

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROYECTO DE GRADUACIÓN

TEMA

NIVEL DE EMPRENDIMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE CEUTEC EN

TEGUCIGALPA 2020

SUSTENTADO POR:

DEBBY NICOLLE ORTIZ SALMERON

KEILA JASMIN GIRON TORRES

ROGER ANTONIO CRUZ MONTOYA

PREVIA INVESTIDURA AL TITULO

LICENCIATURA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

LICENCIATURA DE MERCADOTECNIA

TEGUCIGALPA M, D, C FRANCISCO MORAZAN HONDURAS

MARZO 2020

LICENCIATURA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

LICENCIATURA DE MERCADOTECNIA

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA CEUTEC

DINA ELIZABETH VENTURA DÍAZ

DIRECTORA ACADÉMICA CEUTEC

IRIS GABRIELA GONZALES ORTEGA

NIVEL DE EMPRENDIMIENTO EN LOS ESTUDIANTES DE CEUTEC

TEGUCIGALPA 2020

TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS REQUISITOS EXIGIDOS

PARA OPTAR AL TÍTULO DE:

LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

LICENCIATURA DE MERCADOTECNIA

ASESOR

LUDWING HEMERON GUARDIOLA CASTILLO

TERNA EXAMINADORA

JOSE TRÁNCITO MEJÍA ALVARENGA

CAROL IVONNE TURCIOS MARTINEZ

CLAUDIA VANESSA PAGOAGA

TEGUCIGALPA, HONDURAS, CA

DEDICATORIA

Dedico este logro a mis abuelos maternos que siempre han sido de inspiración para mi vida. A mi mama que siempre me impulso a cada día ser mejor en lo que hago y por cada sacrificio hecho para cumplir esta meta.

Debbie Nicolle Ortiz Salmerón

Dedico este proyecto a Dios, quien me ha proveído de sabiduría, aliento y fortaleza en los días de angustia, porque me permitió llegar a este momento de mi vida especial, a mis padres, que me enseñaron la perseverancia, y a luchar por mis objetivos, a mi hijo que es mi fuente de inspiración, a mi esposo por su apoyo incondicional, y cada uno de mis hermanos en especial a uno hasta el cielo.

Keila Jasmin Girón Torres

Dedico este proyecto, Primeramente, a Dios, a mi esposa Wendy e hijo Joseph y a mí madre Rosario Montoya, mi hermana Yeny, y Vanessa, que fueron parte importante, para que este sueño sea una realidad.

Roger Antonio Cruz Montoya

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradecerle a Dios por haberme permitido llegar hasta aquí. Por haber permanecido en cada etapa de mi vida universitaria cada dificultad y cada desafío siempre fue de su lado. También agradecerle a mi mamá, Allison Ortiz por siempre inspirarme a cumplir mis metas.

Debbie Nicolle Ortiz Salmerón

Agradezco a Dios por entregarme fuerzas necesarias para llegar hasta esta instancia de mi vida, a mis padres, mi esposo, por brindarme el apoyo necesario para enfrentar todos los momentos difíciles de mi etapa como estudiante, a mis profesores por entregarme las herramientas necesarias para desempeñarme en el campo profesional, a mi asesor de proyecto Ludwig Guardiola quien nos brindó todo su apoyo y conocimiento para el desarrollo del proyecto.

Keila Jasmin Girón Torres

Agradezco a Dios por darme la fortaleza y salud necesaria para lograr estar en esta etapa tan importante de mi vida, también un agradecimiento especial a Rosario Montoya González por su valioso apoyo, por ser un gran ejemplo para mí y también a demás familiares que han influido de alguna manera en mi vida.

Roger Antonio Cruz Montoya

RESUMEN

El presente documento establece la investigación denominada: “Niveles de emprendimiento en los estudiantes de CEUTEC” con el propósito de analizar cómo está el nivel de emprendimiento en CEUTEC Tegucigalpa todo esto para que la universidad cuente con herramientas que puedan fortalecer tanto a los estudiantes como a la institución. Que estas herramientas puedan ser implementadas como un plan estratégico brindando ideas de negocios, capacitaciones, charlas a los estudiantes. El diseño de nuestra investigación es de enfoque mixto ya que en este proceso se recolecta, analiza y vierte datos tanto del enfoque cualitativo como el enfoque cuantitativo, en un mismo estudio o una serie de investigación para responder a dicho planteamiento del problema, el cual la riqueza de la investigación mixta consiste en aprovechar las bondades y fortalezas de cada enfoque. Con el método no experimental. Nuestros instrumentos de investigación fueron 366 encuestas a cada estudiante de CEUTEC Tegucigalpa también 6 entrevistas a expertos del emprendimiento. Los resultados de la investigación fueron analizados con el propósito de medir el nivel de emprendimiento de la universidad y así mismo poder potenciar el talento de cada uno de los universitarios con nuevas opciones como lo es el Centro de Innovación que cumplirá un año en junio. Con estas herramientas pudimos ver que el 96.4% de las personas quieren emprender una idea de negocio y que solo el 28.1% de los universitarios son emprendedores. Con esto podemos analizar que la universidad forma una cultura de emprendimiento que debe ser llevada a un nuevo nivel. En la pregunta número seis de la encuesta a los estudiantes podemos ver que solo el 17.9% de los estudiantes conocen el CEI de CEUTEC por lo tanto se puede empezar a trabajar en ello. El CEI puede beneficiar a muchos estudiantes ya que los tendrán más activos en el rubro de emprendimiento ya que es una universidad que promueve la cultura del emprendimiento.

ABSTRACT

This document establishes the research called: "Levels of entrepreneurship in CEUTEC students" with the purpose of analyzing how this is the level of entrepreneurship in CEUTEC Tegucigalpa, all this so that the university has tools that can strengthen both students and the institution. That these tools can be implemented as a strategic plan providing business ideas, training, talks to students. The design of our research is of a mixed approach since in this process data is collected, analyzed and poured both from the qualitative approach and the quantitative approach, in the same study or a series of research to respond to this approach to the problem, which the The wealth of mixed research is to take advantage of the benefits and strengths of each approach. With the non-experimental method. Our research instruments were 366 surveys of each CEUTEC Tegucigalpa student as well as 6 interviews with entrepreneurs' experts. The results of the research were analyzed with the purpose of measuring the level of entrepreneurship of the university and also being able to enhance the talent of each of the university students with new options such as the Innovation Center that will be one year old in June. With these tools we could see that 96.4% of people want to start a business idea and that

Only 28.1% of university students are entrepreneurs. With this we can analyze that the university forms a culture of entrepreneurship that must be taken to a new level. In question number six of the student survey we can see that only 17.9% of the students know the CEUTEC CEI, therefore they can start working on it. The CEI can benefit many students since they will be more active in the field of entrepreneurship since it is a university that promotes the culture of entrepreneurship.

Contenido

CAPITULO I: INTRODUCCION	1
CAPITULO II PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
2.1 Antecedentes del problema.....	3
2.2 Planteamiento del Problema	5
2.3 Enunciado del Problema	5
2.3.1 Formulación del Problema	5
2.4 Preguntas de la Investigación	6
2.5 Variables.....	6
2.5.1 Variable Dependiente.....	6
2.5.2 Variables Independientes	6
2.6 Justificación	8
2.7 Determinación	8
CAPÍTULO III. OBJETIVOS.....	9
3.1 Objetivo General	9
3.2 Objetivos Específicos.....	9
CAPÍTULO IV. MARCO TEORICO	10
4.1 Nivel de Emprendimiento.....	11
4.1.1 Historia del emprendimiento.....	11
4.1.2 Antecedentes	12

4. 1.3	Emprendimiento en Latinoamérica	14
4.2	Emprendimiento en el mundo.....	15
4.2.1	Emprendimiento en Honduras.....	16
4.3	Generación de ideas de emprendimiento	17
4.3.1	Técnicas de generación de Ideas	17
4.3.2	Creatividad	18
4.4	Habilidades de Emprendimiento	20
4.5	Formación de Emprendedores	23
4.5.1	Estado del emprendimiento en Honduras.....	24
4.5.2	Programas de formación en emprendimiento en las universidades de Honduras	27
4.6	Acceso al Financiamiento.....	29
4.6.1	Financiamiento para el Sector Micro, Pequeña y Mediana Empresa.....	30
4.7	Innovación	33
4.7.1	Tecnológica	34
4.7.2	En Servicios.....	35
4.7.3	Social.....	35
CAPITULO V. METODOLOGÍA.....		36
5.1	Enfoque y Metodos	36
5.1.1	Enfoque Mixto.....	36
5.1.2	Método no Experimental.....	36

5.1.3	Estudio Exploratorio	37
5.1.4	Diseño transversal	37
5.2	Unidad de Análisis.....	38
5.3	Instrumentos	39
5.4	Fuentes de Información	40
5.5	Operacionalización de Variables	40
5.6	Diseño Cronología del trabajo	44
CAPITULO VI. RESULTADOS Y ANALISIS.....		45
6.1	Encuesta.....	45
6.1.2	Cruces de Variables.....	66
6.2	Entrevistas a Expertos	72
6.3	Hallazgos	86
CAPITULO VII CONCLUSIONES		88
CAPITULO VIII. RECOMENDACIONES		90
CAPITULO IX. BIBLIOGRAFIA.....		93
CAPITULO X ANEXOS		100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operalización de variables	43
Tabla 2. Emprender una idea de negocio.	45
Tabla 3. Actualmente eres emprendedor.....	46
Tabla 4. Habilidades para emprender.....	47
Tabla 5. Estrategias para emprender con éxito	48
Tabla 6. Programas de fomento al emprendimiento	49
Tabla 7. Centro de emprendimiento e innovación (CEI)	50
Tabla 8. Fomento de cultura de emprendimiento.....	50
Tabla 9. Información sobre los programas de fomento al emprendimiento.....	51
Tabla 10. Dificultades para formarte como emprendedor	52
Tabla 11. Opciones para financiar tu empresa	53
Tabla 12. Rubro de Innovación	54
Tabla 13. Tiempo de formación como emprendedor	55
Tabla 14. Financiamiento.....	56
Tabla 15. Decisión de emprender y convertirse en PYME.....	57
Tabla 16. Importancia de la innovación para el crecimiento de las empresas	57
Tabla 17. Motivación en la clase de generación de empresas.....	58
Tabla 18. Participación en actividad de emprendimiento	59
Tabla 19. Carrera de estudio	60
Tabla 20. Rango de edad.....	61
Tabla 21. Genero	62

Tabla 22. Estado Civil.....	63
Tabla 23. Situación laboral	64
Tabla 24. Rango de ingresos	65
Tabla 25: Situación laboral de los estudiantes de CEUTEC de acuerdo al género.....	66
Tabla 26. Preferencias por rubros de emprendimiento en relación al género.....	67
Tabla 27. Habilidades de emprendimiento en relación a la carrera de estudio.....	68
Tabla 28.Opinión de fomento al emprendimiento por parte de CEUTEC por tipo de carrera	69
Tabla 29. Relación situación laboral con las dificultades para incursionar como emprendedor	70

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Empezar una idea de negocio	45
Gráfico 2. Actualmente eres emprendedor.....	46
Gráfico 3. Habilidades para emprender	47
Gráfico 4. Estrategias para emprender con éxito	48
Gráfico 5. Programas de fomento al emprendimiento	49
Gráfico 6. Centro de emprendimiento e innovación (CEI)	50
Gráfico 7. Fomento de cultura de emprendimiento	51
Gráfico 8. Fomento de cultura de emprendimiento	51
Gráfico 9. Dificultades para formarte como emprendedor	52
Gráfico 10. Opciones para financiar tu empresa.....	53
Gráfico 11. Rubro de innovación.....	54
Gráfico 12. Tiempo de formación como emprendedor.....	55
Gráfico 13. Financiamiento.....	56

Gráfico 14. Decisión de emprender y convertirse en PYME.....	57
Gráfico 15. Importancia de la innovación para el crecimiento de las empresas	58
Gráfico 16. Motivación en la clase de generación de empresas.....	59
Gráfico 17. Tabla 17. Participación en actividad de emprendimiento	59
Gráfico 18. Carrera de estudio	60
Gráfico 19. Rango de edad.....	61
Gráfico 20. Género.....	62
Gráfico 21. Estado Civil.....	63
Gráfico 22. Situación laboral	64
Gráfico 23. Rango de ingresos	65
Gráfico 24. Situación laboral de acuerdo al género	66
Gráfico 25. Preferencias por rubros de emprendimiento distribuido al género	67
Gráfico 26. Habilidades de emprendimiento en relación a la carrera de estudio.....	68
Gráfico 27. Opinión de fomento al emprendimiento por parte de CEUTEC por tipo de carrera	69
Gráfico 28. Relación situación laboral con las dificultades para incursionar como emprendedor	70

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Figura de ilustración de variables	7
Ilustración 2: Ejes estratégicos de la agenda de emprendimiento en Honduras.....	25
Ilustración 3: Criterios Clasificación MIPYME	30
Ilustración 4: Financiamiento Sección MIPYME Fondos Propios	31
Ilustración 5: Programa de Apoyo a la MIPYME.....	32

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

El presente proyecto tiene como objetivo investigar el “Nivel de emprendimiento en los estudiantes de CEUTEC” de esto hacemos referencia a la capacidad de los estudiantes de convertir una idea en una realidad. El término “Emprendimiento” viene desde la década del 1920. La palabra emprendedor tiene como termino en economipedia: Un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios y en base a ello organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial.

El emprendimiento es una disciplina científica relativamente joven que ha experimentado un crecimiento substancial en los últimos años, tanto en EUA como en países europeos. Este aumento de los estudios sobre la actividad emprendedora va asociado a la progresiva relevancia de la contribución de las nuevas empresas en las economías de los territorios

La universidad contribuye a la actividad emprendedora mediante la formación de profesionales, aportando conocimiento y valores, mediante el establecimiento de mecanismos de soporte a la creación de nuevas empresas y mediante las actividades de transferencia tecnológica. Evaluar el efecto producido resulta necesario para poder mejorar en el diseño y establecimiento de actuaciones específicas

La característica principal de los emprendedores estudiantes es la toma de decisiones. Deben tomar riesgos y ser determinados para que su idea se convierta en un negocio rentable.

En los últimos años han proliferado programas de desarrollo de emprendimiento en toda Honduras, a nivel mundial que incluyen el entrenamiento de temas relacionados con el área primordial mente en las universidades y plataformas de apoyo como incubadoras, redes mentores los programas de formación de emprendedores están enfocados en la preparación de un plan de

negocios una vez que el emprendedor identifica su idea lo cual las ideas más destacadas pasan a ser parte de incubadoras y redes de mentores.

Se eligió el tema ya que gran parte de la economía de Honduras está sustentada por las pequeñas empresas, el principal objetivo de esta investigación es identificar el nivel de emprendimiento que muestran las pequeñas empresas en el año 2020 en la Ciudad de Tegucigalpa y ver las habilidades que tienen los estudiantes de CEUTEC al momento de emprender e identificar cuáles son los entes que más apoyo le brindan a las pequeñas empresas.

CAPÍTULO II PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 Antecedentes del problema

Las competencias emprendedoras a nivel mundial son un factor relevante para la formación de profesionales aptos. Cabe señalar que en la Unión Europea (UE), mediante la creación del programa Erasmus para jóvenes emprendedores fomenta el emprendimiento, y forma jóvenes capaces de crear, administrar y gestionar nuevos negocios, mypes, por medio del traslado temporal en una empresa establecida en otro país de la U.E. El programa está orientado a mejorar el conocimiento y las experiencias en contribución con el espíritu emprendedor y el fortalecimiento de los vínculos con otros países de la UE y sobre todo promover la cultura propia. (Delgado Caramutti, 2018)

En cuanto a la actualidad del emprendimiento en Honduras, cabe mencionar que el país cuenta con grandes retos que se deben abordar con estrategias contundentes en diferentes temas que generan amenazas al emprendedor. Éstas residen en factores como la inseguridad, el crimen, la violencia, corrupción y la burocracia, entre otros. Situación que con seguridad desincentiva a los jóvenes universitarios y los hogares en general a la creación de empresa y la inversión en negocios.

No obstante, Honduras se encuentra en una posición ventajosa en cuanto al comercio internacional en relación a los países de la región, en esta medida se debe asegurar a las personas emprendedores las condiciones adecuadas para que los procedimientos, costos y tiempo necesarios para importación y exportación no se conviertan en un obstáculo.

De acuerdo al Índice de Emprendimiento y Desarrollo Global (GEDI), las fortalezas en las actitudes emprendedoras de los hondureños residen en la aceptación del riesgo, la percepción de habilidades, los competidores, el reconocimiento de oportunidad y los nuevos productos. (Banco Mundial, 2016)

De acuerdo al índice GEDI Honduras se ubica en la posición 101 para el reporte 2014, destacando las falencias que más sobresalen y por la cual nuestro país obtiene una posición relativamente baja en comparación con los otros 120 países calificados son; la falta de inversión por parte del gobierno, no existe investigación y desarrollo para la creación de nuevos productos, falta de innovación en los procesos, poca inversión informal y la falta de capital.

En ese contexto, los gobiernos en comprensión de la vital importancia del emprendimiento, debe buscar impulsar a los emprendedores mediante la creación de estrategias de incentivo productivo que pueda impulsar a dichos negocios en las primeras etapas de su creación.

Sin embargo, a pesar de algunas iniciativas tales como las del Centro Universitario Tecnológico, (CEUTEC), que incorporado en San Pedro Sula un Centro de Emprendimiento e Innovación, (CEI), con el fin de que los jóvenes de esta universidad y de otras postulen sus iniciativas de emprendimiento y las conviertan en realidad. No obstante, a pesar de ello los emprendedores que inician sus negocios con mucho entusiasmo, muchas de ellos no alcanzan una madurez y desaparecen al poco tiempo.

Entre las causas por el cual desaparecen los negocios de emprendimiento, podemos mencionar que los negocios son creados por necesidad y por tal no hay un estudio o planificación previo; otra razón es la falta de diferenciación ya que saturan un mercado y, por ende, las utilidades son mínimas. La falta de financiamiento y formación del emprendedor son otras dos principales razones, pues se ha apreciado que el nivel de educación proporciona mejores habilidades o herramientas para el manejo empresarial.

Por otra parte, En la ciudad de Tegucigalpa el declive o desaparición de las pequeñas y medianas empresas es generado por la inadecuada gestión realizada en los primeros meses de creada la empresa. La informalidad en la constitución de las empresas es lo que genera con frecuencia

continuos fracasos, dados por la ignorancia y por evadir el pago de impuestos que les genera multas ante los entes reguladores de la recaudación fiscal.

2.2 Planteamiento del Problema

2.3 Enunciado del Problema

Emprender un negocio es una decisión que muchos no se atreven a tomar, ya sea por miedo al fracaso, falta de recursos económicos y la desmotivación por la falta de capacidad administrativa para definir sus estrategias y metas que influyan en lo toma de decisiones en beneficio de la empresa.

En honduras la posibilidad de una pequeña empresa que ha sido creada recientemente tenga éxito resulta muy incierto, y no se puede predecir con certeza, por tal razón, la presente investigación tiene como objetivo analizar el nivel de emprendimiento que los estudiantes de CEUTEC en la ciudad de Tegucigalpa tienen para insertar una pequeña empresa en el mercado competitivo.

2.3.1 Formulación del Problema

El fracaso de los emprendedores puede derivarse de la carencia de conocimientos tecnológicos, baja capacidad de gestión, productos de diseño limitado, falta de contactos con redes de colaboración o por no contar con acceso a fuentes de financiamiento adecuadas, en tal sentido, y considerando las características específicas de este de inconvenientes descritos anteriormente, lo que se pretende investigar es la capacidad o nivel de emprendimiento que los estudiantes de CEUTEC tienen para desarrollar sus ideas emprendedoras y establecer con éxito una MIPYMES en el mercado de Tegucigalpa.

2.4 Preguntas de la Investigación

- 1) ¿Cuál son las aptitudes con las que CEUTEC forma a sus estudiantes para desarrollar ideas de emprendimiento?
- 2) ¿Cuáles son los factores más relevantes que limitan a los estudiantes de CEUTEC para desarrollar sus ideas de emprendimiento?
- 3) ¿Cuáles son las estrategias de capacitación empresarial que permitan reforzar el desarrollo de las competencias de emprendimiento?
- 4) ¿Qué programas o proyectos existen alrededor del tema de emprendimiento?
- 5) ¿Qué oportunidades económicas están al alcance de los estudiantes de CEUTEC que deseen emprender?
- 6) ¿Porque se debería de proponer un plan de mejora continua en el nivel de emprendimiento en los estudiantes de CEUTEC?

2.5 Variables

2.5.1 Variable Dependiente

Nivel de emprendimiento

2.5.2 Variables Independientes

La variable independiente para esta investigación es:

1. Generación de Idea: Es un proceso creativo e ideal para una empresa ya que se trata de recopilar nuevas ideas para generar, desarrollar y comunicar ya que las empresas generan grandes ideas para tener mayor utilidad ya que cada empresa como sube de puesto debe siempre generar ideas para alcanzar el éxito que requiere.
2. Habilidades de emprendimiento: son las que describen las habilidades de emprendimiento que describen su grado de competencia para cumplir objetivo y metas. Están pueden ser

aptitudes, destrezas o capacidades innatas, pero también se pueden desarrollar mediante la práctica. Se aprenden y se integran al comportamiento y a las acciones cotidianas a través de la prueba y el error.

3. Formación de emprendedores: es el creador de nuevas empresas reuniendo los recursos necesarios para aprovechar una oportunidad de mercado tomando riesgos controlados.
4. Acceso al financiamiento: es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social donde las MIPIMES son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales solo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades.
5. Innovación: se refiere a la acción mediante a la cual se inician nuevos negocios, la innovación corresponde a la implementación de novedades o mejoramientos significativos. Así, un emprendimiento no conlleva necesariamente una innovación, aunque así es lo ideal.

Ilustración 1: Figura de ilustración de variables



2.6 Justificación

Justificación Teórica se evaluó la cultura del emprendimiento dado que es indispensable no solo el ser emprendedor sino también sentar las bases académicas para que cualquier idea pueda tener una manifestación física sostenible. Para el caso se teorizan para demostrar que existe la capacidad de desarrollar emprendimiento por surgir una idea empresarial que además es cultivado y fortalecido en la experiencia, esto servirá para desarrollar y apoyar a cada estudiante emprendedor y que quiera emprender dentro de la universidad.

Justificación Práctica La presente investigación tiene como finalidad dar a conocer el nivel de emprendimiento que tienen los alumnos de CEUTEC, y con ello poder analizar las habilidades desarrolladas a través de la formación adquirida en dicha universidad.

Justificación Social El estudio permite analizar el desenvolvimiento emprendedor de los alumnos de CEUTEC e investigar su vocación empresarial para el desarrollo de sus propias ideas de negocio.

Justificación Metodológica Metodológicamente con esta investigación se pretende recolectar datos que generan factores que permitan analizar el desenvolvimiento de los emprendedores que se forman en CEUTEC.

Justificación Económica La presente justificación se desglosa de una idea el cual tiene que tener un valor monetario para poder emprender.

2.7 Determinación

La presente investigación se desarrolló durante el I trimestre del año 2020

CAPÍTULO III. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Analizar el nivel de emprendimiento que tiene los estudiantes de la universidad CEUTEC en la ciudad de Tegucigalpa.

3.2 Objetivos Específicos

1. Identificar ideas de negocios desarrolladas por los estudiantes de CEUTEC en la ciudad de Tegucigalpa.
2. Analizar las habilidades que tienen los estudiantes de CEUTEC para desarrollo sus ideas emprendimiento.
3. Identificar la influencia que tiene CEUTEC en las formaciones nuevas emprendedoras.
4. Conocer las fuentes de acceso al financiamiento que tienen estudiantes de CEUTEC para emprender.
5. Proponer un plan de estrategias de mejora continua que permitan desarrollar el emprendimiento dentro de la universidad.

CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO

Capitulo	Seccion	Titulo	Objetivos especificos a alcanzar	Preguntas de investigacion	Bibliografias
3	1.1 1.2 1.3 1.4 1.5 1.6	Variable dependiente Nivel de emprendimiento Historia del emprendimiento Antecedentes Emprendimiento en latinoamerica Emprendimiento en el mundo Emprendimiento en Honduras	1. Analizar el nivel de emprendimiento que tiene los estudiantes de la universidad Ceutec en la ciudad de Tegucigalpa.	1. ¿Cuáles son las aptitudes con las que CEUTEC forma a sus estudiantes para desarrollar ideas de emprendimiento?	(Chandler, 1984) (Aguilar, 2014)
3	2.1 2.2 2.3	Generacion de ideas Tecnica de generacion de ideas Creatividad	2. Identificar ideas de negocios desarrolladas por estudiantes de CEUTEC en la ciudad de Tegucigalpa	2. ¿Cuáles son los factores mas relevantes que limita a los estidiantes de CEUTEC para desarrollar sus ideas de emprendimiento?	(Krestol, 2014) (Leis, 2020)
3	3.1 3.2 3.3 3.4 3.5 3.6	Habilidades de emprendimiento Orientacion al logro Medicion del riesgo Liderazgo Gestion del riesgo Ser competente	3. Analizar las habilidades que tienen los estudiantes de CEUTEC para desarrollar sus habilidades de emprendimiento	3. ¿Cuáles son las estrategias de capacitacion empresarial que permitan reforzar el desarrollo de las competencias de emprendimiento?	(Zuckerberg, 2020) (Galan, 2018)
3	4.1 4.2 4.2.1 4.2.2 4.2.3 4.2.4 4.2.5 4.3 4.3.1 4.3.2 4.3.3 4.3.4 4.3.5	Formacion de emprendedores Estado del emprendimiento 4.2.1 Industria de soporte 4.2.2 Financiamiento 4.2.3 Articulacion institucional 4.2.4 Mentalidad y cultura 4.2.5 Sistema educativo Programa de formacion de emprendimiento en las universidades de Honduras 4.3 Formacion de emprendimiento UNAH 4.3.1 Centro de emprendimiento e innovacion (CEI) - CEUTEC 4.3.2 Licenciatura en emprendimiento gerencial - UTH 4.3.3 HUB De emprendimiento - UNITEC	4. Identificar la influencia que tiene CEUTEC en la formacion de nuevos emprendedores	4. ¿Qué programas o proyectos existen alrededor del tema emprendimiento?	(UNITEC, 2018) (UNAH, 2020)
3	5.1 5.2 5.2.1 5.2.2 5.2.3 5.2.4 5.2.5	Acceso al financiamiento Financiamiento para el sector 5.2.1 Destinatario final de los recursos 5.2.2 Beneficios para el destinatario 5.2.3 Monedas de desembolso de los recursos 5.2.4 Tasa de interes 5.2.5 Fuente de los recursos	5. Conocer las fuentes de acceso al financiamiento que tienen los estudiantes de CEUTEC para emprender	5. ¿Qué oportunidades economicas estan al alcance de los etudiantes de CEUTEC que deseen emprender?	(La Gaceta, 2018) (finance, 2015)
3	6.1 6.2 6.3 6.4 6.5	Innovacion Significado de Innovacion Tecnologica Innovacion en Servicios Innovacion Social	6. Proponer estrategias de innovacion empresarial que permitan desarrollar el emprendimiento en los estudiantes de CEUTEC	6. ¿Por qué se deberia proponer un plan de capacitación, para desarrollar el emprendimiento en los	(Gonzalez-Sanchez, (Marta Jacob Escauriaza,

4.1 Nivel de Emprendimiento

4.1.1 Historia del emprendimiento

El campo de estudios del emprendimiento es una nueva área de estudio, aunque las primeras teorizaciones sobre este fenómeno pueden encontrarse en economistas del siglo XVIII y XIX. Es un campo que actualmente se encuentra en estado incipiente de desarrollo, con cerca de tres décadas de vida. En su evolución pueden distinguirse 4 etapas. La primera etapa se caracteriza por los intentos de definición conceptual y demarcación del entrepreneur y demás agentes económicos. La segunda etapa marca el inicio de los estudios históricos del emprendimiento con los trabajos de Max Weber y la fundación del Research Center in Entrepreneurial History en la Universidad de Harvard, donde participaron científicos de disciplinas como la sociología, la economía y la Historia. (Zuluaga, 2010)

La tercera etapa traza un abandono de los estudios históricos a la proliferación de numerosas teorías y diferentes tópicos de investigación. Es en esta etapa cuando el campo del emprendimiento comienza a obtener visibilidad, lo cual se ve reflejado en el inicio de un proceso de institucionalización y la formación de un pequeño grupo de investigadores dedicados al fenómeno del emprendimiento en disciplinas como la psicología, el management y la economía. La cuarta etapa constituye la consolidación de la etapa anterior, donde se evidencia con mayor fuerza que el emprendimiento es un campo autónomo de investigación, el cual comienza a definir problemas, definiciones y metodologías.

La literatura histórica sobre el emprendimiento desde una perspectiva comparada ha producido grandes avances en la comprensión y explicación de diferencias y convergencias entre diferentes procesos de desarrollo económico (Chandler, 1984). Igualmente, ha posibilitado la construcción de explicaciones de carácter general y el desarrollo de marcos analíticos que integran las

diferencias a nivel nacional-regional y temporal del fenómeno del emprendimiento. Focalizándose en las decisiones y estrategias de las subsidiarias controladas por dos Holdings de compañías. Desde la misma perspectiva teórica, también se ha estudiado la hipótesis de Chinitz (1961), relacionada con la mayor tendencia a la creación de empresas en las ciudades donde el tejido productivo está predominantemente formado por pequeñas y medianas empresas, entre las que se produce una fuerte división del trabajo, en contraste con las ciudades dominadas por grandes empresas, que tienden a inhibir el emprendimiento. Las economías de aglomeración provocadas por la disponibilidad de una gran cantidad de proveedores y clientes y su efecto positivo en la creación de un mayor número de empresas han sido comprobadas, entre otros, por Rosenthal y Strange Otro de los factores que ha recibido especial atención en los trabajos sobre los determinantes de las diferencias regionales en emprendimiento ha sido el capital humano de los trabajadores. (Zuluaga, 2010)

En concordancia con los planteamientos de la Nueva Teoría del Crecimiento y la Nueva Geografía Económica, se espera que cuanto mayor sea el nivel educativo de la fuerza de trabajo de una región o ciudad, mayor será la tendencia a la creación de nuevos negocios. La existencia de una masa crítica suficientemente grande de trabajadores calificados contribuye a la generación de nuevas ideas y de innovaciones que se traducen en la creación de empresas. Esta relación se ha encontrado tanto en países desarrollados.

4.1.2 Antecedentes

A nivel mundial la revaloración del sector de la PYMES y de las PYMES como unidades productivas de pequeña escala se dan a partir de los años 70 debido principalmente a cambios estructurales como el crecimiento de los servicios, es decir que el antiguo paradigma de que solo son empresas aquellas unidades de producción que producen bienes o tangibles cambia

rotundamente desde que las facturaciones por servicios de consultorías empresariales, tratamientos clínicos, respaldo o soporte técnico y la valorización del conocimiento como factor de producción de riqueza; empiezan a generar riqueza y valor agregado a los intangibles que con el tiempo se comienzan a valorizar como un activo tanto como las infraestructuras o maquinarias en las principales economías; paralelamente el crecimiento de los productos informáticos en un contexto en que los cambios se dan día a día y que la obsolescencia se cuenta por segundos, las empresas se ven en la necesidad de reducir su tamaño para contar con mayor eficiencia, es decir se hacen pequeños los productos y se hacen pequeñas las empresas. (Aguilar, 2014)

Otro fenómeno importante que acelera este crecimiento de la pequeña y microempresa es la caída de las 500 grandes empresas en EEUU en los últimos 20 años, en especial a fines de los años 70 donde los EEUU deciden adoptar el modelo neoliberal descartando el Keynesianismo que le había salvado la vida en la depresión de los 30. En este periodo debido a la gran envergadura de las empresas norteamericanas en cuanto a su tamaño y su estructura de personal (A pesar de que sus productos eran duraderos pero costosos, combinado con el hecho de que en toda su producción se encontraba un margen de merma que en el largo plazo se traducía en pérdida de recursos financieros y de competitividad), que ocasiona que estas empresas y la misma economía norteamericana perdieran espacio en un mercado.

Las Pequeñas Empresa en Honduras tienen grandes dificultades para conformar una sociedad de apoyo que les ayude en desarrollo y crecimiento de la empresa, lo que se traduce en una escasez de políticas dirigidas hacia este sector por parte del gobierno. Sin embargo, son las que más necesitan estrategias y políticas públicas que les permitan y ayuden a mejorar su competitividad y contribuir al desarrollo del país. Las Pequeñas Empresas desde sus inicios han enfrentado retos, como la educación, entorno económico y condiciones sociales del país, que les han impedido una

buena gestión. Muchos esfuerzos privados han sido llevados a cabo para impulsar el desarrollo del sector, sin embargo, no ha sido establecida una estrategia institucionalizada a escala nacional que logre fomentar el desarrollo en las Peñas Empresas. (Amaya, 2008). Afirmo.

4. 1.3 Emprendimiento en Latinoamérica

De Silicón Valley a la City de Londres, son muchos los estudios que han analizado el funcionamiento de los grandes ecosistemas de emprendimiento del planeta. Pero se ha hablado mucho menos del papel del emprendimiento en el desarrollo económico de otras regiones, como por ejemplo, América Latina. Si bien es cierto que, en general, los países latinoamericanos todavía se encuentran lejos de las cifras de emprendimiento que se registran en Norteamérica o en Europa, los expertos coinciden en que durante los próximos años la región puede vivir un importante crecimiento en lo que a emprendimiento se refiere. La primera razón es una obviedad: mientras que en otros países el ecosistema emprendedor está muy maduro y la competencia entre startups resulta a menudo asfixiante, en Latinoamérica la mayoría de programas de apoyo al emprendimiento todavía se encuentran en fases iniciales, por lo que el margen de crecimiento es enorme. La segunda razón es puramente demográfica. Las estadísticas indican que uno de cada cuatro latinoamericanos tiene entre 15 y 29 años, y el hecho de que la población sea notablemente más joven que la de otras regiones puede favorecer la actividad emprendedora, siempre que exista un acompañamiento adecuado tanto por parte de las instituciones como de la propia empresa privada. Un acompañamiento en el que la formación debe jugar un papel fundamental. (ICEB, 2018).

Los emprendedores latinoamericanos han tenido que convivir con un contexto económico complicado. Por poner un ejemplo, se calcula que actualmente una quinta parte de los 163 millones de jóvenes que hay en la región se encuentran sin trabajo o trabajando en empleos informales, pese

al crecimiento económico experimentado durante la última década. En este contexto, ha sido difícil encontrar países de la región en las primeras posiciones de los rankings internacionales de emprendimiento. Uno de los más prestigiosos es el llamado Índice Global de Emprendimiento (IGE) elaborado por el Instituto de Emprendimiento y Desarrollo Global (GEDI). Este informe anual, que tiene en cuenta una larga lista de variables -existen países con una gran cantidad de emprendedores pero que no son necesariamente los que tienen un mejor ecosistema de emprendimiento, ya que muchos de ellos son emprendedores de pura subsistencia--, indica que el país latinoamericano más activo a nivel emprendedor es Chile, que ocupa la 19.^a posición de un ranking liderado por Estados Unidos, Suiza, Canadá, Reino Unido y Australia. Los otros países de la región que se encuentran entre los 50 más relevantes a nivel mundial son Puerto Rico (41.^o lugar), gracias al importante vínculo económico e institucional que mantiene con Estado Unidos, y Colombia (47.^o), mientras que Uruguay ocupa el puesto 51.^o

Son muchos los factores que pueden ayudar a impulsar el emprendimiento en América Latina en el futuro: más programas de ayuda, financiación, una base regulatoria más flexible.

4.2 Emprendimiento en el mundo

El emprendimiento en el mundo se inicia en Mesopotamia; lugar donde se desarrolló la arquitectura. Acompaña de la creación de ideas sobre números y palabras que de este modo, se entiende el inicio del emprendimiento en el mundo basado en las necesidades de expresar lo que son ideas. De cómo constituir las sociedades, organizaciones políticas y modelos económicos.

Así se destaca, la edad antigua como un inicio de emprendimiento básico y sin complicaciones. Donde más que hallazgos, aparecían ideas pretéritas del emprendimiento que se prolongaron en Babilonia y Egipto admitía la organización del mundo, en cada una de las sociedades que se hallaban en progreso logramos aseverar que hay un punto de cambio relacionado con la historia

del emprendimiento en el mundo con la antigua Roma y Grecia. Donde las ideas filosóficas intentaban sellar lo que serían las bases del emprendimiento en la edad moderna.

El pensamiento griego y romano era algo novedoso; por lo que el emprendimiento en el mundo comenzaba a marcarse como un ejemplo global en las diferentes culturas. (Pyme.es, 2019)

4.2.1 Emprendimiento en Honduras

La Red de Emprendimiento de Honduras está conformada por Instituciones Públicas- Privadas Academia y Cooperantes que desarrollan actividades de apoyo para el fomento del emprendimiento en el país, denominado como un espacio de consenso, para socializar y aportar ideas hacia la construcción de la Estrategia País. Este trabajo conjunto ha permitido desarrollar una agenda de prioridades, celebrando una serie de talleres con la participación de Directores de Programas, Municipalidades, Organizaciones No Gubernamentales, Asesores nacionales de cooperación externa, asesores técnicos y Organizaciones Gremiales. A partir de los resultados obtenidos en la identificación de los programas de emprendimiento, se han invitado a formar parte de este espacio actores clave considerando criterios como: Liderazgo Institucional en el fomento de programas de emprendimiento a nivel nacional y territorial, rol en el mapa de emprendimiento nacional, Capacidad Instalada y recursos disponibles. Es importante resaltar que ésta Red de emprendimiento ha contado con el acompañamiento del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia en su conformación y en la construcción de la estrategia nacional de emprendimiento. (Rivera Montes, 2018).

La prestigiosa cadena noticiosa BBC realizó una selección de emprendedores de América Latina y para definir la enorme dimensión de esos talentos les compara con Mark Zuckerberg, creador de Facebook, y dentro de la selección de 9 incluye a la hondureña Jenny Carías.

Para realizar dicha selección en América Latina, la BBC tomó como referencia una publicación de “MIT Technology Review». Avalada por una de las universidades de mayor prestigio en el mundo del desarrollo tecnológico como ser el Instituto Tecnológico de Massachusetts, MIT

4.3 Generación de ideas de emprendimiento

4.3.1 Técnicas de generación de Ideas

La creatividad es la capacidad de imaginar o inventar algo nuevo. Todos somos seres creativos, pero muchos de nosotros hemos olvidado este hábito debido a un exceso de pensamiento racional en la resolución de problemas. Las mayorías de las personas creativas generan nuevas ideas a partir de la combinación o la modificación de ideas existentes y, sobretodo, son conscientes de que siempre pueden mejorar las ideas. (Emprender a conciencia, 2017)

La fase de generación de ideas o ideación es la más conocida y popularizada del proceso creativo, hasta el punto de que muchas personas desconocen que comprende muchas más. En general cuando hablamos de creatividad, solo buscamos técnicas que nos ayuden a tener ideas, pero es muy importante primero dar unas claves y consejos para asegurar un proceso de ideación adecuado y efectivo. (Krestol, 2014)

1- Brainstorming

(Mora, 2014) Según Roció Mora, la técnica para generar ideas. “Es una herramienta de trabajo grupal que facilita el surgimiento de nuevas ideas sobre un tema o problema determinado. La lluvia de ideas es una técnica de grupo para generar ideas originales en un ambiente relajado”.

El Brainstorming, también conocido como lluvia de ideas o tormenta de ideas, es una técnica creativa grupal cuyo objetivo es la generación de nuevas ideas sobre un tema o problema concreto en un ambiente relajado. (Leis, 2020)

Las tormentas de ideas se utilizan fundamentalmente para; generar una gran cantidad de ideas. Un ejemplo sería cuando quieres emprender un negocio y no sabes qué montar. Mejorar la creatividad de los equipos de trabajo. Como por ejemplo cuando te piden crear un logo para un cliente. Buscar nuevas oportunidades para solucionar problemas o mejorar algún proceso de la empresa. La utilización del Brainstorming ayuda a resolver problemas, generar soluciones innovadoras y superar el conformismo en un determinado trabajo o situación. En ocasiones, también puede ayudar a encontrar oportunidades de negocio ideales para implantar en una empresa. (Leis, 2020)

La lluvia de ideas es una excelente técnica que tiene como objetivo principal, el proporcionar la mayor cantidad de propuestas posibles durante un determinado período de tiempo. Es un método en donde sus participantes presentan una gran cantidad de ideas de forma rápida y sencilla en relación a una pregunta, oportunidad o problema. (Pacheco, 2019)

Existen diferentes técnicas para utilizarla, generalmente se debe buscar un resultado donde se obtengan todas las ideas posibles sin altas expectativas en relación a la eficiencia de las mismas. En ese caso, se realiza el planteamiento del tema y proporcionar un límite de tiempo para que cada uno de los participantes tenga la oportunidad de escribir sus ideas. (Pacheco, 2019)

4.3.2 Creatividad

Creatividad: La búsqueda de la creatividad está adquiriendo cada vez más importancia como prioridad empresarial, gracias a su efecto en el desarrollo de nuevos productos y conceptos de negocio entre otras cosas, que tienen como objetivo una mejor posición en la sociedad económica. (González Candía, García Coliñanco, Caro, & Romero Hernández, 2014)

(Mora, 2014) “Según Roció Mora La Creatividad, Capacidad de crear, es la producción de una idea, un concepto, una creación o un descubrimiento que es nuevo, original, útil y que satisface tanto a su creador como a otros durante algún periodo.”

(Mora, 2014) Las técnicas de creatividad son métodos que permiten el entrenamiento creativo. La utilización de las técnicas no promete un éxito asegurado, simplemente sirven para llegar a ciertos objetivos que se suponen próximos a la creatividad. Permiten llevar con dirección el pensamiento en etapas o procedimientos concretos.

(Romo, 1997) Según Manuela Ramo, las principales teorías que explican la creatividad como una cualidad humana. Desde la apreciación de la creatividad como neurosis enfocándola como trastorno psicológico atípico; pasando por el entendimiento de la conducta creativa como una búsqueda del artista o científico mismo, en la cual el autor proyecta en su obra un carácter autobiográfico. Examina también la teoría de la expresión emocional, la cual considera el acto creativo como arte, como experiencia irrepetible que funge cual catarsis de las emociones que se aglomeran sin encontrar otra vía de escape.

La creatividad empresarial es la capacidad de una organización para generar ideas que den paso a nuevos productos, servicios o sistemas de trabajo que conduzcan a una mejora significativa, ya sea en términos de satisfacción del cliente o en el sistema interno de la empresa. (Instituto Emprendedores Avanzado, 2018)

La creatividad empresarial implica imaginación y originalidad para pensar fuera de los marcos preestablecidos y generar ideas novedosas, pero también demanda un pensamiento convergente que pueda analizar esas ideas y llevarlas a la práctica, de manera que se produzca una auténtica innovación empresarial. Permite aprovechar al máximo el talento humano. Estimular la creatividad

e innovación empresarial crea un ambiente propicio para que los equipos trabajen a máxima capacidad, exploren nuevas ideas y generen soluciones originales.

Estimula el crecimiento empresarial. La creatividad permite encontrar nuevas vías para que la empresa crezca a través del lanzamiento de nuevos productos y servicios. Mejora la eficiencia interna. La creatividad empresarial también permite encontrar nuevas estrategias para abordar la logística, fabricación y distribución, mejorando la eficiencia y satisfacción de los clientes finales. (Instituto Emprendedores Avanzado, 2018)

4.4 Habilidades de Emprendimiento

Orientación al Logro: En los emprendedores de éxito, la necesidad de conseguir las propias metas se traduce en una gran capacidad de trabajo y en la tenacidad y perseverancia necesarias para mantener el rumbo marcado. Pero no hay que confundir esta habilidad con el entusiasmo inicial del emprendedor que monta un negocio. Éstos fracasan muchas veces porque planifican poco. O tienen problemas para mantener el negocio porque son personas que siempre están empezando cosas, pero no saben mantenerlas en el tiempo, si no ponen a otro al frente del negocio.

Medir el Riesgo: Todos los emprendedores tienen una fuerte orientación a asumir riesgos, de lo contrario, no darían nunca el paso definitivo. Lo que les falla a menudo es la capacidad para medir el riesgo que están dispuestos a asumir –muchos descubren demasiado tarde que no están dispuestos a sacrificar todo lo que les exige el negocio– y el nivel de riesgo que pueden asumir sin morir en el intento. La euforia inicial y las prisas por hacer realidad los proyectos les llevan a sobrevalorar sus capacidades. (Zuckerberg, 2020) Afirma.

Tener Liderazgo: El emprendimiento es frecuentemente asociado, inclusive confundido, con el concepto de liderazgo. Y es que el liderazgo es una cualidad que deben desarrollar los

emprendedores: ser un líder tiene que ver con la capacidad de influir en otros y apoyarlos para que lleven a cabo sus tareas para lograr un objetivo común.

Muchas veces vemos a emprendedores con muy buenas ideas, pero que luego no son capaces de gestionarlas conducir y articular las acciones de un grupo humano que forma parte de la empresa. No hay ninguna idea que no se lleve a cabo por sí sola, siempre debe estar apoyado por un equipo que confíe en él y en lo que está proponiendo para poderlo así llevar a cabo.

Es por esto que no solo nos debemos quedar en el emprendimiento y como desarrollarlo, sino también en desarrollar nuestras habilidades de líderes, para que así podamos alcanzar lo que nos hemos propuesto de una mejor forma. (contigo, 2014)

Ser un emprendedor conlleva ejercer liderazgo, lo cual involucra una autoridad y responsabilidad que involucra tres cargas que pueden ser particularmente estresantes:

La gestión de riesgos. Los emprendedores son gerentes de su propio negocio y como tales, deben tomar decisiones importantes no siempre en las condiciones más óptimas. Esto implica tener gran confianza, una voluntad poderosa y la capacidad de sentirse cómodos ejerciendo poder y aprendiendo de alguna mala decisión. Cuando esto suceda, hay que admitir con honestidad los errores, las decisiones no tan bien tomadas y limitaciones. Los subordinados verán a un ser humano

Ser competente: La competencia de un emprendedor es la capacidad, habilidad, pericia o destreza que debe tener un emprendedor para poder cumplir sus objetivos (Se trata de la definición de competencia de definición. Entonces, podemos decir que la competencia es un conjunto de características que tiene un emprendedor para realizar las tareas que le corresponden. Estos atributos no necesariamente son natos, sino que se van desarrollando a medida que pasa el tiempo y se trabaja para conseguirlos.

La competencia de un emprendedor le permite resolver problemas de diferentes tipos, logrando así alcanzar cada uno de los objetivos que se plantea. En tal sentido (Moya, 2017) afirma las siguientes competencias que identifican a un emprendedor:

Saber Negociar: Saber negociar es clave en el desempeño de un empresario y/o emprendedor; es el proceso que nos lleva a alcanzar objetivos importantes y necesarios para el éxito de la organización. A veces las personas pueden tener muy buenos proyectos en mente, pero al momento de negociar con potenciales socios las cosas no salen bien. ¿Por qué? No saben sacarle provecho a las técnicas para negociar.

Busca la información necesaria. Investiga en Internet sobre los valores, la cultura y otros datos de la persona con la que negociarás. Antes de entrar a cualquier junta o asistir a alguna cita debes conocer perfectamente a la gente con la que platicarás, eso te dará ventaja para llegar a un acuerdo. (Entrepreneur, 2020)

Establece tus estrategias y tácticas de negociación. Así tendrás una directriz para saber cómo negociar, en qué momento ofrecer y en qué momento esperar. Confía en tus instintos, pero no creas que para negociar necesitas suerte o magia. Crea una estrategia específica en la que tengas claro qué puedes hacer en caso de que la negociación vaya mal.

