



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIRIQUÍ
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA
EMPRENDEDORES EN EL CORREGIMIENTO DE DAVID, 2025.”**

POR:

BATISTA SERRANO, NICOLLE ANAYS 4-809-1649

FUENTES FIGUEROA, MARÍA FERNANDA 8-975-2442

**TRABAJO DE GRADO PARA OPTAR AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ÉNFASIS EN FINANZAS Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES.**

ASESORA:

DRA. CARMEN M. DE ROMERO

DAVID, CHIRIQUÍ, REPÚBLICA DE PANAMÁ

2025

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIRIQUÍ
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

APROBACIÓN DE JURADO

DRA. CARMEN MONTENEGRO

ASESORA

JURADO

JURADO

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi novio, Anthony Martínez, por estar presente en los días de calma y, también, en los momentos más difíciles, por su apoyo y amor incondicional, su compañía constante, ser un pilar fundamental en este recorrido.

A mis padres: Fernando Fuentes y Glenda Figueroa, por sus llamadas, sus bromas, su respaldo que me sostuvo a lo largo de este camino un matrimonio que me enseñó que en conjunto todo funciona y florece. A mis hermanos, por traer con su humor además cariño.

Y, finalmente, a mi fiel compañero de desvelos, mi cachorro Liam Fallon, el amor más puro y constante, que con su compañía silenciosa me dio consuelo y fuerza en los momentos más exigentes.

María Fernanda Fuentes Figueroa.

Dedico esta investigación a mis padres, Diolma Serrano y Alvin Batista, por ser mi ejemplo de esfuerzo y perseverancia, por ser incondicional, por apoyarme en todas mis escalas académica. A mis hermanos, por estar ahí siempre, mis cómplices de vida. Por cada palabra de aliento, por celebrar mis logros como si fueran propios y por hacerme sentir que no estoy sola. A mi prima, Yurianis Coba, que ha sido como una hermana para mí. Gracias por tu apoyo, por estar en los momentos difíciles, por escucharme siempre y por impulsarme a seguir adelante. Y finalmente, a mis familiares, por su cariño y consejos, que de una u otra forma me motivaron a seguir adelante.

Este logro también es de ustedes, con amor y gratitud,

Nicolle Anays Batista Serrano

AGRADECIMIENTO

Expreso mi más sincero agradecimiento a Dios, por brindarme la fortaleza y la claridad necesarias para alcanzar esta meta. A Luisa Flores, por ser esa presencia firme aún en la distancia, por saber encontrar siempre un momento para conectar; a Sofía Atencio, por su paciencia, por tener siempre las palabras justas, por su compañía generosa y por compartir su mesa y su tiempo conmigo muchas gracias por ser mis amigas. Al señor Atencio y a la señora Samudio, por abrirme sus puertas y compartir siempre con afecto. A mi psicóloga, por su apoyo fundamental durante el 2023, guiándome en una etapa crucial de mi vida personal y académica, a la señora Rojas por siempre estar y abrir las puertas de su casa con calidez y amabilidad mis respetos siempre. A mi asesora, Carmen M. de Romero, por su dedicación, orientación y compromiso en este proceso. A los emprendedores que participaron en este estudio, gracias por su valioso tiempo, disposición y por compartir sus experiencias con sinceridad, haciendo posible el cumplimiento de los objetivos planteados. Agradezco también a las entidades bancarias y financieras que colaboraron durante el proceso de recolección de información, que brindó su apoyo y apertura para la realización de entrevistas. Gracias a todos los que estuvieron en el camino y con sus palabras de aliento, como dijo una profesora “no hay mal que por bien no venga”. Hebreos 11:1 "Es, pues, la fe la certeza de lo que se espera, la convicción de lo que no se ve."

¡Con amor y respeto a todos!

María Fernanda Fuentes Figueroa.

AGRADECIMIENTO

Primeramente, quiero agradecer a Dios por darme la fuerza, la salud y sabiduría en los momentos que más lo necesité. A mis padres, por ser mi motor, por creer en mí incluso cuando yo dudaba, y por su amor incondicional.

A mis amigos, los de siempre y los que se cruzaron en este trayecto. Gracias por las conversaciones, el apoyo, la compañía en trasnochadas, y por hacer este proceso más llevadero y hasta divertido.

A mi asesora, Carmen M. de Romero, por su guía, orientación y consejos que enriquecieron esta investigación. Gracias por ayudarme a crecer académica y personalmente.

A las instituciones financieras y emprendedores que participaron en esta investigación, gracias por su tiempo, colaboración y disposición para aportar información valiosa que dio vida a este trabajo.

Este trabajo representa más que una meta cumplida: es el reflejo de un esfuerzo compartido. A todos los que hicieron posible este camino, gracias por ser parte de esta etapa.

¡Con gratitud y cariño!

Nicolle Anays Batista Serrano

ÍNDICE

APROBACIÓN DE JURADO	II
DEDICATORIA.....	III
AGRADECIMIENTO	IV
ÍNDICE	VI
ÍNDICE DE GRÁFICAS.....	IX
RESUMEN.....	XI
ABSTRACT.....	XII
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I. MARCO INTRODUCTORIO	4
1.1. Antecedentes.....	5
1.2. Planteamiento del problema	12
1.3. Justificación.....	14
1.3.1. Aportes.....	15
1.4. Delimitación o alcance del problema.....	16
1.4.1. Por su área geográfica	16
1.4.2. Por su temporalidad	16
1.4.3. Por su contexto	16
1.5. Objetivos	16
1.5.1. Objetivo general.....	16
1.5.2. Objetivos Específicos	17
1.6. Hipótesis.....	17
1.7. Limitaciones del trabajo.....	17

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	18
2.1. Desafíos y oportunidades del financiamiento.....	19
2.2. El financiamiento bancario.....	19
2.3. Características del financiamiento bancario.....	20
2.4. Ventajas y desventajas del financiamiento.....	21
2.5. Tipos de financiamiento bancario.....	22
2.6. Requisitos del financiamiento.....	23
2.7. Tasa de interés de acuerdo con los tipos de financiamiento.....	23
2.8. Emprendimiento.....	24
2.9. Tipos de emprendimiento.....	26
2.10. Características del emprendimiento.....	27
2.11. Comunidad emprendedora.....	28
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	30
3.1. Enfoque de la investigación.....	31
3.2. Tipo de investigación.....	31
3.3. Diseño de la investigación.....	33
3.4. Alcance de la investigación.....	34
3.5. Fuentes de investigación.....	35
3.5.1. Fuentes documentales.....	35
3.5.2. Fuentes humanas.....	35
3.6.1. Muestra	35
3.6.2. Tipo de muestreo.....	36
3.7. Definición de las variables.....	36

3.7.1. Variable independiente.....	36
3.7.2. Variable dependiente	38
3.8. Técnica y procedimiento.....	39
3.8.1. Instrumento	41
3.8.2. Se utiliza la escala de Likert.....	41
3.8.3. Validez del instrumento.....	41
3.9. Tratamiento de la información.....	42
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	46
4.1. Análisis de los datos cuantitativos	47
4.2. Análisis de los datos cualitativos.....	66
CONCLUSIONES.....	83
RECOMENDACIONES	85
REFERENCIAS.....	I
ANEXOS.....	90

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Sexo	47
Gráfica 2. Emprendimientos.....	48
Gráfica 3. ¿El financiamiento bancario tiene un impacto directo en sus emprendimientos?	
.....	49
Gráfica 4. ¿El acceso a financiamiento bancario afecta la rentabilidad de las empresas en David, Chiriquí?.....	50
Gráfica 5. ¿Las políticas bancarias afectan el acceso de los emprendedores a préstamos tradicionales en las primeras etapas de sus proyectos?.....	51
Gráfica 6. ¿Cree que el financiamiento bancario ha innovado para los emprendedores? ..	52
Gráfica 7. ¿El financiamiento bancario tiene un impacto en la sostenibilidad de los emprendimientos?.....	53
Gráfica 8. ¿Cree usted que el financiamiento bancario afecta de alguna manera a los emprendimientos según su etapa de desarrollo (inicio, crecimiento, madurez)?	54
Gráfica 9. ¿Desde su perspectiva son justas las barreras burocráticas asociadas a la solicitud de un financiamiento bancario y cómo estas afectan la toma de decisiones?	55
Gráfica 10. ¿Afecta la falta de garantías o historial crediticio de los emprendedores en la aprobación de los préstamos bancarios?	56
Gráfica 11. ¿Consideras que el acceso a financiamiento es una barrera para tu emprendimiento?	57
Gráfica 12. ¿Crees que la capacitación y formación constante son necesarias para el éxito de tu emprendimiento?	58
Gráfica 13. ¿Crees que funciona el apoyo gubernamental para emprendedores en David?59	

Gráfica 14. ¿Tienes acceso a redes de apoyo? (mentores, red bancaria, acceso a información de crecimiento monetario).....	60
Gráfica 15. ¿Tienes conocimiento si existen incentivos fiscales o ayudas gubernamentales que consideres útiles para tu emprendimiento?	61
Gráfica 16. ¿Estarías dispuesto a asumir riesgos para hacer crecer tu emprendimiento financieramente hablando?	62
Gráfica 17. ¿Te sientes respaldado por la comunidad bancaria en el área de David?.....	63
Gráfica 18. ¿Consideras que la burocracia afecta negativamente al emprendimiento?.....	64
Gráfica 19. ¿Te resulta difícil mantener un flujo monetario estable para cubrir tus gastos de actividades?	65

RESUMEN

Desafíos y oportunidades del financiamiento bancario para emprendedores. El inicio del financiamiento es uno de los principales factores de inicio determinantes en el éxito o fracaso de cada uno. Los bancos hoy día representan una vital fuente de crecimiento e inicios de cambios de un emprendimiento ayudando a inyectar el nivel monetario para una rama del circuito que desea ver crecer o expandir y obtener el financiamiento se ha vuelto un desafío, pero veremos las oportunidades para obtenerlos de manera más amena, esto implica ver barreras y requisito. El propósito de la investigación es comprender los desafíos que enfrentan cada uno de los individuos que de manera creativa inician este camino, los principales puntos como acceso a financiamiento, así como las oportunidades con las que cuentan en sus inicios buscando un desarrollo sostenible y crecimiento sólido en los proyectos de crecimiento, a través de este estudio buscamos suministrar un apoyo para los sujetos que desean una guía de accesos, estrategias para el acceso al crédito con información útil para su obtención con las entidades financieras que abran las puertas para emprendedores de manera eficiente. Se ha utilizado la metodología mixta aplicando el instrumento cuantitativo (cuestionarios con escala de linkert) una técnica cualitativa (entrevistas de preguntas abiertas) a los diferentes agentes bancarios, con el principal objetivo de realizar una validación. Los resultados obtenidos en esta investigación muestran la dificultad de los emprendedores en la obtención del crédito aportando su opinión referente al crédito bancario, las oportunidades que ofrece el sector con las cartas que tienen para ellos manifestando el desconocimiento de las oportunidades dando el poco uso en sus inicios. En conclusión, el sector bancario representa un crecimiento en sus áreas abriendose paso entre los emprendedores adaptando y aunque existan las barreras significativas en entre los emprendedores y esos recursos se han tomado en cuenta los diferentes productos a ofrecer mejorando para fomentar las alianzas entre institución y emprendedores para ayudar a su proyección.

Palabras claves: Financiamiento bancario - emprendimiento - barreras financiera - desafíos - oportunidades - productos financieros - accesos al financiamiento.

ABSTRACT

Challenges and opportunities of bank financing for entrepreneurs. The start of financing is one of the main factors determining the success or failure of each one. Banks today represent a vital source of growth and the beginning of changes in an enterprise, helping to inject the monetary level for a branch of the circuit that wishes to see grow or expand. Obtaining financing has become a challenge, but we will look at the opportunities to obtain them in a more pleasant way. This implies seeing barriers and requirements. The purpose of the research is to understand the challenges faced by each of the individuals who creatively begin this path, seeing the main points such as access to financing, as well as the opportunities they have in their beginnings, seeking sustainable development and solid growth in growth projects. Through this study, we seek to provide support for subjects who want an access guide, strategies for accessing credit with useful information for obtaining it from financial entities that open the doors for entrepreneurs efficiently. A mixed methodology was used, applying a quantitative instrument (Linkert scale questionnaires) and a qualitative technique (semi-structured interviews) to different banking agents, with the main objective of conducting a validation. The results obtained in this research show the difficulty of entrepreneurs in obtaining credit, providing their opinions regarding bank credit, the opportunities offered by the sector with the cards available to them, expressing a lack of awareness of the opportunities, giving them little use in their beginnings. In conclusion, the banking sector represents growth in its areas, making headway among entrepreneurs, adapting, and although there are significant barriers between entrepreneurs and these resources, the different products on offer have been taken into account, improving to promote alliances between institutions and entrepreneurs to help their projection.

Keywords: Bank financing - Entrepreneurship - Financial barriers - Challenges - Opportunities - Financial products - Access to financing.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento ha pasado a ser un medio de supervivencia y desarrollo económico para muchas personas. En ese sentido, comenzar un negocio propio representa mucho más allá que un sueño; es una necesidad con respecto a la carencia de empleo formal, los bajos salarios y el entorno socioeconómico. Sin embargo, a pesar del esfuerzo y la creatividad de emprendedores, la posibilidad de obtener un financiamiento se ha establecido como un obstáculo que limita el crecimiento de sus iniciativas.

Las exigencias del sistema financiero como la presentación de garantías, historial crediticio o conocimientos técnicos, se convierten en barreras que dejan por fuera a numerosos emprendedores locales. Esta inclusión limita su capacidad de innovar y consolidarse, obstaculizando el desarrollo de iniciativas productivas.

Esta investigación se propone analizar los desafíos y oportunidades del financiamiento para emprendedores en el corregimiento de David con el objetivo de comprender los factores que limitan el acceso a recursos económicos. A través de este análisis, se espera aportar elementos útiles para diseñar políticas, programas y alternativas que impulsen la inclusión financiera y fortalezcan el ecosistema emprendedor de la región.

El presente estudio está estructurado en cinco capítulos a saber:

El primero presenta el marco introductorio donde se expone el contexto en el que surge la problemática del acceso al financiamiento para emprendedores en el corregimiento de David, provincia de Chiriquí. Este capítulo incluye los antecedentes, planteamiento del problema, justificación, objetivos, delimitación y limitaciones que enmarcan el alcance del estudio.

El segundo capítulo desarrolla el marco teórico que sustenta la investigación. Está formado por el análisis de conceptos clave, teorías relevantes, así como, antecedentes de investigaciones similares relacionados con ambas variables y ofrece una base sólida para el análisis del fenómeno de estudio.

El tercer capítulo describe el marco metodológico, detallando el enfoque, tipo y diseño de la investigación, así como, fuentes de información, población, muestra, variables, técnicas de recolección y análisis de datos. Este capítulo proporciona la estructura técnica que respalda la validez y confiabilidad del estudio.

El cuarto capítulo está dedicado al análisis de los resultados obtenidos a través del trabajo de campo. En esta sección se presentan e interpretan los datos recolectados a través de encuestas aplicadas a los emprendedores del corregimiento de David, cuyas respuestas se ilustran mediante gráficas que permiten visualizar de manera clara tendencias, opiniones y experiencias compartidas. Asimismo, se incluyen las respuestas obtenidas a través de entrevistas realizadas a representantes de diversas instituciones bancarias locales, las cuales aportan una visión institucional sobre las políticas de financiamiento, los requisitos exigidos y las limitaciones existentes en la oferta crediticia.

El quinto capítulo presenta las conclusiones y recomendaciones derivadas del estudio. En este último capítulo se sintetizan los hallazgos más relevantes, destacando su significado para el desarrollo local y la inclusión financiera. A partir de los resultados obtenidos, se proponen recomendaciones dirigidas a emprendedores, entidades financieras, entidades públicas y organizaciones de apoyo, con el fin de contribuir al fortalecimiento del ecosistema emprendedor en el corregimiento de David.

Finalmente, se presentan las referencias y los anexos, donde se incluyen instrumentos aplicados (encuestas, guía de entrevistas), el presupuesto y el cronograma de tiempo en el que se llevará a cabo la investigación.

Más allá de su valor académico, esta investigación tiene una intención social clara: ser una herramienta que impulse la visibilidad de los emprendedores como actores del desarrollo, promoviendo un entorno donde el financiamiento no sea un obstáculo, sino una verdadera oportunidad de transformación.

CAPÍTULO I

MARCO INTRODUCTORIO

1.1. Antecedentes.

Los emprendimientos actualmente desempeñan un papel crucial para la economía de un grupo, creando innovaciones y crecimiento personal lo cual lleva a la investigación de las formas que tienen ese pequeño porcentaje de financiar los sueños convertidos en proyectos, teniendo en cuenta que los primeros años de su surgimiento es difícil el financiamiento hablando en las primeras etapas, considerando que son limitadas y con una serie de requisitos si la persona no cuenta con el historial de crédito sólido.

Además de observar las debilidades y sus posibles soluciones las barreras de un país con una economía creciente tomando en cuenta las políticas públicas a través de un enfoque multidimensional se explora; tanto las opciones públicas como las privadas, teniendo los nuevos seguimientos en Panamá para la minoría con dificultades de crecimiento como crowdfunding, el capital de riesgo, los inversionistas ángeles y las aceleradoras de negocios.

Asimismo, se puede agregar que, en Panamá se cuenta con gran facilidad de iniciar los proyectos con el fin de mejorar la economía; tanto individual como al sector en el cual se encuentra, creando el ciclo de movimiento de la economía.

El clima de Panamá en cuestiones de inversión facilita el establecimiento de ideas y buenos cimientos desde el sector más buscado por los turistas (el turismo) teniendo en cuenta igualmente, la parte tecnológica se encuentran grandes oportunidades de crecimiento.

La banca comercial tiene una conexión directa con el acceso a los diferentes emprendedores; ya que esta categoría es la principal para la obtención de crédito, teniendo en

cuenta que tiene sus desafíos como el historial crediticio alto riesgo para los bancos con proyectos iniciando, la informalidad de los emprendedores con las que muchos operan.

Para ubicarse en el contexto del estudio, sobre todo, verificar investigaciones vinculadas con el tópico que se desarrolla es pertinente plasmar los siguientes antecedentes:

(Villalaz y Quintero de Muñoz, 2021) abordaron en nivel licenciatura el tema; El sector financiero y su influencia en el emprendimiento en Panamá, esta investigación se llevó a cabo en la Universidad de Panamá - Facultad de Economía.

El propósito general del estudio fue investigar la naturaleza del desarrollo emprendedor en Panamá y, posteriormente, establecer vínculos entre este ecosistema emprendedor y las instituciones financieras del país. Específicamente, los investigadores buscaron determinar si existía respaldo económico por parte del sector bancario hacia las nuevas empresas emergentes. Para llevar a cabo esta investigación, implementaron una metodología cuantitativa basada en el análisis de series temporales, permitiéndoles observar tendencias y patrones a lo largo de diferentes períodos.

El análisis estableció que Panamá vivía un crecimiento económico inclusivo, en el cual el incremento del Producto Interno Bruto se relacionaba directamente con la creación de nuevas empresas y la generación de empleo. Esta relación se fundamentaba en que la principal motivación de los emprendedores panameños era la obtención de ingresos.

El estudio, también, reveló que no existía correlación entre el emprendimiento y el sector financiero tradicional del país, lo que sugería que la banca convencional panameña no proporcionaba el impulso necesario para las iniciativas innovadoras de los potenciales

emprendedores. Asimismo, no se encontró ninguna conexión entre el mercado bursátil y la actividad emprendedora, resultado consistente con la naturaleza conservadora del sistema financiero panameño.

Si se lograra desarrollar este sector, los emprendedores podrían encontrar fuentes de financiamiento entre aquellos inversionistas que constantemente buscaban proyectos innovadores para mejorar y expandir los sectores cotizantes en la bolsa de valores panameña. Aunque, los emprendimientos contribuyeron significativamente al fortalecimiento económico, también, era cierto que algunos aspectos generaron el efecto opuesto en la economía nacional.

El antecedente se relaciona con la investigación que se lleva a cabo; ya que presenta la variable en la cual se pretende investigar, en este caso sería el financiamiento de los emprendimientos.

Así mismo, es relevante mencionar el estudio de (Herruzo Gómez et al., 2019) Universidad de Salamanca, España, cuyo tema fue Emprendimiento e innovación: Oportunidades para todos. El método implementado es deductivo y cualitativo.

Su objetivo principal fue dar un vistazo al desarrollo del sentido de ser emprendedor, la educación, inclusión social e innovación que implementan. Además de las políticas de apoyo en la parte en la que entra el gobierno, estudiar el factor en el cual se inicia y de donde inicia tomando en cuenta que no todos tienen un mismo punto de partida, financieramente hablando y creativamente, en este caso, también, se toma en cuenta las propuestas de valor e innovación de cada uno así más fácil obtendrían la financiación.

Una de sus principales conclusiones a destacar es la sensibilidad de los emprendimientos a la capacidad de los cambios en su entorno. Además de las necesidades, ideas claves, y la competitividad que se genera por captar el pensamiento crítico y analizar los contextos.

