición de soltera, divorciada, separada o en unión libre. Es decir, la condición de tener una relación permanente no ha sido un obstáculo para buscar el emprendimiento.

El 100% tienen hijos e hijas. Este aspecto es una característica propia de la población femenina indígenas donde en edad tempranas ya son madres.

La vivienda en la cultura indígena está relacionada a un aspecto cultural de gran trascendencia. La tierra donde va a crecer la familia del “Clan” lo lidera la mujer y no se intercambia ni se vende. Además, la principal característica de la vivienda es que son de madera y responden a ciertas normas culturales. Por tanto, es de esperar que el 55% indiquen que es de madera y un 2% que es mixto. Esto último por las inversiones de vivienda social del

Gobierno que no han respetado tradiciones ni condiciones de la zona para el diseño y construcción de las viviendas.

No obstante, existe satisfacción en la vivienda porque hasta la fecha han podido ir logrando que los modelos habitacionales ofrecidos por el Gobierno se acerquen a sus realidades.

La electricidad y el agua son dos condiciones básicas que reciben en los pueblos donde ellas viven. En cuanto al agua, no tan de buena calidad ya que la condición de potable sigue siendo de gran demanda y con afectaciones importantes en su salud.

No obstante, otros servicios como internet y su cobertura siguen siendo de gran limitación para la población indígena, más aún cuando no cuentan con ingresos permanentes que puedan responder un pago periódico.

En cuanto al emprendimiento

Los emprendimientos en agricultura y crianza de animales alcanzan el 50%. Una característica esperable dado la actividad económica principal de la zona.

Un 55% son emprendimientos que existen lo cual justifica las respuestas en cuanto a la motivación para iniciarla. Del total de señoras, un 30% es por necesidad, un 25% por oportunidad y un 10% por tradición. Solo un 25% señala por pasión.

Este resultado también responde a las razones para iniciarlo. Un 30% consideran que su iniciativa responde a necesidades sociales (30%), familiares (15), salud y bienestar (10%). Básicamente porque su emprendimiento es una actividad básica de consumo. Solo un 30% mencionan razones económicas y un 15% por desarrollo personal.

En ningún caso, los emprendimientos activos cuentan con facturas electrónicas, patentes, permisos sanitarios, póliza del INS ni están aseguradas como trabajadoras independientes.

El conocimiento que tienen del emprendimiento surge de su familia en un 85% y con aportes de diferentes personas integrantes. Un porcentaje muy bajo (20%) es por capacitaciones y cuentan con pocas alianzas (25%).

Gestión y administración del emprendimiento

Los niveles de conocimiento y gestión del emprendimiento son incipientes. Solo un 5% tiene un plan de acción, un 15% conoce cuáles son los trámites para la formalización de la actividad, no conocen los requisitos o permisos que deben tener para el funcionamiento, un 35% conoce los pasos para formalizar la actividad y un 10% lo tiene por escrita. Sin embargo, si conocen los requerimientos para que la actividad opere.

Perfil general de la población beneficiada de la Fundación de Padrinos

Características socioeconómicas

Todo el grupo de mujeres ha logrado acceder al estudio. No obstante, llama la atención que el 75% está en un nivel incompleto a nivel de escuela y colegio. A pesar de esta condición han logrado acceder al emprendimiento.

Un 55% de las mujeres están en una condición de soltera o unión libre pero muy cercano al 45% casada. Esta es una característica importante para considerar en los estudios de mujeres en el impulso y desarrollo de emprendimientos.

Un 95% del grupo son madres emprendedoras y es de esperar, ya que la necesidad de atender las diferentes necesidades del hogar y en especial de hijos e hijas las lleva a la búsqueda de nuevas fuentes de financiamiento.

Un 30% tiene vivienda de cemento y un 45% otros materiales, es esperable al tener apoyos estatales donde se centran en materiales con este tipo de contenidos. No obstante, 6 de cada 10 declara que la calidad no satisface las necesidades del hogar.

La electricidad y el agua son dos condiciones básicas. En cuanto al internet y su cobertura se tiene acceso, pero no tan de buena calidad en especial, en las zonas rurales.

En cuanto al emprendimiento

El emprendimiento se centra en dos actividades: elaborar y vender productos con un 40% y confección de ropa con un 25%. Esto refleja un nivel más alto de producción y por tanto, de valor agregado generado.

Un 95% del grupo ha iniciado con su emprendimiento. Este resultado es de esperar ya que cuentan con una institución que les está apoyando con financiamiento y asesoría.

La razón del tema de su emprendimiento responde a necesidades económicas (85%), un 10% a desarrollo personal y un 5% a las condiciones de mercado.

El nivel de formalización es muy bajo. En cuanto al registro en el Ministerio de Hacienda es solo un 5%; en patentes un 20%, en permisos sanitarios un 15%, en póliza del INS un 5% y en ningún caso cuentan con un aseguramiento de la CCSS como trabajadoras independientes.

El emprendimiento se conoce principalmente por capacitaciones (70%) y, en caso de aportes familiares, proceden de sus padres. Y han promovido en un 95% las alianzas.

Gestión y administración del emprendimiento

Los niveles de conocimiento y gestión del emprendimiento son aceptables, pero no los ideales. Un 30% tiene un plan de acción, Un porcentaje que si bien bajo está permitiendo tener referentes de un sector que es muy vulnerable a cerrar o mantenerse en forma informal. Tienen conocimiento de las gestiones que tienen que realizar para operar legalmente (80%), conocen las necesidades que hay que atender para operar y los pasos para realizar la actividad (95%) pero solo un 40% lo tiene en forma escrita.

Brechas identificadas entre ambas poblaciones

Educación. Para las mujeres indígenas, el tener algún nivel de educación les permite buscar fuentes de financiamiento e iniciar con un emprendimiento. En el caso de las mujeres de la Fundación de Padrinos, pareciera no ser un obstáculo el tener un nivel bajo de educación.

Estado civil. Las mujeres indígenas están viendo en un modelo familiar no tan dependiente a una pareja lo cual les permite mayores condiciones para buscar opciones de emprendimiento y búsqueda de ingresos a pesar de seguir con una importante carga de cuidado de sus hijos e hijas. Con un porcentaje menor están las mujeres que están en los proyectos de de la Fundación de Padrinos.

Valor agregado en su actividad emprendedora. Las mujeres indígenas se concentran en actividades básicas de agricultura y crianza. Esto las expone a estar en función del precio que les ofrezca los mayoristas y depender de las épocas de cosecha. Mientras en el caso de las mujeres que trabajan con la Fundación de Padrinos han trascendido a la elaboración de productos que les está generando mayor valor agregado.

Estado actual de la iniciativa. Un 55% de los emprendimientos del grupo de mujeres indígenas ha iniciado. Mientras el 95% del grupo de la Fundación de Padrinos están activos.

Esta diferencia es significativa. En el caso de las mujeres indígenas, si bien el 55% han iniciado están en búsqueda de financiamiento igual que el resto (45%). Una situación contraria con el grupo de la Fundación de Padrinos que ya cuenta con el apoyo y asesoramiento de esta organización.

Formalización de los emprendimientos. En los casos activos del grupo de mujeres de Talamanca ninguno cuenta con alguna formalización. En cuanto al grupo de mujeres de la Fundación de Padrinos el nivel es muy bajo de formalización.

Razón o problemática que atiende el emprendimiento. En el caso de las mujeres indígenas lo relacionan a atender una necesidad social, familiar y de bienestar. Mientras en el grupo de mujeres de la Fundación de Padrinos señalan razones eminentemente económicas.

Conocimiento del emprendimiento. Mientras el grupo indígena tiene su emprendimiento a partir del conocimiento adquirido con sus ancestros y familiares, el grupo de la Fundación de Padrinos ha sido principalmente por procesos de capacitación y alianzas.

Gestión y administración del emprendimiento. Esta área es incipiente en el grupo de mujeres indígenas lo que evidencia un gran esfuerzo por fortalecer estas habilidades y conocimiento. En el caso del grupo de la Fundación de Padrinos si bien existen referentes que

han avanzado tienen debilidades en cuanto a tener un plan de acción, tener los permisos de operación y contar con un plan escrito de cómo operar la actividad.

1.3 Componente C2. Capacitación de las iniciativas seleccionadas

El programa de capacitación se diseñó, validó e implementó de forma plenamente alineada con el diagnóstico realizado, cumpliendo con los pasos previstos de tres pasos concretos, en el siguiente orden: 1. Identificación de debilidades de las iniciativas y definición de temas de capacitación; 2. Elaboración de cronograma de capacitación; 3. Desarrollo de las capacitaciones.

Las acciones formativas se desarrollaron de manera presencial o virtual – sincrónicas, de acuerdo con los requerimientos de las participantes e integraron contenidos de desarrollo humano, competencias emprendedoras y gestión empresarial, fortaleciendo la confianza, autonomía, capacidad de toma de decisiones y habilidades técnicas de las mujeres emprendedoras. Como ajuste positivo no contemplado inicialmente, se incorporaron espacios participativos y prácticos que facilitaron una mayor apropiación de los contenidos y el aprendizaje entre pares, lo cual incrementó el compromiso y la permanencia de las participantes. El proceso de capacitación fue evaluado por las participantes, de manera separada en ambos grupos, identificando los siguientes aspectos:

1. **Valoración general positiva:** Ambos grupos calificaron de manera favorable la experiencia en general, con puntajes que van de moderados a altos (3 a 4).
2. **Temas más valorados:** La planificación del negocio y el manejo del dinero fueron destacados por ambas comunidades como los contenidos más significativos y relevantes.
3. **Áreas para reforzar:** Ambos grupos indicaron la necesidad de profundizar en el manejo del dinero, la determinación de costos y precios, así como en el uso de tecnología aplicada al negocio.

4. **Interés en acompañamiento futuro:** Todas las participantes de ambos grupos manifestaron interés en recibir más apoyo y seguimiento para continuar aplicando los conocimientos adquiridos durante el próximo año.
5. **Preferencias por clases presenciales o híbridas:** En ambas evaluaciones, algunas participantes expresaron un interés claro por tener acceso a modalidades presenciales o híbridas como complemento a las capacitaciones virtuales.

Otro acierto que se puso en práctica fue, asignar personas asistentes para darle seguimiento tanto a nivel grupal como individual para el desarrollo de tareas, aclarar dudas y apoyar la comprensión de los temas analizados en la capacitación. Este recurso fue clave para apoyar la labor de los facilitadores.

1.4 Componente C3. Acompañamiento y asesoría

El proceso de acompañamiento y asesoría se ejecutó de manera sistemática y personalizada, a partir del diagnóstico realizado siguiendo cuatro pasos concretos, en el siguiente orden: 1. Elaboración de planes de mejora individualizados para el acompañamiento y la asesoría; 2. Elaboración de cronograma de acompañamiento y asesoría; 3. Desarrollo del acompañamiento y la asesoría; 4. Valoración técnica de resultados.

Este componente representó una de las principales fortalezas del proyecto, ya que permitió atender de forma diferenciada las necesidades de cada iniciativa, generando avances concretos en aspectos como la definición de costos y precios, la mejora en la gestión financiera, la identificación de nuevas oportunidades de negocio, la reducción de deudas y el fortalecimiento de las estrategias de comercialización.

Entre los retos enfrentados se identificó la disponibilidad de tiempo de algunas participantes; sin embargo, este aspecto se subsanó mediante la flexibilización de horarios, el uso de herramientas virtuales y asincrónicas y el acompañamiento de las extensionistas y las asistentes del proyecto.

La valoración técnica de resultados fue elaborada por una estudiante de la carrera de Administración de Empresas, a través de su trabajo final de graduación. A continuación, se detallan los principales hallazgos de esta valoración.

Valoración Técnica de Resultados

Para medir los cambios derivados de los procesos de aprendizaje, se utilizó la valoración técnica de resultados la cual permite valorar las “habilidades técnicas, los conocimientos y las capacidades” de las personas (Kaushik, 2025). Para realizar esta valoración técnica, una de las aproximaciones teóricas es el modelo de Kirkpatrick (Kirkpatrick & Kirkpatrick, 2006), el cual se divide en cuatro niveles. A continuación, se detalla los aspectos específicos que se evaluaron en cada uno de los niveles:

- **Reacción:** identificó el grado de satisfacción de las mujeres emprendedoras con respecto a las capacitaciones, acompañamientos y asesorías recibidas. En este nivel se evaluaron aspectos como la organización, contenidos, participación, actitud y comprensión.
- **Aprendizaje:** analizó los conocimientos adquiridos por las mujeres emprendedoras durante las diferentes intervenciones de aprendizaje. Se evaluaron conocimientos, habilidades y actitudes adquiridas.
- **Comportamiento:** identificó si las participantes aplicaron los nuevos conocimientos en sus emprendimientos.
- **Resultados:** buscó identificar si la aplicación de estos nuevos conocimientos generó algún beneficio en los emprendimientos.