Crea un plan de negociación. Debes tener bien definido qué es lo que pretendes lograr y considerar la estrategia para posteriormente dividirla en tácticas. Ten muy claro qué piensas ofrecerle a la otra parte y cuál es tu límite para que así los dos salgan ganando.

Tomar decisiones: Todos los emprendedores tienen una meta, hacer crecer su negocio. Por ello deben tomar decisiones certeras que les permitan pasar de la etapa de la supervivencia al del éxito y que finalmente los coloque en una etapa de madurez del negocio.

Estas decisiones no se van a presentar todas juntas en un momento preciso del camino, sino a lo largo de la vida del negocio y existen particularmente cuatro que determinarán las riendas y el camino que tu Pyme va a tomar. (Entrepreneur, 2020)

La toma de decisiones es una de las tareas más complejas e incluso difíciles por las consecuencias que tienen en el futuro. Algunas consideraciones que hay que tener cuando se toma una decisión son:

- Piensa en la decisión que vas a tomar
- Determina las opciones que tienes
- Elabora un análisis detallado, considerando los pros y contras de cada una, así como el rumbo que puede tomar la empresa con cada decisión
- Analiza la información que tienes y toma la decisión
- Aprender a tomar una decisión es importante para el emprendedor pues de otra forma se le estarán yendo oportunidades sin aprovechar

4.5 Formación de Emprendedores

Cuando se habla de “emprendimiento” y “emprender” el término se refiere a crear una nueva empresa privada, ajustada a las reglas económicas de la llamada libre empresa. La RAE define emprender como: “Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”. Todo emprendimiento es por tanto, un gran riesgo. (Mercadeo.com, 2015)

La palabra Negocio proviene del vocablo latín negotium que en esencia significa: toda actividad que genere utilidad, interés o provecho para quién la pone en práctica. Todas las personas practican algún tipo de Negocio porque sostienen actividades que les generan “utilidad, interés o provecho”

en algún sentido. Desde este mismo punto, TODAS las personas están habilitadas para desarrollar un Negocio, es decir un emprendimiento. La única diferencia es ya una cuestión de magnitud. (Condarco, 2015)

Todas las personas practican algún tipo de Negocio porque sostienen actividades que les generan “utilidad, interés o provecho” en algún sentido. Desde este mismo punto, TODAS las personas están habilitadas para desarrollar un Negocio, es decir un emprendimiento. La única diferencia es ya una cuestión de magnitud. (Condarco, 2015)

Un emprendedor sin ninguna experiencia tiene que centrarse primero en planificar su negocio. Y, ahí, cuánta más información y recursos tengas, más sobre seguro irás. Le hemos preguntado a medio centenar de emprendedores y hemos destilado sus recomendaciones. Te proponemos formarte en creación de empresas y gestión básica de tu negocio en un programa de 100 horas para emprendedores novatos. (Galan, 2018)

4.5.1 Estado del emprendimiento en Honduras

Durante los años 2012 al 2017, el gobierno ha implementado las estrategias regionales centradas en 5 ejes estratégicos que permitan promover un ecosistema idóneo para el fomento del emprendimiento en la región, dichos ejes se centran en la industria de soporte, Financiamiento, Articulación Institucional, Mentalidad y Cultura y Sistema Educativo. (PROHONDURAS, 2018)

Ilustración 2: Ejes estratégicos de la agenda de emprendimiento en Honduras



Fuente: PROHONDURAS 2018

a) Industria de soporte

Entidades de apoyo al emprendimiento que se encargan de prestar asistencia técnica, acompañamiento y orientación empresarial para la sostenibilidad de las empresas desde la concepción de la iniciativa empresarial hasta la puesta en marcha de la empresa, expansión y consolidación.

b) Financiamiento

Instrumentos de financiación al emprendimiento a lo largo del proceso emprendedor, tales como, capital semilla, redes de ángeles inversionistas, fondos de capital de riesgo en etapa temprana, fondos de inversión, entre otros.

c) Articulación institucional

Instancias de cooperación y acción colectiva entre las entidades públicas y privadas de apoyo al emprendimiento, que tienen como propósito el diseño e implementación de la política pública de emprendimiento, evitando duplicidad de programas, maximizando el impacto colectivo y cubriendo las fallas de mercado.

d) Mentalidad y Cultura

Es la manera de pensar y actuar frente al emprendimiento, transformando comportamientos, creencias, modelos mentales y paradigmas a favor de la creación de empresas como opción de vida, a partir de narrativas de inspiraciones y aspiraciones en los ciudadanos del País.

e) Sistema educativo

Es la modernización del sistema de formación para el emprendimiento a partir de políticas institucionales en escuelas, colegios, institutos y universidades, así como el desarrollo de programas de creación de empresas, herramientas tecnológicas, metodologías de enseñanza y formación de formadores para el emprendimiento.

El papel que han jugado los emprendedores a lo largo de la historia es importante, su impacto en la generación de empleo, la creación de riqueza, los avances de las fronteras del conocimiento, la innovación y la mejora en las condiciones de vida de las personas

No obstante, en cuanto a la actualidad el emprendimiento en Honduras, cuenta con grandes retos que se deben abordar con estrategias contundentes en diferentes temas que generan amenazas al emprendedor. Éstas residen en factores como la inseguridad, el crimen, la violencia y la burocracia, entre otros. Situación que con seguridad desincentiva la creación de empresa y la inversión en negocios en sus primeras etapas en la nación.

4.5.2 Programas de formación en emprendimiento en las universidades de Honduras

1. Formación en emprendimiento - UNAH

El programa de formación en emprendimiento está compuesto cinco niveles estructurados de forma sistemática y orden lógico según la cadena de emprendimiento, desde la sensibilización hasta la puesta en marcha, esta es una metodología de la UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México, la cual se ha sido adaptada por la UNAH, tomando experiencias de otras universidades de la región Centroamericana y de Europa. Cada uno de los niveles se desarrolla por periodo académico, de esta manera el ciclo completo tiene una duración de un año y medio. Actualmente este programa está instituido en el plan de estudios de la Carrera de Administración de Empresas y Mercadotecnia. (UNAH, 2020)

En el nivel uno se desarrollan actividades en función de la sensibilización, con la finalidad de fomentar la mentalidad en cultura emprendedora a través de la motivación, liderazgo, compartir experiencias con otros emprendedores. Generación de ideas de negocios en función de la necesidad, evaluación y formulación del modelo de negocios.

Del nivel dos al cinco comprende la puesta en marcha de la empresa, la cual inicia con la validación del mercado, incorporación de tres líneas de formación y acompañamiento permanente, una en temas de gestión operativa y administrativa, la segunda en investigación y desarrollo, y la tercera en soporte técnico y seguimiento.

➤ Beneficios del Programa

Realización de las 800 horas de práctica profesional en la empresa creada, requisito de graduación. Equivalencia de 4 asignaturas de tu plan de estudios:

- Formulación y evaluación de proyectos
- Gerencia de proyectos, y dos clases electivas.

Lo más importante la creación, operación y desarrollo de su propia microempresa, oportunidades de desarrollo profesional en las actividades complementarias, conferencias, exposiciones y pasantías, vinculación con instituciones para acceso a financiamiento.

2. Centro de Emprendimiento e Innovación (CEI) -CEUTEC

El CEI de CEUTEC, es un espacio destinado a la innovación y creatividad de todas las personas que anhelan emprender para producir un beneficio colectivo en la sociedad. Este centro pondrá a disposición de los emprendedores, una serie de recursos, talleres y mentores que asesorarán las ideas para materializarlas. (CEUTEC, 2019)

3. Licenciatura en Emprendimiento Gerencial –UTH

Generar iniciativas emprendedoras forma parte de la visión de esta licenciatura. También, la identificación de tendencias empresariales y la creación de estrategias en mercadotecnia. La formación de profesionales con capacidad de adaptación al cambio, altos niveles de iniciativa y creatividad, y un marcado compromiso social, es parte de lo que propone UTH. (UTH, 2019)

El objetivo primordial es que, antes de egresar, cada alumno se convierta en emprendedor; y una vez graduado, la Universidad Tecnológica de Honduras se compromete a impulsar económicamente dicho negocio.

4. HUB de Emprendimiento –UNITEC

El HUB de UNITEC se ha diseñado pensando en los jóvenes con vocación para el emprendimiento. En este lugar, los jóvenes recibirán mentoría y recursos para consolidar sus ideas y llevarlas a la realidad, tomando como guía las experiencias de empresarios referentes y exalumnos de UNITEC que han triunfado con sus propias empresas. (UNITEC, 2018)

Este innovador espacio ya cuenta con más de 100 estudiantes registrados con una edad promedio de 22 años, de los cuales el 21% son mujeres que ya comenzaron a concretar iniciativas

que tendrán un impacto positivo en su entorno. Estos emprendedores han registrado aproximadamente 25 empresas emergentes, de las cuales el 61% se encuentra en etapa de idea. Este indicador muestra que el HUB de Emprendimiento es necesario para convertir estas ideas de negocios en prototipos y luego en productos mínimos viables.

El espíritu emprendedor es uno de los valores institucionales de UNITEC, por lo que esta iniciativa refuerza el compromiso de la institución con la creación de un ecosistema que facilite la generación de proyectos y emprendimientos que produzcan un beneficio colectivo, que refuerce el emprendimiento en el país y traiga como resultado la transformación de la sociedad.

4.6 Acceso al Financiamiento

El fomento al financiamiento para el emprendimiento es imperativo para la creación de al menos un Fondo Nacional de Capital Semilla para emprendedores, crear los incentivos y demás estímulos para la creación de redes de inversionistas ángeles, Fondos de Capital de Riesgo para la aceleración de emprendimientos y definir las reglas para que los emprendimientos puedan permear el mercado de capitales.

El Acceso al Crédito es uno de los Pilares del Plan Estratégico que del Gobierno de la República de Honduras 2018-2022 ha implementado como estrategia nacional de Inclusión Financiera por lo que el 16 de febrero de 2015, publicado en el Diario Oficial La Gaceta el 3 de marzo del 2015, se creó el Programa Presidencial Crédito Solidario, “Tu Banca Solidaria” con la finalidad de brindar capacitación, asistencia técnica y otorgamiento de crédito social a la micro, pequeña y mediana empresa y al sector social de la economía no bancarizada. (La Gaceta, 2018)

A la fecha el Programa Presidencial Crédito Solidario ha atendido a más de 88 mil emprendedores logrando desembolsar más de Mil Cien Millones de Lempiras (L. 1, 100, 000,000.00) a través de 136 mil créditos y que para fortalecer su sostenibilidad y la continuidad

de sus servicios, es necesario reformar y actualizar la normativa vigente para adaptarlo a los objetivos de la Estrategia Nacional de Inclusión Financiera especialmente en los conceptos de acceso, uso y educación financiera.

4.6.1 Financiamiento para el Sector Micro, Pequeña y Mediana Empresa

En relación al acceso al financiamiento para la generación y desarrollo del micro, pequeñas y la mediana empresa, el Banco Hondureño de la Producción y la Vivienda establece condiciones y criterios de clasificación para el acceso al crédito.

Ilustración 3: Criterios Clasificación MIPYME

TIPO DE EMPRESA	CANTIDAD DE EMPLEADOS	VENTAS MENSUALES \$
Microempresa	1 - 10	< 5,000.00
Pequeña empresa	11 - 50	5,000.00 - 9,999.99
Mediana Empresa	51- 150	10,000.00 - 25,000.00

Ilustración 4: Financiamiento Sección MIPYME Fondos Propios

Programa	Actividades a Financiar	Tasa interés a la IFI	Tasa interés al Usuario Final	Monto Máximo		Plazo			
				AF	CT	AF	CT		
Micro	Agropecuario, industria, servicios, comercio, turismo y transporte	10.50%	20% 18% dependiendo de contar o no con Garantía recíproca	L300,000.00		84 meses (24 meses de gracia)	24 meses		
	Siembra granos básicos, hortalizas y plátano			N/A	L 300,000.00	N/A	24 meses		
	Inmuebles productivos y crédito agroindustrial			L300,000.00		120 meses (24 meses de gracia)	24 meses		
Pequeña	Agropecuario, industria, servicios, comercio, turismo y transporte	10.50%		20% 18% dependiendo de contar o no con Garantía recíproca	L800,000.00		84 meses (24 meses de gracia)	24 meses	
	Siembra granos básicos, hortalizas y plátano						N/A	24 meses	
	Inmuebles productivos y crédito agroindustrial						120 meses (24 meses de gracia)	24 meses	
Mediana	Agropecuario, industria, servicios, comercio, turismo y transporte	10.50%			20% 18% dependiendo de contar o no con Garantía recíproca	L2,000,000.00		84 meses (24 meses de gracia)	24 meses
	Siembra granos básicos, hortalizas y plátano							N/A	24 meses
	Inmuebles productivos y crédito agroindustrial							120 meses (24 meses de gracia)	24 meses

Fuente: BAMPROVI

Adicionalmente, como fuente de acceso al financiamiento podemos destacar el programa de apoyo a las MIPYME impulsado por el Banco Centro Americano de Integración Económica (BCIE), el objetivo de dicho programa es Fortalecer el sistema financiero que atiende la micro, pequeña y mediana empresa facilitando acceso a créditos a través de las IFIS para que los propietarios de las MIPYME tengan la oportunidad de dinamizar sus actividades e incrementar su desarrollo, lo que además contribuirá a la generación de empleo y riqueza dentro del marco de un desarrollo sostenible.

Ilustración 5: Programa de Apoyo a la MIPYME

Programa de Apoyo a la MIPYME						
Parámetros de Referencia	Facilidades			Destino 	Plazo 	Periodo de Gracia 
	MIPYMES con un número de empleados de 1 a 100					
	Micro Empresa	Pequeña Empresa	Mediana Empresa			
Monto de Financiamiento	Hasta USD \$3,000	Hasta USD \$200,000	Hasta USD \$1,000,000	Capital de Trabajo	Hasta 3 años	Hasta 6 meses
	Hasta USD \$5,000			Activo Fijo	Hasta 10 años	Hasta 18 meses
	Hasta USD \$10,000			Vivienda productiva		Hasta 12 meses
				Local Comercial		
	Hasta USD \$3,000	Hasta USD \$50,000		Fusiones y Adquisiciones	Hasta 2 años	Hasta 6 meses
			Preinversión y asistencia técnica reembolsable			

Destinatario Final de los Recursos

Personas propietarias de micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) con un máximo de 100 empleados, y aquellas personas con espíritu empresarial que deseen desarrollar o mejorar su productividad y competitividad. Manejando eficientemente el recurso energético para lograr desarrollar o mejorar su productividad y competitividad.

Beneficios para el Destinatario Final

Los propietarios de las MIPYMES dispondrán de recursos para impulsar su crecimiento, competitividad y productividad para generar mayores utilidades.

Moneda de Desembolsos del BCIE (préstamos)

Los préstamos se otorgarán en dólares, moneda de los Estados Unidos de América, sujeto a la disposición de recursos en el BCIE.

Tasa de Interés

La tasa de interés aplicable al intermediario se establece de conformidad con la normativa vigente del BCIE y es revisable cada tres meses o antes si fuera necesario.

Fuente de los Recursos

Este Programa cuenta con el apoyo financiero del Fondo para la Cooperación Internacional y el Desarrollo de China Taiwán (ICDF), la Agencia Española de Cooperación Internacional y Desarrollo (AECID), el Fondo OPEP para el Desarrollo Internacional (OFID), y la Cooperación Alemana a través de KfW, sumado a la participación del BCIE como unidad ejecutora.

4.7 Innovación

Innovación es una acción de cambio que supone una novedad. Esta palabra procede del latín innovatĭo, -ōnis que a su vez se deriva del término innovo, -are “hacer nuevo”, “renovar”, que se forma con in- “hacia dentro” y novus “nuevo”.

La innovación se acostumbra a asociar con la idea de progreso y búsqueda de nuevos métodos, partiendo de los conocimientos que le anteceden, a fin de mejorar algo que ya existe, dar solución a un problema o facilitar una actividad.

(Drucker, La disciplina de la innovación, 2004) ‘En los negocios, la innovación rara vez surge de un destello de inspiración. Surge de un frío análisis de siete tipos de oportunidades.’

La innovación consiste en utilizar conocimiento para construir un nuevo camino que lleve a una determinada meta. Cada proceso de innovación es específico para cada caso, y muy probablemente no sirva para abordar otros retos. (Palaci, 2015)

La innovación representa todas aquellas transformaciones que introducen originalidad y novedad, suele desarrollarse con mayor frecuencia en el contexto económico, sobre todo cuando las empresas implementan nuevos productos o servicios que llegan a ser exitosos dentro del mercado, prevaleciendo en él a través de la publicidad.

La innovación es una técnica que puede solucionar problemas o carencias, que puede realizarse a través del mejoramiento y no solo de la creación de algo novedoso. (Definición, 2019)

4.7.1 Tecnológica

Innovación tecnológica es un factor endógeno de crecimiento. Se trata de modelos que consideran que la tecnología es un factor de las economías como lo son el capital o el trabajo, y no sólo la forma funcional que establece la relación de estos inputs tradicionales con el producto. (Borondo, 2008)

Según (Schumpeter, 1993) Al igual que Marx, Schumpeter asignó un papel clave a los empresarios en las transformaciones tecnológicas, al señalarlos como los portadores del cambio en el proceso productivo.

Una innovación tecnológica, tal y como se define en esta Encuesta, es un producto (bien o servicio) nuevo o sensiblemente mejorado introducido en el mercado (innovación de producto) o la introducción dentro del establecimiento de un proceso nuevo o sensiblemente mejorado (innovación de proceso).

La innovación tecnológica se basa en los resultados de nuevos desarrollos tecnológicos, nuevas combinaciones de tecnologías existentes o en la utilización de otros conocimientos adquiridos por el establecimiento. (Gasteiz, 2017)

La Innovación Tecnológica (IT) supone una novedad en el marco de la empresa. Innovación tecnológica es la obtención de nuevos productos o procesos de producción; las mejoras sustanciales, tecnológicamente significativas, de los ya existentes, y el diagnóstico tecnológico. (Kluwer, 2017)

4.7.2 En Servicios

La innovación en servicios presenta unas características propias. Por ello, es importante recordar los cuatro rasgos típicos de las industrias de servicios identificados en la literatura (Evangelista y Sirilla, 1995) que tienen implicaciones a la hora de definir y analizar la innovación en servicios:

- La interacción estrecha entre producción y consumo (co-terminalidad).
- El contenido intensivo en información de las actividades de servicios y de producción.
- El papel fundamental de los recursos humanos como factor básico de competitividad.
- La importancia de los factores organizativos en la performance de las empresas. 5 (Marta

Jacob Escariza, 2001)

4.7.3 Social

Se presenta una revisión histórica y epistemológica del concepto de innovación social, encontrándose que el concepto data de hace 4000 años. Se determinó que la innovación es el resultado de un largo proceso histórico, de un cúmulo de intentos fallidos. (Quintero, 2011)

CAPÍTULO V. METODOLOGÍA

5.1 Enfoque y Métodos

5.1.1 Enfoque Mixto

La presente investigación tiene un enfoque mixto ya que en este proceso se recoleta, analiza y vierte datos tanto del enfoque cualitativo como el enfoque cuantitativo, en un mismo estudio o una serie de investigación para responder a dicho planteamiento del problema, el cual la riqueza de la investigación mixta consiste en aprovechar las bondades y fortalezas de cada enfoque.

Enfoque Mixtos Según, (Hernandez, (2004)) Afirma es un factor adicional que ha detonado la necesidad de utilizar los métodos mixtos es la naturaleza compleja de la gran mayoría de los fenómenos o problemas de investigación abordados en las distintas ciencias. Éstos representan o están constituidos por dos realidades, una objetiva y la otra subjetiva.

5.1.2 Método no Experimental

En la presente investigación se utilizará el método no experimental, porque no se manipularán ningún tipo de variables de este estudio solo se observan y se describen, se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos como tal, y como se dan en un contexto natural para analizarlos con prosperidad.

Método no experimental (Hernandez, (2008)) Afirma podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para analizarlo

En un experimento, el investigador prepara deliberadamente una situación a la que son expuestos varios casos o individuos. Esta situación consiste en recibir un tratamiento, una

condición o un estímulo en determinadas circunstancias, para después evaluar los efectos de la exposición o aplicación de dicho tratamiento o tal condición. Por decirlo de alguna manera, en un experimento se “construye” una realidad.

5.1.3 Estudio Exploratorio

La presente investigación se utilizará un estudio exploratorio, ya que empezamos explorar nuestro tema para poder obtener información sobre la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa sobre el emprendimiento en la vida real, así mismo poder ver y obtener respuestas que tanto es el porcentaje de estudiantes que se arriesgan a emprender en CEUTEC.

Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas. (Sampieri, Metodología de la investigación , 2004)

5.1.4 Diseño transversal

La presente investigación se utilizará un diseño transversal, porque los datos solo corresponden a este periodo de tiempo que define y analiza las variables recopiladas según la muestra el cual podremos abarcar varios grupos o subgrupos de personas(estudiantes), y comparar niveles de emprendimiento en ellos.

Los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede Pueden abarcar varios grupos o subgrupos de personas, objetos o indicadores; así como diferentes comunidades, situaciones o eventos. Por ejemplo, analizar el efecto que sobre la estabilidad emocional provocó

dicho acto terrorista en niños, adolescentes y adultos. Pero siempre, la recolección de los datos ocurre en un momento único. (Sampieri, Diseños transversal, 2004.)

5.2 Unidad de Análisis

Población

Según la información proporcionada por la jefatura de la carrera de administración de empresas a través de sus fuentes, el número de alumnos que estudian en las sedes de CEUTEC Tegucigalpa, es una población de 7,789 estudiantes para el año 2020.

Marco de la Muestra

Hernández Sampieri et al. (2010) Afirma: Subgrupo de la población del cual se recolectan los datos y debe ser representativo de esta (p. 173).

$$Z^2 (p \times q)$$

$$n = e^2 + \frac{Z^2(p \times q)}{e^2}$$

n=? Tamaño de la muestra.

N= Valor de la población (7,789)

Z= Nivel de confianza 95% = 1.96

P= 50% = 0.5

q= Proporción de la población sin la característica deseada.

e= Nivel de error dispuesto a cometer 0.5 %

$$n = (1.65)^2 \times 7,789 \times 0.50 \times 0.50$$

$$(7,789 - 1) \times (0.10)^2 + (1.65)^2 \times 0.50 \times 0.50$$

$$n = 366$$

Se aplicarán 366 encuestas a estudiantes de CEUTEC.

5.3 Instrumentos

En esta parte utilizaremos dos tipos de instrumentos, primeramente: encuestas; donde a través de los resultados encontraremos el porcentaje, que nos indicara el conocimiento, habilidades y a la vez como se puede mejorar el apoyo que CEUTEC brinda a sus estudiantes, no solo ello sino también se utilizaran las entrevistas como instrumentos, para conocer las diferentes opiniones y recomendaciones en cuanto a nuestra idea de proyecto como lo es: El Emprendimiento, por medio de este instrumento las personas tendrán una mejor perspectiva de desarrollo empresarial.

- Encuestas

Se llevarán a cabo 366 encuestas a los estudiantes de CEUTEC exclusivamente en las siguientes sedes de Tegucigalpa:

Próceres

Centroamérica

Prado

Premier.

- Cita encuesta

Hernández Sampieri (2010) Afirma: Son consideradas por diversos autores como un diseño y estamos de acuerdo en considerarlas así. En nuestra clasificación seria investigaciones no experimentales transversales o transaccionales descriptivas o correlacionales-causales (p. 158).

- Cita entrevista

(Hernández Sampieri, 2010, p. 239) Afirma: Las entrevistas implican que una persona calificada 8 (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial es una especie de filtro (p. 239).

- Cita del tipo de experto en emprendimiento

En Honduras existe un programa de emprendimiento tecnológico, desde hace unos 4 a 5 años, nosotros como Honduras startup, fomentamos el desarrollo de emprendedores con sus ideas a través de un fondo destinado para invertir en esta idea tecnológica (M. Calderón, comunicación personal, 2020)

Las entrevistas implican que una persona calificada 6 (entrevistador) aplica el cuestionario a los participantes; el primero hace las preguntas a cada entrevistado y anota las respuestas. Su papel es crucial es una especie de filtro.