Este estudio es importante, ya que conlleva a observar las políticas de mano para emprendedores, su desarrollo e importancia y los riesgos que se exponen en las diferentes instancias.

De modo similar (Maldonado Román et al., 2019) de la Universidad Nacional de Loja, Ecuador. Realizaron el estudio titulado: La cultura financiera y la creación de emprendimientos en la ciudad de Loja - Ecuador.

Su objetivo principal fue profundizar en el tema financiero como pilar en el desarrollo de los pequeños emprendimientos, los cuales son personas con visión e ideas brillantes, pero con poco alcance financiero y desafíos en el desarrollo de esa zona, buscando la mejoría de las políticas favorecedoras para el grupo.

La metodología usada en este artículo responde al diseño del análisis descriptivo. En estas conclusiones el artículo, con el buen fluido y eficacia de las finanzas de ahorro y prudencia el desembolso del factor monetario aumenta el éxito del negocio, rapidez y fluidez de la calidad de vida; tanto al nivel empresarial como en el personal. Los emprendimientos son una línea de sucesos, por ejemplo, generar empleos directos o indirectos fortaleciendo el mercado de consumo y el ciclo económico.

El estudio está vinculado, ya que se lleva a cabo la ruta de la investigación en los desafíos que muestran los beneficios para emprendedores el crecimiento, inclusión financiera para perfeccionar su participación en las entidades ya establecidas.

(Penarreta, 2017) realizó una investigación con el título: Acceso al financiamiento y emprendimiento en la región 7 de Ecuador. Esta investigación se llevó a cabo en la Universidad Técnica Particular de Loja, Ecuador.

El objetivo general del estudio fue analizar la conexión existente entre la disponibilidad de recursos financieros y el desarrollo emprendedor a nivel regional en territorio ecuatoriano. Los investigadores abordaron esta cuestión empleando una metodología basada en el análisis de datos de corte transversal, lo que les permitió examinar las variables en un momento específico del tiempo. La investigación buscaba comprender cómo las oportunidades de financiamiento influyen en la capacidad emprendedora de las diferentes regiones del país.

Los investigadores, tras realizar un análisis exhaustivo, arribaron a una conclusión importante: el acceso a financiamiento mediante créditos bancarios es fundamental para la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas, así como, para fomentar el surgimiento de nuevos emprendimientos. El estudio empleó un sofisticado modelo econométrico espacial que incorporó diversas variables, entre ellas la cantidad de instituciones financieras, el número de Pymes emergentes, la capacidad exportadora de cada cantón, así como, la inversión en investigación y desarrollo y el capital humano disponible. Los resultados confirmaron de manera contundente que, la disponibilidad de crédito bancario constituye un factor determinante para el nacimiento y desarrollo de nuevas iniciativas empresariales en el territorio analizado.

Este antecedente guarda relación con la investigación que se llevará a cabo, ya que se busca analizar las variables en un momento específico, proporcionando una visión clara de su comportamiento en determinado contexto.

Otro estudio lo realizaron (González et al., 2021) de la Universidad Autónoma del Estado de México y la Universidad Nacional Autónoma de México, con el tema: Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México.

Su objetivo principal fue identificar los principales factores de éxito del Crowdfunding en Pymes, que permita el desarrollo de emprendimiento en el país. En cuanto a la metodología que utilizaron para el estudio se trató de un enfoque mixto, no experimental, con un alcance descriptivo, correlacional y causal.

Ellos determinaron que el fondeo colectivo emergió como una respuesta fundamental ante la escasez de opciones financieras en México para emprendedores y pequeñas y medianas empresas. Al mismo tiempo, para quienes invertían sus recursos, este mecanismo representaba un punto de inflexión significativo al evaluar la relación entre riesgos y beneficios dentro del panorama financiero mexicano. Esto les permitía participar en un segmento de las finanzas tecnológicas caracterizado por su rápido crecimiento, operando bajo un marco estructurado, transparente y digno de confianza.

El estudio reveló que las opciones de financiamiento disponibles para pequeñas y medianas empresas, más allá de los canales convencionales, aunque escasas, estaban experimentando un crecimiento continuo. Estas organizaciones enfrentaban diversos obstáculos para mantener sus operaciones en marcha. Entre los desafíos más significativos se encontraban la dificultad para

acceder a recursos financieros, los elevados intereses que debían pagar y los considerables avales exigidos por las entidades crediticias.

El estudio es relevante para la investigación, ya que pretende utilizar la misma metodología del enfoque mixto con diseño no experimental, lo cual permite obtener un análisis tanto cuantitativo como cualitativo. Al tener un alcance descriptivo, es congruente con nuestro estudio; ya que se busca no solo describir el fenómeno, sino también, analizar la relación entre variables y sus posibles efectos.

(Chargerben Salinas et al., 2017) realizaron un estudio de la Universidad de Guayaquil, Ecuador; con el tema; Claro, aquí tienes el párrafo parafraseado en tercera persona, con una narrativa más fluida y lenguaje natural: A lo largo del estudio, se destacó la relevancia del financiamiento como un pilar fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad del sector microempresarial. El propósito central de la investigación fue identificar cómo el acceso a recursos financieros influye directamente en el desarrollo y la operatividad de las microempresas. (pp. 783-798)

En el desarrollo de este estudio, se empleó una metodología de tipo descriptiva, la cual permitió observar y caracterizar la realidad sin intervenir en ella. Para la recolección de información, se utilizó el método de encuesta, apoyado en un cuestionario estructurado que sirvió como instrumento principal para obtener los datos necesarios.

El análisis reveló que los dueños de pequeños negocios están familiarizados con las opciones de financiamiento disponibles a través de instituciones financieras y con la variedad de productos que estas ofrecen. Ellos destacaron la existencia de procedimientos accesibles y seguros para la obtención de capital.

La investigación demostró que la necesidad de financiamiento está directamente relacionada con el ciclo operativo del negocio y cómo este se desvía de los patrones normales de rotación de efectivo. Estos factores determinan, tanto las cantidades como los plazos establecidos para el financiamiento externo. En cuanto al autofinanciamiento, se observó que representa una alternativa menos popular entre los microempresarios, principalmente, porque estos muestran resistencia a compartir sus líneas de crédito.

Este antecedente se relaciona con el estudio que se llevará a cabo; ya que no solo emplea la misma metodología de investigación descriptiva, sino que, también, aborda las mismas variables. Esto refuerza la validez y pertinencia del enfoque metodológico del estudio que se llevará a cabo.

1.2. Planteamiento del problema.

Actualmente, se ha presentado que el desarrollo de los emprendimientos es esencial para la innovación de ideas y la económica, teniendo en cuenta las oportunidades que surgen en los diferentes sectores son actividades que ayudan a la creación de empleos e impulso de la competitividad. Además, los mayores obstáculos que enfrentan, especialmente, en sus inicios es la obtención de recursos externos.

Los accesos a los recursos financieros adecuados y creados para ellos son muy importantes para el desarrollo de grandes ideas con potencial de crecimiento, a diario se enfrentan a una serie de desafíos como: falta de información, requisitos, trámites muy complejos, las diferentes idas de alto riesgo por parte del sistema bancario, la competencia por dichos recursos limitados y muchas condiciones restrictivas de las instituciones financieras. Muchas veces, va de la mano con la escasa

educación financiera y la limitación del conocimiento al ser emprendedor esto hace que los proyectos no lleguen a materializarse.

Las fuentes de financiamiento han alcanzado un estadio evolutivo experimental, lo que ha tenido un impacto considerable en los emprendedores al ofrecerles nuevos recursos considerados oportunidades, como la proliferación de fondos de inversión.

Los desafíos que enfrentan a diario los emprendedores con los diferentes accesos al apoyo financiero es una barrera crítica además de ser limitantes para el desarrollo de la idea y llevarlas al mercado además de mantenerlas dentro del mismo, teniendo en cuenta que no todas las opciones del sistema bancario son accesibles para todos los emprendedores, principalmente, para los que están en etapa temprana de desarrollo o en sus inicios.

Con los diferentes panoramas se ve, muchas veces, agravado la existencia de las economías emergentes, donde los sistemas tradicionales no siempre se orientan en ayudar a los pequeños emprendedores, lo cual los orilla a depender de financiamiento informal, como préstamos familiares o amigos lo que sería nada formal. Se limita la capacidad de crecimiento y esto genera un círculo de decisiones de incertidumbre económica.

En virtud de lo anteriormente expuesto, se plantea el problema de la siguiente manera:

¿Cuáles son los desafíos y oportunidades del financiamiento para emprendedores en el corregimiento de David, 2025?

Para profundizar la pregunta de investigación se presentan los siguientes subproblemas:

- ¿Cuáles son los tipos de financiamiento para emprendedores?
- ¿Qué exigencias presenta el sector bancario al otorgamiento de financiamiento a los emprendedores?
- ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento que enfrentan los emprendedores para el crecimiento y posicionamiento de su negocio?

1.3. Justificación.

Con el paso del tiempo, el emprendimiento ha llegado a representar un motor clave para el progreso económico y social; ya que permite generar capital y mejorar las condiciones de vida de quienes deciden emprender. Su crecimiento ha estado estrechamente ligado a la necesidad de crear nuevas fuentes de ingreso y empleo en distintas regiones. Sin embargo, los emprendedores locales aún enfrentan un reto significativo: la dificultad para acceder al financiamiento, un recurso esencial para poner en marcha sus proyectos, hacer crecer sus negocios y mantenerse competitivos en el mercado.

Como investigadoras, se considera urgente y necesario visibilizar esta problemática que afecta a muchos emprendedores que, por falta de un historial crediticio, los requisitos estrictos de las entidades financieras, las altas tasas de interés o el desconocimiento sobre las opciones de financiamientos disponibles, son descartados por las mismas. Este grupo, que representa una parte

significativa de la economía informal y del potencial productivo local, se enfrentan a un sistema que favorece a quienes ya tienen recursos o conexiones. La exclusión financiera no es un hecho aislado, sino una expresión más de la desigualdad estructural que impide a las personas salir adelante a pesar de su trabajo y dedicación.

Esta investigación busca identificar y entender los principales desafíos que enfrentan los emprendedores en su acceso al financiamiento, así como, las oportunidades emergentes que podrían facilitar este proceso. Además, los resultados de la investigación podrían servir para diseñar políticas públicas, programas de apoyo e iniciativas privadas que promuevan un ecosistema emprendedor más inclusivo, accesible y sostenible.

Del mismo modo permitirá a los emprendedores conocer las herramientas y fuentes de financiamiento más adecuadas a su contexto y etapa de desarrollo, maximizando sus posibilidades de éxito. Asimismo, proporcionará a los responsables de políticas y a los actores del ecosistema emprendedor un marco de referencia para mejorar las condiciones de acceso al financiamiento y fomentar la creación de nuevas empresas.

Por otro lado, beneficia a los emprendedores, especialmente, a aquellos en situación de vulnerabilidad, como jóvenes, mujeres y personas de bajos recursos, quienes enfrentan dificultades para acceder al financiamiento. También, a las entidades financieras y organizaciones que trabajan con emprendedores al tener acceso a información clave de cómo mejorar sus servicios y ajustarlo a la realidad de los emprendedores de la región.

1.3.1. Aportes.

Este estudio beneficia en primer lugar a la comunidad de emprendedores; ya que de acuerdo con los hallazgos se puede orientar de forma tal que los emprendedores puedan lograr el

ordenamiento de sus finanzas. Por otro lado, se beneficia la universidad, ya que el estudio queda de referencias para otros compañeros que deseen abordar otras áreas que se han quedado fuera de la delimitación del estudio. Además de que la universidad tiene presencia mediadora ante la comunidad emprendedora. Ya que puede ofrecer capacitación, orientación y seguimiento hasta lograr que los emprendedores alcancen la formalidad a sus negocios.

1.4. Delimitación o alcance del problema.

1.4.1. Por su área geográfica

El estudio se lleva a cabo en el corregimiento de David, provincia de Chiriquí, República de Panamá.

1.4.2. Por su temporalidad

El estudio se lleva a cabo desde marzo de 2025 hasta septiembre de 2025.

1.4.3. Por su contexto

El estudio se refiere a los desafíos y oportunidades que enfrentan los emprendedores.

1.5. Objetivos.

1.5.1. Objetivo general.

- Evaluar los desafíos y oportunidades en la consecución del financiamiento para los emprendedores en el corregimiento de David, provincia de Chiriquí, 2025.

1.5.2. Objetivos Específicos.

- Identificar los tipos de financiamiento para emprendedores.
- Determinar las exigencias del sector bancario en cuanto al otorgamiento de financiamiento a los emprendedores.
- Definir las necesidades de financiamiento que enfrentan los emprendedores para el crecimiento y posicionamiento de su negocio.

1.6. Hipótesis.

H_1 : El financiamiento bancario representa desafíos y oportunidades para los emprendedores.

H_0 : El financiamiento no representa desafíos y oportunidades para los emprendedores.

1.7. Limitaciones del trabajo.

El estado ideal de un investigador es no tener limitaciones, sin embargo, pueden darse algunas como: la disponibilidad de los sujetos informantes claves y la veracidad de sus respuestas, la falta de educación financiera para la gestión y planificación, además de tener planes sólidos para la posible aprobación, diferentes perspectivas de los negocios al no oficiar la contabilidad de forma legal demostrando solvencia.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1. Desafíos y oportunidades del financiamiento.

Los desafíos y oportunidades en materia de financiamiento, según los autores (Saavedra & Castañeda, 2024), varían según el sector y la situación económica. Entre ellos se incluyen: el acceso limitado al crédito, especialmente para pequeñas y medianas empresas (PYMES) y mujeres, la creciente influencia de la tecnología y el riesgo de fraude financiero, y la necesidad de adaptar los productos financieros a las necesidades cambiantes del mercado. Las oportunidades abarcan la innovación en herramientas financieras, la ampliación de la inclusión financiera y el financiamiento de proyectos sostenibles y con impacto social.

Para definir el éxito o fracaso de una actividad se deben enfrentar una serie de obstáculos como la falta de recursos o bajas ventas, lo que lleva al éxito o fracaso es como se manejan las diferentes situaciones. Según (Barraza, 2020), “el camino hacia el éxito no es fácil, pero presenta grandes oportunidades”.

2.2. El financiamiento bancario.

El financiamiento bancario se puede desarrollar en muchos aspectos en forma de crecimiento de empresas y economías personales. Viendo los recursos financieros, se puede decir que emprender con nuevas iniciativas y operaciones, con el fin de invertir y cubrir las necesidades del proyecto. Sin embargo, ver la parte del financiamiento implica enfrentar una serie de listados de puntos de los cuales se deben cumplir para ser un candidato. De manera crucial el análisis de los riesgos implica tomar oportunidades y riesgos de una forma estratégica y que impulsen el éxito de comprometer la viabilidad del proyecto.

Dado que es un proceso complicado para quienes lo buscan, el financiamiento es bastante habitual, pero se requieren características y requisitos específicos para conseguirlo. A través de las diferentes líneas de la rama bancaria los bancos permiten que los clientes tengan opciones para su capital inicial o uno que ayude a su crecimiento o continuo de crecimiento. Este tipo de cartas son cruciales para el tipo de expansión necesaria de crecimiento económico y mejor manejo de liquidez, pero también conlleva una responsabilidad importante ante los riesgos que se deben evaluar muy rigurosamente teniendo claro los beneficios y oportunidades e igualmente las limitaciones si son decisiones sostenibles y responsables.

Perdomo (1998, como se citó en (Bea Leyva et al., 2023)) define “el financiamiento como la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta” (p. 4).

Según (BBVA, 2025) el financiamiento “es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas”.

2.3. Características del financiamiento bancario.

Para los emprendedores es crucial tener una documentación detallada, garantías y un historial crediticio como persona individual si recién están iniciando, pero si no es el caso deben tener un buen manejo de sus entradas y salidas teniendo en cuenta que su negocio es rentable.

2.4. Ventajas y desventajas del financiamiento.

Si el emprendedor cumple con los requisitos, podrá acceder a grandes sumas de dinero que facilitarán una rápida expansión y un crecimiento natural conforme al curso de pagos relacionado con el banco. Además de ser una herramienta clave para iniciar como fortalecer los proyectos o las líneas continuas de operaciones para el crecimiento del emprendimiento y lograr el objetivo de acceder a los recursos financieros puntuales que ayuden a organizar, crecer, invertir y responder a las necesidades que se tienen en el momento para evolucionar. Teniendo en cuenta que en muchos casos no son gestionados de manera correcta y equilibrando los posibles aspectos negativos a los que se enfrenten y los impactos que se aproximen.

Entre las ventajas se incluyen “el acceso inmediato al capital, la posibilidad de deducir los intereses de impuestos y la ausencia de dilución de la propiedad y en las desventajas se incluyen la obligación de pagar con intereses, la posibilidad de sufrir dificultades financieras y el riesgo de impago” (Lightspeed, 2025).

Otro autor (Asokan, 2024) presenta otro argumento: Si las empresas recurren a fuentes externas de financiación, conservan sus fuentes internas y pueden utilizar estos fondos en otras áreas y otra ventaja es que los métodos de financiación externa pueden proporcionar mayores sumas de dinero, lo que permite a las empresas invertir en su crecimiento más rápidamente.

La desventaja de las fuentes externas de financiación es que las empresas pierden parte de su independencia. A cambio de la aportación de capital, los inversores y los bancos esperan que la empresa se desarrolle en una dirección determinada.

2.5. Tipos de financiamiento bancario.

El tipo de financiamiento se refiere al conjunto de recursos económicos que una persona o grupo obtiene para iniciar, desarrollar o expandir un negocio o proyecto empresarial. Este apoyo financiero puede provenir de diversas fuentes, como fondos propios, préstamos bancarios, inversionistas privados o programas gubernamentales. Su objetivo principal es cubrir necesidades iniciales como la compra de equipos, contratación de personal, desarrollo de productos o estrategias de marketing. Contar con un financiamiento adecuado es crucial para que un emprendimiento logre despegar y consolidarse en el mercado, ya que facilita el acceso a oportunidades, impulsa la innovación y mejora la competitividad (Ceupe, 2023).

Los tipos de acceso para emprendedores son los préstamos tradicionales, líneas de créditos, microcréditos especiales para emprendedores, con características de montos, plazos y requisitos. El financiamiento es una de las vías tanto para individuos como para empresas ya estructuras en las cuales los emprendedores inician su recorrido para tener recursos suficientes. Los bancos hoy en día ofrecen una variedad de ramas creadas para el sector de emprendimientos, la diversidad de productos está diseñado para los diferentes puntos o necesidades que tenga cada emprendimiento, esto lo decide su dueño, se puede mencionar el capital de trabajo hasta inversiones a largo plazo.

Teniendo en cuenta que cada tipo de financiamiento tiene su condición, requerimiento y riesgo es importante mencionar que es muy importante conocer cada modalidad disponible y comprender el funcionamiento si es muy esencial o tomar otro tipo de estrategia que ayude al desarrollo del emprendimiento sin comprometerse de manera negativa.

Según (Creditea, 2024) los tipos de financiamiento son las diferentes formas en que una empresa, emprendimientos o persona puede obtener recursos económicos para desarrollar sus

actividades o proyectos. Se clasifican según su origen, en financiamiento interno (recursos propios) y externo (recursos ajenos), y según su plazo, en corto plazo (menos de un año) y largo plazo (más de un año).

2.6. Requisitos del financiamiento.

Se menciona siempre el buen historial crediticio y el plan de negocio bien detallado que corresponde a estados financieros actualizados, proyecciones de ingresos que demuestran sus capacidades de pago. Sin embargo, acceder a los recursos que ofrecen no se puede decir que sea de manera inmediata; ya que implica puntos o requerimientos a seguir dependiendo de la institución a la cual se quiera acceder o la evaluación que se tenga que exponer para ver la viabilidad y el riesgo de los fondos que se solicitan. Es crucial tener en cuenta los procesos para recibir la respuesta esperada. Los requisitos varían según el banco, pero se podría mencionar que por lo general se mantienen aspectos legales, financieros y administrativos garantizando lo ya mencionado, el capital que será prestado esperando el regreso de el mismo por seguridad. Conocer y cumplir con los requisitos es infaltable así minimizan los riesgos y se maximiza el éxito.

Según (BBVA, 2023) “antes de conceder un préstamo, las entidades financieras suelen exigir una serie de requisitos y garantías para comprobar la solvencia del cliente y verificar la capacidad de endeudamiento”.

2.7. Tasa de interés de acuerdo con los tipos de financiamiento.

El porcentaje es variante con cada préstamo, los tradicionales tienden a ser bajas entre un 5% y 15% anual, especialmente, si el emprendedor tiene un buen historial, las líneas de crédito son algo más altas de 10% a 25% anuales variantes se pueden considerar. Podríamos decir que es

uno de los elementos más importantes para cualquier tipo de financiamiento, ya que se indica el porcentaje de devolución o ganancia que debe pagar el individuo que lo solicita por el uso de los fondos prestados.