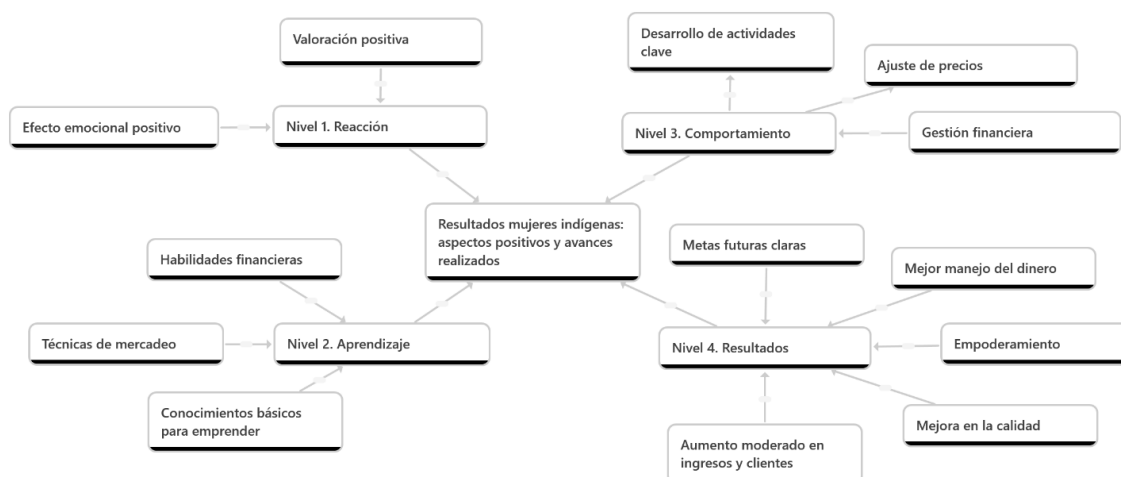
Caracterización de las mujeres emprendedoras

Categoría	Mujeres indígenas	Mujeres de otras zonas
Zona	Rural	Rural y urbano marginales
Nivel de escolaridad	Poseen mínimo primaria completa	Poseen mínimo primaria completa
Ingresos principales de la familia	Por ventas de productos	Por venta de productos, venta de servicios, pensión y/o salario externo
Cobertura del internet	Media, baja	Media
Principal transporte	Amubri: caminando Suretka: bus y/o vehículo privado	Bus, vehículo privado, vehículo propio y/o caminando
Características de los emprendimientos	Principalmente agricultura	Costura, venta de servicios, elaboración y ventas de productos
Permisos para funcionamiento	El 100% no cuenta con ningún permiso	El 18,7% posee algún permiso
¿Cómo aprendió sobre el emprendimiento?	Sus familias les enseñan	Por medio de capacitaciones
¿Realiza alianzas con empresas?	70% indicaron que no	93,7% indicaron que sí
Uso de la tecnología para su negocio	61,5% indicaron que no	93,7% indicaron que sí
Uso del internet para su negocio	53,8% indicaron que sí	100% indicaron que sí
Financiamiento de entidades financieras o institucionales	92,3% indicaron que no han gestionado ningún financiamiento	87,5% indicaron que sí han gestionado algún financiamiento

Análisis Mujeres Emprendedoras Indígenas

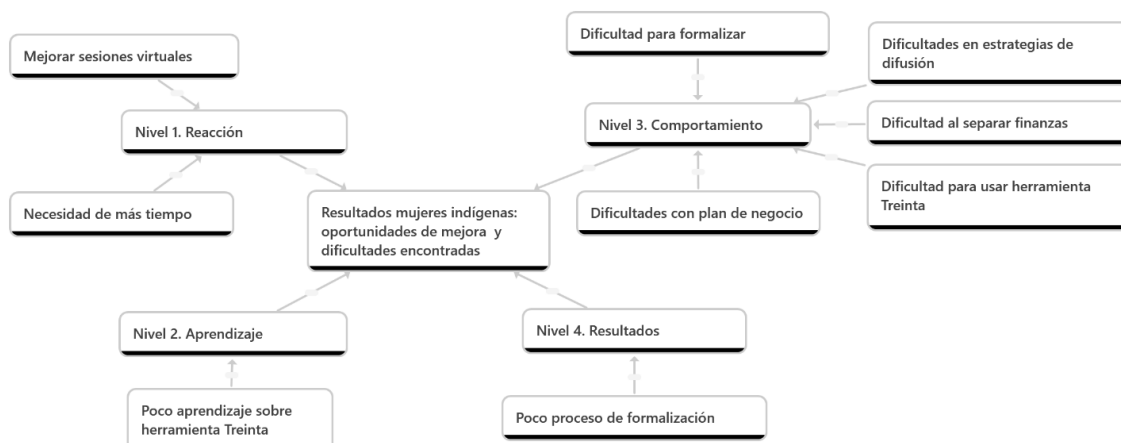
Al aplicar los niveles de Kirkpatrick, se observaron diferentes aspectos positivos y avances en sus emprendimientos en cada nivel (Véase figura 1), tomando como referencia el diagnóstico realizado en el año 2024. Sin embargo, también se identificaron algunos aspectos de mejora y dificultades que han presentado las emprendedoras. (Véase figura 2).

Figura 1. Resultados mujeres indígenas: aspectos positivos y avances realizados



Fuente: elaboración propia, con el software Atlas.ti

Figura 2. Resultados mujeres indígenas: oportunidades de mejora y dificultades encontradas



Fuente: elaboración propia, con el software Atlas.ti

Reacción

En términos generales, se detectó un alto grado de satisfacción y una valoración positiva respecto a los diferentes procesos de aprendizaje brindados. El análisis destacó que los temas abordados fueron apropiados para sus emprendimientos, los materiales y actividades prácticas resultaron de gran ayuda para el aprendizaje, los profesores explicaron con claridad, las facilitadoras organizaron adecuadamente las sesiones y las mujeres se sintieron escuchadas y comprendidas durante cada intervención.

Sin embargo, también se identificaron algunos puntos de mejora que podrían incrementar el nivel de satisfacción de las emprendedoras con estos procesos. Tres mujeres indicaron que les gustaría contar con más tiempo en las sesiones y cuatro manifestaron que las sesiones virtuales dificultaban la comprensión de los temas y la participación.

Aprendizaje

Las emprendedoras lograron desarrollar una base de conocimientos para administrar su negocio. Los resultados indicaron que trece mujeres señalaron tener habilidades para administrar su dinero de forma ordenada. Este punto es sumamente relevante para esta investigación, en vista de que en el diagnóstico inicial se detectó que la población requería apoyo en este tema. Un ejemplo de esto se observa en el siguiente comentario: “Aprendí sobre el uso del dinero y como ir anotando los gastos e ingresos de mi emprendimiento y como darle un valor a mi trabajo”.

También se observaron mejoras en la comunicación y en el conocimiento sobre la formalización. La mayoría logra comunicar con claridad cuál es su producto o servicio y trece emprendedoras lograron identificar cuáles son los requerimientos básicos para formalizar su negocio. Además, en las capacitaciones se enseñó cómo utilizar la aplicación Treinta para el control de ingresos y egresos, pero solo seis mujeres saben cómo utilizarla.

Comportamiento

En este nivel se identificó que las emprendedoras alcanzaron un mayor control sobre la gestión financiera de sus negocios: ahora mantienen un registro de sus ingresos y egresos y han realizado ajustes de precios a sus productos, considerando los costos y ganancias. Un ejemplo de esto se observa en el siguiente comentario: “Ahora cobro de manera consciente y justa por mis servicios de costura, ya no lo hago de forma improvisada”. Además, aplican habilidades como la motivación,

el liderazgo y la toma de decisiones. También se comunican con mayor claridad y seguridad al hablar de sus emprendimientos.

No obstante, se evidencian diversas dificultades al momento de aplicar los conocimientos adquiridos durante la capacitación y el acompañamiento. De manera específica, nueve emprendedoras indicaron que no han utilizado la aplicación gratuita Treinta para el control de ingresos y gastos y además, la mayoría de las emprendedoras ha enfrentado complicaciones al realizar trámites para formalizar su negocio. Con respecto al uso de la tecnología, una de las emprendedoras mencionó “el uso de Treinta, la tecnología ha sido difícil para mí”.

En términos generales, los emprendimientos, han experimentado cambios positivos como resultado de la aplicación de los conocimientos adquiridos; no obstante, aún persisten diversas dificultades. Por esta razón, resulta fundamental reforzar los planes de enseñanza y realizar un seguimiento más riguroso de los avances de cada emprendedora, con el objetivo de detectar de forma temprana los temas que requieren atención a profundidad.

Resultados

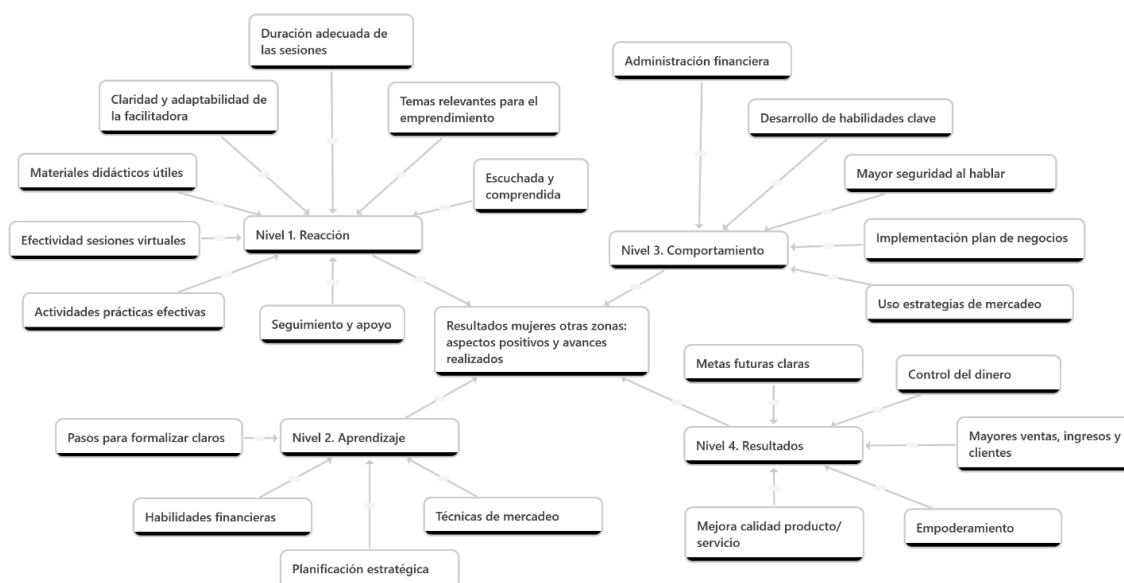
En este último nivel se detectaron resultados positivos importantes, en los cuales se evidencia por parte de las emprendedoras: metas futuras claras, una mejora en la calidad de sus productos o servicios, mayor empoderamiento, mejoras en el manejo del dinero y en la mayoría de los emprendimientos hubo un aumento moderado en los ingresos y cantidad de clientes. Adicionalmente, en el diagnóstico inicial se identificó que cuatro mujeres no tenían en funcionamiento su emprendimiento, debido a que se encontraban en una fase de ideación. Al momento de realizar las entrevistas, tres de ellas ya habían iniciado su emprendimiento.

Los resultados reflejan que los esfuerzos realizados por el proyecto han tenido un gran beneficio sobre los emprendimientos de las mujeres, mejorando los conocimientos, habilidades y actitudes, lo cual se puede observar en el siguiente comentario “Mi meta es crecer más en mi empresa propia, para vender fuera de mi comunidad y darle empleo a personas”.

Análisis Mujeres Emprendedoras vinculadas a Fundación de Padrinos

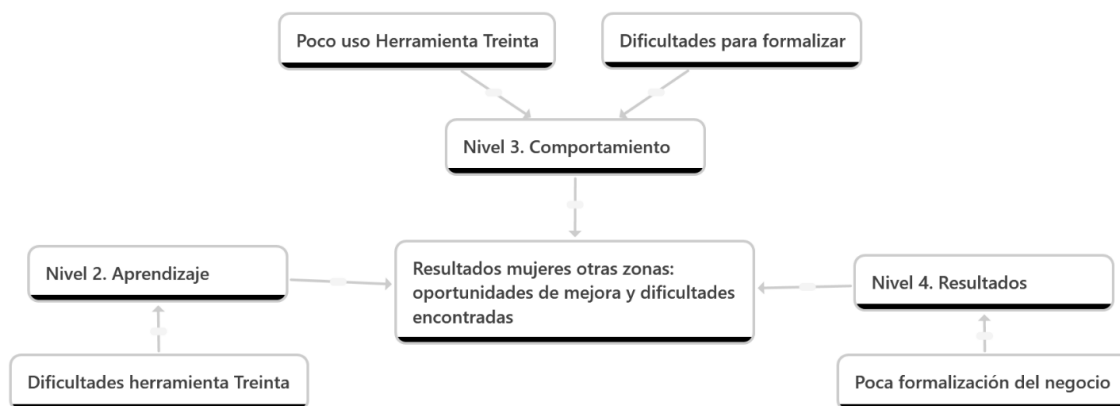
En este otro grupo también se observó un avance significativo en cada una de las emprendedoras, además de varias oportunidades de mejora. (Véase figuras 3 y 4).