5.4 Fuentes de Información

En la presente investigación se utilizó las fuentes primarias y las secundarias. Se utilizó libros, informes, revistas y demás. Las fuentes primarias son documentos primarios, como ser libros.

Revistas, periódicos, diarios, y documentos o informes. Contienen información original, que ha sido publicada por primera vez y que no ha sido filtrada, interpretada o evaluada por nadie más. Son producto de una investigación o de una actividad eminentemente creativa. (Vargas, 2008)

Las fuentes secundarias, son las que llevan información elaborada como ser enciclopedias, libros, artículos, trabajos de investigación.

Contienen información primaria, sintetizada y reorganizada. Están especialmente diseñadas para facilitar y maximizar el acceso a las fuentes primarias o a sus contenidos. Componen la colección de referencia de la biblioteca y facilitan el control y el acceso a las fuentes primarias. (Vargas, 2008)

5.5 Operacionalización de Variables

La operaciolización de variables, tiene como fin plasmar un punto de partida para la fase de investigación. Sé un desglosara y se detallara las variables a ser investigadas desglosándolas con

indicadores específicos, los cuales sientan un precedente para una formulación de interrogantes. Estas nos ayudaran posteriormente en una herramienta de investigación

Variables: Propiedades que tiene las unidades bajo análisis, que tiene una variación que puede ser medida.

Definición Operacional: especifica del concepto, descomponiéndolo en sus dimensiones o aspectos más relevantes.

Indicador: Es una medida de resumen de preferencia estadística referida a la cantidad o magnitud

Tipo: Determina si el indicador es cuantitativo o cualitativo.

Escala: Son una sucesión de medidas que permite organizar datos en orden jerárquico.

Las diferentes escalas son:

Nominal: Son variables numéricas cuyos valores representan una categoría o identifican un grupo de pertenencia. Este tipo de variables sólo nos permite establecer relaciones de igualdad/desigualdad entre los elementos de la variable. La asignación de los valores se realiza en forma aleatoria por lo que NO cuenta con un orden lógico. Un ejemplo de este tipo de variables es el Género ya que nosotros podemos asignarles un valor a los hombres y otro diferente a las mujeres y por más machistas o feministas que seamos no podríamos establecer que uno es mayor que el otro.

Ordinal: Son variables numéricas cuyos valores representan una categoría o identifican un grupo de pertenencia contando con un orden lógico. Este tipo de variables nos permite establecer relaciones de igualdad/desigualdad y a su vez, podemos identificar si una categoría es mayor o menor que otra. Un ejemplo de variable ordinal es el nivel de educación, ya que se puede establecer que una persona con título de Postgrado tiene un nivel de educación superior al de una persona

con título de bachiller. En las variables ordinales no se puede determinar la distancia entre sus categorías, ya que no es cuantificable o medible

Intervalo: Son variables numéricas cuyos valores representan magnitudes y la distancia entre los números de su escala es igual. Con este tipo de variables podemos realizar comparaciones de igualdad/desigualdad, establecer un orden dentro de sus valores y medir la distancia existente entre cada valor de la escala. Las variables de intervalo carecen de un cero absoluto, por lo que operaciones como la multiplicación y la división no son realizables. Un ejemplo de este tipo de variables es la temperatura, ya que podemos decir que la distancia entre 10 y 12 grados es la misma que la existente entre 15 y 17 grados. Lo que no podemos establecer es que una temperatura de 10 grados equivale a la mitad de una temperatura de 20 grados.

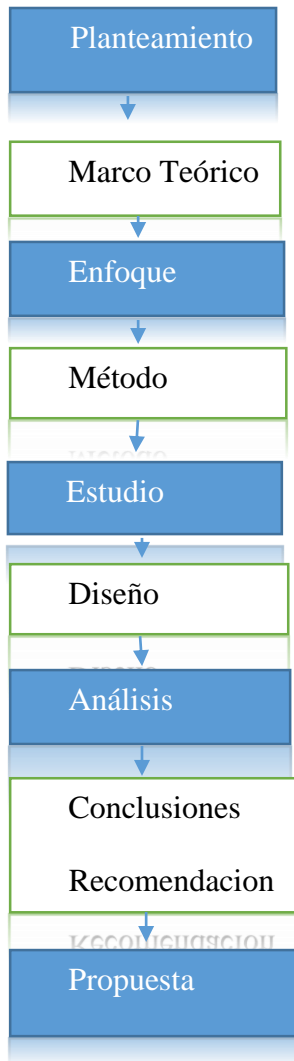
Razón: Las variables de razón poseen las mismas características de las variables de intervalo, con la diferencia que cuentan con un cero absoluto; es decir, el valor cero (0) representa la ausencia total de medida, por lo que se puede realizar cualquier operación Aritmética (Suma, Resta, Multiplicación y División) y Lógica (Comparación y ordenamiento). Este tipo de variables permiten el nivel más alto de medición. Las variables altura, peso, distancia o el salario, son algunos ejemplos de este tipo de escala de medida. (Hernández, 2014)

Tabla 1. Operacionalización de variables

Variable	Definición	Dimensión	Tipo	Escala	Indicador	Fuentes de verificación
Nivel de emprendimiento	Se refiere al acto de crear un negocio para generar beneficios.	Temporal	Cualitativo	Nominal	Encuestas/ Entrevistas	Encuestas/ Entrevistas
Generación de ideas	Es un proceso creativo e ideal para una empresa ya que se trata de recopilar nuevas ideas para generar utilidades.	Temporal	Cualitativo	Ordinal	Encuestas/ Entrevistas	Encuestas/ Entrevistas
Habilidades de emprendimiento	Las habilidades de un emprendedor describen su grado de competencia para cumplir objetivos y metas.	Temporal	Cualitativo	Nominal	Encuestas/ Entrevistas	Encuestas/ Entrevistas
Formación de emprendedores	Es el proceso de formación con los diferentes conocimientos para potenciar un negocio.	Temporal	Mixto	Intervalo	Encuestas/ Entrevistas	Encuestas/ Entrevistas

Fuente: elaboración propia

5.6 Diseño Cronología del trabajo



CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y ANÁLISIS

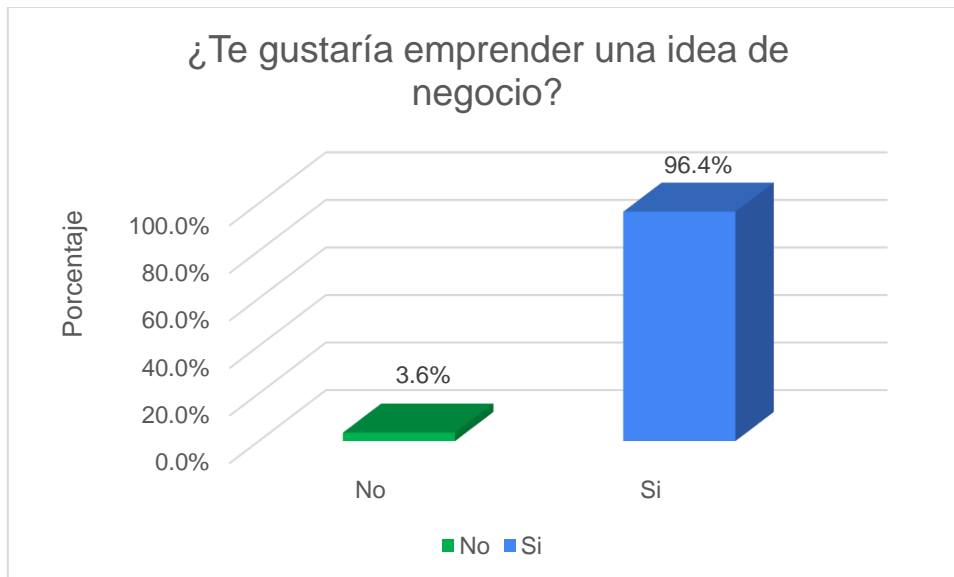
6.1 Encuesta

1. ¿Te gustaría emprender una idea de negocio?

Tabla 2. Emprender una idea de negocio.

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
No	13	3.6%
Si	353	96.4%
Total general	366	100.0%

Gráfico 1. Emprender una idea de negocio



Análisis

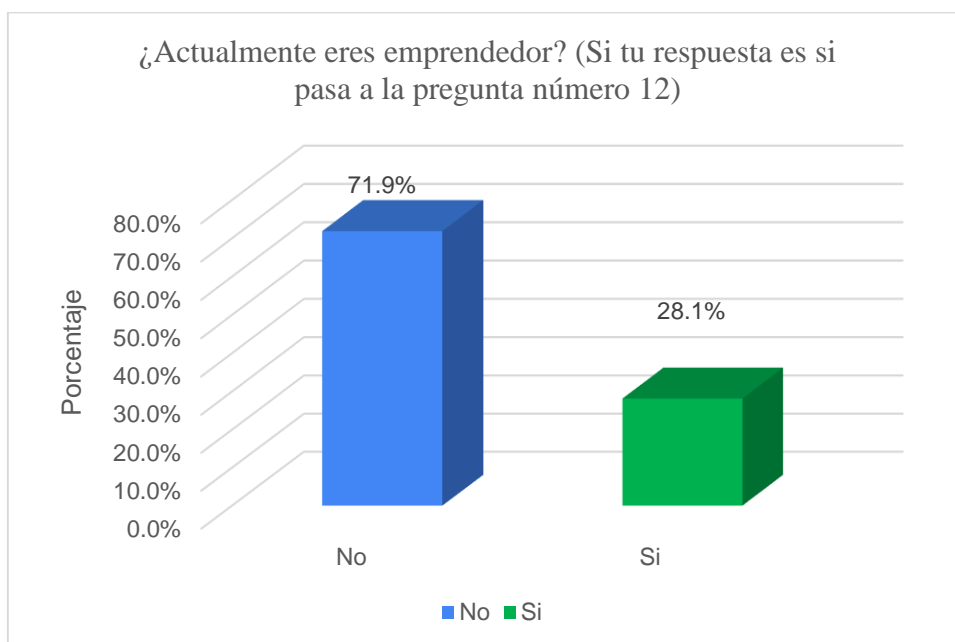
Al consultarle al estudiante del Centro Universitario Tecnológico (CEUTEC), respecto a emprender una idea de negocio, el 96.4% afirmó que si le gustaría, sin embargo, un 3.6% de dicha población contestó que no desean emprender una idea de negocio.

2. ¿Actualmente eres Emprendedor? (si tu respuesta es si pasa a la pregunta 12)

Tabla 3. Actualmente eres emprendedor

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
No	263	71.9%
Si	103	28.1%
Total	366	100.0%

Gráfico 2. Actualmente eres emprendedor



Análisis

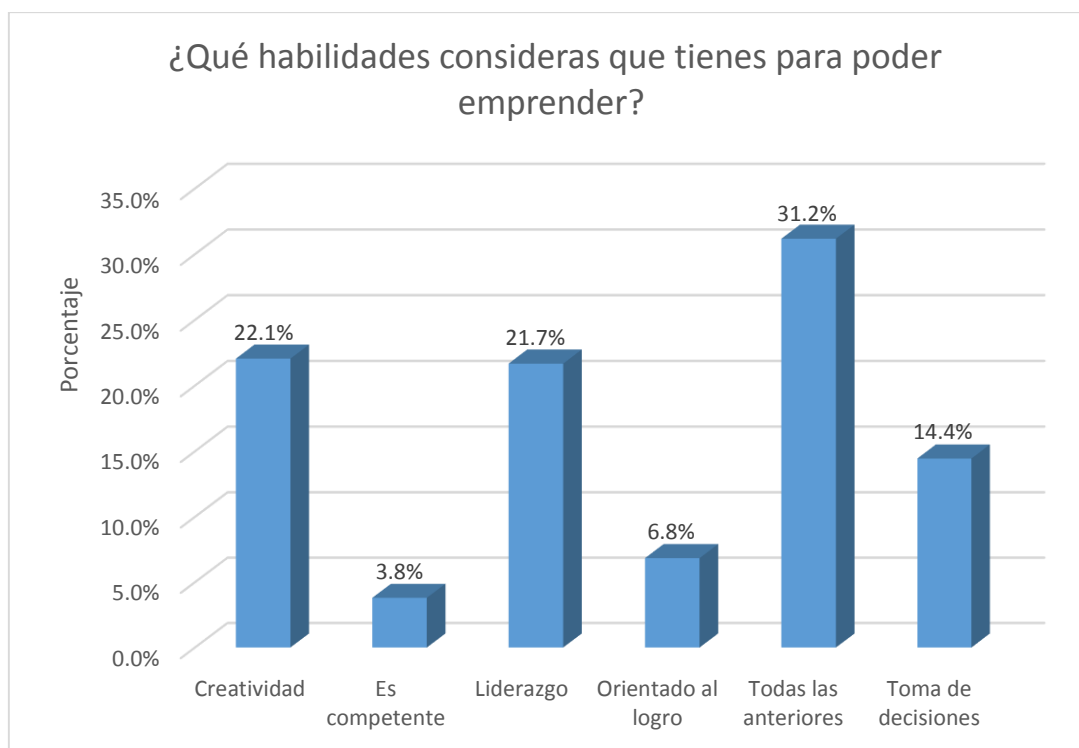
De acuerdo al gráfico anterior se determinó que el 28.1% de la población encuestada han actualmente realiza una actividad de emprendimiento, no obstante, el 71.9% restante contestó que no ha incursionado en el emprendimiento.

3. ¿Qué habilidades piensas que tienes para poder emprender?

Tabla 4. Habilidades para emprender

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Creatividad	58	22.1%
Es competente	10	3.8%
Liderazgo	57	21.7%
Orientado al logro	18	6.8%
Todas las anteriores	82	31.2%
Toma de decisiones	38	14.4%
Total	263	100%

Gráfico 3. Habilidades para emprender



Análisis

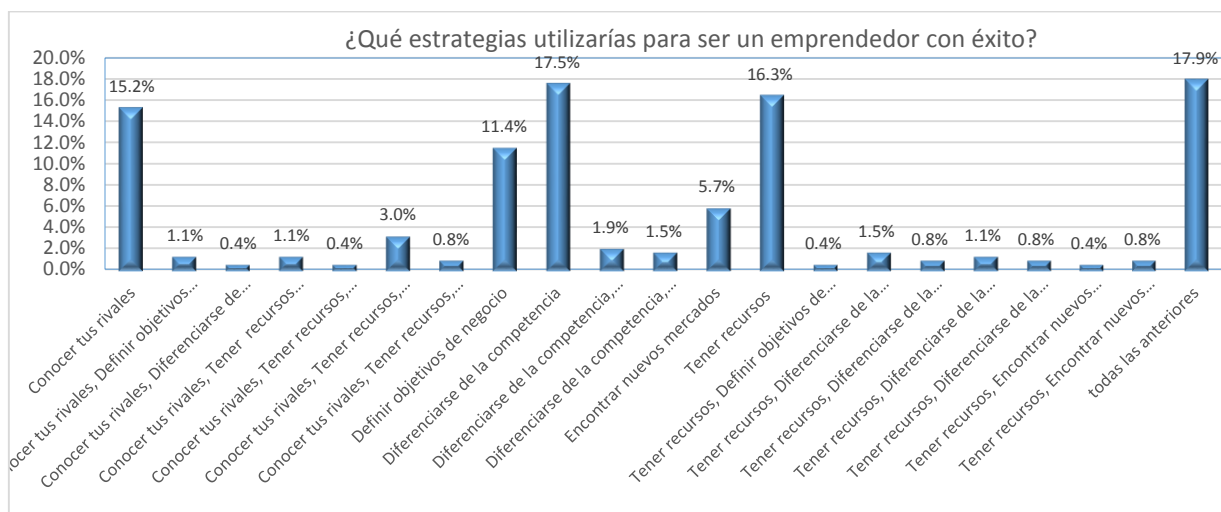
En relación a las habilidades con que cuentan los estudiantes para emprender, un 31.2 % respondió que son ser creativos, competentes, tienen liderazgo, toman decisiones y están orientados al logro. El 22.1% considera solamente como habilidad la creatividad, el 21.7% el liderazgo y un 14.4% opino que la toma de decisiones.

4. ¿Qué estrategias utilizarías para poder ser un emprendedor con éxito?

Tabla 5. Estrategias para emprender con éxito

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Conocer tus rivales	40	15.2%
Conocer tus rivales, Definir objetivos de negocio	3	1.1%
Conocer tus rivales, Diferenciarse de la competencia, Definir objetivos de negocio	1	0.4%
Conocer tus rivales, Tener recursos necesarios	3	1.1%
Conocer tus rivales, Tener recursos, Definir objetivos de negocio	1	0.4%
Conocer tus rivales, Tener recursos, Diferenciarse de la competencia	8	3.0%
Conocer tus rivales, Tener recursos, Diferenciarse de la competencia, Encontrar nuevos mercados, Definir objetivos de negocio	2	0.8%
Definir objetivos de negocio	30	11.4%
Diferenciarse de la competencia	46	17.5%
Diferenciarse de la competencia, Encontrar nuevos mercados	5	1.9%
Diferenciarse de la competencia, Encontrar nuevos mercados, Definir objetivos de negocio	4	1.5%
Encontrar nuevos mercados	15	5.7%
Tener recursos	43	16.3%
Tener recursos, Definir objetivos de negocio	1	0.4%
Tener recursos, Diferenciarse de la competencia	4	1.5%
Tener recursos, Diferenciarse de la competencia, Definir objetivos de negocio	2	0.8%
Tener recursos, Diferenciarse de la competencia, Encontrar nuevos mercados	3	1.1%
Tener recursos, Diferenciarse de la competencia, Encontrar nuevos mercados, Definir objetivos de negocio	2	0.8%
Tener recursos, Encontrar nuevos mercados	1	0.4%
Tener recursos, Encontrar nuevos mercados, Definir objetivos de negocio	2	0.8%
todas las anteriores	47	17.9%
Total	263	100%

Gráfico 4. Estrategias para emprender con éxito



Análisis

Dentro de las estrategias para ser un emprendedor con éxito, como resultados más relevantes podemos observar; un 17.9% que considera principalmente que para tener éxito es importante Conocer a tus rivales, definir objetivos de negocio, diferenciarse de la competencia y encontrar

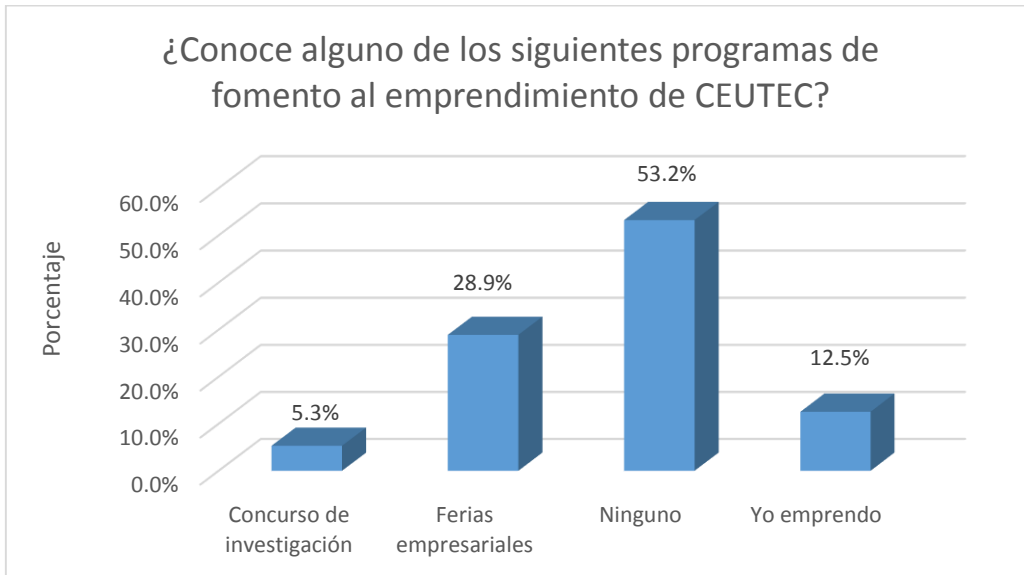
nuevos mercados, el 17.5% considera que es suficiente con diferenciarse de la competencia, el 16.3% contesto que tener los recursos necesarios, un 15.2% conocer la competencia, un 11.4% estima que se debe definir los objetivos y un 5.7% contesto que es importante encontrar nuevos mercados.

5. ¿Conoce alguno de los siguientes programas de fomento al emprendimiento en CEUTEC?

Tabla 6. Programas de fomento al emprendimiento

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Concurso de investigación	14	5.3%
Ferias empresariales	76	28.9%
Ninguno	140	53.2%
Yo emprendo	33	12.5%
Total	263	100.0%

Gráfico 5. Programas de fomento al emprendimiento



Análisis

Como se observa en el grafico anterior, el 53.2% no conoce ningún programa de fomento para el emprendimiento gestionados por CEUTEC, sin embargo, el 28.9% si conoce de las ferias

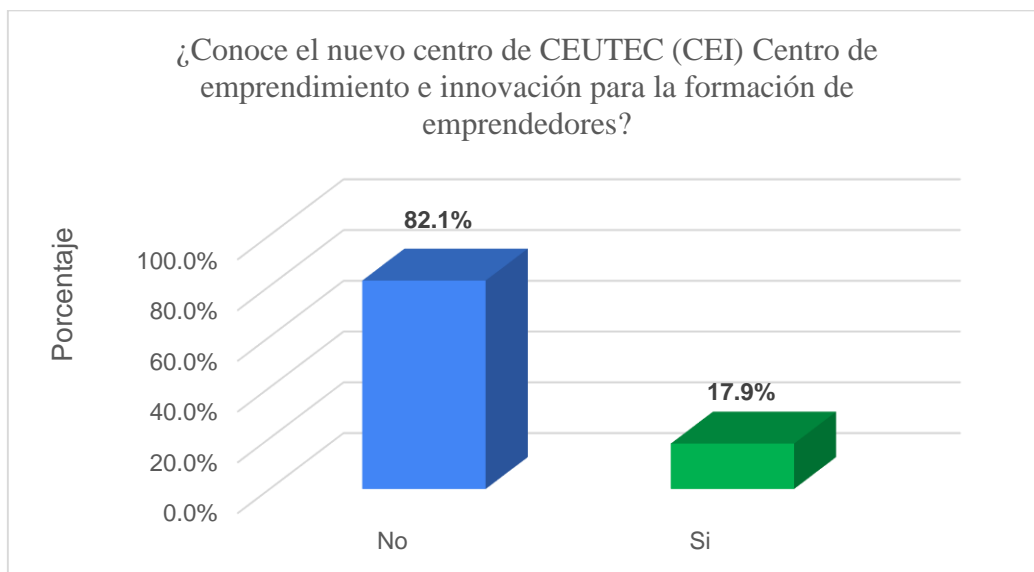
empresariales el 12.5% el programa Yo emprendo y un 5.3% tiene conocimiento de los concursos de investigación.

6. ¿conoce el nuevo centro de CEUTEC (CEI) Centro de emprendimiento e innovación para

Tabla 7. Centro de emprendimiento e innovación (CEI)

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
No	216	82.1%
Si	47	17.9%
Total	263	100.0%

Gráfico 6. Centro de emprendimiento e innovación (CEI)



Análisis

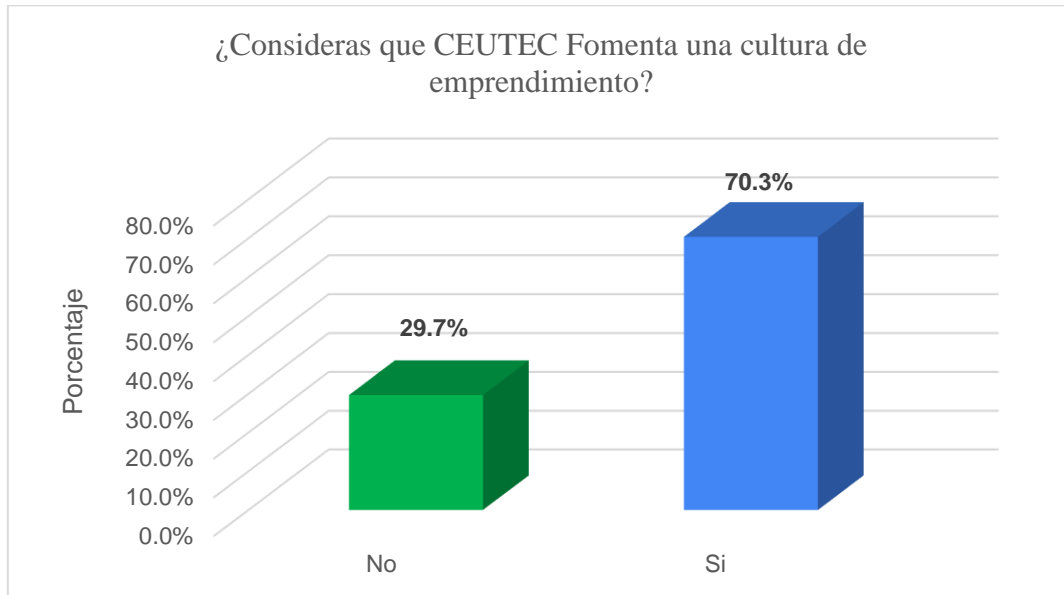
El 82.1% de los encuestados estudiantes de CEUTEC, no conoce el centro de emprendimiento y formación de emprendedores CEI solo el 17.9% tiene conocimiento de dicho centro.