La tasa representa el tipo de financiamiento solicitado por ello es muy importante checar los diferentes porcentajes no solo los requisitos, igualmente representa el plazo y riesgo al emprendimiento. Por lo general, se presentan tasas de interés más altas esto está ligado al alto riesgo que el banco se expone al aceptar conceder el préstamo. Además, se tiene la percepción de alto riesgo independiente de que la solicitud sea perfecta. Como emprendedor es importante conocer cómo se determinan las tasas de cada rama antes de aplicar permitiendo planificar y asegurar el cumplimiento, pagos y la vida sana de las finanzas del emprendimiento desde el inicio.

La afirmación de que las tasas de interés para emprendedores pueden oscilar entre el 7% y el 12% o más proviene de análisis y reportes sobre las condiciones del financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) en Panamá y Centroamérica. Sin embargo, en abril de 2020, la Superintendencia de Bancos de Panamá reportó que las tasas promedio otorgadas a microempresas eran del 10.22%, mientras que las de pequeñas empresas eran del 9.18% y las de medianas empresas del 8.62% (Superintendencia de Bancos de Panamá, 2020, p. 13).

2.8. Emprendimiento.

Los emprendedores se embarcaron en un viaje transformador al crear, desarrollar y gestionar negocios nacidos de ideas innovadoras. Estos proyectos surgieron como respuestas creativas a necesidades concretas, buscando resolver problemas específicos que afectan a determinados grupos de personas. El espíritu emprendedor se manifestó en esta capacidad de identificar oportunidades y convertirlas en iniciativas viables que aportan soluciones prácticas a la

sociedad. En la actualidad es considerado como un motor de beneficios tanto personal como social el crecimiento económico que se ve en las zonas es una mezcla de riesgos decisiones difíciles además de añadir las estrategias con los cambios en la actualidad, el emprender genera empleos y transforma la visión de quien inicia o lleva en marcha el proyecto no se busca aporta solo valor al emprendimiento si no también aportar a la sociedad con soluciones creativas y sostenibles principalmente. Teniendo en cuenta que el emprender es un camino de cambios rápidos con estrategia y control además de altamente competitivo esto nos lleva en que emprender es individual que se lleva de manera colectiva.

De acuerdo con (Torroba Hidalgo, 2014) “es el proceso de identificar, evaluar y explotar oportunidades para crear valor, ya sea para uno mismo o para la sociedad. Implica la innovación, la creación de algo nuevo o la búsqueda de soluciones innovadoras a problemas existentes” (p. 11).

Otros autores como (Pinargote Navarrete et al., 2023) opinan que el emprendimiento “es una acción impulsada por la iniciativa de un individuo que asume riesgos al aprovechar una oportunidad en su entorno. Sin embargo, va más allá de la búsqueda de beneficios económicos, ya que implica emprender a través de la creación de empresas, la generación de autoempleo o la mejora de organizaciones existentes” (pp. 9341-9357).

Según el administrador de (Escuela Bancaria y Comercial, S.C., 2023) define el emprendimiento como “la capacidad de una persona o grupo de personas para generar y desarrollar un negocio o proyecto, con el objetivo de generar valor económico y social”.

2.9. Tipos de emprendimiento.

Muchas veces, a través de la actividad de emprender y todas las actividades que llevan al desarrollo y contribución social en la zona en la que es desarrollado además de generar empleo para su desarrollo y por consiguiente además personas que siguen la línea, ayudan saciando necesidades del mercado. Teniendo en cuenta que no todas las ideas llegan a un nivel de desarrollo final o explorable existen muchos tipos de emprendimientos que aterrizan y se desarrollan de manera inmediata llegando a sus objetivos, enfoques y características finales o propuestas para esa fase.

En la medida que se ven los tipos de emprendimientos se pueden clasificarlos eso nos permite entenderlos de algún modo; viendo su motivación los recursos iniciales además de los riesgos que se exponen día con día y el movimiento que general. Las razones son diversas; cambios de rumbo, necesidades latentes, nuevas oportunidades en una rama tanto como conocida como desconocida también se podría mencionar que algunos buscan generar un impacto social o ambiental. Esta diversidad de parámetros, inició categorías tanto como lo tradicional ya visto como los inicios en tecnología, corporativo, social comprende los tipos de emprendimientos que nacen con lo esencial con una orientación correcta dando esencia a todo el emprendimiento siendo sostenible al final del día.

De acuerdo con (Villa Sánchez, 2025) “el emprendimiento y los startups representan motores esenciales para el desarrollo económico y la innovación en el contexto global”.

2.10. Características del emprendimiento.

La innovación y características que forman cada categoría al inicio de otra fase o categoría iniciando diferentes ciclos económicos. Siendo objetivos, más allá de una buena idea, se debe poner en marcha la idea, parte de la logística y manejo financiero determina el éxito de la naturaleza del proyecto, su posicionamiento o de inicio su fracaso inminente.

Las características muchas veces permiten identificar la parte o lo viable de la idea desde el inicio definiendo si es sostenible o a qué mercado se están enfrentando. Muchas veces se destacan; la innovación, los riesgos, logística y el plan de sostenibilidad ante los cambios del mercado. También es muy importante tener los objetivos muy claros teniendo en cuenta que en el caso de emprendimientos son liderados por personas con visiones claras, iniciativa y con ganas de impulsar su emprendimiento teniendo presente la posibilidad de fracaso, minimizando el porcentaje de fracaso y consolidando el proyecto.

Todas las características muchas veces no se encuentran en un solo emprendimiento sino en la mentalidad que tenga la persona que lleve la idea acabo. La visión y pasión que tenga en el momento de la ejecución, decisiones bajo presión, voluntad para pedir ayuda si es necesario, aprender de los errores e igualmente de las buenas decisiones. En un mundo muy cambiante, personalidades diferentes y el mundo del emprendimiento; siendo cambiante en todos lados es fundamental entender las características, estudiarlas para obtener resultados no rápidos, pero encaminados en el crecimiento y el apoyo en la comunidad en la que ya pertenece.

2.11. Comunidad emprendedora.

Actualmente, la comunidad no se basa en un solo emprendedor, se basa en miles de personas con objetivos distintos, sin perder que son una comunidad floreciente donde muestran la capacidad de ser un ecosistema de crecimiento y organización. Además de ser una comunidad que interactúa constantemente brindando apoyo y organizando eventos que fomenten el crecimiento y la sostenibilidad de muchos de ellos.

La comunidad está compuesta por emprendedores, principalmente, son añadidos mentores, inversores, universitarios y otros actores que colaboran con la creación de eventos para incentivar el crecimiento y sustentos de esas ideas de emprendimiento ayudando al crecimiento y experiencias. Muchas veces, esta comunidad impulsa los cambios de ideas y tipos de crecimiento, accesos a herramientas facilitadoras de información para los desafíos al que se deben enfrentar día con día. Además, que se denomina como cambiante y en pleno crecimiento interno teniendo en cuenta que para la sociedad los emprendimientos son realmente importantes innovando, diversificando las economías y brindando nuevas oportunidades.

Además de comprender cómo funciona y los beneficios que tiene al ser parte de esta, cada emprendedor debe conocer qué papel juega dentro de la comunidad tomando en cuenta su región, zona, crecimiento económico de lugar, así como el valor del espacio en el cual está posicionado para avanzar, ser sostenible y conectar con los individuos que son parte de la comunidad llevando a ser parte de la red.

Autores como (Uttermann Gallardo y Vargas Valdiviezo, 2020) señalan que, “el emprendimiento despierta en la actualidad un creciente interés mundial y su análisis en los contextos sociales, culturales y económicos son discutidos en agendas académicas, de

investigación y gubernamentales por su capacidad para empujar el desarrollo económico y los procesos de innovación de los países” (pp. 709-720).

“Es una forma de que distintos tipos de agentes de la economía local se sientan acompañados en sus proyectos para incrementar las posibilidades de éxito” (Acceleralia, 2024).

Se refiere a un grupo de personas que comparten intereses, objetivos y desafíos relacionados con el emprendimiento. Dichos grupos fomentan la colaboración, el intercambio de conocimiento y el apoyo mutuo entre emprendedores en diversas etapas de desarrollo de sus proyectos.

En Panamá existen diversas iniciativas que fortalecen el ecosistema emprendedor:

- Asociación de Emprendedores de Panamá (AEI Panamá)
- Canal de Empresarias -Ciudad del Saber
- Fundación Emprendamos

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA

3.1. Enfoque de la investigación

El enfoque de la investigación es mixto, porque se utilizará el paradigma cualitativo y cuantitativo, es decir, ambos métodos para ofrecer un enfoque completo y una comprensión más enriquecedora sobre el tema que se está tratando. El enfoque cuantitativo se usa, principalmente, para ver los datos numéricos, ver patrones, evaluar variables específicas, ver relaciones que tienen el uno con el otro; lo cual fundamenta los objetivos. En la otra parte, está el enfoque cualitativo que dará la parte explicativa de las diferentes perspectivas, ideas, opiniones, para entender la dinámica que se lleva e igualmente entender el contexto de las respuestas que se van dando. La mezcla de estos dos ayuda a tener una percepción más clara y completa del estudio; ya que brinda solidez en las estadísticas y da profundidad en la interpretación, aspecto que conlleva a visualizar el estudio con dos perspectivas o paradigmas.

(Hernández Sampieri et al., 2014) plantean que este tipo de investigación permite obtener una visión más amplia y profunda del fenómeno que se analiza, al integrar datos numéricos con interpretaciones contextuales. (p. 534)

El enfoque de investigación mixta, según (Enríquez Salas y Argota Pérez, 2016), consiste en la combinación de métodos cuantitativos y cualitativos en un mismo estudio para obtener una comprensión más completa de un fenómeno. Este enfoque busca aprovechar las fortalezas de ambos métodos y, en algunos casos, complementar los hallazgos de uno con el otro. (pp. 151-164)

3.2. Tipo de investigación.

La investigación es de tipo descriptiva, ya que tiene como propósito detallar de una manera clara los fenómenos observados, en este caso, los desafíos y oportunidades. Este enfoque permite

conocer los contextos actuales, sus características, los factores que influyen en los puntos que no se pueden manipular para conocer esos fenómenos complejos.

A través de la descripción, es posible identificar patrones, tendencias y posibles relaciones que podrían proyectarse hacia el futuro, permitiéndonos entender con mayor precisión los desafíos existentes y las oportunidades emergentes. El objetivo no es establecer relaciones causales ni manipular las variables, sino observar el comportamiento de los fenómenos dentro de su contexto específico.

Este tipo de estudio facilita una comprensión detallada de la realidad y de las condiciones actuales del fenómeno de interés. Asimismo, proporciona información clave para futuras investigaciones que requieran una base sólida de datos. En este sentido, la investigación descriptiva resulta fundamental para la toma de decisiones y para la construcción de las ideas en torno a fenómenos reales y actuales.

Según el autor Guevara, (2020, como se cita en (Valle Taiman et al., 2022)) “El objetivo de la investigación descriptiva consiste en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas”. (p. 15)

De acuerdo con Salkind (1998, como se citó en (Bernal, 2010)), afirma que, la investigación descriptiva “se reseñan las características o rasgos de la situación o fenómeno objeto de estudio” (p. 113).

Según (Arias, 2012) “la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento” (p. 24).

Los hallazgos derivados de esta modalidad investigativa se situaron en un estrato medio respecto a la profundidad del conocimiento generado. El equipo de investigadores logró establecer conclusiones que, si bien no alcanzaron el máximo nivel de profundidad conceptual, superaron la superficialidad de los estudios meramente descriptivos, posicionándolo, así, en un punto intermedio dentro del espectro de la rigurosidad científica.

3.3. Diseño de la investigación.

En cuanto al diseño de la investigación es de diseño no experimental; ya que solo se observará y analizarán los datos en el entorno natural. No se manipulan las variables que deseamos estudiar. Se procedió a observar y analizarlos en su entorno, sin tener contacto directo con lo que deseamos investigar. Si resulta útil para ver los contextos reales; ya que no sería ético por razones de practicidad controlar el entorno en el cual se obtendrá información directa ni mover las condiciones de su entorno. En este diseño se centra, principalmente, en analizar los patrones naturales relaciones e interpretación de las relaciones que se mantienen en los factores observados. No se tendría control que inspeccionen el sector investigado ni al grupo objetivo; ya que este método es valioso para el estudio que se desea realizar.

El enfoque de investigación no experimental, según los autores (Hernández Sampieri et al., 2014) consiste en estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos (p. 152).

Según Kerlinger (1979, como se citó en (Rosas y Valdés S., 2020)) “La investigación no experimental o ex post-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones” (pp. 111-127).

Otros autores (Kerlinger y Lee, 2002) plantean que en este tipo de investigación no es posible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los participantes o tratamientos debido a que la naturaleza de las variables es tal que imposibilita su manipulación (p. 420).

3.4. Alcance de la investigación

El alcance de la investigación es descriptivo; ya que se está evaluando la causa y efecto de la variable independiente que, en este caso, son desafíos y oportunidades de financiamiento y la variable dependiente, emprendedores. El tipo de alcance permite ver cómo se comportan e influyen en los distintos escenarios en los que tienen acceso a financiamiento, los apoyos gubernamentales, la tasa que le ofrecen a cada emprendedor, los cambios que se dan en los diferentes planes dependiendo de las necesidades. Permite ver patrones, condiciones que llevan a cada emprendimiento a la sostenibilidad y crecimiento, se podrá verificar las dificultades que los emprendedores deben pasar para la obtención de financiamiento aprovechando para fortalecer sus emprendimientos. Se busca una visión clara para detallar el fenómeno.

La investigación descriptiva se encarga de puntualizar las características de la población que está estudiando. Esta metodología se centra más en el “qué”, en lugar del “por qué” del sujeto de investigación. En otras palabras, su objetivo es describir la naturaleza de un segmento demográfico, sin centrarse en las razones por las que se produce un determinado fenómeno. Es decir, “describe” el tema de investigación, sin cubrir “por qué” ocurre (Muguira, 2023).

3.5. Fuentes de investigación.

3.5.1. Fuentes documentales.

- Libros
- Tesis
- Revistas indexadas
- Papers científicos

3.5.2. Fuentes humanas.

- Emprendedores
- Personal del sistema bancario

3.6. Población.

La población de emprendedores asciende a 40 sujetos informantes clave.

3.6.1. Muestra

Se refiere al conjunto de sujetos que representan elementos o un caso en específico, una recopilación más amplia para la investigación teniendo presente si responde los objetivos de la investigación y comprobando la hipótesis. Seleccionado de manera intencionada o aleatoria considerando el tipo de estudio lo que permite obtener las conclusiones y validación final necesaria.

Según Vivanco (2005, como se citó en (Samaniego, 2024)) es una colección de unidades seleccionadas de una población con el fin de estimar los valores que caracterizan a la población. Los diferentes diseños de muestras refieren a distintos modos de ordenar y seleccionar los elementos.

Considerando que, la población objeto de estudio no supera los 100 sujetos. Las investigadoras han decidido considerar toda la población como su muestra.

3.6.2. Tipo de muestreo

El tipo de muestreo es no probabilístico, en este caso, las investigadoras tienen plenamente identificados los sujetos que conforman la muestra y son de fácil acceso para la recogida de la información.

3.7. Definición de las variables

Son características o atributos que se pueden medir con varios sujetos o elementos estudiados. De esta manera, recopilar y analizar los diferentes datos que permiten comparar con la hipótesis o de manera que se puedan alcanzar los diferentes objetivos del estudio. Estas se clasifican en variables independientes e independientes, son los que, principalmente, miden y observan los efectos o cambios generados.

Una variable representa cualquier característica, número o cantidad que puede medirse o cuantificarse. El término engloba cualquier cosa que pueda variar o cambiar, desde conceptos simples como la edad y la altura hasta otros más complejos como el nivel de satisfacción o la situación económica (Stewart, 2025).

3.7.1. Variable independiente.

En cualquier aspecto una variable independiente interno o externo el diseño de la investigación puede verse afectada en los puntos de la variable dependiente e independiente; ya que se puede decir que, son los principales focos. La variable independiente es uno de los centros

que pueden manipular la investigación, además de seccionar o clasificar de manera intencionada dentro del foco que deseas como objetivo dando influencia, ese efecto o relación que se desea ver sobre todo las variables que permiten el vínculo de causa efecto.

Financiamientos Bancarios

Definición conceptual

Son los recursos económicos que los bancos ofrecen a personas naturales, jurídicas o empresas con una cantidad de dinero aprobada y plazo determinado añadiendo un interés determinado. Además de representar en algunos casos unos de las mejores opciones en cuestión de financiamiento a través de líneas de créditos, préstamos a largo plazo; los bancos permiten invertir para el crecimiento y sostenibilidad de las operaciones. En el contexto empresarial el financiamiento permite el crecimiento continuo además de cubrir necesidades en el capital de trabajo y expandir la productividad.

Según Perdomo (1998, como se citó en (Bea Leyva et al., 2023)) define el financiamiento como la obtención de recursos de fuentes internas o externas, a corto, mediano o largo plazo, para la operación normal y eficiente de una empresa (p. 4).

Definición instrumental

Se utilizará la encuesta con escala de Likert para la recolección de datos con formato de encuesta, ítems, ponderación numérica con escala Likert. Lo cual permite ver las percepciones, opiniones en el tema de estudio, además de actitudes.

De acuerdo con Bertram (2008, como se citó en (Matas, 2018)) señala que la escala de Likert es un instrumento psicométrico donde el encuestado debe indicar su acuerdo o desacuerdo a través de una escala ordenada y unidimensional (pp. 38-47).

Definición operacional

Manipulación y medida de los procesos instrumentos y el criterio que se necesita para observar cada uno de los conceptos y cuantificar con el fin afirmar que todos sean medibles y replicables dentro del contexto de la investigación.

3.7.2. Variable dependiente.

Ver las consecuencias y observación en la investigación con los resultados efecto consecuencia, además, de ver los cambios que se van viendo con la variable. Si la variable dependerá o tendrá influencia de la variable independiente; ya que su comportamiento va de la forma que se exponga todo depende del investigador. Además de permitir ver el impacto es un punto clave para ver factores, actividades provocadas y fenómenos de estudio siendo clave en el rechazo o aprobación de la hipótesis y sus conclusiones.

Desafíos y oportunidades de los emprendedores.

Definición conceptual

Aspectos tanto complejos como favorables a los cuales se enfrentan las personas que inician y gestionan un negocio propio, se habla de dificultades como falta de capital. De manera favorable con la innovación y creatividad. Además de ser de un gremio emergente. También, se pueden mencionar, las dificultades del mercado en el que cada idea tiene un avance de manera gradual o acelerado, la educación financiera que cada individuo tiene generando algún tipo de

ventaja dentro del mercado, midiendo la incertidumbre que tenga su idea de negocio y el buen manejo de su capital semilla. Considerando los trámites burocráticos y falta de asesoría financiera en forma de guía técnica y tributaria.

Definición instrumental

Se utilizará la encuesta con escala de Likert para la recolección de datos con formato de encuesta ítems ponderación numérica con escala Likert. Asimismo, ver las percepciones que da la escala de Likert permite ver la naturalidad de los procedimientos y de los diversos ítems relacionados con el comportamiento y decisiones que deseamos ver, además de ver el nivel de aprobación o desaprobación que hay.

(Jamieson, 2025) define la escala de Likert como un “sistema de calificación usado en cuestionarios, diseñado para medir actitudes, opiniones o percepciones”. Elige una respuesta de un rango que incluye “strongly agree”, “agree”, “neutral”, “disagree” y “strongly disagree”, con valores numéricos asignados para analizarlos cuantitativamente.

Definición operacional

Con la escala de Likert, se obtendrá las respuestas de los sujetos si más de 60% es positiva se podría validar la variable. Se podría interpretar que la variable en cuestión verá la validez de rango de preguntas y al grupo encuestado, además de mostrar el porcentaje actual de medida.

3.8. Técnica y procedimiento.

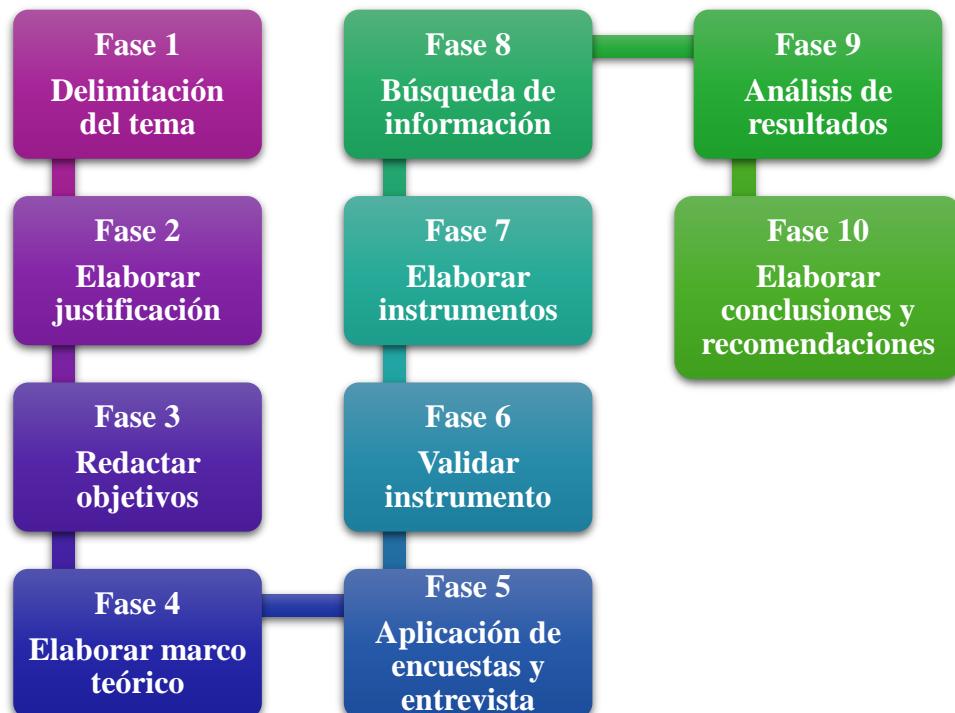
Se utilizarán encuestas con la escala de Likert para emprendedores para conocer un poco de sus opiniones sobre los bancos y su cercanía y; se utilizarán entrevistas de preguntas abiertas,

aplicadas a las instituciones bancarias, permitiéndonos obtener más información de manera más detallada de los financiamientos.