Figura 3. Resultados mujeres otras zonas: aspectos positivos y avances realizados



Fuente: elaboración propia, con el software Atlas.ti

Figura 4. Resultados mujeres otras zonas: oportunidades de mejora y dificultades encontradas



Fuente: elaboración propia, con el software Atlas.ti

Reacción

Se evidenció un alto grado de satisfacción con los procesos de aprendizaje. A pesar de que las sesiones se impartieron de forma remota, se facilitó tanto la comprensión de los temas como su participación.

Además, las participantes encontraron adecuados aspectos como: la duración de las sesiones; los temas tratados fueron relevantes para su emprendimiento; los materiales y actividades prácticas utilizadas; las personas facilitadoras explicaron con claridad, organizaron los contenidos y actividades de manera clara y estructurada y las sesiones ofrecieron un espacio en el que se sintieron escuchadas y comprendidas.

Adicionalmente, varios comentarios de las emprendedoras indicaron un profundo agradecimiento por el proceso de aprendizaje y destacaron la calidad de éste. Lo anterior se evidencia en el siguiente ejemplo: “Las capacitaciones fueron excelentes para mi emprendimiento, para organizarme bien, tuve mi primer salario”.

Aprendizaje

En términos generales, las emprendedoras demostraron un sólido dominio de los temas abordados, tales como: comunicación efectiva de su producto o servicio, técnicas de mercadeo, determinación de precios según el costo de los productos o servicios, manejo del dinero y conocimiento sobre cómo formalizar su negocio. Estos aprendizajes les otorgan un mayor control sobre sus emprendimientos, generando beneficios tanto a corto como a largo plazo.

Sin embargo, se identificaron dos aspectos que podrían fortalecer aún más los conocimientos adquiridos. En primer lugar, tres mujeres indicaron que no comprenden los pasos para elaborar un plan de negocio; reforzar este contenido les permitiría alcanzar una mejor organización y facilitaría la implementación de estrategias en sus negocios.

Por otro lado, respecto a la herramienta Treinta, nueve emprendedoras aún no comprenden cómo utilizarla, lo cual es coincidente con los resultados obtenidos en este mismo nivel, para el grupo de mujeres indígenas.

Comportamiento

Se logró identificar que la mayoría de las emprendedoras han implementado los conocimientos adquiridos en sus negocios. Entre estos, se destacan: la aplicación de habilidades como la comunicación, la motivación, el liderazgo y la toma de decisiones; el uso de planes de trabajo; la administración del dinero; el cálculo de precios según costos y ganancias; el registro de ingresos y egresos; y la correcta separación entre las finanzas personales o familiares y las del negocio.

No obstante, diez mujeres encontraron complicaciones al momento de implementar los pasos para formalizar sus emprendimientos, debido a que algunas entidades gubernamentales niegan los permisos dependiendo de la zona en la que se ubique el negocio, lo que dificulta los trámites para que los emprendimientos puedan operar legalmente.

Además, once mujeres no utilizan la herramienta Treinta. Una de las emprendedoras indicó que: “la aplicación Treinta no me gustó, ya que se me facilita más el uso de Excel”. Por último, cinco mujeres señalaron que no han implementado nuevas formas para publicitar su emprendimiento a

más clientes, ya que consideran efectivos los métodos que utilizan, como las redes sociales WhatsApp o Facebook.

Resultados

Debido a la aplicación efectiva de los conocimientos adquiridos durante las capacitaciones, acompañamiento y asesoría, las emprendedoras notaron diversos beneficios en sus negocios. Entre estos se destacan: incremento en las ventas e ingresos, mayor control de sus finanzas, aumento en el número de clientes, mejora en la calidad de sus productos o servicios, definición de metas claras y mayor empoderamiento tanto a nivel personal como profesional.

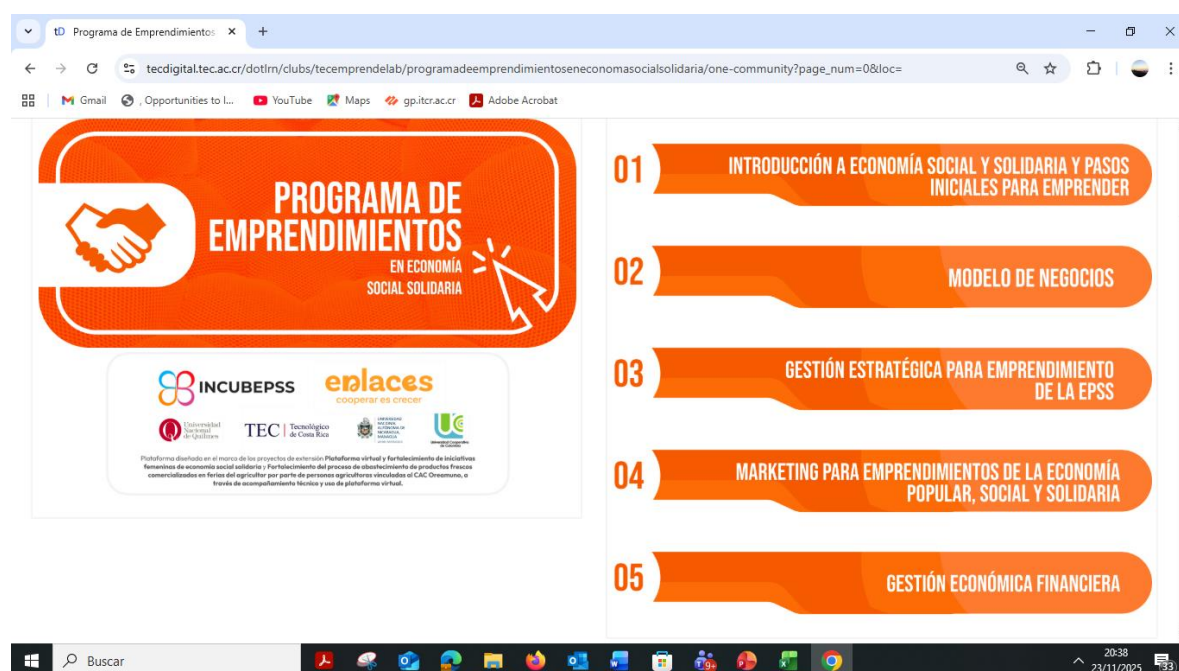
Todos estos logros han generado grandes beneficios en los emprendimientos; además, ellas se sienten más motivadas a continuar aplicando a largo plazo los conocimientos en sus negocios. Algunas indican que no fue un proceso sencillo, pero son perseverantes, resilientes y tienen una fuerte determinación para seguir creciendo y fortaleciendo sus conocimientos. Por ejemplo, una de las emprendedoras comentó: “Me siento empoderada con mi emprendimiento y mis sueños”.

1.5 Componente C4. Plataforma digital abierta y colaborativa

A partir de los productos del proyecto internacional INCUBEPSS, se realizaron tres pasos concretos, en el siguiente orden: 1. Implementación y adecuaciones técnicas de la plataforma; 2. Registro y uso de iniciativas en la plataforma; 3. Creación de redes y colaboración con iniciativas de otros países. La plataforma digital se implementó conforme a lo previsto, realizándose las adecuaciones técnicas necesarias en el TEC Digital para su uso por parte de las organizaciones participantes. El registro y la utilización de la plataforma se desarrollaron de manera progresiva, facilitando el acceso a información, recursos y espacios de intercambio. Una de las organizaciones participó en la plataforma ENLACES, desarrollada en la Universidad de Quilmes, Argentina como

resultado del proyecto INCUBEPS y además participó en el Encuentro Internacional virtual “ENLACES, cooperar es crecer” para organizaciones de la economía social solidaria de Argentina, Nicaragua, Colombia y Costa Rica. Posteriormente, cuando la plataforma se lanzó en el TEC Digital, ambas organizaciones desarrollaron el Programa de Emprendimientos en Economía Social Solidaria, durante el segundo semestre del 2025, con el acompañamiento de las extensionistas del proyecto. En la figura 5 se observa la página principal de la plataforma en el TEC Digital, con los cinco módulos desarrollados.

Figura 5. Plataforma desarrollada en el TEC Digital



Por otra parte, se llevó a cabo un Encuentro de Mujeres Emprendedoras para la creación de redes y vínculos de colaboración con iniciativas de ambos grupos atendidos, lo que amplió la visión de las participantes y fortaleció su sentido de pertenencia a una comunidad más amplia.

Este evento se convirtió en un espacio de aprendizaje, intercambio de experiencias y creación de redes de apoyo, proporcionando herramientas prácticas para empoderarse y seguir adelante con sus emprendimientos para mejorar su calidad de vida. Con esta actividad, se alcanzaron tres objetivos:

1. Visibilizar: Dar a conocer los emprendimientos de las participantes y generar oportunidades de mercado, reconociendo su valioso aporte a la economía local.
2. Conectar: Facilitar la creación de una red de apoyo entre las emprendedoras, promoviendo el intercambio de conocimientos, las experiencias, y la colaboración entre las emprendedoras y sus proyectos.
3. Inspirar y Empoderar: Brindar un espacio donde las participantes pudieron escuchar historias de éxito y superación, fomentando la autoconfianza y la motivación para enfrentar los desafíos.

Como buena práctica, se logró generar sostenibilidad a futuro para la plataforma incluyéndola dentro de la comunidad de formación de TEC Emprende Lab, dejando un recurso que puede seguir siendo utilizado con otras organizaciones de la economía social, lo cual permitirá ampliar su uso como un espacio activo de interacción y aprendizaje más allá del proyecto. En este sentido, resulta de interés destacar la sostenibilidad que se brinda a los resultados de proyectos anteriores, integrándolos y profundizando tanto en hallazgos como en oportunidades.

La estrategia de abordaje implementada durante la ejecución del proyecto mantuvo una alta coherencia con la estrategia planteada inicialmente, cumpliendo de manera integral los componentes definidos (C1, C2, C3 y C4). En términos generales, la implementación no solo respetó la estructura metodológica prevista, sino que permitió potenciar los resultados esperados, generando aprendizajes, buenas prácticas y ajustes pertinentes que fortalecieron el impacto del proyecto sobre la población meta y los actores involucrados.

6. Valoración general de los resultados obtenidos

Efectos en las comunidades. Durante 2024 y el 2025, el proyecto consolidó procesos formativos y de acompañamiento con dos colectivos prioritarios: (i) mujeres indígenas Bribri en Amubri (Asociación Indígena) y (ii) mujeres vinculadas a la Fundación de Padrinos. Se impartió un

itinerario formativo completo (habilidades emprendedoras, planificación del negocio, comercialización/ventas y finanzas básicas, formalización, y un curso de tecnología), y se elaboraron planes de mejora individualizados que orientan acciones concretas por emprendimiento. Estas acciones derivaron en 100% de cumplimiento de los componentes de selección (C1) y capacitación (C2) a cierre de 2024, y en 100% de avance del acompañamiento (C3) y uso de plataforma para las organizaciones de la economía social (C4) al cierre de 2025, con evidencias de campo, listas de asistencia, cronogramas y trabajos finales de graduación desarrollados.

Articulación con instituciones y organizaciones clave. El proyecto logró una articulación destacable con múltiples instancias:

- **Asociación Indígena (Bribri, Talamanca):** cogestión territorial y logística para la formación y el acompañamiento.
- **Asociación de Padrinos Costa Rica:** identificación y contacto con participantes; apoyo en la fase de selección y seguimiento.
- **INAMU – FOMUJERES:** gestiones para acceso a fondos no reembolsables en Talamanca (reunión técnica y alineamiento de requisitos).
- **Comisión Nacional de Asuntos Indígenas:** el involucramiento y apoyo a las mujeres indígenas es clave para que puedan acceder al fondo FOMUJERES por 3 millones de colones cada una, durante el año 2026.
- **Universidad de Valencia / Red ReSocEM:** fortalecimiento metodológico (taller de planes de negocio) y visibilización internacional (ICEM 2024; ISES International Academic Conference).
- **Proyecto INCUBEPSS:** Se contó con la plataforma ENLACES, desarrollada por el proyecto internacional INCUBEPSS como base para la apropiación y desarrollo del programa formativo para organizaciones de la economía social solidaria en el TEC Digital
- **Instancias TEC:** Dirección de Extensión; Biblioteca José Figueres Ferrer, Centro Académico Limón y TEC Digital: logística, capacitación, desarrollo y hospedaje de plataforma formativa, difusión y espacios de transferencia.