7. ¿Consideras que CEUTEC Fomenta una cultura de emprendimiento?

Tabla 8. Fomento de cultura de emprendimiento

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
No	78	29.7%
Si	185	70.3%
Total	263	100.0%

Gráfico 7. Fomento de cultura de emprendimiento



Análisis

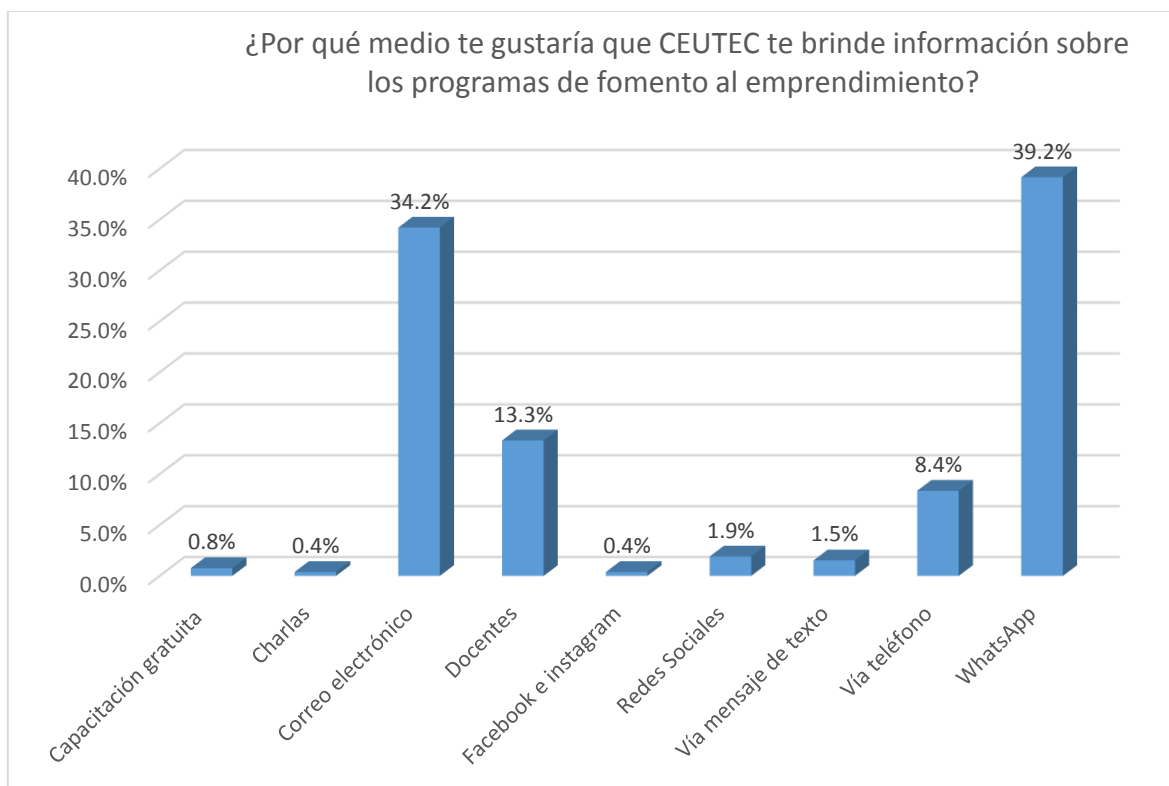
El 70.3% de los estudiantes de CEUTEC consideran que la universidad si fomenta una cultura de emprendimiento, no obstante, el 29.7% contestó que no, por lo que esto representa una oportunidad de mejora para la universidad en cuanto a la gestión de fomento al emprendimiento.

8. ¿Por qué medio te gustaría que CEUTEC te brinde información sobre los programas de fomento al emprendimiento?

Tabla 9. Información sobre los programas de fomento al emprendimiento

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Capacitación gratuita	2	0.8%
Charlas	1	0.4%
Correo electrónico	90	34.2%
Docentes	35	13.3%
Facebook e instagram	1	0.4%
Redes Sociales	5	1.9%
Vía mensaje de texto	4	1.5%
Vía teléfono	22	8.4%
WhatsApp	103	39.2%
Total	263	100.0%

Gráfico 8. Fomento de cultura de emprendimiento



Análisis

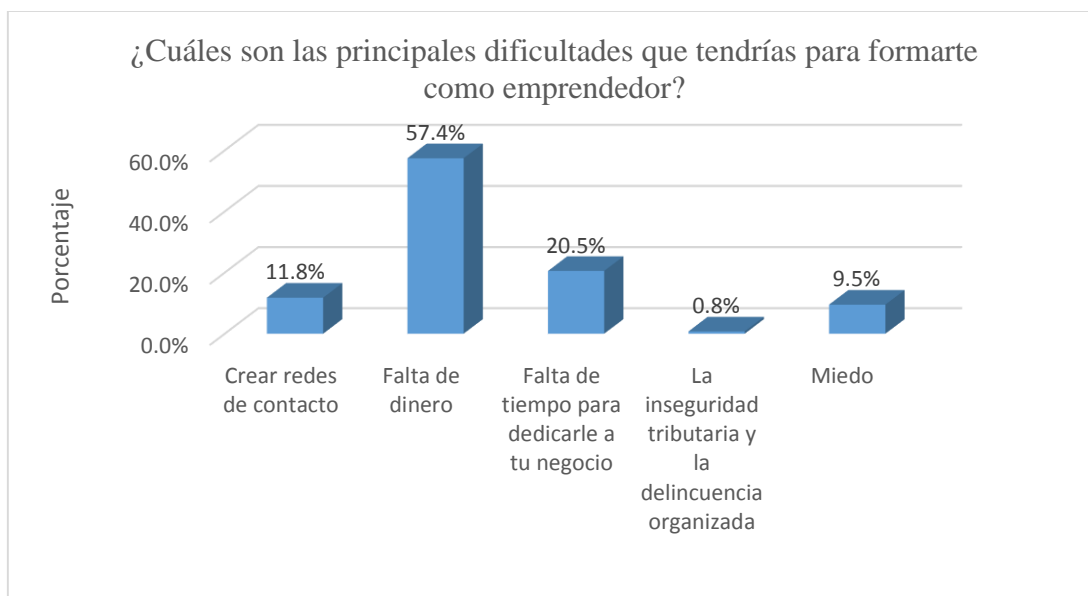
Al consultarle a los estudiantes los medios por lo que desean recibir información acerca de los programas de emprendimiento, los medios de mayor preferencia son: WhatsApp con el 39.2%, correo electrónico con 34.2%, en el aula de clases por el docente con un 13.3% y a través de vía telefónica un 8.4%.

9. ¿Cuáles son las principales dificultades que tendrías para formarte como emprendedor?

Tabla 10. Dificultades para formarte como emprendedor

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Crear redes de contacto	31	11.8%
Falta de dinero	151	57.4%
Falta de tiempo para dedicarle a tu negocio	54	20.5%
La inseguridad tributaria y la delincuencia organizada	2	0.8%
Miedo	25	9.5%
Total	263	69.2%

Gráfico 9. Dificultades para formarte como emprendedor



Análisis

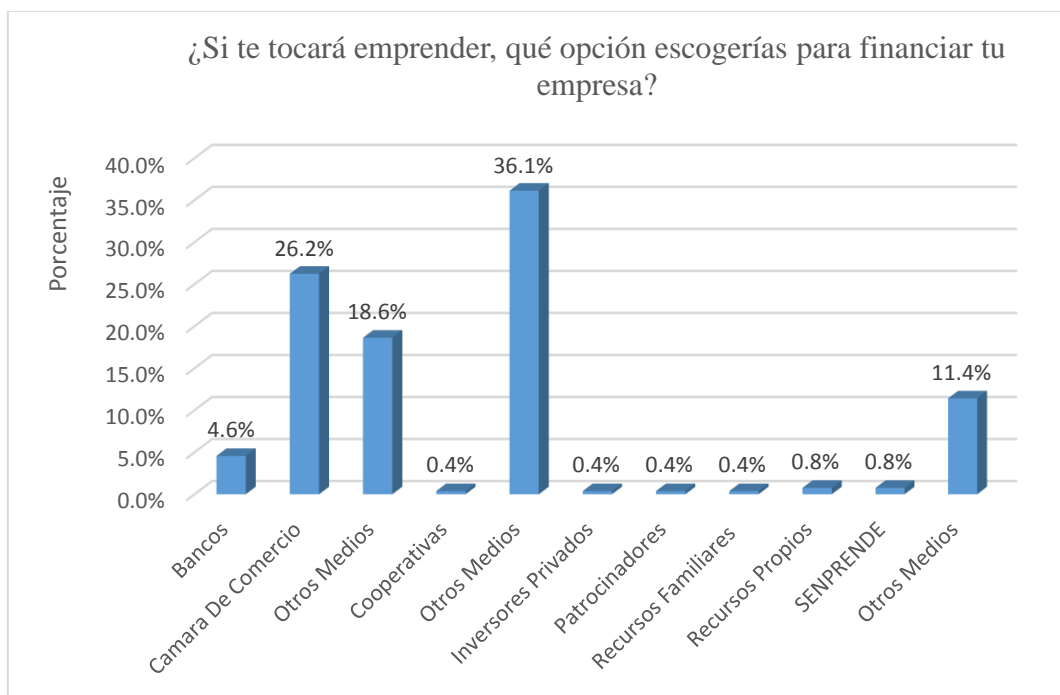
La principal dificultad que encuentran la población objeto de estudio en esta investigación, es la falta de dinero el cual representa 57.4% de los estudiantes encuestados, seguido por la falta de tiempo con un 20.5%, la dificultad de crear redes de contacto con el 11.88% y el 9.5% y 0.8% corresponden al miedo y la inseguridad tributaria y delincuencia respectivamente.

10. ¿Si te tocara emprender, qué opción escogerías para financiar tu empresa?

Tabla 11. Opciones para financiar tu empresa

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Bancos	12	4.6%
Camara De Comercio	69	26.2%
Otros Medios	49	18.6%
Cooperativas	1	0.4%
Otros Medios	95	36.1%
Inversores Privados	1	0.4%
Patrocinadores	1	0.4%
Recursos Familiares	1	0.4%
Recursos Propios	2	0.8%
SENPRENDE	2	0.8%
Otros Medios	30	11.4%
Total	263	100.0%

Gráfico 10. Opciones para financiar tu empresa



Análisis

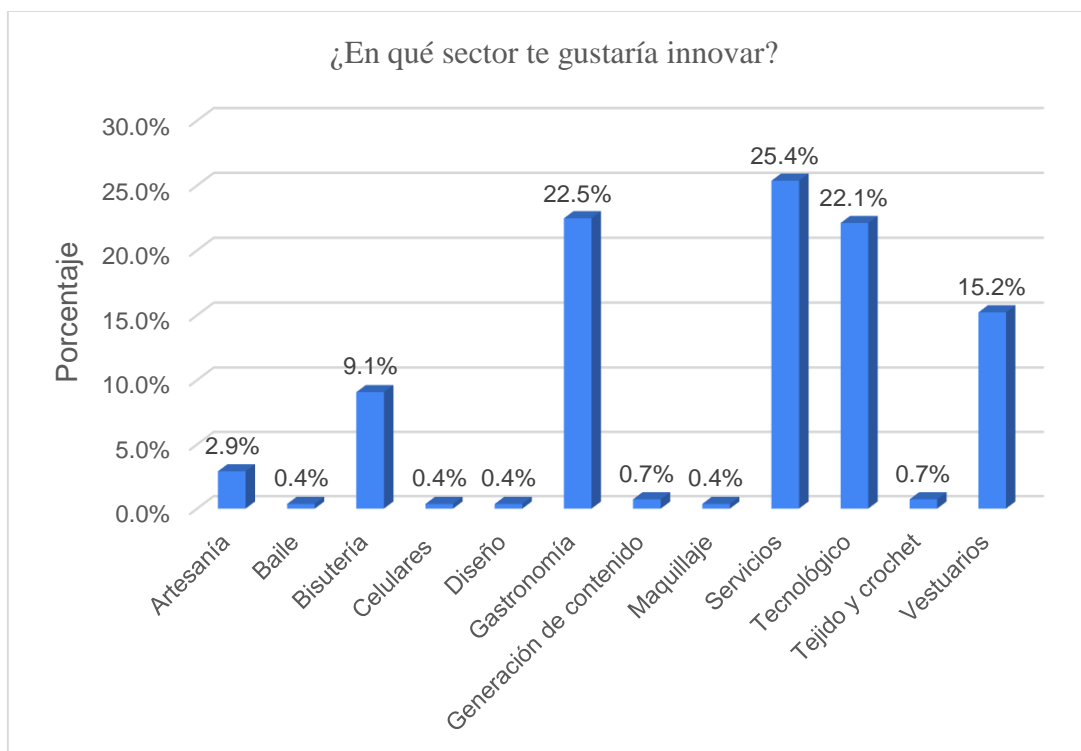
Los estudiantes de CEUTEC además de las opciones brindadas escogieron otros medios con un 36.1 para poder financiarse, seguidamente con la cámara de comercio de Honduras con un 26.2% de las opciones a elegir.

11. ¿En qué te gustaría innovar?

Tabla 12. Rubro de Innovación

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Artesanía	8	2.9%
Baile	1	0.4%
Bisutería	25	9.1%
Celulares	1	0.4%
Diseño	1	0.4%
Gastronomía	62	22.5%
Generación de contenido	2	0.7%
Maquillaje	1	0.4%
Servicios	70	25.4%
Tecnológico	61	22.1%
Tejido y crochet	2	0.7%
Vestuarios	42	15.2%
Total	276	100.0%

Gráfico 11. Rubro de innovación



Análisis

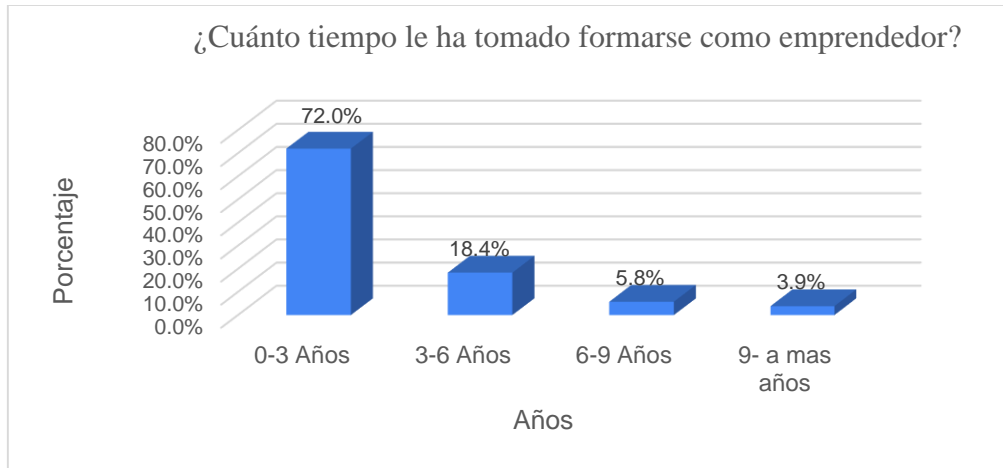
El 25.4% de los estudiantes de CEUTEC les gustaría innovar en el sector de servicios, y en el de gastronomía con un 22.5% como mejores opciones.

12. ¿Cuánto tiempo le ha tomado formarse como emprendedor?

Tabla 13. Tiempo de formación como emprendedor

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
0-3 Años	149	72.0%
3-6 Años	38	18.4%
6-9 Años	12	5.8%
9- a mas años	8	3.9%
Total	207	100.0%

Gráfico 12. Tiempo de formación como emprendedor



Análisis

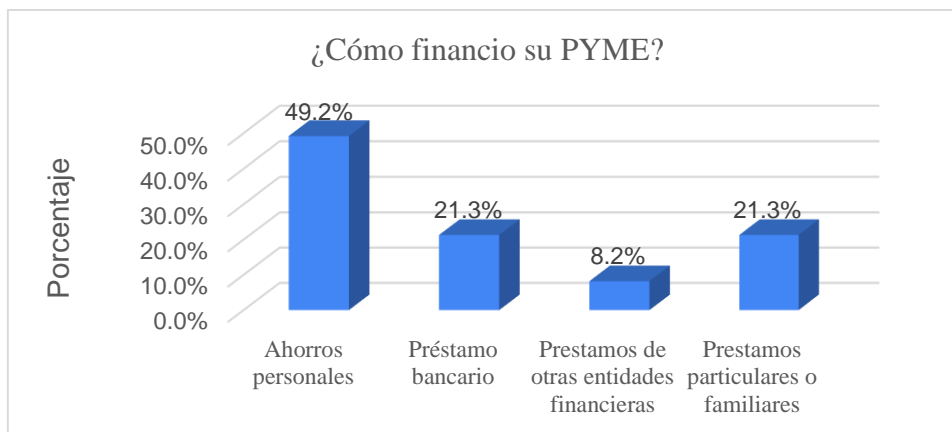
El 72.0% de estudiantes que ya desarrollaron una idea les tomo como tiempo formarse como emprendedores entre 0-3 años que es el tiempo mínimo que se puso en la encuesta.

13. ¿Cómo financio su PYME?

Tabla 14. Financiamiento

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Ahorros personales	90	49.2%
Préstamo bancario	39	21.3%
Prestamos de otras entidades financieras	15	8.2%
Prestamos particulares o familiares	39	21.3%
Total	183	100.0%

Gráfico 13. Financiamiento



Análisis

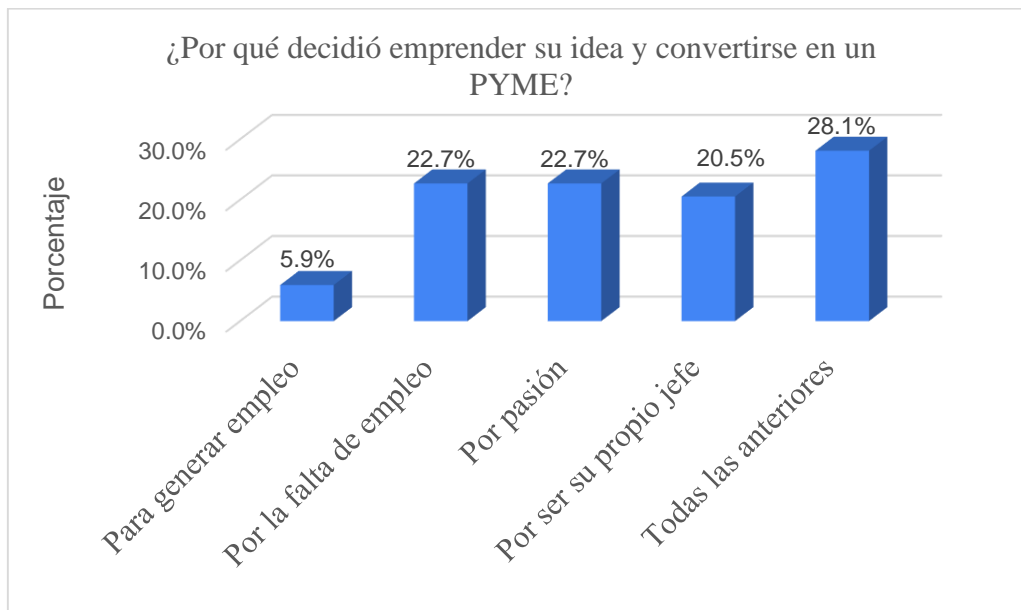
El 49.2% de emprendedores estudiantes de CEUTEC financio su PIME con ahorros personales, y con una igualdad del 21.3% con préstamos bancarios y prestamos particulares o familiares.

14. ¿Por qué decidió emprender y convertirse en un Pyme?

Tabla 15. Decisión de emprender y convertirse en PYME

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Para generar empleo	11	5.9%
Por la falta de empleo	42	22.7%
Por pasión	42	22.7%
Por ser su propio jefe	38	20.5%
Todas las anteriores	52	28.1%
Total	185	100.0%

Gráfico 14. Decisión de emprender y convertirse en PYME



Análisis

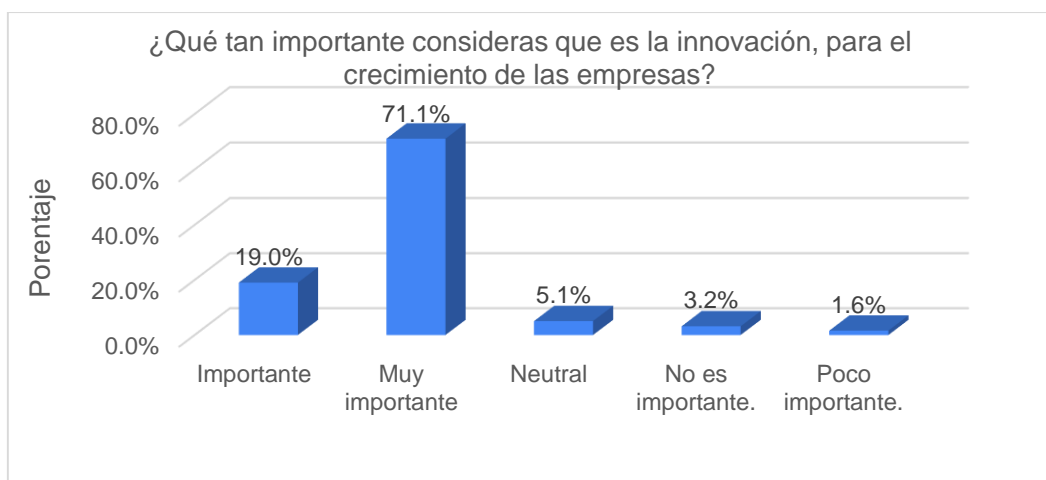
El 28.1% de los emprendedores de CEUTEC les pareció todas las opciones anteriores por las cuales decidieron a emprender con una igualdad del 22.7% por falta de un empleo, y por pasión.

15. ¿Qué tan importante consideras que es la innovación, para el crecimiento de las empresas?