(da Silva, 2024) define la escala de Likert es un método de investigación que utiliza una escala de calificación para conocer el nivel de acuerdo y desacuerdo de las personas sobre un tema.

Estos autores (Díaz-Bravo et al., 2013) definen la entrevista es uno más de los instrumentos cuyo propósito es recabar datos, pero debido a su flexibilidad permite obtener información más profunda, detallada, que incluso el entrevistado y entrevistador no tenían identificada, ya que se adapta al contexto y a las características del entrevistado. Es valiosa en el campo de la investigación y más aún cuando se utiliza en estudios de tipo mixto como una visión complementaria del enfoque cuantitativo (pp. 162-167).

Ilustración 1. Procedimientos aplicados a las encuestas ruta metodológica.



Fuente: Elaboración propia

3.8.1. Instrumento.

Son los instrumentos de investigación complementaria, herramientas como: cuestionarios, encuestas, fichas de observación, pruebas de escala, documentos que se utilizan para la recolección de datos con el fin de validación.

3.8.2. Se utiliza la escala de Likert.

Herramienta de medición usada en encuestas y cuestionarios para evaluar las actitudes y opiniones relacionadas con una serie de afirmaciones dirigida a emprendedores y funcionarios bancarios.

(Bhandari y Nikolopoulou, 2020) una escala tipo Likert es de 5 o 7 puntos para evaluar opiniones, actitudes o comportamientos. Cada ítem consiste en una afirmación seguida de posibles respuestas evaluadas numéricamente para reflejar intensidad.

(Cañadas Osinski y Sánchez Bruno, 1998) destacan que se trata de una técnica de “escala de categorías” muy empleada en psicología y ciencias del comportamiento, donde se asignan categorías que pueden ser de frecuencia o cantidad, y se etiquetan numéricamente (pp. 623-631).

3.8.3. Validez del instrumento.

La validez del instrumento se llevará a cabo a través de la aplicación de pruebas piloto, con una población que guarde las mismas características de los individuos que forman parte de la muestra. Esto obedece a no viciar la muestra, se utilizará el método estadístico Alfa de Cronbach. Se va a utilizar para confidencialidad interna de los instrumentos, principalmente, el coeficiente alfa de Cronbach. Además del método estadísticos, viendo los estatutos sociales y de manera

educativa ver el grado de interés que se da en la encuesta con las variables. El análisis proporciona la información adecuada para ajustar la encuesta para más optimismo en nuestros resultados generales.

Según (Hernández Sampieri et al., 2014) la validez se refiere al grado en que un instrumento en verdad mide la variable que se busca medir (p. 200).

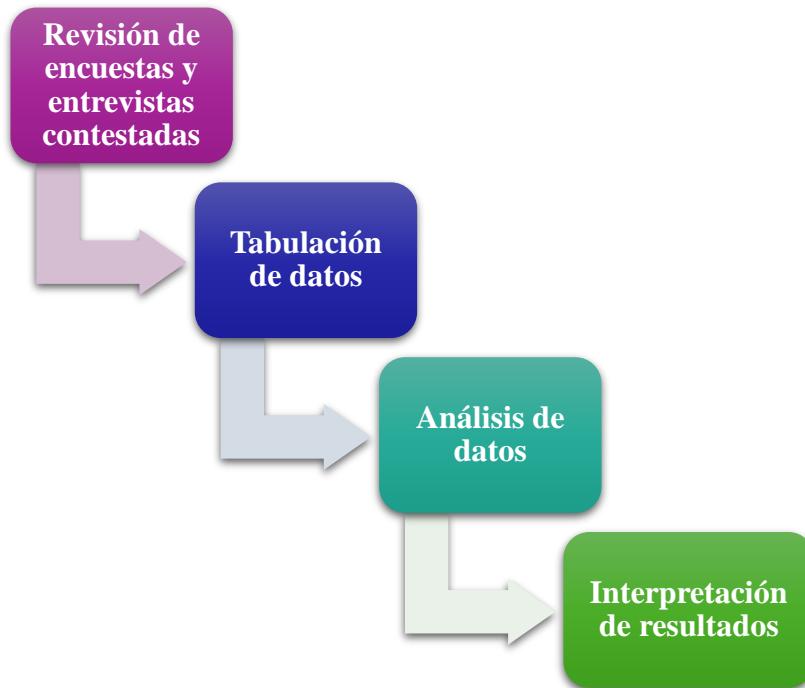
De acuerdo con estos autores (Posso Pacheco y Bertheau, 2020) “La validez se refiere al grado en que un instrumento mide la variable que pretende medir” (pp. 205-223).

3.9. Tratamiento de la información.

Luego de aplicadas las encuestas, se procederá a ordenar y tabular las respuestas de los sujetos informantes clave al software SPSS. Este es un programa de análisis estadístico avanzado que se utiliza para analizar datos, generar informes, realizar investigaciones y, gestiones empresariales para calcular la correlación de las variables y, así, demostrar los resultados que se ven en la variación porcentual para la mejor interpretación de los lectores.

Jaramillo et al., (2011, como se citó en (Chávez Barquero et al., 2016)) enfatizan la necesidad de desarrollar habilidades para identificar, discriminar, clasificar, comunicar y organizar la información, así como para respetar los derechos de autor (pp. 209-220).

Ilustración 2. Tratamiento de la información recopilada de las encuestas y entrevistas.



Fuente: Elaboración propia

3.9.1. Técnica de análisis de los datos

Después de aplicados los instrumentos para la recolecta de la información se procedió a la tabulación de las respuestas y se procesaron los datos con el software.

3.9.2. Técnica de presentación de los datos

Se presentan los datos a través de gráficos los cuales muestran la variación porcentual de la respuesta de los sujetos informantes para una mejor comprensión de los lectores.

Análisis de Fiabilidad instrumento Encuesta - estadístico Alfa de Cronbach

Se aplicaron 7 pruebas piloto a sujetos que guardan las mismas características de la población y muestra del estudio. El cuadro indica que no se excluyó a nadie.

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	7	100.0
	Excluidos^a	0	.0
	Total	7	100.0

Fuente: Alfa de Cronbach

a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Nº de elementos
.971	17

Fuente: Alfa de Cronbach

De acuerdo con los resultados de las pruebas piloto se puede observar que, el Alfa de a 0.971 lo cual indica, acorde con la escala de Alfa de Cronbach, es excelente.

Rangos del Alfa de Cronbach

Alfa de Cronbach	Consistencia Interna
$\alpha \geq 0,9$	Excelente
$0,8 \leq \alpha < 0,9$	Buena
$0,7 \leq \alpha < 0,8$	Aceptable
$0,6 \leq \alpha < 0,7$	Cuestionable
$0,5 \leq \alpha < 0,6$	Pobre
$\alpha \leq 0,5$	Inaceptable

Fuente:

CAPÍTULO IV

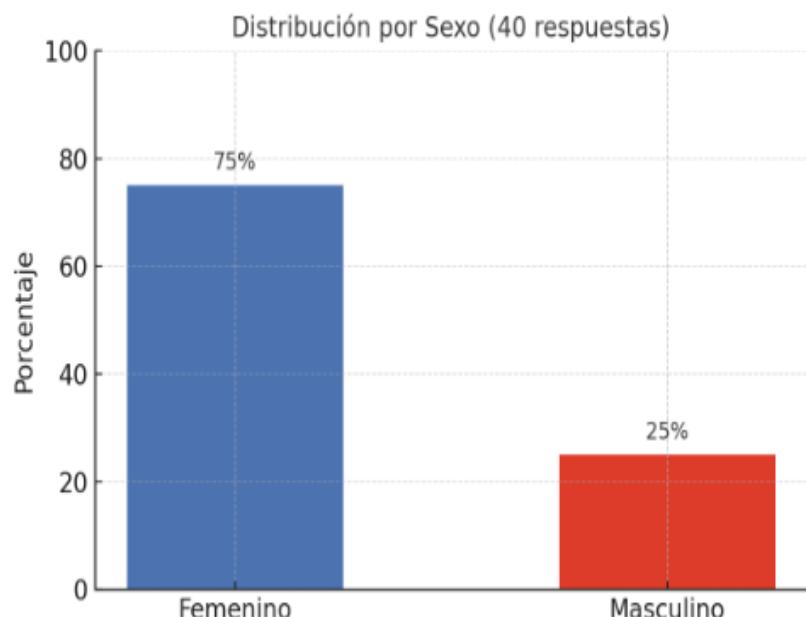
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. Análisis de los datos cuantitativos

Se presentan los resultados de las encuestas de primer estrato que conforma la población que son los emprendedores. Derivados que exponen las diferentes opiniones en cada pregunta expuesta de manera detallada se observarán sus respuestas finales y se verán los datos recopilados con el objetivo de validar la información.

ENCUESTAS – INTERPRETACIÓN

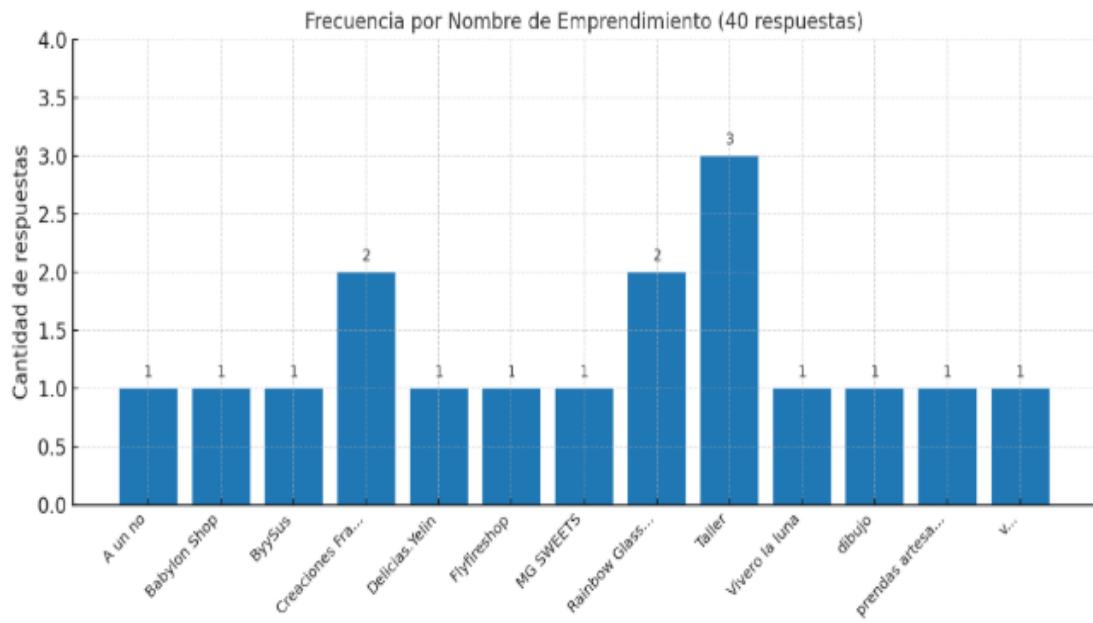
Gráfica 1. Sexo



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores, David 2025

En la gráfica se puede apreciar que, de las 40 personas que participaron en la encuesta el 75% es del sexo femenino que representan 30 sujetos y el 25% que equivale a 10 informantes pertenecen al sexo masculino.

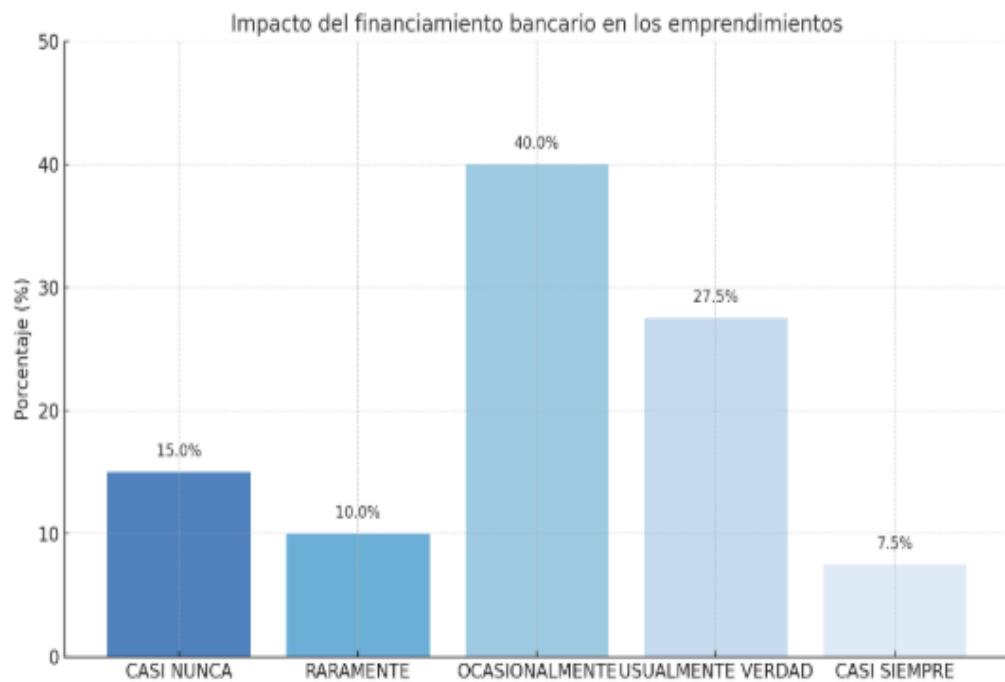
Gráfica 2. Emprendimientos



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores, David 2025.

En la gráfica se presentan los nombres de los emprendimientos registrados por los 40 encuestados, todos ellos dueños o socios de marcas activas en el corregimiento de David. Se observa que, la gran mayoría de los emprendimientos fueron mencionados solo una vez, lo que representa aproximadamente el 90% de los casos (36 respuestas), evidenciando una alta diversidad en los negocios encuestados. Solo unos pocos nombres se repiten, lo que indica que algunos emprendedores trabajan en conjunto o comparten la marca con otros socios. Además, un 5% de los participantes señaló compartir la propiedad del emprendimiento, pero sin una opinión clara o firme al respecto que representan (4 respuesta)

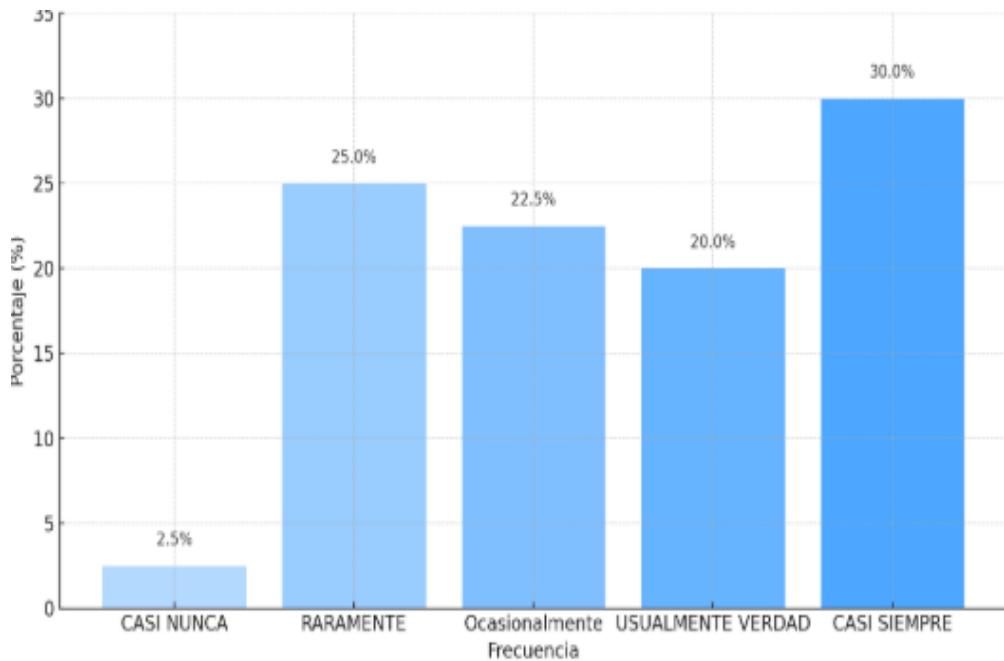
Gráfica 3. ¿El financiamiento bancario tiene un impacto directo en sus emprendimientos?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores, David 2025

Se puede evidenciar la percepción de los emprendedores sobre el impacto financiero en sus negocios a partir de las 40 respuestas obtenidas. Un 40% de los encuestados, es decir, 16 personas, considera que dicho impacto ocurre ocasionalmente, lo que sugiere que lo experimentan con cierta frecuencia. El 27.5%, equivalente a 11 personas, afirma que, usualmente existe una influencia financiera significativa en el desarrollo de sus emprendimientos. Por otro lado, 6 personas (15%) indican que casi nunca perciben un impacto financiero relevante; mientras que 4 personas (10%) mencionan que esto ocurre raramente. Igualmente, otras 4 personas (10%) consideran que casi siempre hay un impacto financiero directo en sus actividades.

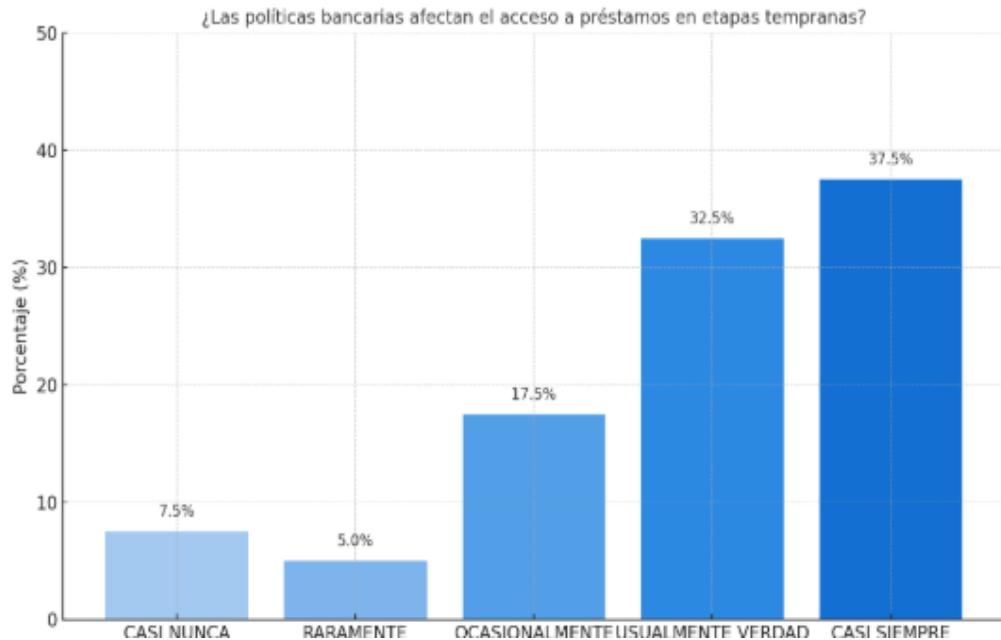
Gráfica 4. ¿El acceso a financiamiento bancario afecta la rentabilidad de las empresas en David, Chiriquí?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores, David 2025

Más del 70% de los sujetos encuestados respondieron: casi siempre, usualmente verdad y ocasionalmente. Lo que conlleva a inferir que, sí existe una relación entre el acceso bancario y la rentabilidad en el circuito empresarial.