Acciones para la sostenibilidad de resultados. El proyecto se propuso desde sus inicios que todas las acciones tuvieran el fortalecimiento de capacidades como elemento clave para la sostenibilidad:

1. Planes de mejora por emprendimiento que dejan instaladas metas, responsables y tiempos más allá del acompañamiento directo.
2. Plataforma digital colaborativa en TEC Digital en la comunidad de TEC Emprende Lab para la formación continua de las organizaciones de la economía social solidaria.
3. Redes y vitrinas de difusión (talleres de cierre comunitarios; publicaciones; conferencias nacionales e internacionales) que aumentan reconocimiento y oportunidades de enlace comercial/financiero.
4. Gestión de acceso a financiamiento con INAMU/FOMUJERES, alineando los requisitos de formalización de las iniciativas.
5. Enlace con la Comisión Nacional de Asuntos Indígenas y la Asociación Indígena (Bribri, Talamanca), lo cual permitirá el seguimiento y apoyo a mujeres emprendedoras en la zona de Amubri para el acceso a fondos de capital semilla con la oficina regional de INAMU en Limón.

En síntesis, el proyecto muestra una trayectoria positiva y consistente: cierra 2024 con 50% de avance global (C1 y C2 completos) y llega a 75% en el I-2025 (C3 al 80% y C4 al 20%), logrando el 100% de las actividades planeadas al cierre del II semestre 2025, con efectos tangibles en capacidades, planes de negocio y redes. La decisión de extender parcialmente el cronograma de C3 para consolidar aprendizajes (especialmente del curso de tecnología) es pertinente y centrada en las condiciones reales de las mujeres emprendedoras, lo cual no afectó el desarrollo del resto de las actividades pues se desarrollaron de manera paralela.

7. Logro del propósito y los componentes

Propósito (objetivo general):	Al finalizar el proyecto, los emprendimientos participantes en el mismo habrán mejorado su desempeño a través del proceso de capacitación, acompañamiento, acceso a la plataforma digital colaborativa y habrán desarrollado colaboraciones a través de la creación de redes.		
Componentes (objetivos específicos)	Indicador	% de logro	Comentarios
C1. Proceso de selección de las iniciativas de mujeres emprendedoras a nivel individual y grupal	1. Criterios definidos 2. Proceso de selección completado 3. Instrumento de diagnóstico elaborado, revisado y aplicado	100%	Se definieron criterios de selección (Anexo 1) Se seleccionaron iniciativas (Anexo 2) Se realizaron los diagnósticos individuales (Apéndices 1 al 4)
C2. Capacitación de las iniciativas elegidas, en temas de desarrollo humano, competencias emprendedoras y gestión empresarial	1. Documento elaborado con el análisis y definición de temas de capacitación. 2. Cronograma elaborado. 3. Registro de asistencia y actividades desarrolladas por las mujeres capacitadas.	100%	Se identificaron debilidades de las iniciativas en el diagnóstico y se definieron temas de capacitación validándolos con las participantes (Apéndice 5) Se elaboró un cronograma de capacitación en conjunto con cada grupo participante (Apéndice 6) Se desarrolló el programa de capacitación (Apéndices 7 al 9)
C3. Diseño del proceso de acompañamiento y asesoría, a partir del diagnóstico realizado	1. Planes elaborados para cada iniciativa. 2. Cronograma elaborado. 3. Hitos cumplidos durante el proceso y bitácoras. 4. Documento con valoración técnica del antes y después de cada iniciativa.	100%	Los planes fueron elaborados para los dos grupos de mujeres (Apéndice 10) El cronograma se elaboró por temas prioritarios (Apéndice 11) Se registraron bitácoras y durante el periodo de acompañamiento (Apéndice 12, 14 y 15) Se llevó a cabo la Valoración Técnica de Resultados (Apéndice 13)

<p>C4. Plataforma digital abierta y colaborativa para la incubación social de iniciativas de la ESS</p>	<p>1. Lanzamiento de la plataforma</p> <p>2. Iniciativas registradas y utilizando la plataforma.</p> <p>3. Redes creadas y colaboraciones entre iniciativas.</p>	<p>100%</p>	<p>La plataforma ENLACES fue desarrollada a inicios de 2025 y la plataforma en el TEC Digital estuvo lista y se lanzó el 31 de agosto de 2025 (Apéndice 16)</p> <p>Ambas organizaciones fueron registradas y se hizo un cronograma entre setiembre y noviembre para el cumplimiento y seguimiento del desarrollo de los módulos. (Apéndice 17)</p> <p>Se llevó a cabo el Encuentro de Mujeres el 01 de noviembre donde se crearon redes para las mujeres a nivel nacional (Apéndice 18). Además, se participó en un evento virtual en julio de 2025 para la creación de redes internacionales (Apéndice 19)</p>
---	--	--------------------	---

1.5.1 Avance global reportado

- **I-2024:** 41,75% Informe avance I semestre 2024
- **II-2024:** 50% Informe avance II semestre 2024
- **I-2025:** 75% Informe de Avance Plataforma Virtual I 2025
- **II-2025:** 100%, se cumplió con todo lo previsto.

1.5.2 Indicadores complementarios de ejecución y soporte

- **Difusión:** conferencias, talleres comunitarios, conversatorios internacionales, publicación científica en revista de extensión enviada; evidencia de fechas, sedes y públicos.

- **Participación estudiantil:** TFG, asistencia especial y giras académicas; incorporación de mujer Bribri profesional egresada del ITCR en apoyo territorial.
- **Ejecución presupuestaria:** 44,44% (I-2024); 83% (II-2024); 74% (I-2025); 100% (II-2025) con justificaciones por viáticos y alimentación.

8. Logros no contemplados en el proyecto

-Visibilidad y posicionamiento internacional

- Participación en ICEM 2024 (Universidad de Valencia)
- Seminario internacional (Universidad San Sebastián, Chile)
- Participación de una de las organizaciones en el Encuentro internacional virtual ENLACES, cooperar es crecer.
- Participación en IISES 2025 (International Academic Conference, Praga)
- Participación en el XVIII Congreso Latinoamericano y Caribeño de Extensión Universitaria, fortaleciendo redes para escalamiento y cooperación futura.

- Publicación académica: artículo en Masquedós (revista de extensión universitaria; DOI y bases de indexación) que documenta la experiencia y aporta a la sostenibilidad del conocimiento generado.

- Curso de Tecnología en territorio: introducido para responder brechas digitales detectadas; 9 sesiones presenciales/mixtas en Amubri, integrando competencias digitales al desempeño emprendedor.

- Gestión de fondos de capital semilla para las mujeres indígenas: acercamiento operativo con INAMU–FOMUJERES para encadenar a beneficiarias Bribri, creando un puente entre la formación y el capital de trabajo/equipamiento.

-Sostenibilidad de la plataforma digital generada en TEC Digital, incluyéndola dentro de la comunidad de TEC Emprende Lab, con el fin de que la misma pueda seguir siendo utilizada con otras organizaciones de la economía social solidaria.

9. Detalle de evidencias

Fecha de actividad/Gira/reunión	Número de anexo / enlace / carpeta / respaldo digital
14-15 de junio 2024	Presentación de resultados del diagnóstico, validación de temas de capacitación y de cronograma de trabajo, Amubri, Talamanca. (Lista de asistencia 15 de junio)
20 de junio 2024	Presentación de resultados del diagnóstico, validación de temas de capacitación y de cronograma de trabajo De Padrinos (Grabación sesión de lanzamiento)
26-27 de julio 2024	Primera sesión de capacitación Amubri, Talamanca (Lista de asistencia 27 de julio)
17 agosto 2024	Segunda sesión de capacitación (Lista de asistencia 17 agosto)
24 agosto 2024	Tercera sesión de capacitación (Lista de asistencia 24 de agosto)
07 de setiembre 2024	Cuarta sesión de capacitación (Lista de asistencia 07 de setiembre)
21 de setiembre 2024	Quinta sesión de capacitación (Lista de asistencia 21 de setiembre)
05 de octubre 2024	Sexta sesión de capacitación (Lista de asistencia 05 de octubre)
19 de octubre 2024	Sétima sesión de capacitación (Lista de asistencia 19 de octubre)
02 de noviembre 2024	Octava sesión de capacitación (Lista de asistencia 02 de noviembre)
30 de noviembre 2024 – 02 de diciembre	Sesión de cierre Capacitación y entrega de certificados (Apéndice 9)
14-16 de febrero 2025	Inicio del acompañamiento con emprendedoras de Amubri: Se desarrollan Planes de Mejora Individuales (Apéndice 10) y se imparte un Taller de planes de negocio
19 de febrero 2025	Inicio del acompañamiento con emprendedoras de De Padrinos: Se desarrollan Planes de Mejora Individuales (Apéndice 10) y se imparte un Taller de planes de negocio

21-22 de marzo 2025	Gira para realizar sesiones de acompañamiento en Amubri, Talamanca (Apéndice 12)
9-10 de mayo 2025	Gira para realizar sesiones de acompañamiento en Amubri, Talamanca (Apéndice 12). Recolección de datos valoración técnica de resultados.
24 de mayo 2025	Sesión 1, curso de Tecnología (Lista asistencia 24 de mayo)
31 de mayo 2025	Sesión 2, curso de Tecnología (Lista asistencia 31 de mayo)
07 de junio 2025	Sesión 3, curso de Tecnología (Lista asistencia 07 de junio)
20- 21 de junio 2025	Sesiones de acompañamiento. Recolección de planes de negocio (Apéndice 12). Sesión 4, curso de Tecnología (Lista asistencia 21 de junio)
05 de julio 2025	Sesión 5, curso de Tecnología (Lista asistencia 05 de julio)
26 de julio 2025	Sesión 6, curso de Tecnología (Lista asistencia 26 de julio)
09 de agosto 2025	Sesión 7, curso de Tecnología (Lista asistencia 09 de agosto)
23 de agosto 2025	Sesión 8, curso de Tecnología (Lista asistencia 23 de agosto)
12-13 setiembre 2025	Sesiones de acompañamiento. (Apéndice 12). Sesión 9, cierre Curso de Tecnología (Lista de asistencia 13 de setiembre)
28 de octubre 2025	Reunión Fondo FOMUJERES - INAMU, instalaciones ADITIBRI (Lista de asistencia 28 de octubre)
01-02 noviembre 2025	Encuentro Mujeres Emprendedoras con ambos grupos en Barva de Heredia, instalaciones De Padrinos (Fotos Encuentro)
09 diciembre 2025	Reunión para aplicar a Fondo FOMUJERES - INAMU, en AMUBRI, Talamanca con representante de Comisión Nacional de Asuntos Indígenas (CONAI). Lista de asistencia 09 de diciembre

10. Integración con la academia

Participación de estudiantes asistentes

Nombre del estudiante	Carrera	Actividades realizadas
Carolina Jiménez Solano	Administración de Empresas	Apoyo en las actividades de capacitación, seguimiento, acompañamiento a mujeres De Padrinos y Encuentro de Mujeres como asistente del proyecto desde el II sem 2024 hasta el II sem 2025.

Patricia Hernández Morales, egresada del TEC (indígena Bribri)	Administración de Empresas	Apoyo durante los dos años en el acompañamiento y seguimiento de las señoras apoyadas en la región de Amubri. Apoyo en la aplicación del diagnóstico y en el desarrollo de las capacitaciones y prácticas con las mujeres emprendedoras de Talamanca.
--	----------------------------	---

Participación de estudiantes con trabajos de grado y posgrado

Nombre de obra	Tipo de obra (TFG, prácticas de especialidad, tesis)	Autores	Enlace al documento
Mujeres emprendedoras costarricenses en contexto de vulnerabilidad: factores asociados a su desarrollo y sostenibilidad	TFG	Carolina Jiménez Solano	Documento de TFG
Mujeres emprendedoras en situación de vulnerabilidad en Costa Rica: resultados de un proceso de fortalecimiento empresarial	Tesis	Karolay Zúñiga Palma	Artículo

11. Cumplimiento del plan de socialización y publicación

a. Estrategia de socialización de los resultados

En cuanto a productos de socialización se cumplió con lo siguiente:

- a. Al menos dos talleres de socialización de resultados con la comunidad institucional del TEC. (Presentación Biblioteca TEC, junio 2025; Congreso Estrategias Empresariales 2025)
- b. Capacitación a cada participante en materia de desarrollo humano, competencias emprendedoras y gestión empresarial (Apéndice 9).
- c. Se realizaron talleres de rendición de cuentas al finalizar cada semestre, con el fin de que se observara el avance de cada componente. El taller final se realizó en el Encuentro de

Mujeres Emprendedoras al cual asistieron todas las participantes de ambas organizaciones (Fotos Encuentro).

d. Se llevó a cabo la socialización del proyecto con las universidades latinoamericanas de la Cátedra UNESCO en abril 2024 (Diálogos Economía Social). También se llevó a cabo un taller de socialización de resultados con las universidades latinoamericanas del proyecto INCUBEPSS (Encuentro ENLACES)

e. Participación en programa radial Visiones de Género (invitación programa).