Tabla 16. Importancia de la innovación para el crecimiento de las empresas

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Importante	60	19.0%
Muy importante	224	71.1%
Neutral	16	5.1%
No es importante.	10	3.2%
Poco importante.	5	1.6%
Total	315	100.0%

Gráfico 15. Importancia de la innovación para el crecimiento de las empresas



Análisis

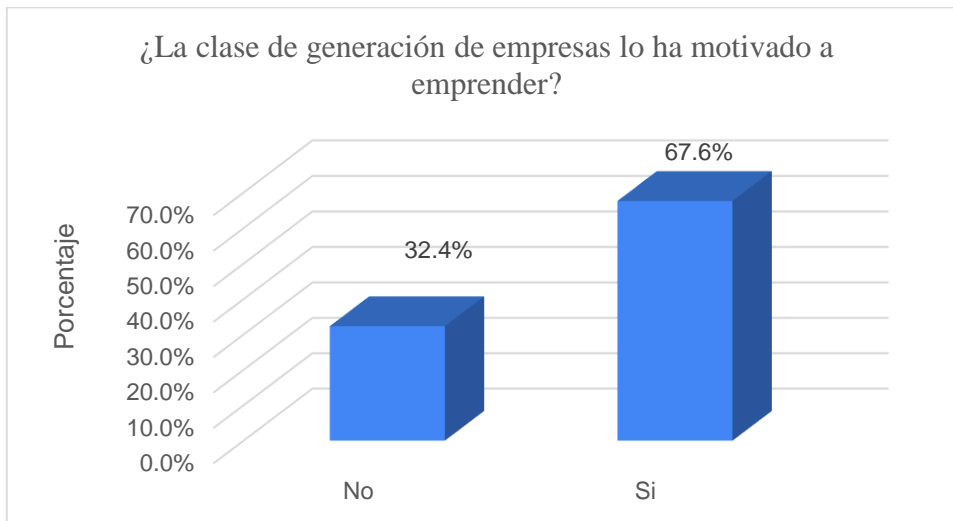
Tal y como se observa en el gráfico número 15, el 71.1% de la población objeto de análisis considera la innovación para el crecimiento de las empresas muy importante, un 19.0% la considera importante y solamente un 1.6% aduce que dicha innovación es poco importante, el 5.1% y 3.2% se distribuye en la aquella población que su respuesta fue neutral y que la considera no tan importante.

16. ¿La clase de generación de empresas lo ha motivado a emprender?

Tabla 17. Motivación en la clase de generación de empresas.

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
No	101	32.4%
Si	211	67.6%
Total	312	100.0%

Gráfico 16. Motivación en la clase de generación de empresas.



Análisis

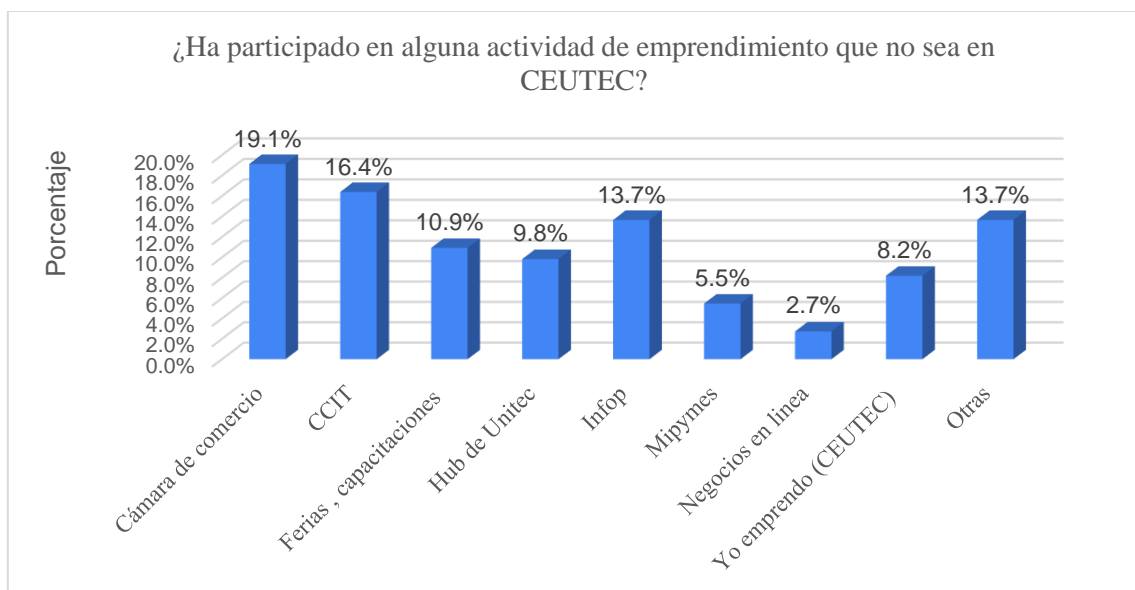
El 67.6% de la muestra seleccionada, considera que la clase de generación de empresas los ha motivado al emprendimiento, no obstante, existe un 32.4% el cual contestó que esta clase no genera ninguna motivación para incursionar en el emprendimiento.

17. ¿Ha participado en alguna actividad de emprendimiento que no sea en CEUTEC?

Tabla 18. Participación en actividad de emprendimiento

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Cámara de comercio	70	19.1%
CCIT	60	16.4%
Ferias , capacitaciones	40	10.9%
Hub de Unitec	36	9.8%
Infop	50	13.7%
Mipymes	20	5.5%
Negocios en línea	10	2.7%
Yo emprendo (CEUTEC)	30	8.2%
Otras	50	13.7%
Total	366	100.0%

Gráfico 17. Tabla 17. Participación en actividad de emprendimiento



Análisis

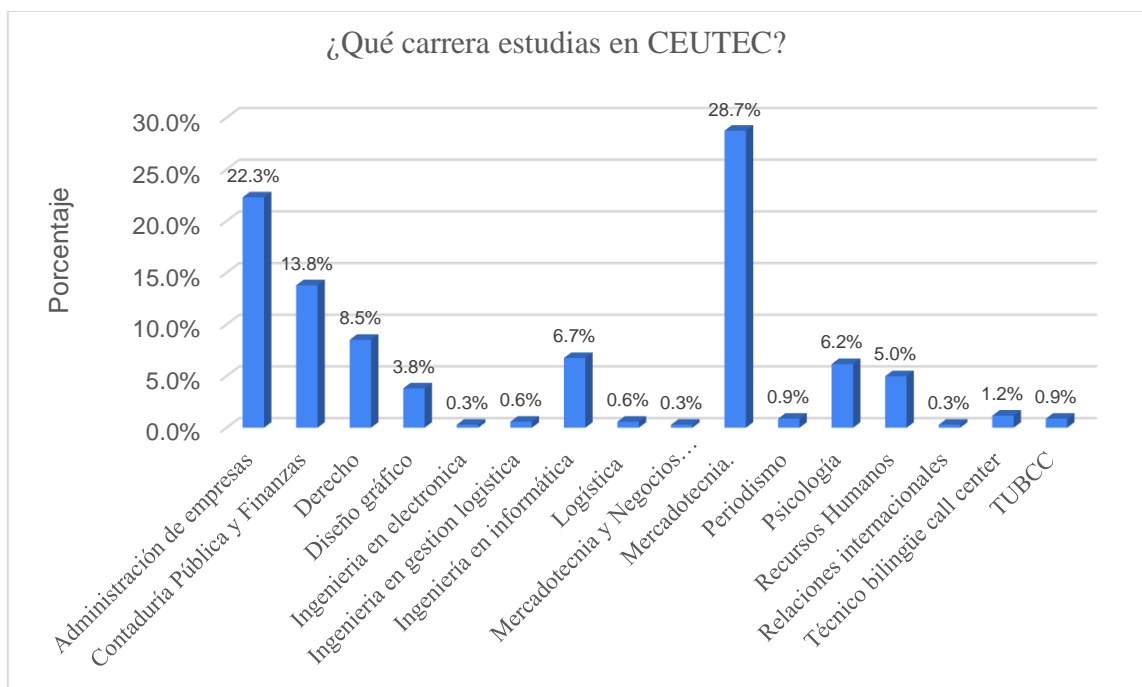
Conforme a la investigación realizada a los estudiantes de CEUTEC respecto a las actividades de emprendimiento en que ha participado fuera de la universidad, es importante mencionar que el 19.1% de los estudiantes lo ha hecho a través de la Cámara de Comercio, el 16.4% a través de la CCI, el 13.7% en Infop, el 10.9% ha participado en ferias y capacitaciones, el 9.8% y 8.2% lo ha hecho en los programas de Hubo UNITEC y yo emprendo CEUTEC respectivamente, cabe indicar, que el 21.9% restante ha participado en actividades de Mipymes y otras.

18. ¿Qué carrera estudias en CEUTEC?

Tabla 19. Carrera de estudio

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Administración de empresas	76	22.3%
Contaduría Pública y Finanzas	47	13.8%
Derecho	29	8.5%
Diseño gráfico	13	3.8%
Ingeniería en electrónica	1	0.3%
Ingeniería en gestión logística	2	0.6%
Ingeniería en informática	23	6.7%
Logística	2	0.6%
Mercadotecnia y Negocios Internacionales	1	0.3%
Mercadotecnia.	98	28.7%
Periodismo	3	0.9%
Psicología	21	6.2%
Recursos Humanos	17	5.0%
Relaciones internacionales	1	0.3%
Técnico bilingüe call center	4	1.2%
TUBCC	3	0.9%
Total	341	100.0%

Gráfico 18. Carrera de estudio



Análisis

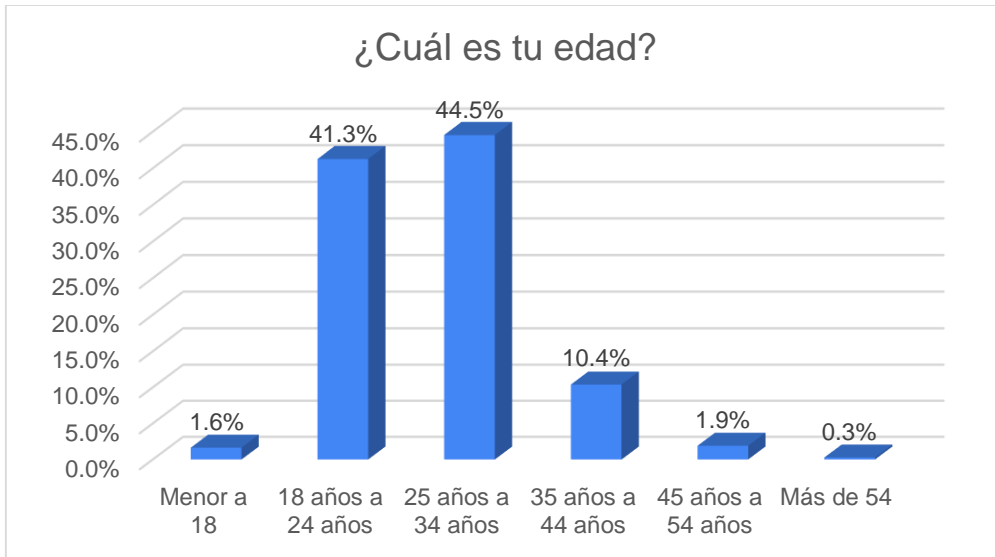
Como se observa en el gráfico anterior, las carreras más representativas en la presente investigación son principalmente; Mercadotecnia con un 28.7%, Administración de Empresas 22.3% y Contaduría Pública y Finanzas con un 13.8%.

19. ¿Cuál es tu edad?

Tabla 20. Rango de edad

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Menor a 18	6	1.6%
18 años a 24 años	151	41.3%
25 años a 34 años	163	44.5%
35 años a 44 años	38	10.4%
45 años a 54 años	7	1.9%
Más de 54	1	0.3%
Total	366	100.0%

Gráfico 19. Rango de edad



Análisis

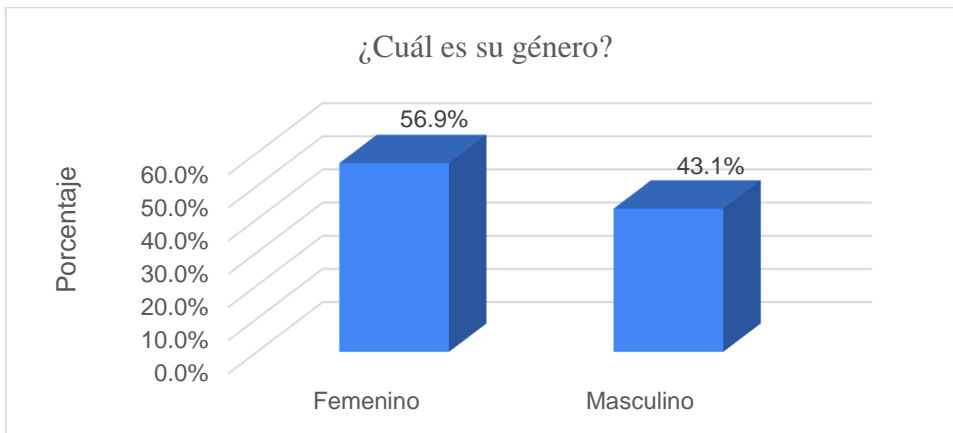
El rango de edades de mayor presencia en la investigación se encuentre entre los 25 a 34 años con 44.5%, entre 18 a 24 años con un 41.3% y el 10.4 % representa las edades entre 35 a 44 años.

20. ¿Cuál es su género?

Tabla 21. Genero

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Femenino	199	56.9%
Masculino	151	43.1%
Total	350	100.0%

Gráfico 20. Género



Análisis

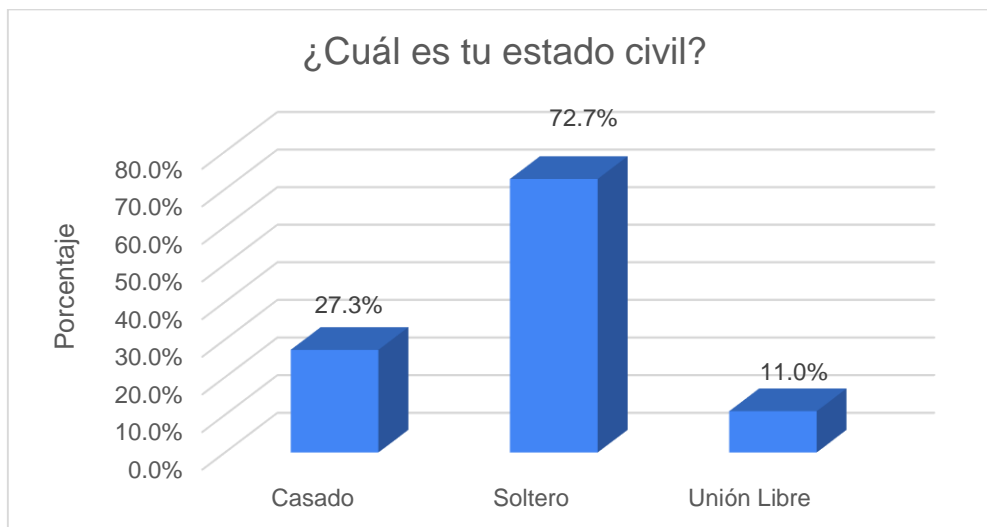
El 56.9 % de los encuestados son de género femenino, mientras el 43.1% es masculino, es decir que la participación de la mujer tiene mayor presencia en esta investigación.

21. ¿Cuál es su estado civil?

Tabla 22. Estado Civil

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Casado	87	27.3%
Soltero	232	72.7%
Unión Libre	35	11.0%
Total	319	100.0%

Gráfico 21. Estado Civil



Análisis

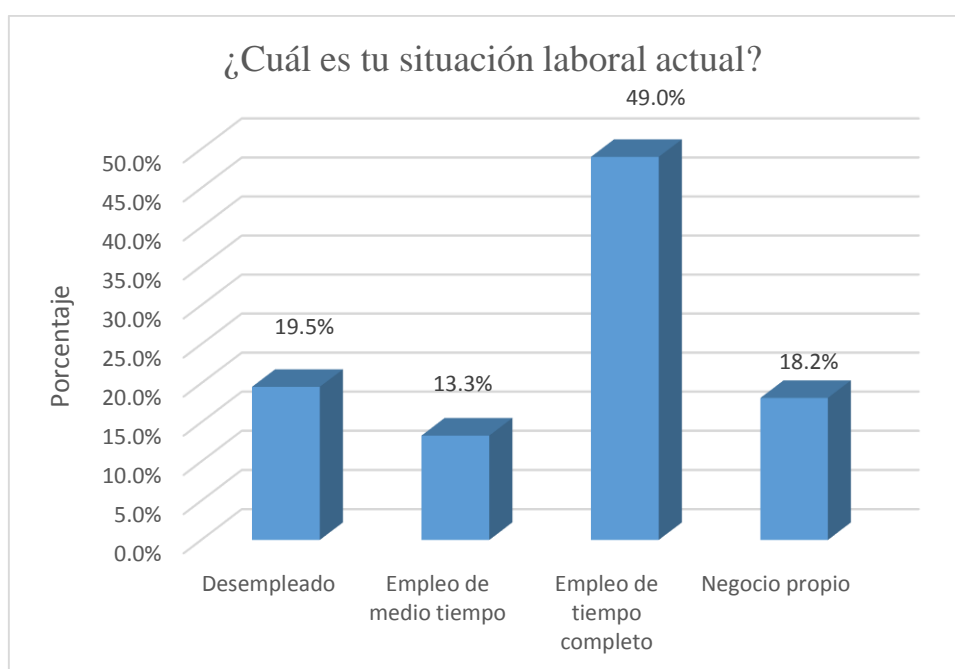
El gráfico anterior, muestra que de la población encuestada el 72.7% es soltera, esto se explica principalmente a que el 85.8% de la población encuestada oscila entre los 18 a 34 años. Por otra parte, 87 personas encuestadas respondieron estar casados, esto representa el 27.3%, el restante 11% manifestó estar en unión libre.

22. ¿Cuál es tu situación laboral actual?

Tabla 23. Situación laboral

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Desempleado	69	19.5%
Empleo de medio tiempo	47	13.3%
Empleo de tiempo completo	173	49.0%
Negocio propio	64	18.1%
Total	353	100.0%

Gráfico 22. Situación laboral



Análisis

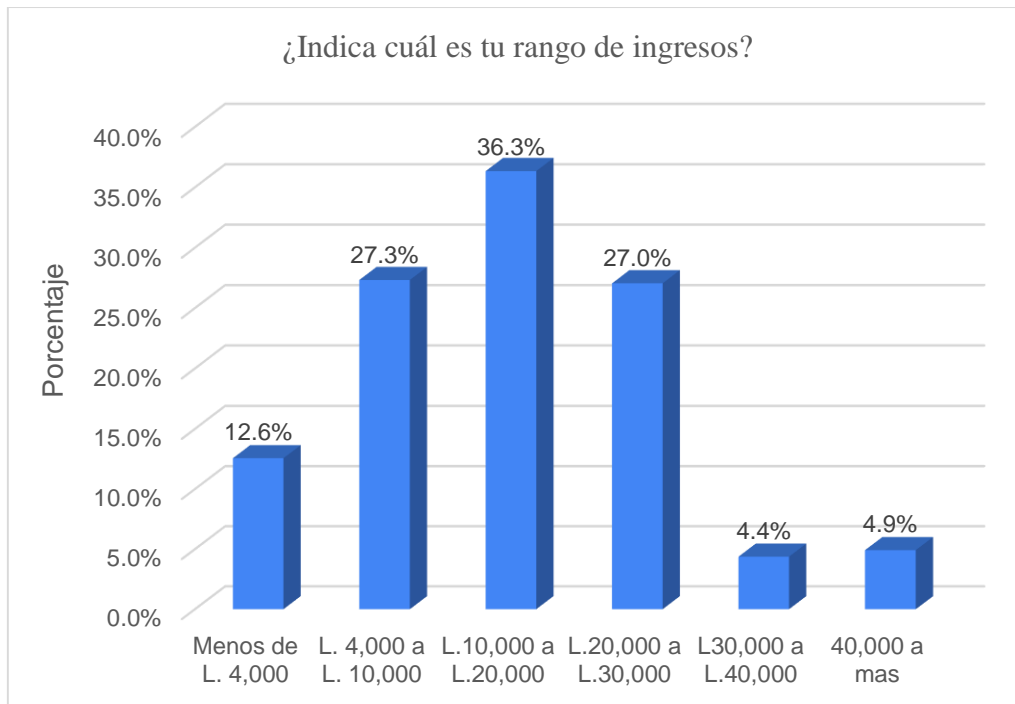
Según nos muestra la gráfica anterior, de la muestra seleccionada para la presente investigación el 49.0% cuenta con un empleo a tiempo completo, no obstante, el 19.5% actualmente se encuentra desempleada, esta se explica principalmente por la realidad económica y política del país, asimismo, el 18.2% respondió que cuenta con negocio propio y un 13.3% tiene un empleo de medio tiempo.

23. ¿Indica cuál es tu rango de ingresos?

Tabla 24. Rango de ingresos

Respuesta	No. De Personas	Porcentaje
Menos de L. 4,000	46	12.6%
L. 4,000 a L. 10,000	100	27.3%
L.10,000 a L.20,000	133	36.3%
L.20,000 a L.30,000	99	27.0%
L30,000 a L.40,000	16	4.4%
40,000 a mas	18	4.9%
Total	366	100.0%

Gráfico 23. Rango de ingresos



Análisis

El 36.3% de los estudiantes de CEUTEC cuentan con un ingreso mensual de L10, 000.00 a L20, 000.00, el 27.3% tiene un ingreso L4,000.00 a L10,000.00, el 27.0% cuentan con un ingreso mensual de L.20, 000.00 a L30, 000.00, el 12.6% tiene ingresos menores a L4,000.00 y un 4.9% y 4.4% tienen ingresos de L30,000.00 a 40,000.00 y superior a L40,000.00 respectivamente.

6.1.2 Cruces de Variables

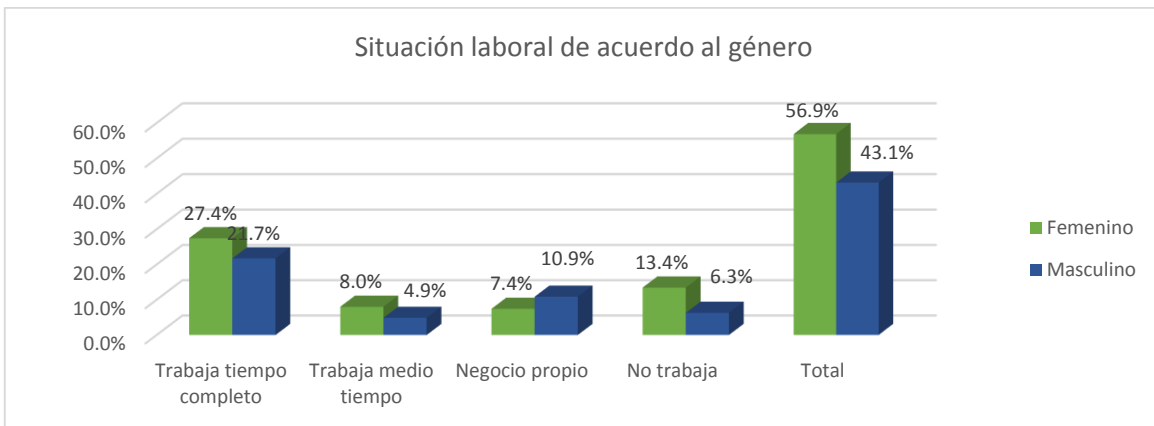
El objetivo de este cruce es comparar el comportamiento de las variables de acuerdo a las categorías de cruce realizadas e identificar los resultados más significativos en relación al nivel de emprendimiento que tienen los estudiantes de CEUTEC en la ciudad de Tegucigalpa.