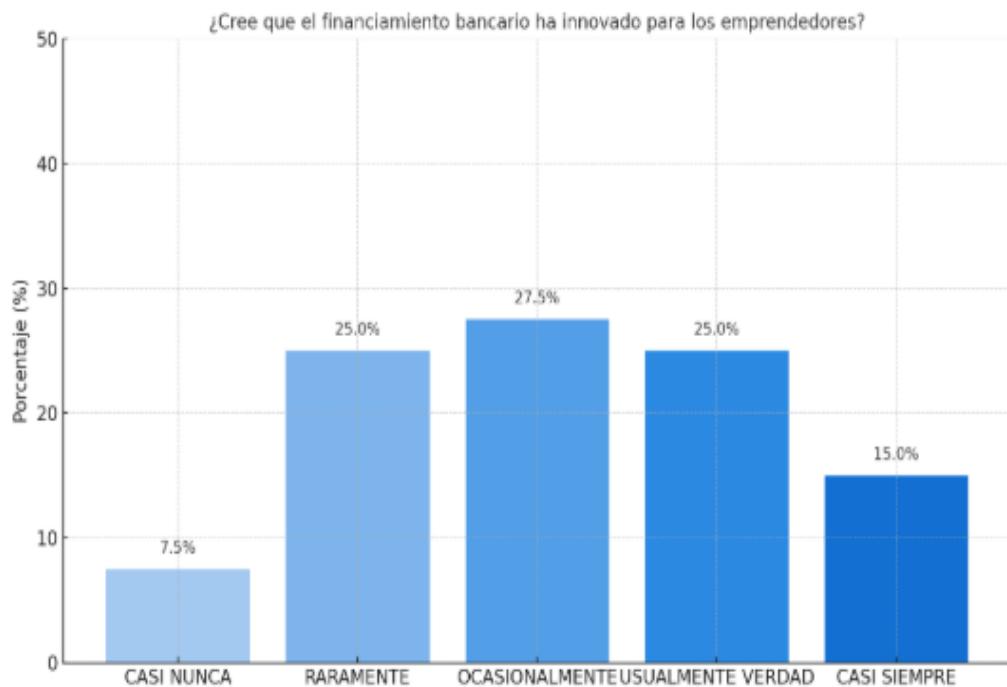
Gráfica 5. ¿Las políticas bancarias afectan el acceso de los emprendedores a préstamos tradicionales en las primeras etapas de sus proyectos?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

El 87% de los participantes consideran que las políticas bancarias son un obstáculo para los emprendedores y su acceso a los préstamos en sus primeras etapas.

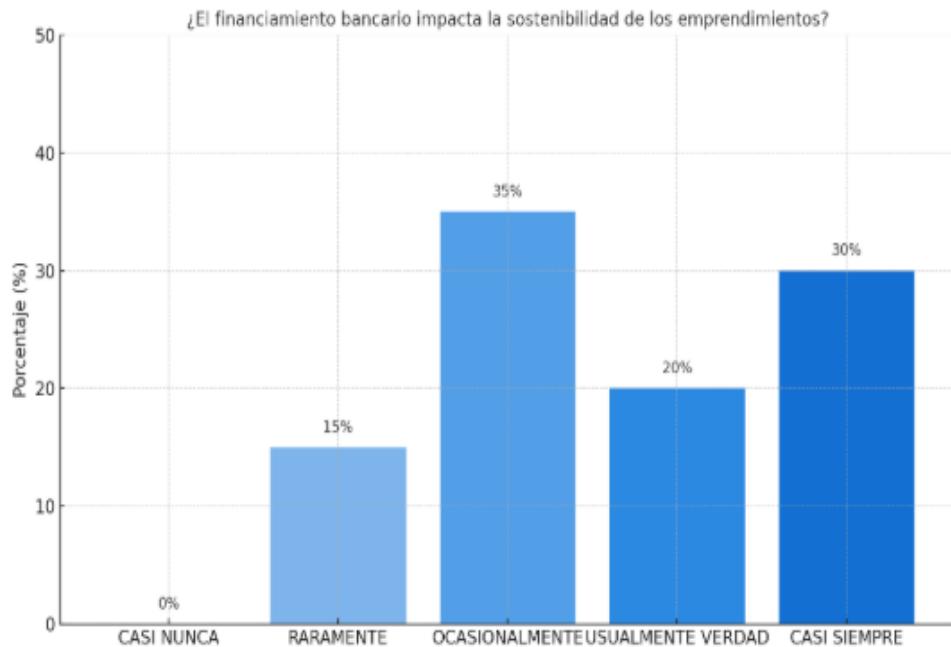
Gráfica 6. ¿Cree que el financiamiento bancario ha innovado para los emprendedores?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

Se puede apreciar que la mayoría de los informantes opinaron: ocasionalmente, usualmente verdad y casi siempre dando un porcentaje de 67.5%; un 32.5% mencionó que raramente y casi nunca se percibe poca afinidad en la innovación.

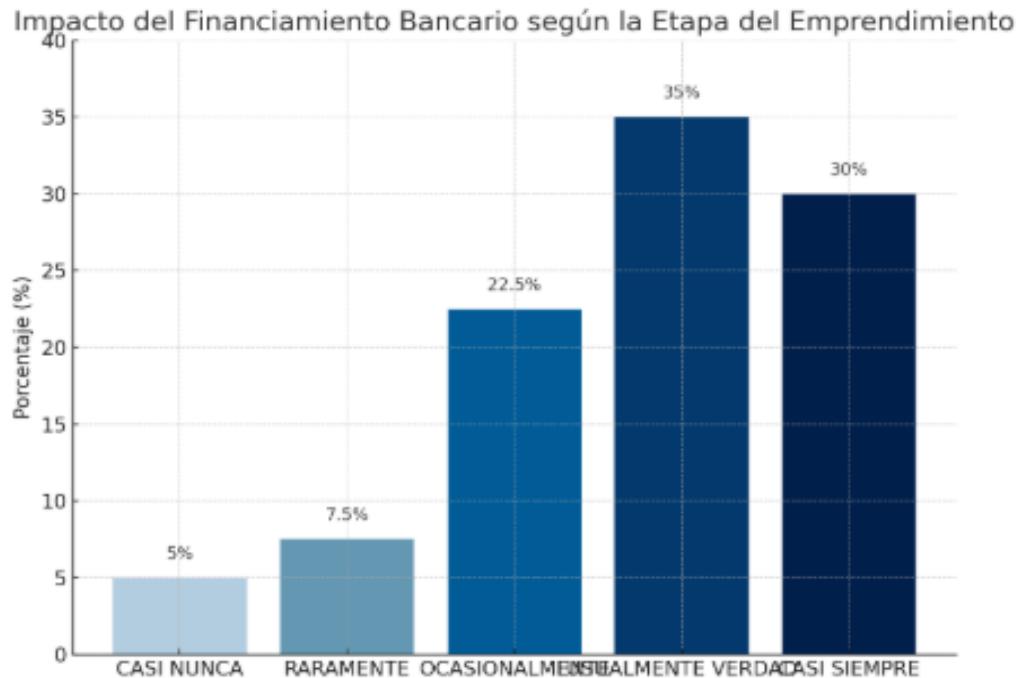
Gráfica 7. ¿El financiamiento bancario tiene un impacto en la sostenibilidad de los emprendimientos?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

El 85% de los encuestados considera que, el financiamiento bancario tiene algún tipo de impacto, un 35% opina que ocasional, un 30% tiene como opinión que casi siempre influye y el 20% restante mantiene que usualmente es verdad la fuerza que se genera en este punto.

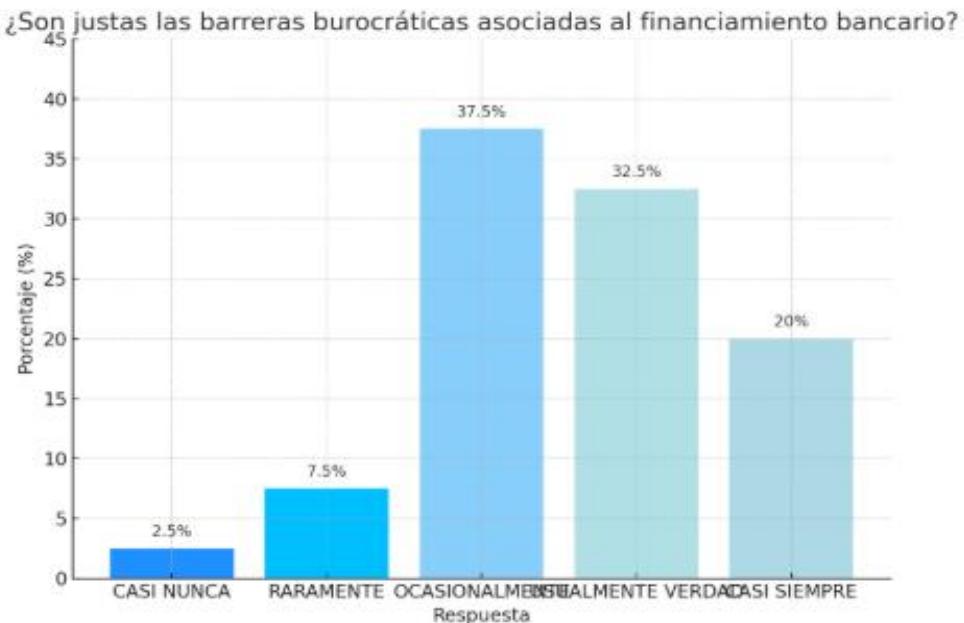
Gráfica 8. ¿Cree usted que el financiamiento bancario afecta de alguna manera a los emprendimientos según su etapa de desarrollo (inicio, crecimiento, madurez)?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

Un 35% que representan 14 personas seleccionó usualmente; ya que muchas veces el financiamiento influye, no obstante, el 30% que serían 12 personas eligió el casi siempre dando a entender que existe la relación en el acceso en la primera etapa.

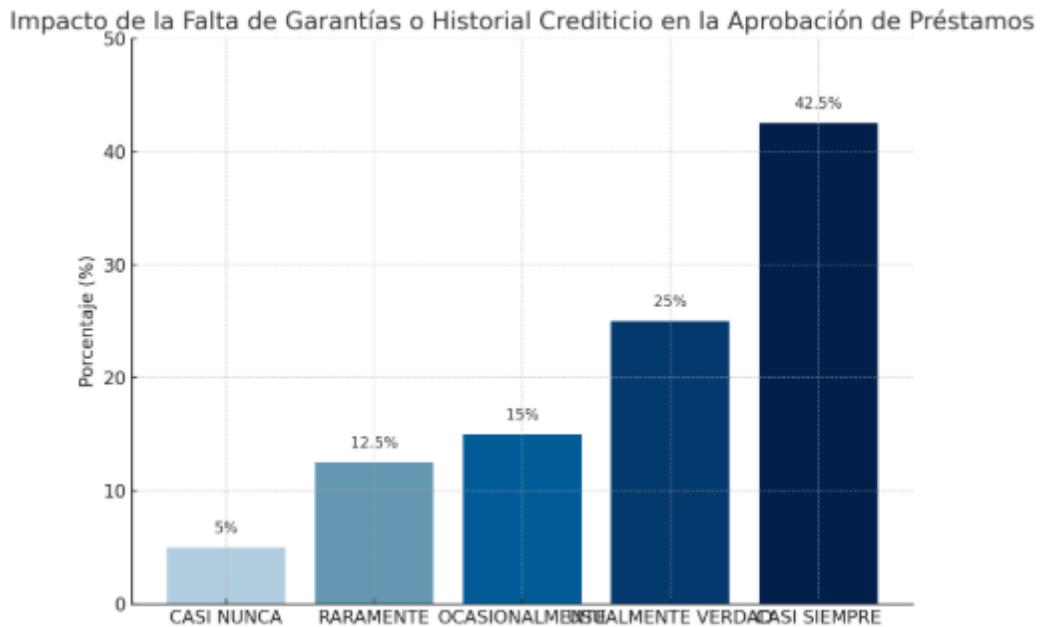
Gráfica 9. ¿Desde su perspectiva son justas las barreras burocráticas asociadas a la solicitud de un financiamiento bancario y cómo estas afectan la toma de decisiones?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

Se puede apreciar que, un 37.5% de los sujetos opinaron que ocasionalmente y un 32.5% usualmente verdad las barreras son algo injustas de manera frecuente o de manera intermitente. Un 1 informante que equivale a 2.5% opinó que casi nunca considera que una barrera es injusta, un 7.5% (3 personas) manifestó que sería raro en esta sección. El 20% casi siempre, lo que refuerza que las barreras serían de manera negativa en los casos.

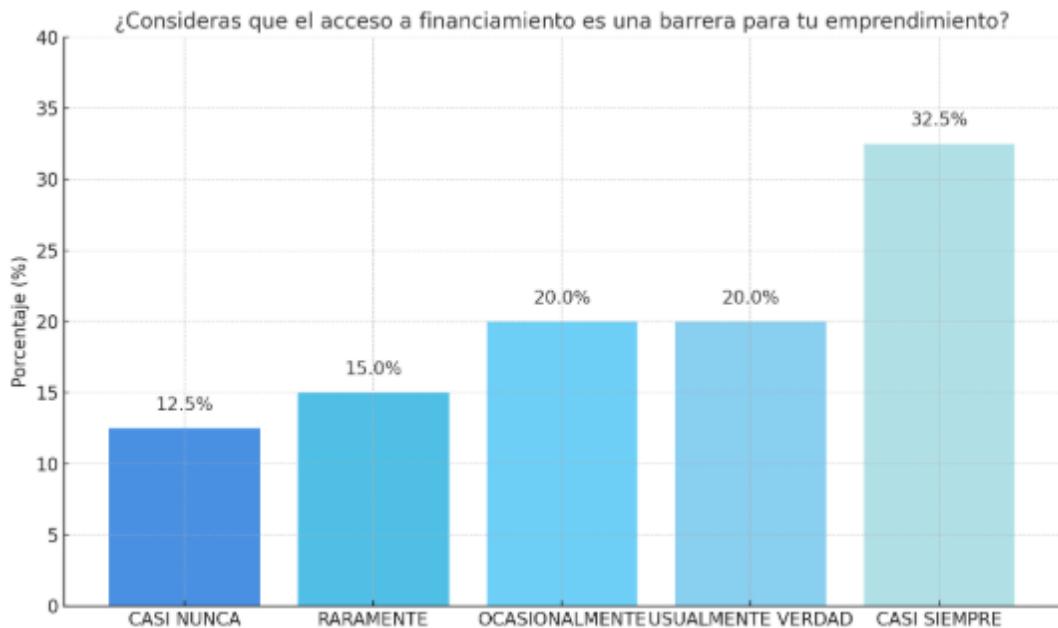
Gráfica 10. ¿Afecta la falta de garantías o historial crediticio de los emprendedores en la aprobación de los préstamos bancarios?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

La mayoría de los encuestados marcaron que casi siempre no tener historial crediticio afecta negativamente siendo de un 42.5% (17 personas), un 25% (10 personas) eligieron usualmente verdad. Un 5% (2 personas) considera que casi nunca, un 12.5% (5 personas) raramente y un 15% (6 personas) ocasionalmente.

Gráfica 11. ¿Consideras que el acceso a financiamiento es una barrera para tu emprendimiento?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

Se refleja que, el 32.5% opinan que casi siempre, el porcentaje más alto considera que el financiamiento se presenta como una barrera frecuente. El 20% opina que usualmente es verdad, otro 20% es ocasionalmente verdad, reconocen la barrera; un 15% raramente y un 12.5% casi nunca lo han tomado como barrera.

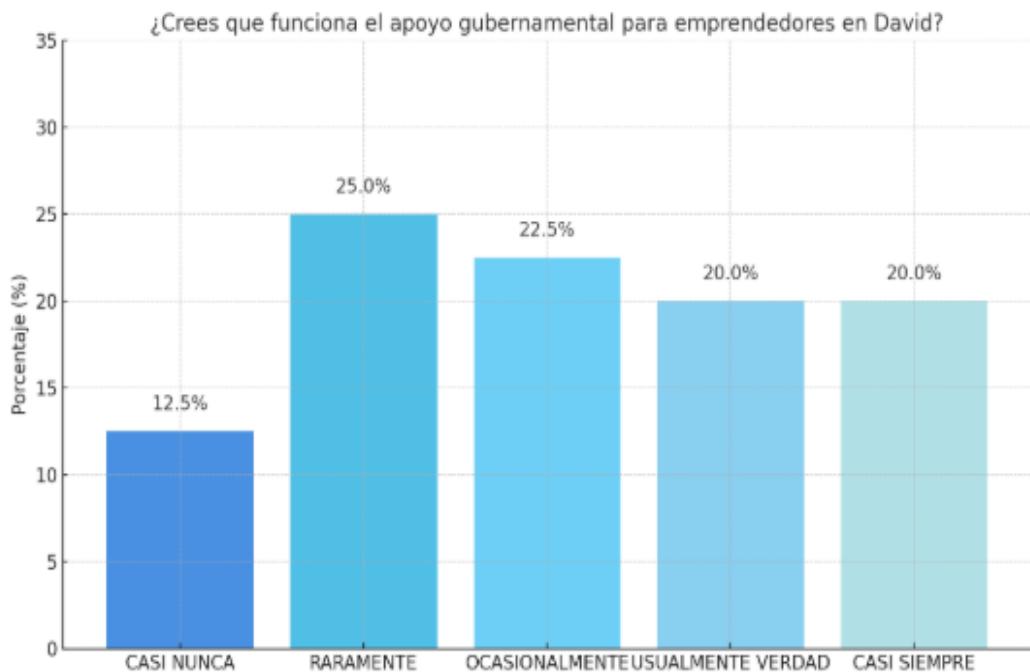
Gráfica 12. ¿Crees que la capacitación y formación constante son necesarias para el éxito de tu emprendimiento?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

Entre las personas encuestadas opinan que casi siempre siendo el porcentaje más alto 47.5% se considera que es crucial para el éxito del emprendedor la formación. El 27.5% ocasional y usualmente verdad un 20% valora la importancia del conocimiento y, un 5% casi nunca.

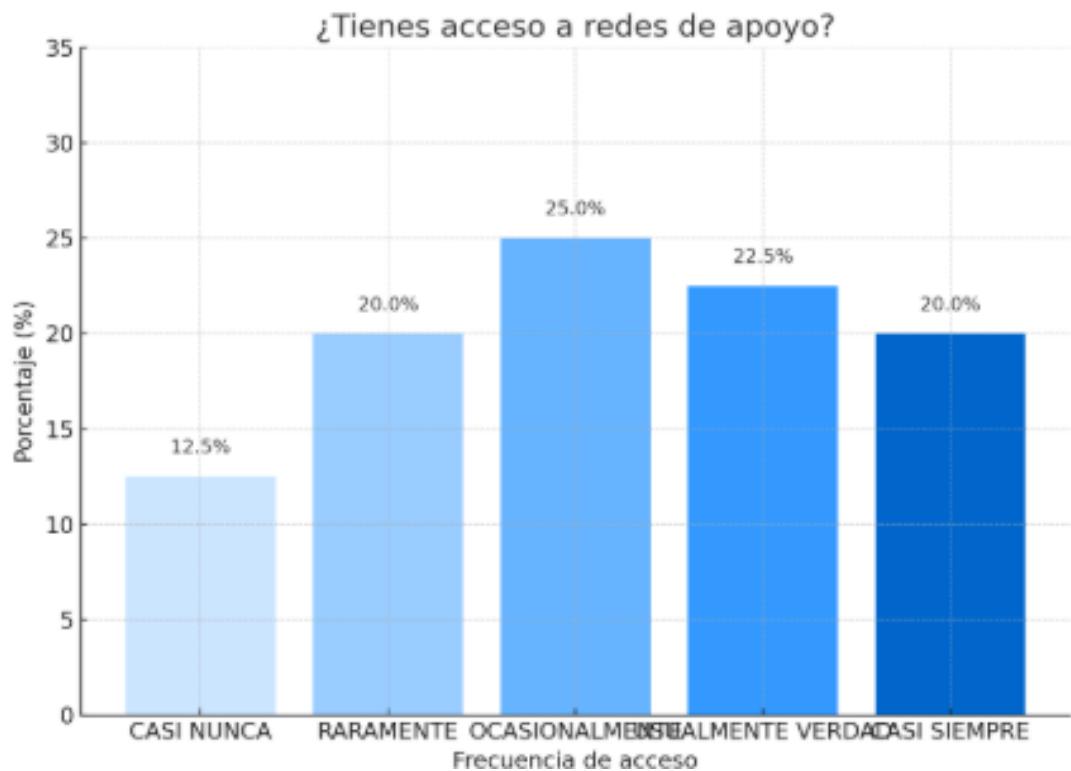
Gráfica 13. ¿Crees que funciona el apoyo gubernamental para emprendedores en David?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

Entre los encuestados el 25% mencionó que raramente perciben el apoyo gubernamental, un 22.5% ocasionalmente, un 20% de los sujetos lo perciben como usualmente verdad, un 20% casi siempre notan el apoyo y un 12.5% menciona que casi nunca hay apoyo.