b. Estrategia de comunicación y visibilidad de los productos académicos

En cuanto a productos de divulgación se generaron diversos productos que se describen a continuación:

Nombre de producto académico	Tipo de producto académico	Estado (aceptado por publicar y publicado)	Base de datos de indexación (cuando corresponda)	Nombre de evento, revista o editorial	Comité científico y/o Consejo editorial (Si ó NO)
"Empowerment and Community Development through Social Economy projects: experiences from the Costa Rica Institute of Technology".	Plenary Session	Realizado el 22 de octubre de 2024	NA	IV International Conference on Entrepreneuria l Motivation (ICEM 2024), Universidad de Valencia, España. Developed by ReSocEM	Sí Proceedings
“Empoderamiento y desarrollo comunitario a través de proyectos de economía social en el Tecnológico de Costa Rica”	Ponencia	Realizado el 19 de noviembre de 2024	N/A	XII Encuentro de Investigación y Extensión, V Congreso de Estrategias Empresariales y Encuentro Red MOTIVA Costa Rica	No
“Funciones sustantivas universitarias y economía social solidaria: una experiencia de Costa Rica”	Publicación	doi: https://doi.org/10.58313/masquedos.2024.v9.n12.355 Publicado el 05 de diciembre de 2024	Latindex, Dialnet	Revista Masquedós – Revista de extensión universitaria	Sí
Emprendimiento y desarrollo	Ponencia	Realizado el 19 de	N/A	Seminario Internacional	No

comunitario: Experiencias en el Tecnológico de Costa Rica		diciembre de 2024		de Emprendimiento: Transformando Ideas Emprendedoras en Negocios. Universidad San Sebastián, Santiago, Chile.	
Noticia sobre la experiencia vivida por las Prof. María Orero y Andrea Rey de la Univ. de Valencia en Amubri, Talamanca	Publicación en LinkedIn sobre el impacto del proyecto (24) Publicación LinkedIn	Realizado en febrero de 2025	N/A	Taller de Planes de Negocio en Amubri, Talamanca	No
Noticia sobre el Encuentro de Mujeres Emprendedoras en lizethcastro.tv	https://www.facebook.com/share/p/19wjb1yg5u/?mibextid=wwXlfr	Realizado el 01 de noviembre 2025	N/A	Encuentro de Mujeres Emprendedoras	No
Noticia de la Oficina de Comunicación y Mercadeo TEC sobre el cierre del proyecto	http://www.tec.ac.cr/mujeres-emprendedoras-zonas-vulnerables-cuentan-plataforma-virtual-dar-conocer-sus-productos	Realizado el 24 de enero de 2026 Visible también en FB https://www.facebook.com/share/1AcGehYPh7/	N/A	Cierre del proyecto de extensión: Plataforma virtual e iniciativas femeninas de la economía social solidaria	No
"Construcción de Capacidades en Entornos Solidarios: Análisis de experiencias en el Tecnológico de Costa Rica"	Artículo aceptado para publicación	Aceptado el 12 de agosto de 2025	N/A	Publicación regional "Evolución del sector cooperativo de las Américas entre los Años Internacionales de las Cooperativas 2012-2025"	No
Guía para emprendimientos en economía social solidaria	Material didáctico	Publicado e impreso ISBN: 978-9930-656-05-1 (e-book)	N/A	Material producido como apoyo para el uso de la plataforma virtual. Se entregan ejemplares a organizaciones	No

12. Ejecución Presupuestaria

Objeto de gasto	Monto asignado	Monto ejecutado	Porcentaje ejecución	Justificación o limitación de lo no ejecutado
2-02-03-01 Alimentos y bebidas	240 000	240 000	100%	
1-05-02-01 Viáticos dentro del país	744 000	739 933,38	99,45%	Diferencia mínima por tarifa establecida de viáticos

13. Limitaciones y problemas encontrados

Técnicas/Administrativas/Operativas

- Ritmo de avance en C3: el acompañamiento requirió ampliación de plazo (hasta finales de agosto/inicios de setiembre de 2025) por el ritmo real de implementación de tareas por parte de las emprendedoras y la calendarización del curso de tecnología (no concluido al cierre del primer semestre 2025). Impacto: reprogramación de recolección de evidencias y cierre técnico de resultados, no obstante se logró concluir con lo planeado al cierre del proyecto.
- Condiciones climáticas y logística territorial: afectaron giras (p. ej., en I-2024 no fue posible ejecutar una gira por clima), con efectos en la ejecución de viáticos y actividades de campo que se retrasaron.
- Tiempos de liquidación presupuestaria: al corte de I-2025 hubo montos no reflejados (viáticos y alimentación de la última gira) que explicarían un 74% de ejecución con subregistro temporal. Para el cierre del proyecto, esto fue subsanado, logrando la ejecución completa del 100%.

Nota: En los informes I-2024 y II-2024 se indica “sin limitantes” para esos periodos; la principal limitación emerge en I-2025 al profundizar en C3 y el nuevo componente de tecnología.

14. Lecciones aprendidas, conclusiones y recomendaciones

Lecciones aprendidas

1. Secuenciación realista y flexible: el proceso de acompañamiento necesita holguras de tiempo, especialmente cuando se integran competencias digitales en contextos rurales e indígenas; la extensión del plazo evitó cierres administrativos prematuros y mejoró la apropiación. En la evaluación de los resultados, las mujeres emprendedoras indican necesitar más tiempo para asimilar los conocimientos.
2. Interculturalidad y mediación comunitaria: incorporar a una profesional egresada Bribri en el equipo operativo en la zona de Amubri, acelera la confianza, facilita el levantamiento de información y la asistencia a actividades (entrevistas domiciliarias en Telire/Amubri). Asimismo, en el caso de la Fundación de Padrinos, el apoyo de una asistente que les daba seguimiento individualizado fue clave para la atención de las señoras de las diferentes zonas del país.
3. Aprendizaje y generación de redes: la generación de comunidad entre las mujeres emprendedoras, las organizaciones participantes y la circulación del proyecto en redes académicas elevan la autoestima emprendedora, legitiman el proceso y abren puertas a cooperación técnica y financiamiento (p. ej., INAMU–FOMUJERES).

Conclusiones

- El proyecto cumple a cabalidad con su ruta lógica: diagnosticar–capacitar–acompañar–tecnologizar–conectar, alcanzando el 100% de avance global al II semestre de 2025 y dejando listos los principales insumos para la apropiación del conocimiento y el desarrollo de otros emprendimientos ligados a las organizaciones de la economía social participantes. Además, se establece el contacto con la Comisión Nacional de Asuntos Indígenas (CONAI) con una persona destacada que tiene contacto con INAMU-FOMUJERES para la aplicación y asignación de recursos de capital semilla para cada iniciativa emprendedora en Amubri, Talamanca.

- La sostenibilidad se ancla en tres pilares: (i) planes de mejora por emprendimiento; (ii) plataforma digital para continuidad formativa y networking; (iii) gestión de fondos externos para iniciativas emprendedoras e incidencia en la gestión de las organizaciones de la economía social participantes.

Recomendaciones

Para 2026

1. Ruta de formalización por etapas alineada a FOMUJERES y requisitos municipales/CCSS/INS, priorizando emprendimientos con mayor prontitud de acceso a mercado, con el acompañamiento de CONAI en Amubri, Talamanca.
2. Profundizar en competencias digitales: que las organizaciones continúen desarrollando módulos de tecnología para las poblaciones atendidas en diferentes etapas, de acuerdo con las necesidades (nivelación + comercio digital básico + seguridad digital), con sesiones híbridas y tutorías entre pares, con el apoyo de instituciones locales como INA y universidades, fortaleciendo el contacto con el TEC.
3. Mejoras en el acompañamiento de las organizaciones a las mujeres emprendedoras participantes: Continuar con el seguimiento para apoyarlas en la medición de resultados de negocio en indicadores como: ventas, costos, margen, clientes, canales y formalización.
4. Interculturalidad y cuidado: sostener la participación de mediadoras locales/egresadas y contemplar tiempos culturales, climáticos y de cuidados para la programación de acompañamientos a más mujeres vinculadas a las organizaciones participantes.

Pendientes identificados

- Formalización (Hacienda, patentes, permisos, CCSS, INS) en varios emprendimientos aún en “ideación/inicio”, especialmente en territorio indígena.

- Brecha digital y conectividad (uso de Internet, equipos y aplicaciones de negocio), que limita visibilidad comercial y gestión administrativa, especialmente en territorio indígena.
- Capital de trabajo/equipamiento para materializar los planes de mejora (maquinaria, insumos, empaque, etiquetado), especialmente en territorio indígena, donde se inició la gestión para la aplicación de fondos en INAMU-FOMUJERES. En el caso de la Fundación de Padrinos, las mujeres emprendedoras cuentan con fondos de capital semilla por parte de la organización.
- Fortalecimiento de liderazgos comunitarios que den seguimiento a las propuestas y funcionen con enlace entre las emprendedoras e instituciones u organizaciones.

Aportes para proyectos futuros

1. Plataforma virtual de formación en TEC Digital/ TEC Emprende Lab: convertir la plataforma en un “laboratorio vivo” con retos mentorías virtuales y vitrinas comerciales (catálogo de productos/servicios) para compras solidarias y encadenamientos locales/regionales de otras organizaciones de la economía social.
2. Programa de “formalización acompañada”: brigadas periódicas (jurídico-tributarias y sanitarias) coordinadas con gobiernos locales, CCSS e INAMU, para tramitar in situ requisitos clave.
3. Ruta de comercialización: piloto de ferias itinerantes y consolidar historias de marca (identidad cultural Bribri, economía de cuidados) como ventaja competitiva.
4. Investigación-acción: continuar la producción de conocimiento aplicado (TFG, artículos, guías), nutriendo repositorios abiertos y prácticas docentes con enfoque de género e interculturalidad.

En suma, el proyecto ha logrado instalar capacidades, estructurar planes de mejora por emprendimiento y abrir canales de sostenibilidad (plataforma/redes/financiamiento), mostrando coherencia y pertinencia con su propósito. Las recomendaciones arriba planteadas apuntan a generar insumos para futuros proyectos de extensión con foco en elementos clave para la sostenibilidad de

emprendimientos en zonas vulnerables como: formalización, digitalización y mercados, manteniendo la perspectiva de género e interculturalidad que caracteriza el proceso.

15. Agradecimientos

Agradecemos profundamente la participación de las asistentes del proyecto, Carolina Jiménez y Patricia Hernández por el cariño, la dedicación y el compromiso mostrados para acompañar a las 31 mujeres emprendedoras participantes en el proyecto. Además, reconocemos el apoyo incondicional de varios compañeros TEC que voluntariamente colaboraron con los temas de capacitación y de la Dirección de Extensión, con fondos adicionales para la realización de actividades y giras no contempladas en el alcance inicial del proyecto. Sin ese apoyo, no hubiera sido posible ampliar el alcance de lo planteado.

16. Referencias

- Ackerley, I. (2019). Incubadoras sociales: ¿un dispositivo económico emancipador? *Eikasia*, 32-70.
- Adham, K.A., Muhamad, N.S., & Said, M.F. (2019). Diagnosing Business Incubation for Social Purpose: A Viable System Model Approach. *Systemic Practice and Action Research*, 32:219–238.
- Amaral, R. M. y Mello, J. A. V. B. (2022). Economía solidária, incubadoras sociais e desenvolvimento regional: um estudo bibliométrico. *Collectivus. Revista de Ciências Sociais*, 9 (1), 171-230.
- Arzadun, P. y Picado-Arroyo, R. (2023) Perspectiva estudiantil sobre emprendimiento en economía social solidaria, en edición
- Arzadun, P., Ulloa Meneses, P., Picado Arroyo, R., Masis Arce, A. (2021) *Iniciativas Económicas Colaborativas y Economía Social y Solidaria en América Latina*, Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Arzadun, P., Ulloa Meneses, P., Picado Arroyo, R., Masis Arce, A. (2021) *Redes para el intercambio y la comercialización: propuestas desde América Latina*, Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.

- Bello, A. (2005). Ciudadanía y derechos indígenas en América Latina. Recuperado de <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/23525/notas79-cap2.pdf>
- Chaves, R. y Monzón, J. L. (2003) La Economía Social y la Política Económica, en Jordan, J.M. y Antuñano, I. (comp.): Política económica: fundamentos, objetivos e instrumentos. Tirant Lo Blanc, Valencia.
- Chevalier, J.,y Buckles, D. (2009). SAS": Guía para la Investigación Colaborativa y la Movilización Social. IDRC.
- Dalmarco, G., Hulsinkb, W. & Blois, G. (2018). Creating entrepreneurial universities in an emerging economy: Evidence from Brazil. *Technological Forecasting & Social Change*, 135, 99–111.
- Fals-Borda, O. (1999). Orígenes universales y retos actuales de la IAP. *Análisis político*. n 38, pp73-89.
- Kovach, M. (2021). *Indigenous methodologies: Characteristics, conversations, and contexts*. University of Toronto press.
- Stavahagen, R. (2006) Los derechos de los pueblos indígenas: esperanzas, logros y reclamo en Pueblos indígenas y derechos humanos. España: Publicaciones de la Universidad de Deusto. Recuperado de <http://www.ebrary.com>.