En virtud de lo anterior a continuación se presenta el cruce de variables siguientes:

Tabla 25: Situación laboral de los estudiantes de CEUTEC de acuerdo al género

Género	Trabaja tiempo completo	Trabaja medio tiempo	Negocio propio	No trabaja	Total
Femenino	27.4%	8.0%	7.4%	13.4%	56.9%
Masculino	21.7%	4.9%	10.9%	6.3%	43.1%
Total	49.1%	12.9%	18.3%	19.7%	100.0%

Gráfico 24. Situación laboral de acuerdo al género



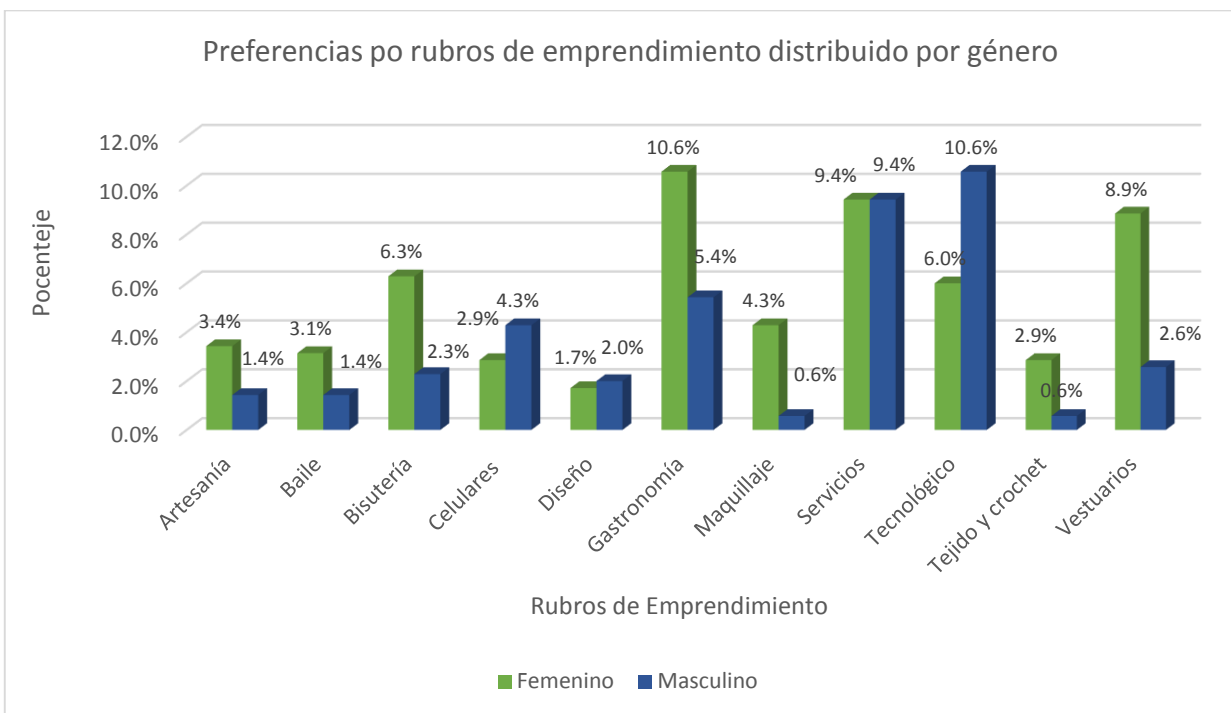
Como se observa en el gráfico anterior, se puede destacar que en relación a la situación laboral de los estudiantes respecto a su género se determinó que 96 mujeres y 76 hombres cuentan con trabajo de tiempo completo, dichos datos en términos porcentuales representan un 27.4% y 21.7% del 100% de la población encuestada.

Por otra parte, cabe resaltar que existe un 18.3% de los estudiantes de CEUTEC que cuentan con su negocio propio, distribuido en relación al género en 26 mujeres y 38 hombres. Asimismo, un 19.7% de ambos sexos no cuenta con un empleo, esto explicado principalmente por la situación económica y política que vive el país.

Tabla 26. Preferencias por rubros de emprendimiento en relación al género

Género	Artesanía	Baile	Bisutería	Celulares	Diseño	Gastronomía	Maquillaje	Servicios	Tecnológico	Tejido y crochet	Vestuarios	Total
Femenino	3.4%	3.1%	6.3%	2.9%	1.7%	10.6%	4.3%	9.4%	6.0%	2.9%	8.9%	59.4%
Masculino	1.4%	1.4%	2.3%	4.3%	2.0%	5.4%	0.6%	9.4%	10.6%	0.6%	2.6%	40.6%
Total	4.9%	4.6%	8.6%	7.1%	3.7%	16.0%	4.9%	18.9%	16.6%	3.4%	11.4%	100.0%

Gráfico 25. Preferencias por rubros de emprendimiento distribuido al género

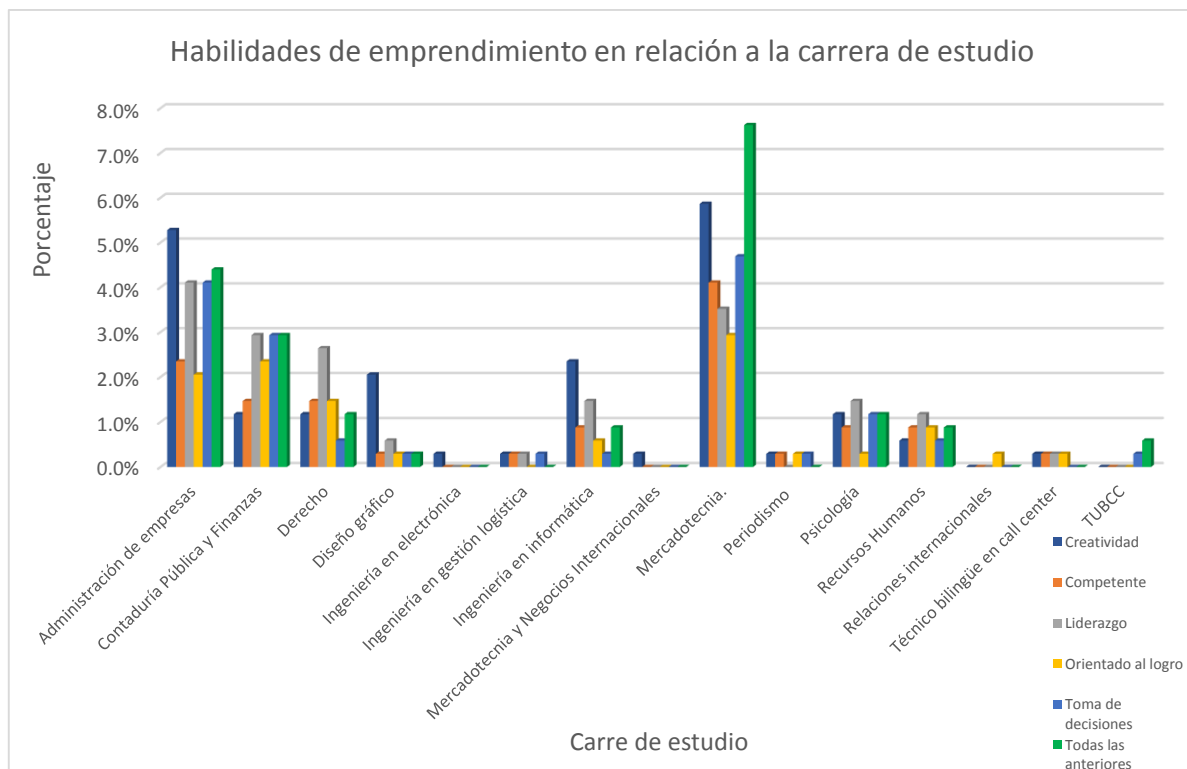


Al relacionar los datos de la población encuestada respecto a qué sector de emprendimiento les gustaría innovar, los resultados en la gráfica anterior demuestran que un 10.6% de las mujeres prefieren hacerlo en el rubro de gastronomía, no obstante, un 10.6% de los hombres prefieren incursionar en la tecnología. Otro rubro que destaca por su preferencia tanto en mujeres y hombres es el de servicios con un 9.4%, seguido por el vestuario y la bisutería con un 8.9% y 6.3% respectivamente, en donde la preferencia se inclina para el sexo femenino.

Tabla 27. Habilidades de emprendimiento en relación a la carrera de estudio

Carrera de estudio	Creatividad	Competente	Liderazgo	Orientado al logro	Toma de decisiones	Todas las anteriores	Total
Administración de empresas	5.3%	2.3%	4.1%	2.1%	4.1%	4.4%	22.3%
Contaduría Pública y Finanzas	1.2%	1.5%	2.9%	2.3%	2.9%	2.9%	13.8%
Derecho	1.2%	1.5%	2.6%	1.5%	0.6%	1.2%	8.5%
Diseño gráfico	2.1%	0.3%	0.6%	0.3%	0.3%	0.3%	3.8%
Ingeniería en electrónica	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
Ingeniería en gestión logística	0.3%	0.3%	0.3%	0.0%	0.3%	0.0%	1.2%
Ingeniería en informática	2.3%	0.9%	1.5%	0.6%	0.3%	0.9%	6.5%
Mercadotecnia y Negocios Internacionales	0.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%
Mercadotecnia.	5.9%	4.1%	3.5%	2.9%	4.7%	7.6%	28.7%
Periodismo	0.3%	0.3%	0.0%	0.3%	0.3%	0.0%	1.2%
Psicología	1.2%	0.9%	1.5%	0.3%	1.2%	1.2%	6.2%
Recursos Humanos	0.6%	0.9%	1.2%	0.9%	0.6%	0.9%	5.0%
Relaciones internacionales	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.0%	0.0%	0.3%
Técnico bilingüe en call center	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.0%	0.0%	1.2%
TUBCC	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.3%	0.6%	0.9%
Total	21.1%	13.2%	18.5%	11.7%	15.5%	19.9%	100%

Gráfico 26. Habilidades de emprendimiento en relación a la carrera de estudio



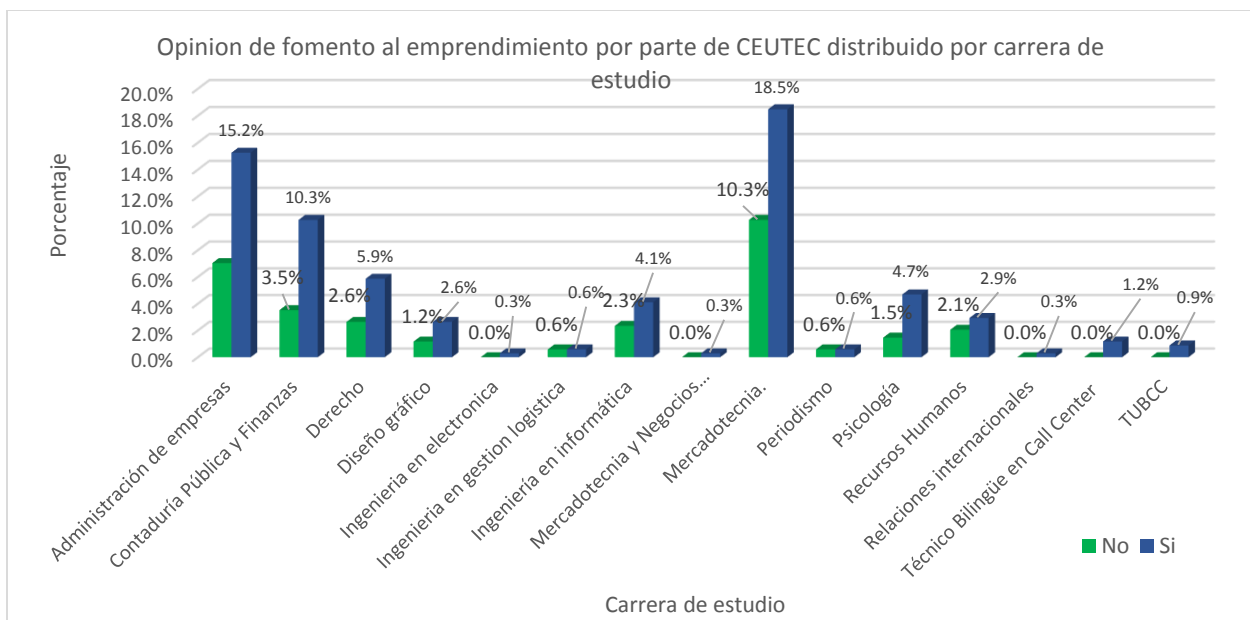
Como se ilustra en la gráfica anterior, los estudiantes que mayores aptitudes consideran tener para incursionar en el emprendimiento están en la carrera de Mercadotecnia, que en términos porcentuales representan un 28.7%, seguidos por los estudiantes de Administración de Empresas con el 22.3%, Contaduría Pública y finanzas con 13.8% y Derecho con 8.5%.

Por otra parte, es importante destacar, que de todas las habilidades enumeradas para que los estudiantes encuestados pudiesen seleccionar, se destaca significativamente la creatividad la cual representa un 21.1% esto influenciando primordialmente por los que estudian Mercadotecnia y Admón. de Empresas, asimismo, un 19.9% de las diferentes áreas de estudio consideran tener todas las habilidades descrita en la pregunta número 3 de la encuesta realizada.

Tabla 28.Opinión de fomento al emprendimiento por parte de CEUTEC por tipo de carrera

Carrera de estudio	No	Si	Total
Administración de empresas	7.0%	15.2%	22.3%
Contaduría Pública y Finanzas	3.5%	10.3%	13.8%
Derecho	2.6%	5.9%	8.5%
Diseño gráfico	1.2%	2.6%	3.8%
Ingeniería en electronica	0.0%	0.3%	0.3%
Ingeniería en gestion logistica	0.6%	0.6%	1.2%
Ingeniería en informática	2.3%	4.1%	6.5%
Mercadotecnia y Negocios Internacionales	0.0%	0.3%	0.3%
Mercadotecnia.	10.3%	18.5%	28.7%
Periodismo	0.6%	0.6%	1.2%
Psicología	1.5%	4.7%	6.2%
Recursos Humanos	2.1%	2.9%	5.0%
Relaciones internacionales	0.0%	0.3%	0.3%
Técnico Bilingüe en Call Center	0.0%	1.2%	1.2%
TUBCC	0.0%	0.9%	0.9%
Total	31.7%	68.3%	100%

Gráfico 27. Opinión de fomento al emprendimiento por parte de CEUTEC por tipo de carrera

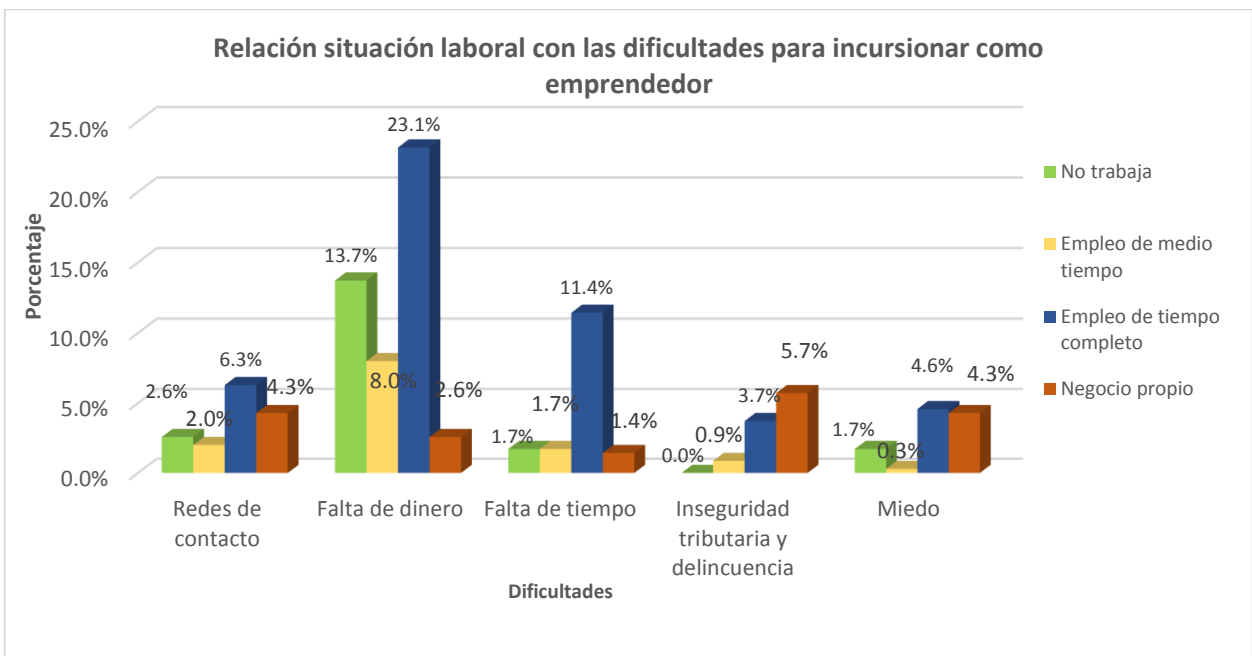


Al analizar las consideraciones de los estudiantes en las diferentes áreas de estudio de la universidad, respecto a si CEUTEC fomenta una cultura de emprendimiento en su campus de estudio, el 68.3% considera que si, este porcentaje está influenciado principalmente por los estudiantes de Mercadotecnia, Administración, Contaduría y finanzas y Psicología (Ver gráfico No. 27). Por otra parte, existe un 31.7% de opinión desfavorable la cual representa una oportunidad de mejora continua para la universidad para reducir esa población estudiantil que no está al tanto de los programas de emprendimiento que fomenta la universidad.

Tabla 29. Relación situación laboral con las dificultades para incursionar como emprendedor

Tipo de empleo	Tipo de dificultades para emprender					Total
	Redes de contacto	Falta de dinero	Falta de tiempo	Inseguridad tributaria y delincuencia	Miedo	
No trabaja	2.6%	13.7%	1.7%	0.0%	1.7%	19.7%
Empleo de medio tiempo	2.0%	8.0%	1.7%	0.9%	0.3%	12.9%
Empleo de tiempo completo	6.3%	23.1%	11.4%	3.7%	4.6%	49.1%
Negocio propio	4.3%	2.6%	1.4%	5.7%	4.3%	18.3%
Total general	15.1%	47.4%	16.3%	10.3%	10.9%	100%

Gráfico 28. Relación situación laboral con las dificultades para incursionar como emprendedor



Al analizar la situación laboral de la población objeto de estudio en la presente investigación, se constató que la mayor dificultad para incursionar como emprendedor es la falta de dinero el cual representa un total de 47.4% respecto a la situación laboral que viven actualmente. Otro dato importante a señalar, es que existe un 19.7% de estudiantes que actualmente no cuenta con un empleo y de esa tasa de desempleados un 69.6% considero que su mayor dificultad es la falta de dinero.

Por otra parte, existe un 18.3% que cuenta con un negocio propio y dentro su mayor dificultad para emprender en el mismo destaco que es la inseguridad tributaria y delincuencia con un 5.7%, así como, el miedo y la falta de redes de contacto con un 4.3% respectivamente.

6.2 Entrevistas a Expertos

Fecha	Jueves, 6 de Marzo del 2020.
Hora	5:00 pm
Nombre del entrevistado	Ing. Rosales
Profesión del entrevistado	Ing. Químico
Cargo del entrevistado	Coordinador del CEI CEUTEC
Institución:	CEUTEC
Ocupación	Encargado del CEI y docente

Preguntas	Respuestas
Presentación y mencione su papel como encargado de emprendimiento CEUTEC.	Mi nombre es Marco Rosales, soy coordinador de emprendimiento. Actualmente estoy a cargo del centro de innovación que es el espacio de CEUTEC destinado para los emprendedores.
¿Qué considera que limita o fortalece el emprendimiento?	La clave en ambos casos está en el emprendedor. La actitud para reponerse en los fracasos es lo que diferencia entre un emprendimiento que funciona y uno que no. Porque las limitaciones existen independientemente de lo que usted quiera emprender. Todos van a tener las mismas dificultades para crear la empresa entonces que tenga éxito o no, no fue por esas limitantes. Todos necesitan dinero para empezar y algunas empiezan... y las que empiezan unas fracasan y otras tienen éxito. Pero no dependiendo del

	<p>dinero. Entonces está en la actitud del emprendedor a afrontar sus oportunidades o fracasos.</p>
<p>De una breve explicación de que se trata esta área de emprendimiento de CEUTEC</p>	<p>Uno de los ejercees fundamentales de la universidad es el emprendimiento esta desde la misión y visión de la universidad. Se ha destinado como uno de los pilares fundamentales apoyar y esa es la razón por la cual se ha invertido en el espacio físico del centro de emprendimiento en la sede de prado y en la contratación de una persona permanente para dirigirlo, que en este caso soy yo. Entonces la universidad está altamente comprometida sobre todo porque su inicio, el centro de emprendimiento es un espacio que es gratuito para apoyar a emprendedores de CEUTEC, egresados y colaboradores.</p>
<p>¿Cómo ha sido potenciado?</p>	<p>Hay todo un plan de comunicación, capacitación y seguimiento. Actualmente todavía está en la fase de planeación, no es funcional. Pero, lo que está en miras es que vamos a empezar abriendo el espacio que es lo que actualmente hay. Usted se acerca, hace un proceso de selección y nosotros le apoyamos con accesoria, en la parte de marketing, finanzas, legal y diseño. Entonces de momento no hay ninguna restricción. De momento la idea de negocios o los rubros o áreas que queremos impulsar, sino que actualmente estamos empezando todas son bienvenidas. Indistintamente de que usted tenga un emprendimiento activo o no entonces hay apertura aquí.</p>

<p>¿Qué resultados han visto por parte de los estudiantes?</p>	<p>Bien. Habría que ver la medida que la universidad tenga para esto. La universidad tiene previsto, tener un alcance mínimo de apoyar al menos unos 6 proyectos. Esa fue nuestra meta el año pasado. Tener al menos 6 proyectos que estuvieran activos en el centro y logramos 9. Digamos que un despunte fue uno de los emprendedores que es el ganador de Honduras startup de la edición del 2019 del primer lugar con la creación de un dispositivo de detección de gas LPG digital. Así como hay detectores de humo, sorpréndanse no hay detectores de GAS. A pesar de que todas las cocinas de los restaurantes son de gas. Estamos hablando que un restaurante tiene gran impacto y gran capacidad. El diseño uno y es estudiante de electrónica de CEUTEC, tiene experiencia en esto y se metió. Tiene un premio como de 150 mil L no se lo ha hecho efectivo pero se lo gano.</p>
<p>¿Este centro funciona de la misma manera con el de san pedro sula? ¿Se apertura ron al mismo tiempo?</p>	<p>En San Pedro Sula, lleva más tiempo funcionando. Además de que tiene mucho más alcance por varios factores. Uno por los directores que tienen que tienen experiencia y que se han apoyado en el cometió de emprendimiento y permite que varias personas estén ahí. No que solo una persona lo esté como en Tegucigalpa. Pero digamos que técnicamente funcionan igual. Este año 2020 también como una réplica de San Pedro también creado con los funcionamientos y por eso hacemos 6 personas encargados para que esto salga adelante.</p>

<p>¿Qué beneficios aporta el CEI a los estudiantes de CEUTEC?</p>	<p>Principalmente está el acceso a las accesorias y a las conferencias que nosotros organizamos. La posibilidad de reservar el espacio físico del centro de emprendimiento ya sea para una reunión de trabajo, con socios. Una reunión con inversionistas o simplemente para venir a trabajar en sus proyectos. Luego utilizar la marca (CEUTEC) para sus presentaciones y para sus postulaciones.</p>
<p>¿Estas capacitaciones son abiertas para todo el que quiera emprender?</p>	<p>Son exclusivas para los que estén inscritos. Hay que estar inscritos para gozar de estos beneficios. Hay eventos de la universidad que son abiertos de emprendimiento que son libres para todos. Pero la capacitación si es exclusiva para los que se inscriban.</p>
<p>¿Cómo se puede inscribir un estudiante?</p>	<p>Llena un formulario y le hacemos una entrevista en donde lo principal que buscamos no es una eliminación ni ningún concurso. Aquí evaluamos si ¿Somos nosotros lo que el emprendedor busca? O necesita algo más profundo que esta fuera de nuestras manos o es un emprendedor que no tiene la decisión todavía de emprender pronto. En ese caso no aplicaría para trabajar con nosotros.</p>
<p>¿Por qué cree usted que no hay emprendimiento tecnológico?</p>	<p>Si hay emprendimiento tecnológico, lo que no hay son buenos modelos de negocios para esos proyectos. El modelo de negocio tiene que tener claro cuáles son las fuentes de generación de ingresos.</p>