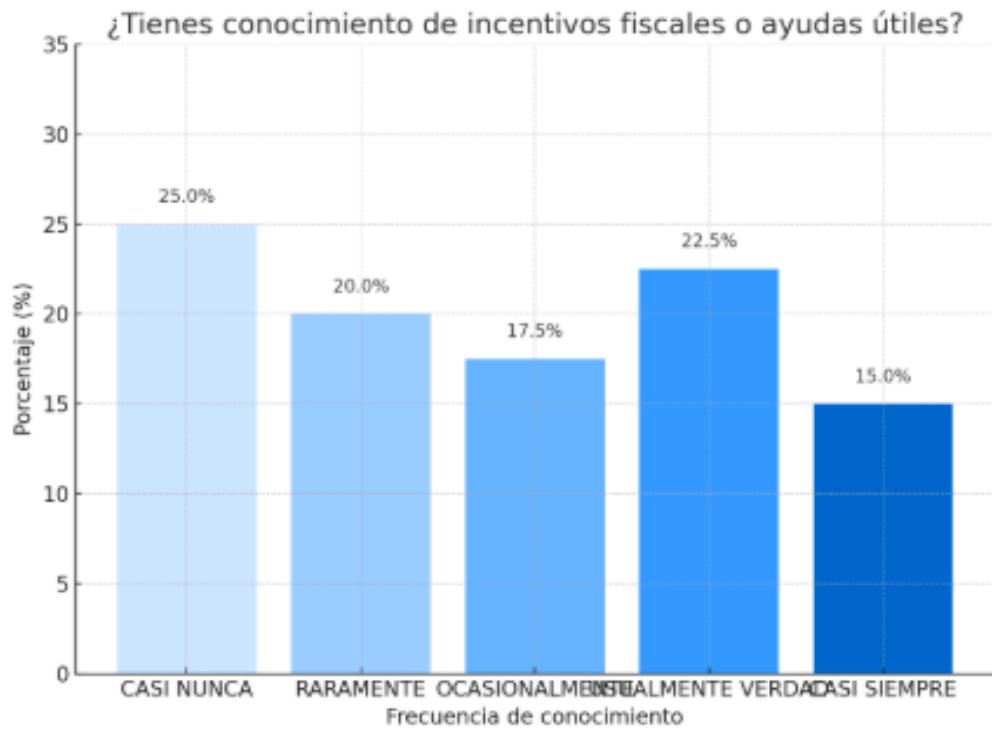
Gráfica 14. ¿Tienes acceso a redes de apoyo? (mentores, red bancaria, acceso a información de crecimiento monetario)



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

Se indica que la mayoría es de un 25% de los encuestados dado ocasionalmente accede a apoyo y usualmente verdad con un 22.5% con frecuencia accede. Casi siempre con un 20% de respuestas, raramente un 20% alguno tiene acceso y otros a ninguno un 12.5% no cuentan con una red casi nunca.

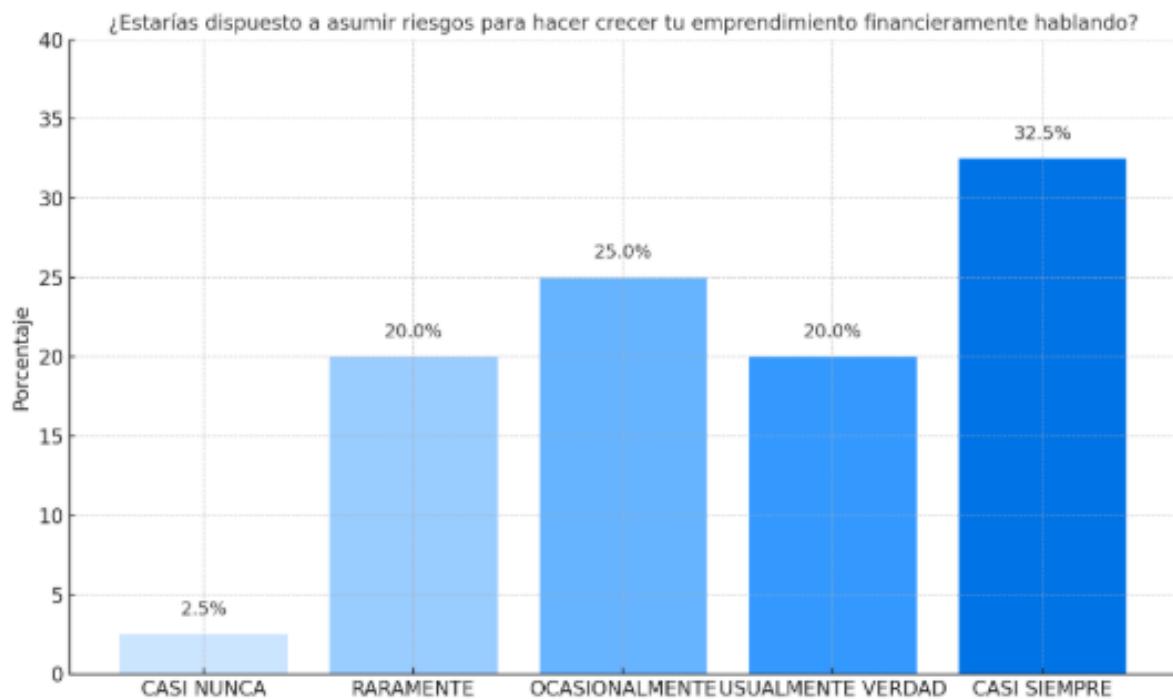
Gráfica 15. ¿Tienes conocimiento si existen incentivos fiscales o ayudas gubernamentales que consideres útiles para tu emprendimiento?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

Los encuestados colocaron que un 25% casi nunca tienen conocimientos de incentivos o ayudas de parte del gobierno. Usualmente verdad un 22.5% y raramente un 20% dando un cierto conocimiento de los apoyos, un 17.5% ocasionalmente y casi nunca un 15%, indicando que pocos están informados de dichos apoyos.

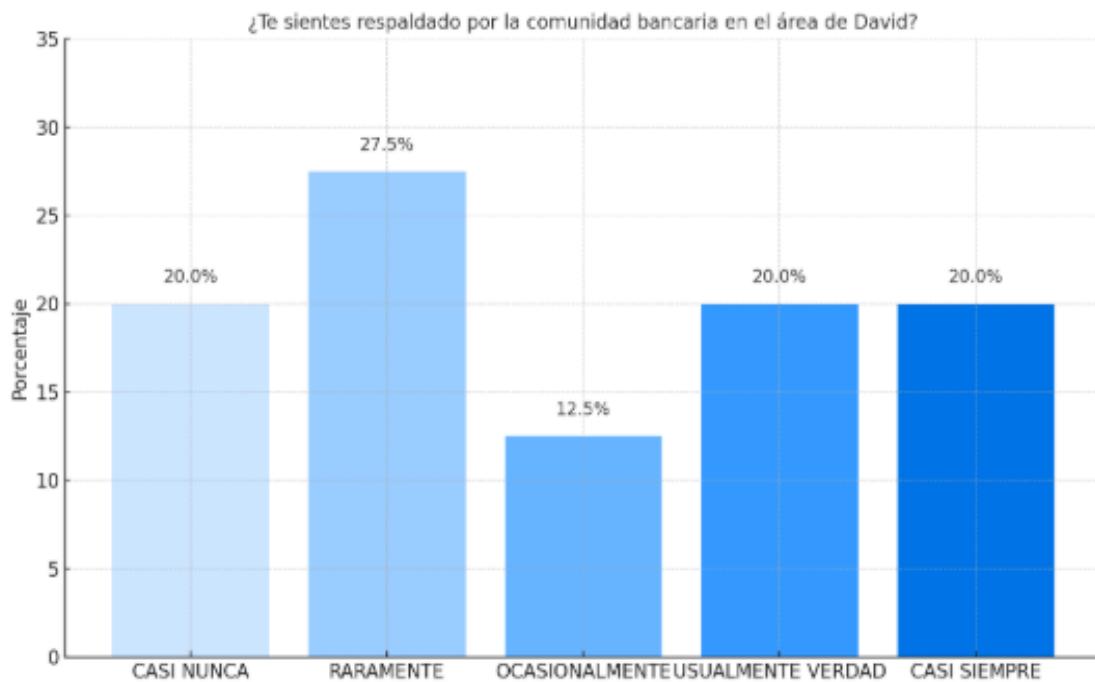
Gráfica 16. ¿Estarías dispuesto a asumir riesgos para hacer crecer tu emprendimiento financieramente hablando?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

El mayor porcentaje es un casi siempre asumiendo el riesgo un 32.5%, un tercio de los emprendimientos para hacer crecer el negocio; un 25% dando ocasionalmente y, rara y usualmente verdad, dando un 20% una actitud moderada en el riesgo. Un 2.5% no asumiría el riesgo monetario.

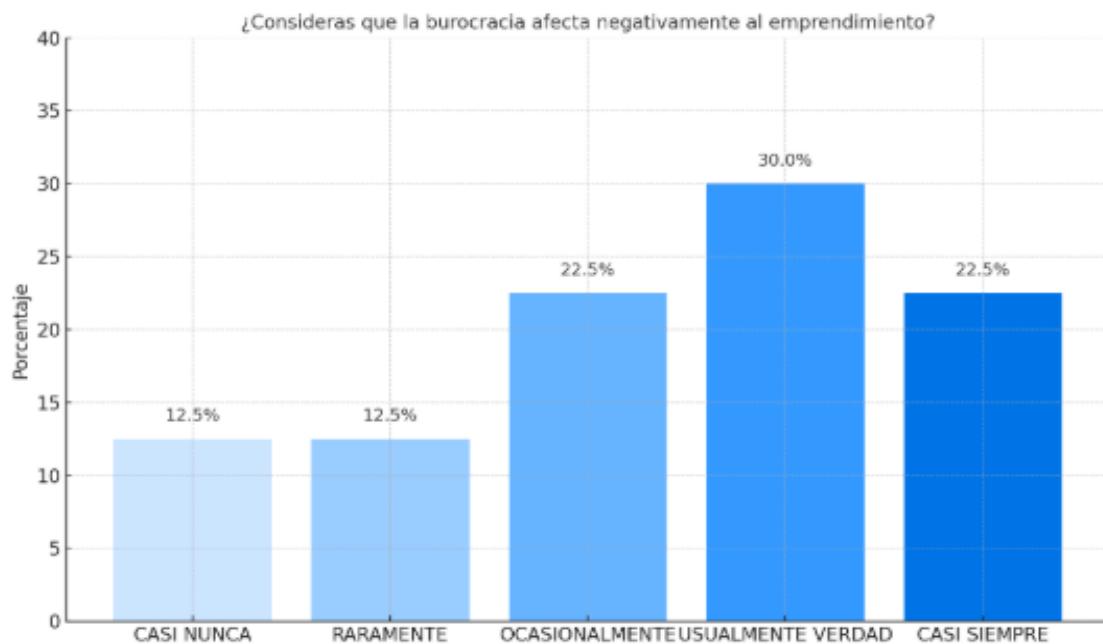
Gráfica 17. ¿Te sientes respaldado por la comunidad bancaria en el área de David?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

El 27.5% de los encuestados respondieron que raramente se sienten respaldado por la comunidad bancaria, un 20% casi nunca, usualmente verdad o casi nunca siente el respaldo un 12.5% consideran que ocasionalmente.

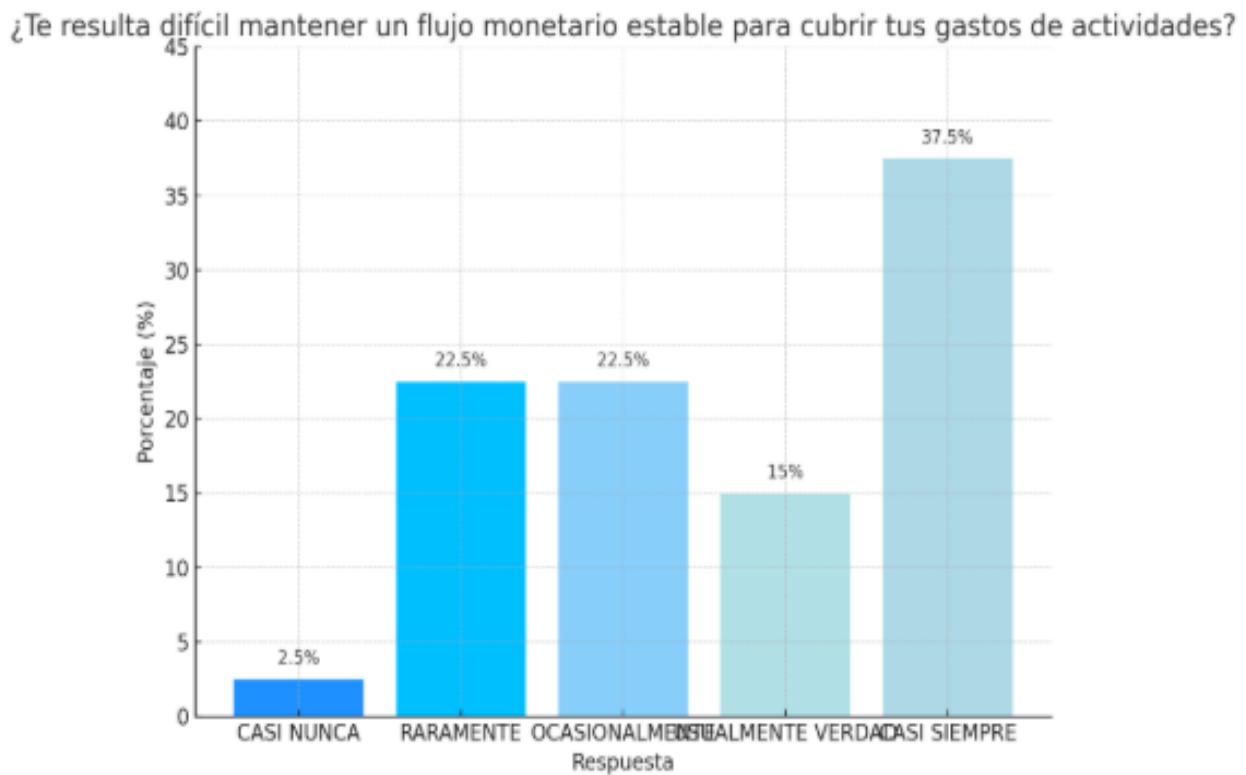
Gráfica 18. ¿Consideras que la burocracia afecta negativamente al emprendimiento?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores. David, 2025.

Los sujetos encuestados perciben el impacto de la burocracia con un 30% consideran que usualmente es verdad afecta negativamente, un 22.5% percibe que ocasionalmente y casi siempre lo hace. Solo un 12.5% opina que nunca o raramente es obstáculo.

Gráfica 19. ¿Te resulta difícil mantener un flujo monetario estable para cubrir tus gastos de actividades?



Fuente: Encuesta aplicada a emprendedores, David, 2025.

Los encuestados casi siempre le resulta complicado mantener el flujo dando un 37.5%, rara y ocasionalmente un 22.5% fueron muy frecuentes en la inestabilidad con un problema recurrente, un 15% usualmente verdad y con un mínimo de 2.5% casi nunca se presentan con el problema.

4.1. Análisis de los datos cualitativos

Los resultados que se muestran son hallazgos derivados de las entrevistas realizadas a los diferentes bancos, agentes clave para la obtención de los resultados, con el objetivo de conocer más o fondo los requerimientos para el área emprendedora viendo las oportunidades de cada rama, visión de cada institución y las opciones para el desarrollo económico, ayuda extra de cada sección y seguimiento que se ofrece para la línea emprendedoras.

Pregunta No. 1 ¿Dentro de la cartera de financiamiento tienen una sección dedicada a los emprendedores?

Banco General – Sucursal David centro, Chiriquí.

Sí. En Banco General contamos con una línea especializada denominada “*Créditos para MIPYMES*”, donde se incluyen productos dirigidos, específicamente, a emprendedores. Esta área busca impulsar el desarrollo económico a través del financiamiento accesible, acompañamiento y asesoría financiera.

Caja de Ahorros – Sucursal David central, provincia de Chiriquí.

Sí, Caja de Ahorros cuenta con productos crediticios diseñados para apoyar a emprendedores, especialmente, a micro y pequeñas empresas. Bajo el programa “*Impulso PYME*”, ofrecemos opciones de financiamiento para capital de trabajo, adquisición de equipos, remodelaciones y otros fines relacionados con el crecimiento del negocio. Este programa está alineado con nuestra visión social y de desarrollo económico nacional.

Banco Banesco – Sucursal David, Chiriquí.

Sí, contamos con productos de financiamiento, especialmente, dirigidos a emprendedores, como créditos para capital de trabajo, adquisición de equipos o proyectos de expansión, líneas de crédito rotativas y microcréditos adaptados a negocios en etapa inicial. Además, ofrecemos asesoría financiera y programas de formación para apoyar el crecimiento de tu emprendimiento. Si deseas más información o saber cómo iniciar tu solicitud, estoy a la orden.

Banco Nacional de Panamá – Sucursal David Central, Chiriquí.

Sí, el Banco Nacional de Panamá tiene una línea específica de productos para emprendedores, enmarcada dentro del Programa de Apoyo a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), incluyendo financiamiento; tanto para negocios nuevos como para aquellos en crecimiento. Contamos con líneas para capital de trabajo, adquisición de activos fijos, financiamiento agropecuario, y acceso a fondos a través de convenios con AMPYME y otras instituciones gubernamentales que apoyan al emprendedor panameño.

INFERENCIA: Las respuestas de los bancos encuestados primeramente muestran el compromiso con el apoyo a los diferentes emprendimientos teniendo en cuenta que el Banco Nacional y Banesco tiene una propuesta similar para los emprendedores como MIPYMES esto significa que tiene un convenio con AMPYME con el fin que obtengan financiamiento. Por parte del Banco General se destaca de una manera ofreciendo acompañamiento con fines de seguimiento una línea de crédito a través de MIPYMES. Caja de Ahorros mantiene un programa donde brindan opciones de expansión, compra y capital inicial con diversas opciones. En conjunto todos los bancos brindan una línea de ofertas sólidas para cada necesidad.

Pregunta No. 2 ¿Cuáles son los principales requisitos que debe cumplir un emprendedor para acceder a un crédito bancario?

Banco General – Sucursal David Centro, Chiriquí.

Generalmente solicitamos:

1. Copia de cédula o aviso de operación.
2. Plan de negocios bien estructurado.
3. Estados financieros (si aplica).
4. Flujo proyectado de caja.
5. Garantías disponibles.
6. Historial crediticio del solicitante.

Además, evaluamos el perfil del emprendedor, experiencia en el sector y viabilidad del proyecto.

Caja de Ahorros – Sucursal David central, provincia de Chiriquí.

Los requisitos incluyen:

1. Aviso de operación vigente.
2. Copia de cédula del representante legal o persona natural.
3. Flujo de caja proyectado.
4. Estados financieros (si tiene más de 6 meses de operación).
5. Declaración de renta (si aplica).
6. Historial de ingresos (puede ser informal, pero debe demostrar consistencia).
7. Referencias bancarias y comerciales.

Además, se hace una entrevista para conocer el modelo de negocio, su capacidad de pago y sostenibilidad.

Banco Banesco – Sucursal David, Chiriquí.

Los requisitos básicos son:

1. Aviso de operación vigente.
2. Copia de cédula del solicitante o representante legal.
3. Flujo de caja proyectado.
4. Referencias bancarias y comerciales.
5. Estados financieros (aunque sean estimados).
6. Historial crediticio personal (aunque el negocio esté iniciando).

En los casos de microemprendimientos, somos flexibles con la documentación, pero siempre evaluamos el perfil de pago del cliente y la viabilidad del negocio.

Banco Nacional de Panamá – Sucursal David Central, Chiriquí.

1. Copia del aviso de operación.
2. Registro en AMPYME (si aplica).
3. Plan de negocio estructurado.
4. Proyecciones financieras (flujo de caja, costos y ventas).
5. Copia de cédula y ficha del Seguro Social (si aplica).
6. Declaración de renta o certificación de ingresos.
7. Historial crediticio del solicitante.
8. Referencias bancarias y comerciales.

Aunque el negocio esté en fase inicial, evaluamos la preparación, experiencia y compromiso del emprendedor.

INFERENCIA: Los diferentes bancos coinciden en los requisitos generales exigidos a los emprendedores que desean acceder a un crédito. En particular, el Banco General y el Banco

Nacional enfatizan en la necesidad de presentar un plan de negocio sólido y estructurado, donde se detalle la ejecución del proyecto y se permita evaluar los riesgos asociados. Por otro lado, Caja de Ahorros y Banesco muestran una mayor flexibilidad en sus requerimientos al considerar a micro emprendedores y negocios informales. Estas instituciones aceptan formas no convencionales de demostrar ingresos, siempre que se presente un informe que respalte la viabilidad del negocio.

Pregunta No. 3 ¿Qué importancia tienen el historial crediticio y los estados financieros en la evaluación de un préstamo para un nuevo emprendedor?

Banco General – Sucursal David Centro, Chiriquí.

Son fundamentales. El historial crediticio refleja la responsabilidad financiera previa del solicitante. Aunque algunos emprendedores no tienen historial, evaluamos otros factores. Los estados financieros (incluso proyecciones) permiten entender la capacidad de pago y la sostenibilidad del negocio a mediano plazo.

Caja de Ahorros – Sucursal David central, provincia de Chiriquí.

Son muy relevantes. El historial crediticio permite evaluar el comportamiento financiero del cliente con otras instituciones. Aunque, el emprendedor no tenga experiencia previa, su récord como persona natural cuenta. Los estados financieros, aunque sean básicos o proyectados, dan al banco una visión clara sobre la rentabilidad del negocio, el uso del crédito y su capacidad de pago futura. Es un punto crucial para determinar el riesgo.