17. Apéndices y anexos

Anexo 1: a.1. Definición de criterios de selección

Mujeres emprendedoras en Talamanca: criterios de selección

- Participar en la Convocatoria del Fondo de Fomento de Actividades Productivas y de Organización de las Mujeres - FOMUJER
- Fomentar las Actividades productivas (lideradas por mujeres) y la Organización de las mujeres en beneficio de sus Derechos y los criterios de selección fueron a partir de las Bases de Postulación (Anexo #1).

Mujeres emprendedoras vinculadas a Fundación de Padrinos: criterios de selección

- Emprendimientos liderados por mujeres
- Ubicación próxima a los centros tecnológicos o campus TEC

Anexo 2: a.2. Selección de iniciativas

Mujeres emprendedoras en Talamanca

La selección de iniciativas fue a partir de las mujeres que cumplieron la primera etapa de las Bases de Postulación de INAMU - FOMUJERES

EMPRENDI MIENTO	ACTIVIDAD
1	Bananos orgánicos
2	Gallinas ponedoras
3	Huerta orgánica
4	Banano orgánico
5	Siembra de cacao
6	Plantación de plátanos
7	Plantación de bananos
8	Servicio de alimentación
9	Costura
10	Plantación de plátanos
11	Chapia y limpieza de zonas verdes
12	Manicura y pedicura
13	Chapia y limpieza de zonas verdes
14	Chapia y limpieza de zonas verdes

15	Ganillas ponedoras
16	Sublimación
17	Siembra de cacao y banano
18	Chocolate
19	Panadería
20	Platación de plátanos

Mujeres emprendedoras vinculadas a Fundación de Padrinos

A partir de los criterios antes enunciados, el equipo de la Fundación de Padrinos brindó la base de 20 contactos

Emprendimiento	Actividad
1	Uñas Salón
2	Servicio de sublimación
3	Servicio de belleza uñas y pies
4	Costura
5	Productora de Café
6	Estilista profesional.
7	Peluquera canina
8	Masajes terapéuticos holísticos
9	Estilismo y Manicurista uñas
10	Taller de Costura.
11	Pan casero y pan de Maíz
12	Venta de piñatas artesanales, artículos escolares, maquillajes y tazas decoradas
13	Emprendimiento de siembro de mora y guayabita

14	Diseño de ropa íntima de dama y niña / niño
15	Venta de comidas típicas Nicaragüenses y otros
16	Salón y Academia de Uñas y pestañas artificiales
17	Verduras con chile panameño y también en salsa de tomate.
18	Pastelería y repostería de manera artesanal
19	Costura
20	Achiote casero

Anexo 3: a.2. Selección de iniciativas

Se elaboró un instrumento que se le aplicó a 40 mujeres indígenas de la zona indígena bribri en Talamanca y a mujeres vinculadas con de la Fundación de Padrinos.

En el caso del trabajo de campo en la zona indígena bribri en Talamanca, la aplicación fue realizada por una mujer indígena bribri profesional y egresada de la Escuela de Administración de Empresas - EAE del TEC quien se desplazó a cada vivienda (Apéndice 1). Con respecto a la recogida de datos de mujeres emprendedoras vinculadas a de la Fundación de Padrinos, se llevó a cabo con el apoyo de una estudiante de la EAE.

La digitación de la información fue realizada por estudiantes asistentes creando una base de datos (Apéndice #2).

El procesamiento fue realizado por profesionales de la Oficina de Planificación Institucional (Apéndice 3), a partir de la base de datos provista por las investigadoras.

Apéndice 1. Instrumento para C1.a.3.Diagnóstico individual

**INSTITUTO TECNOLÓGICO DE COSTA RICA
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
PROYECTO DE EXTENSIÓN 2024**

Plataforma virtual y fortalecimiento de iniciativas femeninas de economía social

solidaria

GUÍA DE DIAGNÓSTICO

DATOS PERSONALES

1. NOMBRE	
2. DIRECCIÓN (DETALLADA)	
3. TELEFONO	_____
4. CORREO ELECTRÓNICO	_____
5. ESCOLARIDAD	
6. ESTADO CIVIL	
7. TIENE HIJOS 7.1 HIJOS(AS) Y SUS EDADES	SI () NO () 7.1 HIJOS: _____ 7.2 HIJAS: _____
8. PARIANTES VIVIENDO CON ELLA INCLUIDA LA PAREJA	
9. INGRESOS PRINCIPALES DE LA FAMILIA	Por venta productos. Ejemplo: producción de café, pollo de engorde u otros SI () NO () 9.1. Si indica “otros”, especifique ¿cuál? _____ _____ Por venta de servicios (pulpería, corte de pelo, costura, etc.) SI () NO () 9.2. Especifique ¿cuál? _____

	Por transferencias del Estado	SI ()
	NO ()	
	Por Pensión	SI ()
) NO ()	
	Salario de algún integrante del hogar	SI ()
	NO ()	
	9.3 Otro medio: Describir	

CARACTERÍSTICAS DE LA ZONA DONDE VIVE

10. TIPO DE VIVIENDA	MADERA:	CEMENTO:
Otro		
11. CALIDAD DE LA VIVIENDA	() Satisface las necesidades del hogar () No Satisface las necesidades del hogar	
12. CANTIDAD DE CASAS ALREDEDOR	POBLADO: CASAS:	ALEJADAS LAS
13. SERVICIOS BÁSICOS	ELECTRICIDAD	SI () NO ()
	AGUA POTABLE	SI () NO ()
	CABLE	SI () NO ()
	INTERNET	SI () NO ()
	Cobertura de internet	Baja () Media () Alta ()
14. TRANSPORTE PARA DESPLAZARSE CUANDO SALE DE SU COMUNIDAD	BUS	SI () NO ()
	VEHÍCULOS PRIVADOS	SI () NO ()
	VEHÍCULO PROPIO	SI () NO ()
	MOTO PROPIO	SI () NO ()
	CABALLO	SI () NO ()
	CAMINANDO	SI () NO ()
	OTRA FORMA: Describir	
15. Tipo de calle	Sendero () Lastre () Cemento () Asfalto () Otro () ¿Cuál?	
16. Otra característica que considere importante anotar		

INFORMACIÓN DE LAS IDEAS EMPRENDEDORAS

Seguidamente, haré preguntas sobre emprendimientos, pasados y actuales.

<u>EMPRESARIOS REALIZADOS EN EL PASADO DIFERENTES AL ACTUAL</u>	
17. ¿Ha tenido algún emprendimiento en años pasados?	<p>SI Continuar <u>NO pasar a la siguiente Sección “Emprendimiento o idea de negocio actual”</u></p> <p>18. Nombre completo del emprendimiento</p> <hr/> <p>19. ¿A qué se dedica o dedicaba ese emprendimiento?</p>
¿Cuáles han sido los resultados, en términos de...?	<p>20. LOGROS</p> <p>21. OBSTÁCULOS</p> <p>22. RIESGOS</p>
23. ¿Continúa actualmente?	<p>SI, CONTINÚA. 23.1. ¿En qué situación se encuentra? ¿En crecimiento, estancado, en cierre? Detalle</p> <p>NO CONTINÚA: 23.2 ¿Por qué?</p>
24. ALGO MÁS QUE SE QUIERA DETALLAR	

EMPRESARIOS o IDEA DE NEGOCIO ACTUAL

Sobre el emprendimiento o idea	<p>25. Nombre completo del emprendimiento</p> <hr/> <p>26. Describa el emprendimiento (qué es, a qué se dedica)</p> <p>27. ¿Ya se encuentra en funcionamiento, o es una idea? SI, ya se encuentra en funcionamiento () NO, aún es una idea ()</p> <p>39 ¿Tiene conocimiento sobre cuáles son los trámites y permisos que debe tener para que su proyecto funcione legalmente? SI () NO ()</p> <p>39.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>40 ¿Cuenta con alguno de los permisos requeridos para la ejecución de su proyecto? SI () NO ()</p> <p>40.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p>
--------------------------------	--

	<p>28. ¿Usted está inscrita ante Ministerio de Hacienda de manera activa y al día? SI () NO ()</p> <p>28.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>29. ¿Usted cuenta con alguna patente municipal vigente, asociada a su proyecto? SI () NO ()</p> <p>29.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>30. ¿Usted cuenta con permiso sanitario vigente? SI () NO ()</p> <p>30.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>31. ¿Usted cuenta con Seguro de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS) de trabajadora independiente? SI () NO ()</p> <p>31.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>32. ¿Usted cuenta con Póliza del instituto Nacional de Seguros (INS)? SI () NO ()</p> <p>32.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>33. ¿Cuál fue la motivación para iniciar con el emprendimiento, o con la idea de emprender (SEGÚN CORRESPONDA)?</p> <p>34. ¿Cuál es la necesidad o problema identificado por el cual surge este proyecto emprendedor?</p> <p>35. ¿Qué conocimientos tiene sobre el emprendimiento? () Conocimiento de la familia, 35.1 ¿de quiénes? () Capacitaciones, 35.2 ¿cuáles? ¿con qué instancias? Detallar () Otros (especificar)</p> <p>36. ¿Realiza alianzas con otros emprendimientos, organizaciones o instituciones para desarrollar más su proyecto? SI () NO ()</p> <p>36.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>37. ¿Conoce quién es su posible población meta o clientela? SI () NO ()</p> <p>37.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>38. ¿Tiene un plan de acción a corto plazo escrito? (qué se hace, cómo se hace, dónde se hace, cuándo se hace, qué se necesita, etc.) SI () NO ()</p> <p>38.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>41. ¿Tiene claro lo que necesita para la ejecución de su proyecto? Ejemplo: maquinaria, materias primas, materiales, etc.) SI () NO ()</p> <p>41.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>42. ¿Conoce la lista de pasos para realizar su actividad productiva? Si () 42.1 ¿los tiene por escrito? No ()</p> <p>42.2 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>43. ¿Necesita usar tecnología en su proyecto? SI () 43.1 ¿Cuál (es)? NO ()</p> <p>47. ¿Utiliza el internet para realizar algunas tareas de su proyecto (compras, ventas y capacitación)? SI () NO ()</p> <p>47.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p>
--	---

	<p>43.2. ¿Tiene computadora? SI () NO ()</p> <p>43.3. ¿Sabe utilizar la computadora / tiene conocimiento de paquetes computacionales? SI () NO ()</p> <p>43.4. ¿Cuáles sabe usar? SI () NO ()</p> <p>43.5. ¿Tiene celular propio? SI () NO ()</p> <p>43.6. ¿Tiene celular compartido con otra persona? SI () NO ()</p> <p>44. ¿Sabe cómo establecer el precio de los productos o servicios que ofrece su proyecto? SI () NO ()</p> <p>44.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>45. ¿Usted gestiona o ha gestionado financiamiento para su proyecto en entidades financieras o instituciones? SI () NO ()</p> <p>45.1 ¿Con cuáles entidades financieras o instituciones? SI () NO ()</p> <p>45.2 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>46 ¿Tiene algún recurso propio para iniciar el proyecto o para desarrollarlo? Capital (la casa, el terreno de la familia, carro, moto, etc.) () Fondo de trabajo: ahorros () OTROS (especifique) () NO ()</p> <p>48. ¿Realiza acciones de gestión ambiental? (uso de Material reutilizable, productos biodegradables, entre otros). SI () NO ()</p> <p>48.1 Observaciones adicionales (si lo necesita)</p> <p>49. ¿Dónde se imagina el emprendimiento en 5 años?</p>
	<p>SI ES UN PROYECTO EN FASE DE IDEACION, PASAR A NECESIDADES IDENTIFICADAS</p>
	<p>SOLO SI SE ENCUENTRA EN FUNCIONAMIENTO:</p>
	<p>50. Tiene cédula Jurídica SI () NO () 50.1. ¿Cómo la financió y quiénes ayudaron para formalizarla? No () continuar</p> <p>51. ¿Tiene personal contratado? SI () NO () 51.1. ¿Cuántos hombres y cuántas mujeres? No () continuar</p> <p>52. ¿Cómo gestiona, registra y controla sus recursos económicos? 53. ¿Separa las entradas y salidas de su proyecto, con las de su hogar? SI () NO ()</p> <p>54. ¿Cómo promocionan el emprendimiento para atraer clientes? 55. ¿Lleva o brinda sus productos o servicios por medio de pedidos, solicitudes? (personas o locales que así los solicitan). SI () NO ()</p> <p>PARA AHONDAR SOBRE FONDOS O APOYOS OBTENIDOS DEL MAG, INDER U OTRAS INSTITUCIONES</p>

<p>56. ¿De cuáles instituciones/organizaciones ha recibido apoyo para desarrollar su emprendimiento?</p> <p>57. ¿En qué consisten esas ayudas? DETALLAR PARA CADA AYUDA RECIBIDA</p> <p>58. ¿En qué consistió el trámite que tuvo que realizar para obtener esas ayudas? ¿Qué documentación tuvo que presentar? DETALLAR PARA CADA AYUDA RECIBIDA</p> <p>59. ¿Recibió algún tipo de apoyo para realizar las gestiones o trámites? DETALLAR PARA CADA AYUDA RECIBIDA</p> <p>60. ¿Qué tipo de apoyo para realizar las gestiones o trámites? DETALLAR PARA CADA AYUDA RECIBIDA</p>			
Ayuda (detallar nombre)	P59		P60
Tipo de Ayuda (detallar nombre)	Recibió algún tipo de apoyo para realizar las gestiones o trámites		Tipo de apoyo para realizar las gestiones o trámites
	SI	NO	
	SI	NO	
	SI	NO	

NECESIDADES IDENTIFICADAS (PARA TODOS LOS ENTREVISTADOS)

- Por favor, indique sus principales necesidades para el lanzamiento o desarrollo de su emprendimiento

FIN DE LA ENTREVISTA. AGRADECER Y DESPEDIRSE

- Entrevistadora: Ubique las necesidades identificadas de acuerdo con lo siguiente, como parte de su análisis:

Mejorar o crear una nueva propuesta de valor	Mejorar los procesos de la organización	Capturar nuevos clientes para la organización
Ejemplos: “Incorporar nuevas características al producto o servicio que	Ejemplos: “Se busca tener una mayor automatización de los Procesos.”	Ejemplos: “Se requiere que la empresa sea más visible, es decir, que sea más

<p>ofrece del emprendimiento a nivel de empaque”</p> <p>“Iniciar con el servicio de entrega a domicilio de los productos”</p> <p>Incorporar nuevas características al producto o servicio del emprendimiento, en cuanto a mayor producción, calidad, empaque, entre otros</p>	<p>“Crear un sistema de inventarios adecuado para los productos”</p> <p>Tener fondo de trabajo para tener empleados, establecer una contabilidad, entre otros</p>	<p>Conocida.”</p> <p>“Promocionar el proyecto para que se consolide en la comunidad donde se desarrolla actualmente y expandirlo a otras zonas y comunidades”</p>
---	---	---

Apéndice 2. Base de datos: extracto

ID	ZONA	Nivel de escolaridad	Estado civil	¿Tiene hijos?	¿Tiene hijas?	Cantidad de hijos	Cantidad de hijas
1	4	6	5	1	1	4	1
2	4	7	2	1	1	2	3
3	4	2	1	1	1	1	0
4	4	2	4	1	1	3	2
5	4	2	3	1	1	0	2
6	4	2	2	1	1	2	1
7	4	2	1	1	1	3	0
8	4	2	5	1	1	2	1
9	4	8	1	1	1	1	1
10	4	1	1	1	1	1	2
11	4	1	6	1	1	1	1
12	4	1	3	1	1	2	1
13	4	3	5	1	1	0	1
14	4	2	1	1	1	1	0
15	4	2	5	1	1	1	1
16	4	1	2	1	1	3	0
17	4	2	5	1	1	2	5
18	4	7	5	1	1	2	1
19	4	7	5	1	1	1	1
20	4	2	1	1	1	1	2
21	5	1	2	1	1	2	1
22	5	4	5	1	1	1	2
23	5	6	1	1	1	2	4
24	5	7	5	1	1	2	2

25	5	1	5	1	1	1	3
26	5	2	5	1	1	2	1
27	5	1	2	1	1	2	1
28	5	1	2	1	1	4	0
29	5	2	2	1	1	2	2
30	5	2	2	1	1	3	1
31	5	2	5	1	1	1	2
32	5	3	1	1	1	0	3
33	5	6	2	1	1	1	1
34	5	6	1	1	1	5	8
35	5	2	2	1	1	0	1
36	5	1	2	1	1	1	1
37	5	2	5	2	2		
38	5	7	2	1	1	0	5
39	5	8	1	1	1	2	3
40	5	7	1	1	1	1	1

Apéndice 3. Procesamiento: extracto

		TOTAL	ZONA		ESCOLARIDAD			ESTADO CIVIL			
			TELIRE	OTRAS	PRIMARIA	SECUN DARIA/TECNI CO	UNIVERSITARI A	SOLTERA	CASADA	DIV/VIU/SEP	UNION L
ZONA	elir	0,0	100,0	0,0	38,5	56,5	50,0	5,45	2,50	100,0	5,38
	Otras regiones	0,0	0,0	100,0	61,5	43,5	50,0	4,55	7,50	0,0	4,62
Total	TOTAL	100,0	100,0	100,0	10,0	100,0	100,0	1,00	1,00	100,0	1,00
	BAS	0,0	2,0	20,0	13,0	23,0	4,0	1,1	1,2	4,0	1,3
Nivel de escolaridad	Primaria completa	2,5	2,0	25,0	69,2	0,0	0,0	9,1	4,17	50,0	7,7
	Secundaria completa	0,0	5,0	30,0	0,0	69,6	0,0	3,64	3,33	50,0	4,62
	Universitaria completa	,0	5,0	5,0	0,0	0,0	50,0	9,1	0,0	0,0	7,7
	Técnico	,5	0,0	5,0	0,0	4,3	0,0	0,0	0,0	0,0	7,7
	Primaria completa	0,0	5,0	15,0	30,8	0,0	0,0	1,82	8,3	0,0	7,7
	Secundaria incompleta	5,0	1,5	15,0	0,0	26,1	0,0	9,1	1,67	0,0	2,31
	Universitaria incompleta	,0	5,0	5,0	0,0	0,0	50,0	1,82	0,0	0,0	0,0

Total	TOTAL	00,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	BASE	0	20	23	4	1	1	4	1	2	3

Apéndice 4. Resultados del diagnóstico

Resultados del diagnóstico

Apéndice 5. Temas de Capacitación

PROPUESTA DE CAPACITACION: PROYECTO INICIATIVAS FEMENINAS

Se brindan talleres prácticos, con herramientas que permitan desarrollar habilidades blandas y aplicación de conceptos en los proyectos emprendedores.

Temas	Contenidos	Número de sesiones	Participantes
Sesión 1: Taller de habilidades emprendedoras	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Manejo de conflictos • Comunicación • Liderazgo • Negociación 	<p>1 sesión de 3-4 horas cada una</p> <p>Total: 4 horas</p>	Todas las mujeres

<p>Sesión 2: Emprendimientos con perspectiva de género</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Definiciones iniciales • Influencia de la socialización en la construcción de género • Recomendaciones para mi emprendimiento 	<p>1 sesión de 3-4 horas cada una</p> <p>Total: 4 horas</p>	<p>Todas las mujeres</p>
<p>Sesión 3: Uso de las tecnologías en mi negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • A definir dependiendo de lo que necesiten las emprendedoras 	<p>1 sesión de 3-4 horas cada una</p> <p>Total: 4 horas</p>	<p>Talamanca</p>
<p>Sesión 3/4: La planeación en mi negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conociendo el mercado, nuevas áreas de negocio y valor agregado • Misión, visión, valores • Objetivos y análisis FODA 	<p>1 sesión de 3-4 horas cada una</p> <p>Total: 4 horas</p>	<p>Todas las mujeres. A partir de acá el número de la sesión varía porque son 8 para Talamanca y 7 para De Padrinos</p>
<p>Sesión 4/5: La comercialización y las ventas en mi negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mis clientes • Características de mi producto/servicio • El precio y dónde vender mi producto/servicio • La promoción • Ventas efectivas 	<p>1 sesión de 3-4 horas cada una</p> <p>Total: 4 horas</p>	<p>Todas las mujeres</p>
<p>Sesión 5/6: El dinero en mi negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Producción: ¿cómo y cuánto produzco? • Nuevas inversiones: infraestructura, equipo, maquinaria y personal • Costos 	<p>1 sesión de 3-4 horas cada una</p> <p>Total: 4 horas</p>	<p>Todas las mujeres</p>

<p>Sesión 6/7: El dinero en mi negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Registro de ventas • Flujo de caja o flujo de efectivo • Utilidad 	<p>1 sesión de 3-4 horas cada una</p> <p>Total: 4 horas</p>	<p>Todas las mujeres</p>
<p>Sesión 7/8: Formalizando mi negocio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Instituciones involucradas en trámites de formalización • Instituciones involucradas en trámites tributarios 	<p>1 sesión de 3-4 horas cada una</p> <p>Total: 4 horas</p>	<p>Todas las mujeres</p>

Apéndice 6. Cronograma capacitación Talamanca y De Padrinos

Talamanca

Cronograma de temas

TEMAS	Modalidad	Fechas
Habilidades emprendedoras	Presencial	27-jul
Emprendimientos con perspectiva de género		
Habilidades emprendedoras	Virtual (*)	17-ago
Emprendimientos con perspectiva de género		
La planeación en mi negocio	Presencial	24-ago
Uso de las tecnologías en mi negocio	Presencial	7-sep
La comercialización y las ventas en mi negocio	Virtual (*)	21-sep
El uso del dinero en mi negocio	Presencial	5-oct
El uso del dinero en mi negocio	Virtual (*)	19-oct
Formalizando mi negocio	Presencial	2-nov
Cierre	Presencial	30-nov

Fundación de Padrinos

TEMAS	Modalidad	Fechas
Habilidades emprendedoras	Virtual	19 de agosto
Emprendimientos con perspectiva de género		
Habilidades emprendedoras	Virtual	02 setiembre
Emprendimientos con perspectiva de género		
La planeación en mi negocio	Virtual	16 setiembre
Uso de las tecnologías en mi negocio	Virtual	30 setiembre
La comercialización y las ventas en mi negocio	Virtual	14 de octubre
El uso del dinero en mi negocio	Virtual	28 de octubre
El uso del dinero en mi negocio	Virtual	11 noviembre
Formalizando mi negocio	Virtual	25 noviembre
Cierre	Presencial	02 diciembre

Las sesión de cierre será en Unbound, de manera presencial

Apéndice 7: Listas de Asistencia

No se incluyen las listas de asistencia por contener información confidencial de las participantes.

Apéndice 8. Instrumento de evaluación



Evaluación
capacitación Unbou

Apéndice 9. Fotos de capacitación

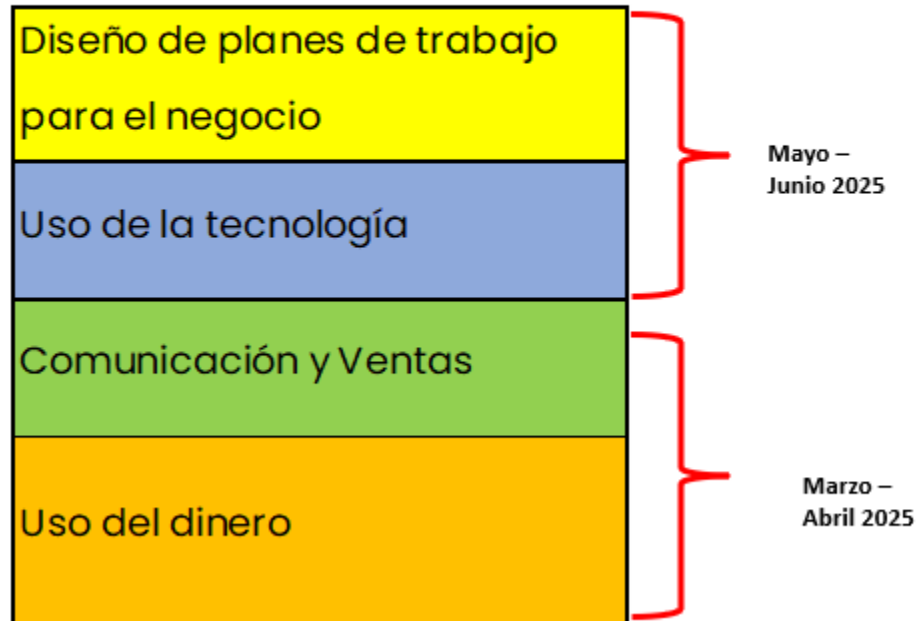
Fotos

Apéndice 10. Planes de Mejora

Se colocan el enlace con el formato utilizado para los planes de mejora de las emprendedoras participantes en el proceso de acompañamiento [PLAN DE ACCION](#)

Apéndice 11: Cronograma de acompañamiento

Cronograma Acompañamiento



Apéndice 12. Bitácoras y tareas

En el siguiente enlace se ubica el ejemplo de las bitácoras utilizadas.

[Bitácora](#)

Apéndice 13. Valoración Técnica de Resultados: En el siguiente enlace se encuentran los resultados de la valoración técnica de realizada para el proceso de capacitación y acompañamiento.