Banco Banesco – Sucursal David, Chiriquí.

Son elementos claves. El historial crediticio permite saber si la persona ha sido responsable con deudas anteriores. Esto aplica incluso si el préstamo se solicita a nombre del negocio. En cuanto a los estados financieros, aunque, el negocio esté en una etapa temprana, solicitamos al menos proyecciones de ingresos y egresos, así como, una estructura básica de costos. Esto nos permite calcular el punto de equilibrio y estimar el riesgo de impago.

Banco Nacional de Panamá – Sucursal David Central, Chiriquí.

Son elementos determinantes. El historial crediticio refleja el comportamiento financiero del solicitante y es uno de los primeros filtros. Incluso si se trata de un crédito empresarial, el historial personal pesa bastante.

Los estados financieros, aunque, sean proyectados, permiten analizar la viabilidad del negocio. Evaluamos ingresos esperados, costos fijos y variables, así como, el punto de equilibrio. También, analizamos si el solicitante ha considerado imprevistos, gastos operativos y márgenes reales de ganancia.

INFERENCIA: Los cuatro bancos coinciden en que el historial crediticio y los estados financieros son elementos fundamentales en la evaluación de solicitudes de financiamiento por parte de los emprendedores. Incluso cuando se trata de un crédito empresarial, los historiales personales juegan un papel clave; ya que permiten estimar la capacidad de pago del solicitante. Esta información es esencial para valorar el riesgo crediticio y tomar decisiones responsables en cuanto a la aprobación del préstamo.

Pregunta No. 4 ¿Qué tipo de garantías exigen normalmente para otorgar financiamiento a emprendedores?

Banco General – Sucursal David Centro, Chiriquí.

Suele solicitarse una garantía real, como una propiedad o vehículo. Sin embargo, también, aceptamos garantías personales o solidarias en algunos casos, especialmente, cuando el proyecto muestra alto potencial. En ocasiones colaboramos con programas de respaldo como el Fondo de Garantía de la AIG o la AMPIME.

Caja de Ahorros – Sucursal David Central, provincia de Chiriquí.

Dependiendo del monto, solicitamos:

- Garantías reales como propiedades, vehículos o equipo adquirido.
- Garantías personales (firma solidaria).
- En algunos casos, se trabaja con fondos de garantía respaldados por programas estatales como AMPYME o convenios con el BID y el MICI.

Buscamos flexibilizar los requisitos sin comprometer la seguridad del banco, especialmente, en emprendimientos con potencial comprobable.

Banco Banesco – Sucursal David, Chiriquí.

Depende del tipo de crédito y monto.

- Para montos menores (hasta B/.15,000), en algunos casos aceptamos firmas solidarias o garantías personales.
- Para montos mayores, requerimos garantías reales como hipotecas, vehículos, inventario, maquinaria o incluso fianzas respaldadas por empresas.

También trabajamos con fondos de garantía de entidades públicas como AMPYME o FIDEIM (cuando están vigentes).

Banco Nacional de Panamá – Sucursal David Central, Chiriquí.

Dependiendo del monto y el tipo de préstamo, las garantías pueden ser:

- **Reales:** Propiedades, vehículos o maquinaria.
- **Personales:** Firma solidaria o aval.
- **Inventario o cuentas por cobrar.**

En ocasiones, el banco trabaja en conjunto con fondos estatales de garantía que permiten una mayor flexibilidad, como los de AMPYME o la AIG. Sin embargo, toda solicitud debe contar con un respaldo que reduzca el riesgo crediticio.

INFERENCIA: Las distintas garantías varían según el monto solicitado y el tipo de crédito al que aspira el emprendedor. Los diferentes bancos muestran apoyo y flexibilidad en los requisitos cuando se demuestran ideas de negocios con alta potencia. Además, una parte de garantías estatales como los PYMES, AIG Y BID son mecanismos complementarios que de una u otra forma balancean la seguridad y apoyo a esta sección de emprendedores.

Pregunta No. 5 ¿Varían las condiciones de financiamiento para un emprendimiento nuevo versus uno ya en operación?

Banco General – Sucursal David centro, Chiriquí.

Sí. Para emprendimientos nuevos las tasas pueden ser ligeramente más altas y los montos más conservadores debido al riesgo. Para negocios ya en operación con historial comprobado, las condiciones suelen ser más favorables en plazo, tasa y flexibilidad.

Caja de Ahorros – Sucursal David central, provincia de Chiriquí.

Sí, y de forma significativa. Un emprendimiento nuevo representa mayor riesgo, por lo que el monto aprobado es usualmente menor, la tasa puede ser más alta y los plazos más cortos. Para negocios, ya en operación con historial de ventas, se consideran cifras reales y, esto permite, mejores condiciones: mayores montos, tasas más competitivas y mayor flexibilidad en los plazos.

Banco Banesco – Sucursal David, Chiriquí.

Sí. Los emprendimientos nuevos presentan un mayor nivel de riesgo, por lo que los plazos suelen ser más cortos, los montos limitados y las tasas más conservadoras.

Un negocio ya en operación, con al menos un año de experiencia y flujo constante, puede acceder a mejores condiciones:

- Plazos más largos.
- Menores exigencias en garantías.
- Tasas más competitivas.
- Inclusión en programas de fidelización o asistencia financiera.

Banco Nacional de Panamá – Sucursal David Central, Chiriquí.

Sí, varían considerablemente. Para un emprendimiento nuevo, se evalúa el riesgo desde cero, lo cual limita el monto aprobado, reduce el plazo de pago y puede implicar tasas de interés ligeramente más altas.

En cambio, para negocios ya en operación, que pueden presentar flujo de efectivo histórico y estados financieros auditados o consistentes, las condiciones son más flexibles y favorables. Esto

incluye mayor plazo, mejor tasa y posibilidad de acceder a créditos revolventes o líneas de financiamiento continuo.

INFERENCIA: Las diferentes condiciones que mantienen para el financiamiento varían, claramente, entre un emprendimiento en operación y uno nuevo. Los nuevos se consideran de mayor riesgo, por lo que, en estos casos, se otorgan préstamos de montos menores con tasas de interés más altas y plazos más cortos. En cambio, los emprendimientos que ya están en funcionamiento acceden a condiciones más favorables, como tasas de interés más bajas, montos mayores. En conclusión, la trayectoria del negocio marca un antes y después en la percepción de riesgo por parte de las entidades bancarias.

Pregunta No. 6 ¿Cuáles son los errores más frecuentes que cometan los emprendedores al solicitar financiamiento bancario?

Banco General – Sucursal David Centro, Chiriquí.

1. No tener un plan de negocios claro.
2. Subestimar los costos y sobreestimar los ingresos.
3. No conocer su historial crediticio.
4. Falta de preparación para responder preguntas clave del banco.
5. No entender su modelo financiero ni justificar bien el uso del préstamo.

Caja de Ahorros – Sucursal David central, provincia de Chiriquí.

1. No presentar documentación clara o completa.
2. No conocer su puntaje de crédito ni antecedentes financieros.
3. Inflar proyecciones de ingresos sin respaldo.
4. No tener definido un uso específico del préstamo.

5. Mezclar las finanzas personales con las del negocio.
6. Falta de conocimiento sobre su mercado o competencia.

Todo esto puede dar la impresión de que el proyecto no está bien estructurado, aunque tenga potencial.

Banco Banesco – Sucursal David, Chiriquí.

1. Presentar documentación incompleta o desorganizada.
2. No tener claridad sobre el destino del préstamo.
3. Subestimar los gastos del negocio o inflar los ingresos proyectados.
4. No separar sus finanzas personales de las del negocio.
5. Desconocer su puntaje crediticio y tener deudas activas mal manejadas.
6. Falta de un plan de negocio coherente o sin estructura.

Banco Nacional de Panamá – Sucursal David central, Chiriquí.

1. Falta de preparación documental.
2. No tener claro para qué usarán el dinero.
3. Presentar un plan de negocio débil o sin estructura.
4. No separar cuentas personales de las del negocio.
5. Sobreestimar ingresos o subestimar gastos.
6. Tener mal manejo previo de otras deudas o créditos personales.
7. No contar con asesoría contable o legal mínima para armar su solicitud.

Estos errores generan desconfianza y afectan la probabilidad de aprobación.

INFERENCIA: Las coincidencias por la falta de un plan de negocios sólido, proyecciones financieras, documentación incompleta a la hora de aplicar, confusión entre las finanzas personales

y las del negocio. Además, muchos emprendedores muestran desconocimiento antes de asistir a las entrevistas. También, los bancos toman en cuenta si el emprendedor tiene asesoría contable y legal. En conjunto, estos factores disminuyen la posibilidad de una aprobación del crédito

Pregunta No. 7 ¿El banco ofrece programas de mentoría o acompañamiento para los clientes emprendedores actuales y para clientes nuevos (emprendedores)?

Banco General – Sucursal David centro, Chiriquí.

Sí, tenemos convenios con instituciones como CAPAC y AMPYME para capacitar emprendedores. También, organizamos talleres financieros, asesorías y brindamos acompañamiento con nuestros ejecutivos especializados en PYMES.

Caja de Ahorros – Sucursal David central, provincia de Chiriquí.

Sí. Caja de Ahorros participa en jornadas de capacitación junto a AMPYME, SENACYT y otros organismos. También, desarrollamos talleres de educación financiera, manejo de deuda y elaboración de planes de negocios.

En algunos casos, asignamos ejecutivos de cuenta que dan seguimiento y asesoría durante los primeros meses del financiamiento para apoyar al emprendedor.

Banco Nacional de Panamá – Sucursal David Central, Chiriquí.

Sí, el Banco Nacional trabaja en alianza con AMPYME, SENACYT y otras entidades para ofrecer capacitación, acompañamiento y asesoría técnica a los emprendedores.

Además, desde la banca de desarrollo, hemos desarrollado ferias financieras, talleres sobre manejo del crédito, flujo de caja, formalización empresarial, entre otros. También nuestros ejecutivos

ofrecen seguimiento a los clientes durante el uso del crédito, especialmente, si es su primera experiencia financiera formal.

Banco Banesco – Sucursal David, Chiriquí.

Banesco no cuenta con un programa formal de mentoría interna, pero sí trabajamos en alianza con organizaciones como la Fundación Ciudad del Saber, la Cámara de Comercio de Panamá, y hemos apoyado iniciativas junto con AMPYME.

Adicionalmente, nuestros ejecutivos ofrecen asesoría financiera personalizada y seguimiento, especialmente, en los primeros meses del crédito, para acompañar al cliente en la implementación efectiva del capital recibido.

INFERENCIA: Tres de los bancos encuestados brindan programas formales de mentoría y acompañamiento, en colaboración con AMPYME Y SENACYT. Estas iniciativas incluyen talleres y actividades orientadas al fortalecimiento financiero de los emprendedores. Por su parte, Banesco destaca por brindar asesoría individual a sus clientes asignándoles un ejecutivo que los guía en el proceso. Este tipo de acciones refleja el compromiso de estas entidades bancarias con el desarrollo y sostenibilidad del emprendimiento.

Pregunta No. 8 ¿Han notado un cambio en el perfil de los emprendedores que solicitan financiamiento en los últimos años?

Banco General – Sucursal David Centro, Chiriquí.

Definitivamente. Actualmente, los emprendedores son más jóvenes, digitales y orientados a servicios. Muchos vienen con formación académica sólida y mayor disposición a la formalización. También hay más mujeres liderando proyectos.

Caja de Ahorros – Sucursal David central, provincia de Chiriquí.

Sí. Hay un aumento notable en la formalización de emprendimientos liderados por jóvenes, mujeres y personas que antes trabajaban en la economía informal. También, se ha incrementado el interés en emprendimientos digitales, sostenibles o con enfoque social. Esto nos ha llevado a ajustar nuestros productos a nuevas realidades de negocio más tecnológicas y versátiles.

Banco Banesco – Sucursal David, Chiriquí.

Sí. Hemos observado un aumento en:

- Jóvenes emprendedores con formación técnica o universitaria.
- Mujeres liderando negocios, especialmente, en servicios y comercio digital.
- Personas que ven el emprendimiento como una salida laboral tras la pandemia.
- Emprendimientos más formales desde el inicio, con enfoque en sostenibilidad y tecnología.

También, ha crecido la demanda de soluciones financieras digitales y más rápidas.

Banco Nacional de Panamá – Sucursal David Central, Chiriquí.

Sí. Ha habido un crecimiento en el número de emprendedores jóvenes y mujeres con ideas de negocio más estructuradas, muchas orientadas a servicios digitales, comercio electrónico, sostenibilidad y agro-transformación.

También, vemos más apertura a la formalización, mayor interés en educación financiera y una actitud más proactiva en la búsqueda de asesoría técnica. Los emprendedores actuales tienen mejor acceso a la información, aunque no todos la aplican correctamente.

INFERENCIA: Las instituciones coinciden en que, en los últimos años, los perfiles de los emprendedores han cambiado. Hoy día, destacan tanto jóvenes con formación como adultos con ideas de negocio, todos con un enfoque más financiero y digital, capaces de ofrecer soluciones rápidas y de manera inmediata. Este cambio, también, se refleja en las instituciones que han tenido que innovar y adaptar sus productos para responder a las necesidades del sector emprendedor.

Pregunta No. 9 ¿Cómo puede un emprendedor construir una relación sólida con una entidad financiera desde el inicio de su proyecto?

Banco General – Sucursal David Centro, Chiriquí.

1. Formalizando su negocio.
2. Manteniendo una comunicación abierta con su banco.
3. Cumpliendo con sus obligaciones financieras puntualmente.
4. Presentando información clara y actualizada.
5. Asistiendo a las capacitaciones que ofrece el banco.

Una relación basada en la transparencia y compromiso mutuo abre más oportunidades de apoyo financiero en el futuro.

Caja de Ahorros – Sucursal David Central, provincia de Chiriquí.

1. Formalizando su actividad desde el inicio (registro, facturación, cuentas separadas).
2. Siendo transparente con su información financiera y plan de negocio.
3. Cumpliendo puntualmente con sus compromisos de pago.
4. Usando adecuadamente los productos financieros: cuentas empresariales, ahorros, tarjetas.
5. Asistiendo a capacitaciones que brinda el banco o instituciones aliadas.

Una buena relación se construye con confianza, cumplimiento y comunicación constante.

Banco Banesco – Sucursal David, Chiriquí.

1. Comenzando con una cuenta de ahorros o corriente a nombre del negocio.
2. Siendo constante en el manejo de sus finanzas y evitando sobregiros o morosidades.
3. Presentando información clara, ordenada y honesta al banco.
4. Construyendo un historial crediticio positivo (incluso con productos pequeños como tarjetas o préstamos personales).
5. Manteniendo contacto regular con su ejecutivo de cuenta para actualizar su situación financiera.
6. Participando en los programas de educación financiera o alianzas del banco.

Una buena relación bancaria se basa en confianza, cumplimiento y una visión de crecimiento conjunto.

Banco Nacional de Panamá – Sucursal David central, Chiriquí.

1. Formalizando su negocio desde el inicio (registro, RUC, cuenta bancaria propia).

2. Manejando adecuadamente su cuenta empresarial, sin mezclas con finanzas personales.
3. Cumpliendo puntualmente con compromisos financieros.
4. Manteniendo una comunicación continua con su asesor de cuenta.
5. Presentando sus resultados financieros al banco de forma periódica.
6. Participando en capacitaciones y programas de formación.

Una relación sólida se basa en la confianza, el cumplimiento y una visión a largo plazo del negocio.

El banco ve al cliente no solo como deudor, sino como socio potencial de crecimiento conjunto.

INFERENCIA: Todas las instituciones mantienen una línea de coincidencia en construir una relación sólida con los emprendedores. Para lograrlo, el emprendedor debe formalizar el negocio desde sus inicios de manera transparente y cuente con asesoría contable y legal, cumpliendo sus obligaciones. La clave de una buena relación está en el compromiso y en tener una visión clara de crecimiento.

CONCLUSIONES

Una vez culminado el tópico de estudio, sobre todo, atendiendo a los objetivos planteados se procede a presentar las siguientes conclusiones:

- Con respecto al objetivo específico uno, identificar los tipos de financiamiento para emprendedores se obtuvo que; existe diversidad de fuentes de financiamiento: los diferentes emprendedores en cada uno de los rubros cuentan con una variedad de financiamiento tomado en cuenta las diferentes cartas que ofrecen como: créditos bancarios, microcréditos, capital semilla, colaboración (crowdfunding). Esto permite tener opciones para las necesidades para cada desarrollo.
- Considerando el objetivo específico número dos, que busca determinar las exigencias del sector bancario en cuanto al otorgamiento de financiamiento a los emprendedores, se concluye que; los requisitos establecidos por las entidades financieras siguen siendo un obstáculo importante para muchos emprendedores, especialmente, aquellos que están en etapas tempranas de su negocio. La falta de historial crediticio, las garantías exigidas y los trámites burocráticos limitan el acceso al crédito, lo que reduce las posibilidades de crecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos. Esta situación evidencia la necesidad de que el sistema bancario implemente políticas más flexibles y accesibles que respondan a la realidad del ecosistema emprendedor local.
- Para dar respuesta al objetivo específico tres el cual busca definir las necesidades de financiamiento que enfrentan los emprendedores para el crecimiento y posicionamiento de su negocio, se concluye que existe una clara demanda de recursos financieros accesibles y adaptados a las etapas de desarrollo de cada emprendimiento. Muchos emprendedores

expresaron la necesidad de contar con capital de trabajo, financiamiento para adquirir equipo, invertir en mercadeo y ampliar su producción. Estas necesidades, en su mayoría no cubiertas por los mecanismos actuales de financiamiento, limitan el potencial de crecimiento y dificultan el fortalecimiento de sus marcas en el mercado. Esto refleja la urgencia de diseñar productos financieros más inclusivos y enfocados en apoyar el ciclo de vida del emprendedor.

Se puede corregir que se logró cumplir con el objetivo general de esta investigación; ya que se logró evaluar de forma integral los desafíos y oportunidades que enfrentan los emprendedores del corregimiento de David en su búsqueda de financiamiento. Se identificó una variedad de opciones disponibles, como créditos, microcréditos, capital semilla y plataformas colaborativas, lo que demuestra que existen caminos posibles para impulsar sus proyectos. Sin embargo, también, se evidenciaron obstáculos importantes, especialmente, en las exigencias del sistema bancario tradicional, que limita el acceso a muchos emprendedores que apenas están comenzando o no cuentan con respaldo financiero. Además, se reconocieron las necesidades reales y urgentes que tienen los emprendedores para crecer, como acceder a capital de trabajo, mejorar su producción o invertir en visibilidad. Todo esto permitió tener una visión clara, cercana y completa de su realidad, confirmando así que el estudio cumplió su propósito principal.

RECOMENDACIONES

Planteadas las conclusiones se procede a presentar las siguientes recomendaciones:

- Implementación de curso de educación financiera para los emprendedores

Para comprender de manera efectiva los productos bancarios como, ayudas gubernamentales, gestionar los recursos propios y gestión de crédito. Promover el uso de las diferentes tecnologías con alianzas en los bancos, con el fin de agilizar el proceso de solicitudes aprobaciones y, así, se podría observar la disminución de las barreras la burocracia y costos operativos

- Establecer alianzas de manera efectiva entre bancos y programas gubernamentales

Además de obtener respaldos técnicos una mayor seguridad financiera para los diferentes emprendimientos.

- Promover la formación de emprendedores en el sector crediticio

Desde los inicios una formación financiera para iniciar un emprendimiento de manera más organizada sería más fácil el aprobado de un crédito.

REFERENCIAS

Acceleralia. (17 de Febrero de 2024). *Qué es una comunidad de emprendedores y claves para impulsarla.* Acceleralia: <https://acceleralia.com/que-es-una-comunidad-de-emprendedores-y-claves-para-impulsarla/>

Arias, F. G. (2012). *El Proyecto De Investigación: Introducción a la metodología científica* (Sexta ed.). Caracas, Venezuela: EPISTEME, C.A.

Asokan, D. N. (16 de Abril de 2024). *The advantages and disadvantages of external sources of finance.* Agicap: <https://agicap.com/en/article/external-sources-of-finance/#external-sources-of-finance-advantages-and-disadvantages>

Barraza, C. (26 de Septiembre de 2020). *4 Etapas Del Proceso Emprendedor.* Barraza Carlos: <https://barrazacarlos.com/es/etapas-del-proceso-emprendedor/>

BBVA. (21 de Febrero de 2023). *¿Qué se necesita para pedir un préstamo?* BBVA Noticias: <https://www.bbva.com/es/salud-financiera/que-se-necesita-para-pedir-un-prestamo/>

BBVA. (2025). *¿Qué es un financiamiento?* BBVA México: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html>

Bea Leyva, T. B., Muñoz Gutiérrez, S., y Sánchez Oramas, L. (2023). Gestión del financiamiento a través de la aplicación del método de rentabilidades. *Ciencias Holguín*, 29(1), 4.

Bernal, C. A. (2010). Metodología de la investigación. En C. A. Bernal, y O. Fernández Palma (Ed.), *Metodología de la investigación* (Tercera ed., p. 113). Bogotá D.C., Colombia: PEARSON. <https://abacoenred.org/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>

Bhandari, P., y Nikolopoulou, K. (3 de July de 2020). *What Is a Likert Scale? / Guide & Examples.* Scribbr: *What Is a Likert Scale? | Guide & Examples*

Cañadas Osinski, I., y Sánchez Bruno, A. (1998). Categorías de respuesta en escalas tipo Likert. *Psicothema*, 10(3), 623-631. <https://www.psicothema.com/pdf/191.pdf>

Ceupe. (8 de Mayo de 2023). *¿Qué es el Financiamiento? Ejemplos, tipos e importancia.* Ceupe: <https://www.ceupe.com/blog/financiamiento.html>

Chargerben Salinas, L. E., Yagual Velasteguí, A. M., y Hilgo Arriaga, J. X. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de las Ciencias*, 3(2), 783-798.

Chávez Barquero, F. H., Cantú Valadez, M., y Rodríguez Pichardo, C. M. (2016). Competencias digitales y tratamiento de información desde la mirada infantil. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 18(1), 209-220. <https://www.scielo.org.mx/pdf/redie/v18n1/v18n1a15.pdf>

Creditea. (30 de Junio de 2024). *¿Qué es el financiamiento? Definición y tipos.* creditea: <https://www.creditea.mx/blog/post/que-es-el-financiamiento-mexico>

da Silva, D. (14 de Septiembre de 2024). *Qué es la escala de Likert y cómo aplicarla.* Blog de Zendesk: <https://www.zendesk.com.mx/blog/que-es-escala-de-likert/>

Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., y Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en educación médica*, 2(7), 162-167.

Enríquez Salas, P., y Argota Pérez, G. (2016). Descripción interpretativa para la elaboración del perfil de tesis de investigación científica con enfoque cualimétrico (mixto). *Universidad de San Martín de Porres, XXI*(22), 151-164.

Escuela Bancaria y Comercial, S.C. (31 de Marzo de 2023). *El emprendimiento: ¿qué es y para qué sirve? Descubre la clave para que tu proyecto se mantenga a flote.* Ventana EBC: <https://www.ebc.mx/ventana/emprendimiento-que-es-y-para-que-sirve/>

González, J. d., Valdés Medina, F. E., y Saavedra García, M. L. (Abril - Junio de 2021). Factores de éxito en el financiamiento para Pymes a través del Crowdfunding en México. *Revista mexicana de economía y finanzas*, 16(2), 1-23. <https://doi.org/https://doi.org/10.21919/remef.v16i2.471>

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, M. d. (2014). *Metodología de la investigación* (Sexta ed.). Ciudad de México, México: McGraw-Hill. https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/metodologia-de-la-investigaci%C3%83%C2%B3n_sampieri.pdf

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2014). Los métodos mixtos. En M. d. Investigación, *Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos; Baptista Lucio, Pilar*; (p. 534). México D. F.: McGRAW-HILL.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2014). Recolección de datos cuantitativos. En R. Hernández Sampieri, C. Fernández Collado, y P. Baptista Lucio, *Metodología de la Investigación* (p. 200). México: McGRAW-HILL.

Herruzo Gómez, E., Hernández Sánchez, B. R., Cardella, G. M., y Sánchez García, J. C. (2019). *Emprendimiento e Innovación: Oportunidades para todos* (Primera ed.). Madrid: DYKINSON, S.L. <https://www.dykinson.com/libros/emprendimiento-e-innovacion-oportunidades-para-todos/9788413243795/>

Jamieson, S. (11 de July de 2025). *Likert scale / Social Science Surveys & Applications.* Encyclopedia Britannica: https://www.britannica.com/topic/Likert-Scale?utm_source=chatgpt.com

Kerlinger, F. N., y Lee, H. B. (2002). En F. N. Kerlinger, y H. B. Lee, *Investigación del Comportamiento: Métodos de investigación en ciencias sociales* (p. 420). McGRAW-HILL.

Lightspeed. (28 de Marzo de 2025). *Advantages and Disadvantages of Debt Financing*. Lightspeed: <https://www.lightspeedhq.com/blog/advantages-of-debt-financing/#:~:text=Pros%20of%20debt%20financing%20include,financial%20strain%2C%20risk%20of%20default>.

Maldonado Román, M. B., Cabrera González, V. C., Duarte Torres, M. C., y Rodríguez Calva, M. E. (2019). La cultura financiera y la creación de emprendimientos en la ciudad de Loja-Ecuador. *Polo del Conocimiento*, 4, 105-125.

Matas, A. (2018). Diseño del formato de escalas tipo Likert: un estado de la cuestión. *Revista electrónica de investigación educativa*, 20(1), 38-47.

Muguiria, A. (23 de Febrero de 2023). *¿Qué es la investigación descriptiva?* QuestionPro: <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-descriptiva/>

Penarreta, M. (2017). Acceso al financiamiento y emprendimiento en la región 7 de Ecuador. *Revista Publicando*, 4 (13 (1)), 62-73.

Pinargote Navarrete, E. T., Sánchez Ramírez, V. B., y Piloso Chávez, K. J. (2023). Construcción de trayectorias teóricas desde el emprendimiento hacia la gerencia y el desarrollo local. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7, 9341-9357. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i3.6817

Posso Pacheco, R. J., y Bertheau, E. L. (12 de Diciembre de 2020). Validez y confiabilidad del instrumento determinante humano en la implementación del currículo de educación física. *Revista EDUCARE - UPEL - IPB*, 24(3), 205-223. <https://doi.org/https://doi.org/10.46498/reduipb.v24i3.1410>

Rosas, Y., y Valdés S., V. V. (15 de Julio de 2020). Conocimientos, aptitudes y prácticas (CAP) que poseen los residentes de las comunidades del Distrito de Kankintú sobre el Síndrome de Kindler para elaborar una guía informática de docencia a la comunidad. *Centros: Revista Científica Universitaria*, 9(2), 111-127. <https://doi.org/https://doi.org/10.48204/j.centros.v9n2a7>

Saavedra, E., & Castañeda, G. (19 de Abril de 2024). *Finanzas abiertas: desafíos y oportunidades en el sector financiero de Colombia*. PwC: <https://www.pwc.com/co/es/pwc-insights/finanzas-abiertas-desafios-oportunidades.html>

Samaniego, G. (30 de Julio de 2024). *Definiciones de población, muestra y muestreo (con autores)*. Asesor de Tesis: <https://miasesordetes.com/definiciones-poblacion-muestra-y-muestreo/>

Stewart, L. (11 de Febrero de 2025). *Variables en la Investigación / Tipos, Definición y Ejemplos*. ATLAS.ti: <https://atlasti.com/es/research-hub/variables-investigacion>

Superintendencia de Bancos de Panamá. (Mayo de 2020). *Análisis de la cartera de créditos otorgados para los bancos del Sistema Bancario Nacional a la Micro y Pequeña empresa*. Superintendencia de Bancos de Panamá. SBP: https://www.superbancos.gob.pa/documentos/financiera_y_estadistica/estudios/macro_m_ipyme.pdf

Torroba Hidalgo, L. I. (2014). *Factores clave en el desarrollo del emprendimiento*. Universidad Pontifica Comillas, Madrid. <http://hdl.handle.net/11531/61>

Uttermann Gallardo, R., y Vargas Valdiviezo, M. A. (2020). Emprendimiento: factores esenciales para su constitución. *Revista Venezolana de Gerencia*, 25(90), 709-720. <https://www.redalyc.org/journal/290/29063559024/html/>

Valle Taiman, A., Manrique Villavicencio, L., y Revilla Figueroa, D. M. (Marzo de 2022). La Investigación Descriptiva con Enfoque Cualitativo en Educación. San Miguel, Lima, Perú. Retrieved 15 de Junio de 2025, from <https://files.pucp.education/facultad/educacion/wp-content/uploads/2022/04/28145648/GUIA-INVESTIGACION-DESCRIPTIVA-20221.pdf>

Villa Sánchez, H. V. (2025). Emprendimiento y Startups. *Villa Sánchez / Polo del Conocimiento*, 10(1).

Villalaz, M., & Quintero de Muñoz, V. (2021). El sector financiero y su influencia en el emprendimiento en Panamá. *D'Economía*, 51-61.

ANEXOS

PRESUPUESTO

PRESUPUESTO CIFRAS EN BALBOAS	
SERVICIOS PROFESIONALES	
IMPRESIÓN	\$ 100.00
EMPASTADO	\$ 90.00
ENCUADERNADO	\$ 15.00
REVISIÓN DE REDACCIÓN	\$ 50.00
RECURSOS MATERIALES	
MATRÍCULA DE TRABAJO DE GRADO	\$ 69.50
GASTOS DIVERSOS	
TRANSPORTE	\$ 20.00
IMPREVISTOS	\$ 17.00
TOTAL	\$ 361.50

CRONOGRAMA

ACTIVIDADES	Meses	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO				SEPTIEMBRE			
	Semanas	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28
Idea y problema de investigación																													
Objetivos, justificación, delimitación																													
Revisión literaria																													
Método de investigación																													
Enfoque, diseño, alcance																													
Población y muestra																													
Levantamiento de los instrumentos																													
Validación de los instrumentos																													
Aplicación de los instrumentos																													
Ánalisis de los resultados																													
Propuesta de investigación																													
Sustentación de la investigación																													



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIRIQUÍ
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y CONTABILIDAD
ENCUESTA No. 1

Objetivo: Definir las necesidades de financiamiento que enfrentan los emprendedores para el crecimiento y posicionamiento de su negocio.

Datos demográficos

Sexo _____ Años de labor _____ Nivel de formación académica _____

Indicaciones: Responda el ítem según la escala que corresponda a su respuesta:

5	4	3	2	1
Casi siempre	Usualmente verdad	Ocasionalmente	Raramente	Casi nunca

Variable Independiente: Financiamiento bancarios

No.	ITEMS	5	4	3	2	1
1	¿El financiamiento bancario tiene un impacto directo en sus emprendimientos?					
2	¿El acceso a financiamiento bancario afecta la rentabilidad de las empresas en David Chiriquí?					
3	¿Las políticas bancarias afectan el acceso de los emprendedores a préstamos tradicionales en las primeras etapas de sus proyectos?					
4	¿Cree que el financiamiento bancario ha innovado para los emprendedores?					
5	¿El financiamiento bancario tiene un impacto en la sostenibilidad de los emprendimientos?					

6	¿Cree usted que el financiamiento bancario afecta de alguna manera a los emprendimientos según su etapa de desarrollo (inicio, crecimiento, madurez)?				
7	¿Desde su perspectiva son justas las barreras burocráticas asociadas a la solicitud de un financiamiento bancario y cómo estas afectan la toma de decisiones?				
8	¿Afecta la falta de garantías o historial crediticio de los emprendedores en la aprobación de los préstamos bancarios?				

Variable dependiente: Desafíos y oportunidades de los emprendedores

9	¿Consideras que el acceso a financiamiento es una barrera para tu emprendimiento?				
10	¿Crees que la capacitación y formación constante son necesarias para el éxito de tu emprendimiento?				
11	¿Crees que funciona el apoyo gubernamental para emprendedores en David?				
12	¿Tienes acceso a redes de apoyo? (mentores, red bancaria, acceso a información de crecimiento monetario)				
13	¿Tienes conocimiento si existen incentivos fiscales o ayudas gubernamentales que consideres útiles para tu emprendimiento?				

14	¿Estarías dispuesto a asumir riesgos para hacer crecer tu emprendimiento financieramente hablando?				
15	¿Te sientes respaldado por la comunidad bancaria en el área de David?				
16	¿Consideras que la burocracia afecta negativamente al emprendimiento?				
17	¿Te resulta difícil mantener un flujo monetario estable para cubrir tus gastos de actividades?				

¡Gracias por su participación!



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIRIQUÍ

MODELO – JUICIO DE EXPERTOS

A través del presente documento usted estará participando de la Técnica de Juicios de Expertos con la intención de cumplir de manera metodológica con el aspecto de validación de instrumento del estudio de investigación:

“DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA EMPRENDEDORES EN EL CORREGIMIENTO DE DAVID, 2025”

Para tal fin es primordial integrar los siguientes datos:

Nombre y apellido:

Formación académica (colocar último nivel académico):

Lugar donde labora:

Cargo: _____.

Tiempo en el cargo: _____.

ÁREA DE ESPECIALIDAD: _____.

A continuación, lea cuidadosamente la página de evaluación para que los utilice adecuadamente en el momento de valorar cada una de las preguntas que forman parte del instrumento denominado entrevista y que será aplicado a agentes bancarios.

Apreciado jurado considere los siguientes objetivos de la investigación que debe tomar en cuenta para su evaluación.

Objetivos:**Objetivo General:**

- Evaluar los desafíos y oportunidades en la consecución del financiamiento para los emprendedores en el corregimiento de David, provincia de Chiriquí, 2025

Objetivos específicos:

- Identificar los tipos de financiamiento para emprendedores.
- Determinar las exigencias del sector bancario en cuanto al otorgamiento de financiamiento a los emprendedores.
- Definir las necesidades de financiamiento que enfrentan los emprendedores para el crecimiento y posicionamiento de su negocio.

Descripción de la Calificación

1	2	3	4	5
No cumple con el parámetro establecido	Bajo nivel	No es ni bajo ni alto	Moderado nivel	Alto nivel
La pregunta no tiene ninguna relación con el objetivo de la investigación	La pregunta no está redactada correctamente por lo que no puede medir el objetivo planteado	No se puede establecer si puede medir o no el objetivo planteado	Es buena la pregunta, pero puede mejorar un poco más.	La redacción de la pregunta está conforme con el título y con el objetivo planteado

Se tomará en cuenta con las siguientes dimensiones de evaluación:

Claridad
Se comprende fácilmente, es decir su redacción
Coherencia
La pregunta tiene relación con el objetivo de estudio
Pertinencia
La pregunta es importante es decir debe incluirse.

Sugerencias: como evaluador sea lo más objetivo posible, recuerde que sus observaciones son de gran importancia para la investigación, anote cualquier información que considere pertinente.

Si considera que debe agregarse alguna pregunta colóquela y si debe retirarse alguna pregunta indique cual y por qué. Utilice gancho para marcar su evaluación.

Pregunta No.1 ¿Dentro de la cartera de financiamiento ofrecen/tienen una sección dedicada los emprendedores?

Dimensiones	Para evaluar pregunta No.1				
	1	2	3	4	5
Claridad					
Coherencia					
pertinencia					
Total de Puntos					
Sugerencias / observaciones					

Pregunta No.2 ¿Cuáles son los principales requisitos que debe cumplir un emprendedor para acceder a un crédito bancario?

Dimensiones	Para evaluar pregunta No.2				
	1	2	3	4	5
Claridad					
Coherencia					
pertinencia					
Total de Puntos					
Sugerencias / observaciones					

Pregunta No. 3 ¿Qué importancia tienen el historial crediticio y los estados financieros en la evaluación de un préstamo para un nuevo emprendedor?

Dimensiones	Para evaluar pregunta No.3				
	1	2	3	4	5
Claridad					
Coherencia					
pertinencia					
Total de Puntos					
Sugerencias / observaciones					

Pregunta No 4. ¿Qué tipo de garantías exigen normalmente para otorgar financiamiento a emprendedores?

Dimensiones	Para evaluar pregunta No.4				
	1	2	3	4	5
Claridad					+
Coherencia					+
pertinencia					+
Total de Puntos					
Sugerencias / observaciones					

Pregunta No. 5 ¿Varían las condiciones de financiamiento para un emprendimiento nuevo versus uno ya en operación?

Dimensiones	Para evaluar pregunta No. 5				
	1	2	3	4	5
Claridad				+	
Coherencia				+	
pertinencia				+	
Total de Puntos					
Sugerencias / observaciones					

Pregunta No 6. ¿Cuáles son los errores más frecuentes que cometen los emprendedores al solicitar financiamiento bancario?

Dimensiones	Para evaluar pregunta No.6				
	1	2	3	4	5
Claridad					+
Coherencia					+
pertinencia					+
Total de Puntos					
Sugerencias / observaciones					

Pregunta No 7. ¿El banco ofrece programas de mentoría o acompañamiento para los clientes emprendedores actuales y para clientes nuevos (emprendedores)?

Dimensiones	Para evaluar pregunta No. 7				
	1	2	3	4	5
Claridad				+	
Coherencia				+	
pertinencia					+
Total de Puntos					
Sugerencias / observaciones					

Pregunta No 8. ¿Han notado un cambio en el perfil de los emprendedores que solicitan financiamiento en los últimos años?

Dimensiones	Para evaluar pregunta No.8				
	1	2	3	4	5
Claridad					+
Coherencia					+
pertinencia					+
Total de Puntos					
Sugerencias / observaciones					

Pregunta No 9. ¿Cómo puede un emprendedor construir una relación sólida con una entidad financiera desde el inicio de su proyecto?

Dimensiones	Para evaluar pregunta No.9				
	1	2	3	4	5
Claridad					+
Coherencia					+
pertinencia					+
Total de Puntos					
Sugerencias / observaciones					

ANOTACIONES

¡GRACIAS POR SU PARTICIPACIÓN!

CURSO

Título: Desafíos y oportunidades del financiamiento bancario para emprendedores en el corregimiento de David, 2025.

Matriz de Consistencia de la Investigación

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
Pregunta de investigación ¿Cuáles son los desafíos y oportunidades del financiamiento para los emprendedores en el corregimiento de David, 2025?	<p>Objetivo General</p> <p>Evaluar los desafíos y oportunidades en la consecución del financiamiento para los emprendedores en el corregimiento de David, 2025.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <p>1. Identificar los tipos de financiamiento para</p>	<p>Variable Independiente</p> <p>Financiamientos bancarios</p> <p>Variable Dependiente</p> <p>Desafíos y oportunidades de los emprendedores</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Requisitos para acceder al crédito. • Tasas de interés • Plazos y montos. • Accesibilidad y tiempos de tramites. 	<ul style="list-style-type: none"> • Porcentajes promedio aplicado para emprendedores. • Tiempo promedio otorgado de devolución de deuda. • Tiempo estimado de aprobación. • Facilidades del proceso según el

Subproblemas:	empreendedores.			empreendedor o el rublo.
1. ¿Cuáles son los tipos de financiamiento para emprendedores?	2. Determinar las exigencias del sector bancario en cuanto al otorgamiento de financiamiento a los emprendedores.			
3. ¿Qué exigencias presenta el sector bancario al otorgamiento de financiamiento a los emprendedores?	3. Definir las necesidades de financiamiento que enfrentan los emprendedores para el crecimiento y posicionamiento de su negocio.			

4. ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento que enfrentan los emprendedores para el crecimiento y posicionamiento de su negocio?				
---	--	--	--	--



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIRIQUÍ

En mi calidad de correctora de textos les informo que he revisado el trabajo de grado titulado:

“DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES DEL FINANCIAMIENTO BANCARIO PARA EMPRENDEDORES EN EL CORREGIMIENTO DE DAVID, 2025.”

Presentado por:

Nicolle Anays Batista Serrano 4-809-1649

María Fernanda Fuentes Figueroa 8-975-2442

A este trabajo se le realizaron correcciones de:

- Coherencia
- Ortografía
- Estilo
- Pragmática

Además, posee correcciones en el nivel léxico, semántico y morfosintáctico.

Por solicitud de la parte interesada se extiende esta certificación en la ciudad de David, el 28 de julio de 2025.

Enilda González

Enilda González González

ML Correctora de textos.

Registro Núm. 499568

RUC: 4-272-173 D.V: 58

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CHIRIQUÍ

LA FACULTAD DE

Humanidades

EN VIRTUD DE LA POTESTAD QUE LE CONFIEREN LA LEY Y EL ESTATUTO UNIVERSITARIO
HACE CONSTAR QUE

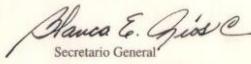
Enilda González González

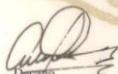
HA TERMINADO ESTUDIOS DE MAESTRÍA Y CUMPLIDO CON LOS REQUISITOS
QUE LE HACEN ACREDOR AL TÍTULO DE

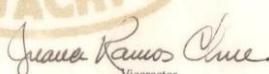
Magíster en Lingüística Aplicada con Especialización en Redacción y Corrección de Textos

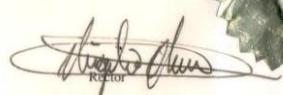
Y EN CONSECUENCIA SE LE CONCEDE TAL GRADO CON TODOS LOS DERECHOS,
HONORES Y PRIVILEGIOS RESPECTIVOS, EN TESTIMONIO DE LO CUAL SE LE EXPIDE
ESTE DIPLOMA EN LA CIUDAD DE DAVID, A LOS **VEINTITRÉS** DÍAS
DEL MES DE **MARZO** **1995** **UNACHI**

DEL AÑO DOS MIL CIENTO.


Blanca E. Gómez
Secretario General
Diploma - 010091-
Identificación Personal 4-272-173


Decano


Juan Carlos Ome
Vicerrector
de Investigación y Postgrado


Rector