[Valoración Técnica de Resultados](#)

Apéndice 14. Listas de Asistencia

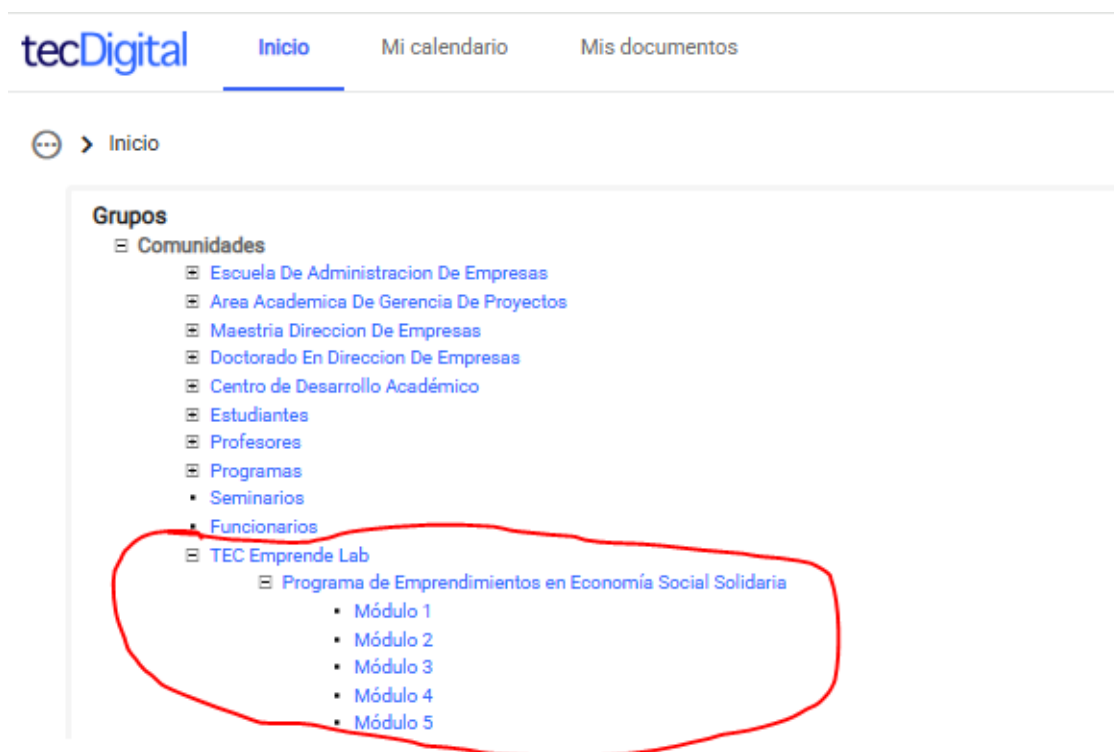
No se incluyen las listas de asistencia del proceso de acompañamiento por contener información confidencial de las participantes.

Apéndice 15. Fotos del acompañamiento

[Fotos](#): En esta carpeta se encuentran fotos de las actividades llevadas a cabo durante el 2025

Apéndice 16. Plataforma TEC Digital – Programa de Emprendimientos en ESS


A continuación se visualizan imágenes de la plataforma desarrollada en TEC Digital, dentro de la comunidad de TEC Emprende Lab. Se observa el programa creado con los cinco módulos desarrollados. No es posible incluir el enlace a la plataforma porque se deben crear usuarios específicos para el acceso a la misma.




Programa de Emprendimientos

tecdigital.tec.ac.cr/dotlm/clubs/tecemprendelab/programadeemprendimientoseneconomiasocialsolidaria/one-community?page_num=0&loc=

Gmail Opportunities to ... YouTube Maps gp.itcr.ac.cr Adobe Acrobat



PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTOS EN ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA



Plataforma diseñada en el marco de los proyectos de extensión **Plataforma virtual** y **fortalecimiento de iniciativas femeninas de economía social solidaria** y **Fortalecimiento del proceso de abastecimiento de productos frescos comercializados en ferias del agricultor** por parte de personas agricultoras vinculadas al CAC Oreamuno, a través de acompañamiento técnico y uso de plataforma virtual.

- 01 INTRODUCCIÓN A ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA Y PASOS INICIALES PARA EMPRENDER
- 02 MODELO DE NEGOCIOS
- 03 GESTIÓN ESTRATÉGICA PARA EMPRENDIMIENTO DE LA EPSS
- 04 MARKETING PARA EMPRENDIMIENTOS DE LA ECONOMÍA POPULAR, SOCIAL Y SOLIDARIA
- 05 GESTIÓN ECONÓMICA FINANCIERA

Buscar

20:38
23/11/2025



Plataforma diseñada en el marco de los proyectos de extensión **Plataforma virtual y fortalecimiento de iniciativas femeninas de economía social solidaria** y **Fortalecimiento del proceso de abastecimiento de productos frescos comercializados en ferias del agricultor por parte de personas agricultoras vinculadas al CAC Oreamuno, a través de acompañamiento técnico y uso de plataforma virtual.**



01. INTRODUCCIÓN A ECONOMÍA SOCIAL SOLIDARIA Y PASOS INICIALES PARA EMPRENDER

Presentación

¡Bienvenidos y bienvenidas!

Este es un módulo introductorio para abordar los conceptos básicos para un emprendimiento de la Economía Social y Solidaria. Cada participante conocerá qué es la economía social solidaria y qué se debe tomar en cuenta para iniciar un emprendimiento con estas características.

Este módulo está compuesto por cinco temas:

- 01 INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA POPULAR, SOCIAL Y SOLIDARIA
- 02 CIRCUITOS SOCIOECONÓMICOS TERRITORIALES
- 03 INTRODUCCIÓN A LA ECONOMÍA DEL CUIDADO
- 04 DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS EN LOS EMPRENDIMIENTOS
- 05 ENTRE LA IDEA Y LA OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS
- 06 AUTOEVALUACIÓN

Este módulo es abierto y autoadministrado, al final del cual, encontrarán una actividad de evaluación, la cual debe ser completada para continuar con los siguientes módulos.

Modulo 02

MÓDULO 02



eplaces
Empresas al Centro



TEC | Tecnología
de Costa Rica



REGRESAR

Módulo 2

01. Modelo de Negocio - Canvas Social

Presentación

¡Bienvenidos y bienvenidas!

En este módulo se pretende desarrollar o repensar el modelo de negocio de su organización, desde la perspectiva de la Economía Social y Solidaria, pues a través de este enfoque se ponen en marcha proyectos económicos en cuyas actividades las personas y la naturaleza son y están en el centro. Por ello, utilizaremos el Modelo de Negocio CANVAS social, desarrollado por Economistas sin Fronteras, ya que reflexiona sobre cuáles son los valores que queremos priorizar en la construcción de su proyecto/ organización y que van a definir su actividad.

En un contexto de cada vez mayor desigualdad y precarización del trabajo y las relaciones humanas, así como de prácticas alejadas del respeto y conservación de la naturaleza, la Economía Social y Solidaria es una herramienta transformadora. El propio proceso de emprendimiento es una oportunidad de transformación personal y colectiva hacia un empoderamiento de las personas que lo protagonizan y un aprendizaje colectivo que beneficiará a la sociedad en su

Modelo Canvas

1. MODELO CANVAS.

El modelo Canvas fue desarrollado por Alexander Osterwalder, un teórico de los negocios sueco, autor del superventas mundial "Generación de modelos de negocio". Se le ocurrió que la mejor forma de plasmar una idea de negocio era a través de un lienzo y es así como desarrolló su famoso "modelo Canvas" que tiene el objetivo de hacer más fácil plasmar una idea de negocios en el papel. El experto pretende mostrar de una manera sencilla cómo la empresa consigue sus ganancias y qué necesita para desarrollarse, para lo cual el modelo Canvas hace un análisis de los clientes, la oferta, la infraestructura necesaria y la viabilidad económica de las organizaciones.

2. DESARROLLO DEL CANVAS SOCIAL.

El Canvas Social es una adaptación del modelo Canvas de Alexander Osterwalder. Contiene los mismos apartados que el modelo Canvas original, pero los plantea desde una perspectiva diferente. En vez de tener la maximización de beneficio como principal objetivo, el Canvas Social se desarrolla teniendo en cuenta criterios sociales, medioambientales y de género. Las iniciativas emprendedoras deben incluir el desarrollo integral del ser humano, generando prácticas de vida desde un pensamiento solidario, crítico y creativo para propiciar un desarrollo local.



03. Gestión Estratégica para emprendimiento de la EPSS

Presentación

¡Bienvenidos y bienvenidas!

En este módulo van a encontrar un recorrido por conceptos y herramientas para reflexionar y trabajar sobre la gestión estratégica empresarial de emprendimientos desde la perspectiva de la Economía Popular, Social y Solidaria - EPSS.

Como punto de partida, se propone profundizar sobre la visión empresarial a través de las herramientas a desarrollar, las cuales cobrarán sentido en la medida en que permitan analizar la realidad de sus proyectos en un contexto y territorio concreto.

Contenidos:

01

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DEL MICRO-ENTORNO.

02

ANÁLISIS FODA

03

MATRIZ CAME

04

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA (MISIÓN, VISIÓN, VALORES, OBJETIVOS Y METAS)

05

AUTOEVALUACIÓN

SUBIR AUTOEVALUACIÓN REALIZADA

¿DÓNDE ESTAMOS? Análisis del entorno (FODA)

¿HACIA DÓNDE VAMOS? (misión, visión, valores, metas)

Módulo 4



04. Marketing para emprendimientos de la Economía Popular, Social y Solidaria

Presentación

¡Bienvenidos y bienvenidas!

Las organizaciones y emprendimientos dedican mucho tiempo y trabajo para dar a conocer sus productos, y en ese sentido hay una búsqueda continua para fortalecer las herramientas y conocimientos específicos para hacer un salto cualitativo. Por eso, en este módulo vamos a trabajar sobre la gestión del marketing, entendiendo que su aporte busca brindar a las entidades de la EPSS herramientas y estrategias para comunicar con fuerza su valor socioeconómico y sus formas innovadoras de organización del trabajo y, así, en su recorrido transformar las prácticas de consumo establecidas.

Contenidos:

- 01 EL MARKETING
- 02 LOS Y LAS CLIENTES - EL PÚBLICO META
- 03 MEZCLA DE MERCADEO
- 04 AUTOEVALUACIÓN

Módulo 5

05. Gestión Económica financiera

Presentación

¡Bienvenidos y bienvenidas!

La gestión económica financiera de un emprendimiento de bienes y/o servicios es un aspecto que no puede dejarse de lado, puesto que es clave para que un emprendimiento sea viable, sostenible y escalable en el tiempo.

En este módulo van a encontrar un recorrido por los conceptos y herramientas para reflexionar y trabajar sobre la gestión económico-financiera de los emprendimientos desde la perspectiva de la Economía Popular, Social y Solidaria - EPSS.

Como punto de partida, se propone profundizar en ciertos temas particulares para analizar la realidad de sus proyectos en un contexto y territorio concreto.

Contenidos:

- 01 ASIGNACIÓN DE PRECIOS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS
- 02 ELEMENTOS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN
- 03 FIJACIÓN DEL PRECIO DE VENTA
- 04 PUNTO DE EQUILIBRIO
- 05 PLANIFICACIÓN Y GESTIÓN FINANCIERA
- 06 AUTOEVALUACIÓN

Apéndice 17. Cronograma de trabajo para las organizaciones en la plataforma del TEC Digital

CRONOGRAMA

		Día de lecciones				
		Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3	Sesión 4	Sesión 5
Módulos	Organización					
ESS	De Padrinos	No aplica				
Modelo de negocios	De Padrinos		4/9/2025			
Planeación	De Padrinos			17/9/2025		
Mercadeo	De Padrinos				1/10/2025	
Gestión financiera	De Padrinos					15/10/2025

		Sesión 1	Sesión 2	Sesión 3	Sesión 4	Sesión 5
Módulos	Organización					
ESS	Asociación Indígena	24/9/2025				
Modelo de negocios	Asociación Indígena		8/10/2025			
Planeación	Asociación Indígena			22/10/2025		
Mercadeo	Asociación Indígena				5/11/2025	

Gestión financiera	Asociación Indígena					19/11/20 25
--------------------	------------------------	--	--	--	--	----------------

Apéndice 18. Fotos del Encuentro de Mujeres para la creación de redes

Fotos: En esta carpeta se encuentran fotos del Encuentro llevado a cabo el 01 de noviembre.

Apéndice 19. Encuentro internacional ENLACES – Cooperar es Crecer

Pantallazos del Encuentro internacional virtual con participantes de Colombia, Nicaragua, Argentina y Costa Rica.

RITA PICADO
ARROYO
(FIRMA)

Firmado digitalmente
por RITA PICADO
ARROYO (FIRMA)
Fecha: 2026.02.11
13:51:56 -06'00'

Nombre y firma de la persona coordinadora del proyecto