<p>¿Cómo recomienda usted que los emprendedores se financien?</p>	<p>Bueno les tengo que hablar desde la perspectiva del financista. Ustedes tienen que trabajar con dinero prestado simple. Pero no siempre se puede. Si las grandes corporaciones lo hacen y es diversificar el riesgo. Es hacer que el dinero tenga el menor costo posible. El dinero con menor costo posible es el dinero que no es mío. Pero, para generar esa confianza entonces usted necesita primero clientes. Desde cualquier perspectiva pequeña escala, micro escala, cualquier perspectiva. Usted consiga clientes y los clientes le van a generar los fondos que es lo que usted necesita para avanzar. Si usted espera a tener dinero para poder empezar entonces nunca va a empezar. Todos ocupamos un capital semilla pero si usted tiene a quien venderle una idea primero y esa persona va a confiar en usted entonces eso fue más valioso que esperar 10 años por el dinero.</p>
<p>¿Qué visión recomienda que el área de emprendimiento debe de tener para dichos emprendedores?</p>	<p>Nosotros debemos de cambiar la visión que tenemos de empresas que es pulperías. O sea comercializar un producto, almacenar y dárselo. Debemos migrar a la resolución de productos. Identificar situaciones y necesidades que estén insatisfechas. Que puedan ser cubiertas y hacer alianzas. Esa visión distinta que abordamos de una necesidad es lo que hará la diferencia.</p>
<p>¿Cree usted que CEUTEC estaría dispuesto a proveer recurso para promover más este centro?</p>	<p>El centro de emprendimiento, no tiene ningún presupuesto asignado. Todo lo que hacemos es función de alianzas. Con personas expertas en el tema que puedan darnos asesorías y que no nos cobren. Charlas, capacitaciones o mentores que han tenido éxito en el emprendimiento. Sin embargo, actualmente la universidad está en mira de obtener unos fondos del banco centro americano en donde ellos han acreditado un fidecomiso a unitec por un millón de dólares no reembolsable.</p>

<p>¿Qué debe de hacer un emprendedor para tener la seguridad intelectual de su marca?</p>	<p>Yo creo que la mejor forma de proteger una marca o una idea de negocios es haciéndola, haciéndola crecer. ¿Solo porque coca cola era la más grande, Pepsi no iba a crecer? No. Solo porque espresso es la más grande, usted no va a vender café? Usted puede ser la segunda más grande. Si alguien hubiera patentado la idea de vender café nadie más hubiera puesto negocios de café.</p>
---	---

Fecha	15/Marzo/20
Hora	5:00 pm
Nombre del entrevistado	Licenciada. Sandra Benegas
Profesión del entrevistado	Licenciada. En Mercadotecnia
Cargo del entrevistado	Docente
Institución:	CEUTEC
Ocupación	Docente

Preguntas	Respuestas
Prestación y mencione el enfoque que está dando en la clase de generación de empresas.	Buen día mi nombre es Sandra Benegas docente de clase generación de empresas II. El enfoque de la clase que el alumno tenga presente la importancia de emprender tomando en cuenta las características del emprender como conocer al mismo, sus fortalezas, sus puntos a mejorar. Se apoya a los estudiantes a desarrollar su talento y proporcionarles todo para que realicen sus metas.
Describa que fortalezas y debilidades tiene el emprendimiento para usted	Las fortalezas son bien importantes pues genera empleos, el desarrollo de valores y actitud. Dentro de las debilidades tenemos lo que es el riesgo, las pocas fuentes de financiamientos, excesivos tramites y falta de planeación
De una breve explicación de que se trata esta clase de CEUTEC.	El curso está estructurado en dos grandes bloques: metodología para una empresa emergente y el modelo de negocios para comprender un plan de negocios. El objetivo de clase consiste precisamente en el emprendedor pueda elaborar el proceso para empresas emergentes que pueda estructurar un plan de negocios esbelto con KIP y ciclos de interacción para el capital de riesgos en el ecosistema de emprendedores más desarrollados.
¿Cómo aporta esta clase a los estudiantes para que tengan el deseo de emprendimiento?	Bueno, fomentar el emprendimiento en los estudiantes es importante para ver su autonomía y la superación ante la vida. Por lo cual se le brinda los conocimientos necesarios y puedan emprender en las áreas que ellos se propongan. En la clase se evalúa un proyecto que es evaluado por empresarios en la actividad de tu marca emprendes, de igual forma se realizan diferentes actividades y

	<p>talleres de ex alumnos emprendedores que hoy en día cuentan con empresas desarrolladas.</p>
<p>¿Porque cree esta clase sea necesaria para todas las carreras?</p>	<p>Pues básicamente recordemos que el emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente y ser independientes y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas. Lo cual implica desarrollar una cultura de emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes. Haciendo referencia a la economía de nuestro país, es importante que todos independientemente de la carrera que estudiamos debemos de emprender y tener opciones para generar ingresos en caso de no tener empleo.</p>
<p>¿Qué tan importante cree usted que es para la universidad tener área de emprendimiento?</p>	<p>Pues es de suma importancia desarrollar el área de emprendimiento por medio del CEI de CEUTEC ya que por medio de esto fomentamos el emprendimiento tomando en cuenta los altos niveles de desempleo. Esto ha creado en las personas la necesidad de generar sus propios recursos y de pasar a ser empleados a ser empleadores.</p>
<p>¿Por qué considera usted que no hay emprendimiento tecnológico?</p>	<p>Básicamente es más bajo el emprendimiento en el área de tecnología por el tema de capital. Ahora los emprendedores no tienen la capacidad de emprender cuando se trata de proyectos tecnológicos. Es necesario que exista una estructura organizada de inversores. Se necesita bastante capital, fondos y todo ello hace que sea más bajo la parte de emprendimiento tecnológico. Recordemos de igual forma que el área de emprendimiento de tecnología es de suma importancia porque sin innovación no hay futuro.</p>

<p>¿Cuáles considera que son los mayores obstáculos para el emprendimiento?</p>	<p>Los mayores obstáculos son, desconocer los apoyos que se dan a los emprendedores, el mal posicionamiento que se le dé al proyecto que se elija, la falta de convencimiento. Elegir un buen equipo de trabajo esto puede ser de las variables que se debe afrontar un proyecto y la falta de capital a iniciar.</p>
<p>¿En su opinión en un futuro cuanto porcentaje de actividades será implementada para el área de emprendimiento de CEUTEC?</p>	<p>No tengo una respuesta exacta. Creo que quien debería de responder es el centro de emprendimiento.</p>
<p>¿Me puede dar una descripción en general de los casos de emprendimiento por la clase de generación de empresas?</p>	<p>Por lo general en CEUTEC los proyectos se desarrollan en su mayoría en la parte tecnológica recordemos que estos no se ponen en función verdad, pero si se desarrollan en base a temas tecnológicos. También con temas desarrollados donde el alumno ya tiene conocimientos previos como empresas familiares o empresas anteriores.</p>
<p>¿Qué consejos o recomendaciones da a los estudiantes que quieren emprender?</p>	<p>En primer lugar, trabajar en lo que a uno le importa, es decir no cabe duda que manejar un negocio requiere tiempo. Steve Jobs, decía que la única manera de estar satisfechos en la vida es trabajar en algo que realmente creemos otra es aprender de los errores. Muchos de los emprendedores aseguran que aprendieron de los fracasos. Cuando aprendes de tus errores, te acercas más al éxito. Otro aspecto es conocer al consumidor para saber cómo darles la solución que buscas. Aprender de las quejas. Las mayores quejas son las fuentes de un emprendedor. Entender la industria es la clave del éxito.</p>

<p>¿En sus años de experiencia en el tema en qué nivel cree usted que está el emprendimiento hoy en día?</p>	<p>Pues el emprendimiento hoy en día ha ganado gran importancia por la necesidad de las personas. El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente.</p>
--	--

Preguntas	Respuestas
<p>¿Cuál es su función en la organización que labora actualmente?</p>	<p>Coordinador del programa de Honduras Star Up.</p>
<p>¿Cuántos años tiene de laborar en la empresa? ¿Qué cargos ha ocupado en su organización?</p>	<p>Yo cumpla 3 años de estar con Honduras Star Up, en agosto de este año. Antes era asistente del proyecto. Soy administrador de empresas y mi rubro es el hotelaría. Trabaje 12 años gerencia hoteles y otras cosas. Después vine aquí, a realizar un evento que es el Honda Camp que es un campamento tecnológico de tres días continuos. Vine para la produjo de ese evento y luego me quedé. El programa “Honduras StaUp” es el programa que está diseñado para ayudar a los emprendedores del país. Es el programa más grande y el que más capital semilla puede dar.</p>
<p>¿Cree usted que el emprendimiento es de importancia y traiga un valor agregado en la economía del país?</p>	<p>Si, la verdad es que el emprendimiento es la nueva economía, lo que pasa es que nosotros como con todo lo tenemos rezagado. Por ejemplo, la tecnología cuando está entrando aquí como nuevo, ya en otro país ya no es lo más nuevo. Un ejemplo claro y sencillo es Intel con los procesadores. Por ejemplo, acá cuando recién lanzan el I9 en china, acá todavía no lo</p>

	<p>mandan, no es permitido. Aquí viene a dar todo lo anterior y lo venden como nuevo. Es más, uno no encuentra localmente computadoras con procesadoras más nuevos porque no los tienen. Igual es con el emprendimiento.</p>
<p>¿Ejerce su profesión? ¿Desde cuándo están con este proyecto?</p>	<p>Si.</p>
<p>¿Desde cuándo están con este proyecto?</p>	<p>Desde el 2016. El I7 como tal esta desde el 2014. Pero el proyecto de Honduras Star Up esta desde el 2016.</p>
<p>¿De qué se encarga el i7?</p>	<p>El instituto hondureño de tecnología e innovación nace de luego de una des configuración del sistema nacional de ciencia del sanase. Luego se convierte en i7. Pero de manera sencilla, nosotros tratamos de hacer la vinculación para el gobierno de todo lo que tenga que ver con tecnología e innovación. Si ustedes entran a la página, hay varias líneas de apoyo que tiene el i7. Honduras Start Up es una. Después tenemos los proyectos de innovación aplicada, tenemos el concurso nacional de ciencia y tecnología. También está el banco de tecnología, que básicamente está monitoreando las tendencias que hay que fijarse. En que tecnológica hay que trabajar en la región que de aquí a 3 años va a romper en el mercado.</p>

<p>Describa el proceso del start up.</p>	<p>Nosotros abrimos inscripciones. Cualquier puede participar con nosotros. No hay límite de edad, ni de nivel de educación. El único que es si es menor de edad tiene que tener un aval mayor de edad que lo acompañe en el proceso. Extranjeros también pueden participar siempre y cuando tengan su carne de residente. Comienza con las inscripciones. Es en línea (hondurasstartup.com) no tiene ningún costo. Todo lo que nosotros hacemos es gratuito. El nombre completo del programa es: Nuevos empleos a través de proyectos digitales con jóvenes. Como proyecto piloto se inició con más de 700mil inscripciones de proyecto postulantes. A final quedaron 5 mil jóvenes. Que llevábamos ya 4 millones de Lempiras. El I7 lo organiza.</p>
<p>¿Cuál es el objetivo general del proyecto?</p>	<p>La generación de nuevos empleos con ideas propias en el ámbito tecnológico en desarrollar proyectos en alto potencial de emprendimiento mediante el financiamiento y puesto en marcha. Considerando que el proyecto consiste en generar ideas de negocio en estas áreas: Soluciones de software, robótica, aplicaciones móviles, economía naranja, plataforma web.</p>
<p>¿Quiénes se pueden postular?</p>	<p>Toda persona natural hondureña. Mayores de 18 años. Si es menor, llevar a un aval. Si está viviendo en otro país deberá tener su carnet de residente. Es decir, usted puede tener a alguien en china trabajando con usted siempre y cuando el líder sea hondureño. Como líder de equipo solo uno podrá, este es aquel que va a representar todo el proyecto ante el I7. Opcionalmente la participación de hasta 5 personas y como mínimo de 3. Esto se hace porque emprender solo es bien complicado. Si se puede. Pero, si usted viene solo y se lanza, le va bien pero usted no puede ser todo. Administrador, contador, community manager. Va a llegar un punto que no va a poder. Siempre se debe tratar de tener un equipo multifacético.</p>

<p>¿Quiénes no pueden participar?</p>	<p>Empleados, ejecutivos y funcionarios de la institución organizadora y familiares de esto. Personas con delitos y juicios pendientes. Haberse declarado en quiebra mientras no fueron rehabilitados. Aquellas Starups, que están participando con el mismo equipo e idea en otro programa de apoyo de capital semilla en el país. Sociedades mercantiles. Emprendimiento que ya hayan recibido capital semilla o premios en otros eventos y aquellos equipos que ya ganaron en ediciones anteriores.</p>
<p>En sus años de experiencia, trabajando con emprendimiento. ¿Por qué considera usted que un producto debe ser patentado?</p>	<p>Todo se debe de patentar. Pero, aquí hasta en eso estamos atrasados. Si existe el proceso. Si está el IP el departamento de marcas y patentes. Nosotros hemos trabajado con ellos para ver si pueden utilizar el nombre que quieren y ver registros de marca para que no haya un impedimento a la hora de constituir ETC. Pero, ellos trabajan específicamente eso, “marcas” y patentes de construcción casi. Están trabajando en pos, de que sucede con propiedad intelectual, con códigos de software, con programación... Sí, yo estoy creando algo nuevo debo protegerme de que no me quieran copiar. Pero, una cosita que yo cambie se puede copiar. Por eso es que hay un montón de réplicas. Por ejemplo, cambian el empaque, una letra, una cosa. Pero, también es la persona. Por ejemplo, Tesla. Tesla todas sus patentes las hizo libres, que cualquier persona pudiera utilizar y desarrollarlas. Muchas veces que haya una patente no significa que esta el producto terminado. En Europa hay un exceso de registro de patentes no terminados. Solo la patentan pero nunca la desarrollan. En el mundo de los negocios si es bueno tener patentado su marca, su producto, su proceso. Porque usted arranca haciendo algo un mes después ya hay alguien haciendo lo mismo. Esto lo ven al nivel nacional e internacional.</p>

¿Qué opina del emprendimiento tecnológico en Honduras?

La tecnología es lo que marca el nuevo horizonte es lo que va a determinar, si vamos a progresar o no. Uno escucha “que ahora todo viene automatizado” “Que los robots son los que a construir” Que nosotros nos vamos a quedar sin trabajo. El emprendimiento tecnológico es el futuro. Tenemos que empezar cambiando la mente de que es tecnología porque aquí cuando escuchan emprendimiento tecnológico, solo saben pensar: “Aplicaciones móviles” “Páginas web” “Video juegos” pero no. Tecnología es, automatizaciones, industrias, ciencias de materiales, tecnología de comunicación (celulares, impresiones, computadoras) más allá de apps. Estas aplicaciones son las que empiezan a re-definir y a moldear la nueva economía. Por ejemplo: ¿Qué estaba pasando en china antes del coronavirus? La banca tradicional estaba desapareciendo. Los chinos ya no van al banco hacer fila a depositar dinero. No andan billetes en papel. Los chinos usan billeteras electrónicas. Allá es raro ver que manejen efectivo, que manejen tarjetas. Ya está viniendo esto a Honduras. Están forzando a los bancos. Uno lo ve como “WOW” pero, ya paso en el mundo hace mucho tiempo. Por dar un ejemplo: Davivienda. “Puedes retirar dinero, aunque no andes tu tarjeta, ingresando este código” Bac, ya días lo venía haciendo.

6.3 Hallazgos

6.3.1 En el emprendimiento podemos ver varias fortalezas una de ellas es que genera empleos, aporta a la economía del país, el desarrollo de valores y creatividad. El riesgo es una debilidad del emprendimiento ya que no todos están dispuestos a hacerlo y las pocas fuentes de financiamientos.

6.3.2 La clase de generación de empresas fomenta el emprendimiento en los estudiantes. Se les brinda el conocimiento necesario y puedan emprender en el área que ellos deseen. Se les da las estrategias y en la clase se evalúa un proyecto que es evaluado por empresarios. Esto fortalece su seguridad y ayuda a que los estudiantes de CEUTEC deseen emprender.

6.3.3 El emprendimiento tecnológico es más bajo el emprendimiento en esta área de tecnología por el tema del capital. Los emprendedores no tienen la capacidad de emprender cuando se trata de proyecto tecnológicos, se necesita fondos y capital.

6.3.4 Los emprendedores se deben financiar con dinero prestado. Las grandes corporaciones lo hacen y es diversificar el riesgo. Haciendo que el dinero tenga el menor costo posible.

6.3.5 La seguridad intelectual, una buena forma de protegerla es haciéndola crecer.

6.3.6 El CEI es el espacio de CEUTEC destinado para emprendedores. Aporta varios beneficios. Entre ellos está el acceso a las asesorías y a las conferencias que se organizan. La posibilidad de reservar el espacio físico del centro de emprendimiento ya sea para una reunión de trabajo con

sonido, una reunión con inversores o para que vayan a trabajar en su proyecto de emprendimiento también. Pueden utilizar la marca (CEUTEC) para sus presentaciones y sus postulaciones.

6.3.7 Los mayores obstáculos del emprendimiento son, desconocer los apoyos que se dan a los emprendedores, el mal posicionamiento que se le dé al proyecto que se elija, la falta de convencimiento. Elegir un buen equipo de trabajo esto puede ser de las variables que se debe afrontar un proyecto y la falta de capital a iniciar.

6.3.8 El emprendimiento hoy en día ha ganado gran importancia por la necesidad de las personas. El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente.

CAPÍTULO VII CONCLUSIONES

- Entre los estudiantes encuestados de (CEUTEC) de las diferentes carreras ubicadas en las diferentes sedes de la ciudad de Tegucigalpa, el 96.4% indicaron que si están interesados en emprender una idea de negocios.
- Según los resultados arrojados por las encuestas realizadas, tanto hombres como mujeres determinaron que el sector de servicios, gastronomía y tecnológico son los más destacados entre los alumnos de (CEUTEC).
- De acuerdo a los programas de fomento al emprendimiento en CEUTEC el 53.2% de los estudiantes de las diferentes carreras no tienen conocimiento sobre ellos.
- Por medio de los resultados se identificó que el 82.1% de los alumnos no conocen el centro de emprendimiento e innovación para emprendedores (CEI).
- Se logró identificar por medio de las cruces de variables que la situación laboral de los estudiantes de CEUTEC de acuerdo al género que un 27.4% de mujeres y un 21.7% de hombres del 100% de la población encuestada trabajan a tiempo completo.
- El 67.6% de los encuestados menciona que la clase de generación de empresas los ha motivado a emprender una idea de negocio.

- Las entrevistas realizadas a los expertos, dieron a conocer que existen diferentes programas que ayudan a aquellos que quieran emprender el CEI (CEUTEC), Startup, programa patrocinado por el gobierno de Honduras donde se ofrece hasta 1,000,000.00 de lempiras de financiación, para apoyar a cada emprendedor a darle forma a su idea de negocio.

CAPÍTULO VIII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a CEUTEC que 96.4% de los alumnos se pueda segmentar en la universidad y a través de esto, se pueda desarrollar capacitaciones, foros y charlas que los apoyará en el proceso de su idea de negocio.
- Se le sugiere al CEI que puedan tomar en consideración estos datos y que a través de esto puedan desarrollar un programa de emprendimiento orientado a los servicios y a la tecnología.
- Se recomienda a CEUTEC utilizar herramientas de mercadeo para poder llegar a ese 53.2% que desconocen sobre los programas y las ferias de emprendimiento a través de correo electrónico, docentes, whatsapp y redes sociales.
- El 82.1% de los estudiantes no tienen conocimiento del CEI. Se aconseja que puedan brindar una charla general de emprendimiento en las clases generales de la universidad. Con esta iniciativa se logrará que estudiantes lo conozcan y sean parte de ello.
- Se le recomienda al CEI establecer equipos de trabajo para diversificar el riesgo y así el 49.1% de los estudiantes que trabajan a tiempo completo puedan tomar el riesgo de emprender.

- El 67.6% de los estudiantes opinan que la clase de Generación de Empresas les ha ayudado para emprender. Se recomienda a los docentes seguir desarrollando estrategias para que los alumnos puedan ser capacitados para crear su Mypime.
- Se sugiere al CEI crear una alianza que informe a los alumnos de CEUTEC los diferentes programas que el gobierno ofrece para financiamiento por medio de charlas dadas por ellos en las instalaciones de CEUTEC.

Cuadro de conagración objetivos y conclusiones

Título	Objetivos específicos a alcanzar	Conclusiones	Recomendaciones
Variable dependiente Nivel de emprendimiento Emprendimiento en Latinoamérica Emprendimiento en el mundo Emprendimiento en Honduras	1. Analizar el nivel de emprendimiento que tiene los estudiantes de la universidad CEUTEC en la ciudad de Tegucigalpa.	Entre de los estudiantes encuestados de (CEUTEC) de las diferentes carreras ubicadas en las diferentes sedes de la ciudad de Tegucigalpa, indicaron que si están interesados en emprender, pero se descubrió que solo el 28% de los estudiantes están emprendiendo pero en su mayoría nunca fueron motivados por algún programa de la universidad, cabe destacar muchos nunca han escuchado el Centro de Emprendimiento e Innovación de (CEUTEC).	Generar y buscar maneras de saber explotar el potencial de los estudiantes de las diferentes carreras que deseen emprender ya que son muchos los estudiantes que lo consideran importante.
Generación de ideas Técnicas generación de ideas	2. Identificar ideas de negocios desarrolladas por estudiantes de CEUTEC en la ciudad de Tegucigalpa	Según los resultados arrojados por las encuestas realizadas, tanto hombres como mujeres determinamos que el sector servicios, tecnológico y Gastronómico. Son los más populares entre los alumnos de (CEUTEC) para emprender, aunque dentro de las dificultades más relevantes que tienen los alumnos de CEUTEC para formar su negocio en estos sectores es la falta de dinero.	Definir muy bien en que sectores se pueden crear alianzas con inversionistas privados , para crear programas como las startup, que ayuden a fomentar y darle forma a las ideas tecnológicas y de servicios que los estudiantes deseen llevar a cabo.
Habilidades de emprendimiento Orientación al logro Medición del riesgo Liderazgo Gestión del riesgo Ser complemento	3. Analizar las habilidades que tienen los estudiantes de CEUTEC para desarrollar sus habilidades de emprendimiento	Las diferentes habilidades que se encontraron en los diferentes estudiantes indica que más de la mitad considera el liderazgo y la creatividad como parte de su personalidad, para ser un emprendedor. Hablamos más del 53% de los encuestados.	Promover la cultura de emprendimiento en los estudiantes y ayudarlos a desarrollar sus habilidades, en especial aquellas que más probabilidades tienen de perfeccionar más fácilmente y llegar a utilizarlas en la vida de emprendedor que lleven a cabo.
Estado de financiamiento Industria de soporte Financiamiento Articulación Institucional Mentalidad y cultura Sistema educativo Programas de formación en la universidad Formación de emprendimiento (UNAH) Centro de emprendimiento (CE) Emprendimiento Gerencial (UTH) HUB de emprendimiento (UNITEC)	4. Identificar la influencia que tiene CEUTEC en la formación de nuevos emprendedores	La influencia que tiene CEUTEC en la formación de estudiantes emprendedores es poca el 53.2% no conoce los programas de fomento al emprendimiento de CEUTEC. El 81.2% no conoce el Centro de Emprendimiento e Innovación (CEI) y la mayoría de estudiantes más de la mitad menciona que la clase de Generación de empresas no lo ha ayudado a emprender.	Reconocer e identificar a aquellas personas que tengan una idea de negocio, y poder invertir en ellos para que puedan ser pilares dentro de la sociedad, generen empleos y contribuyan a la economía del país y de esa manera también motiven a otros estudiantes a poder desarrollar sus ideas.
Acceso al financiamiento Financiamiento al sector microeconómico Destino final de los recursos Desembolsos del BCIE Tasas de interés Fuente de recursos	5. Conocer las fuentes de acceso al financiamiento que tienen los estudiantes de CEUTEC para emprender	Las entrevistas realizadas a los expertos, dieron a conocer que si existen diferentes programas que ayudan a aquellos que quieran emprender, por ejemplo el CEI, el HUB en UNITEC, entre otros programas fuera de CEUTEC, como por ejemplo Honduras Startup, programa auspiciado por el gobierno de Honduras donde se ofrece hasta 1000,000 de lempiras de financiación, para apoyar a cada emprendedor a darle forma a su idea de negocio.	Implementar alianzas con instituciones y publicas con el sentido de que se cree un fondo de inversión con el cual se pueda apoyar económicamente a los estudiantes que deseen emprender, ya que el desafío más grande al cual se enfrenta un estudiante es el no contar con recursos suficientes.
Innovación Significado de innovación tecnología Innovación en servicios Innovación social	6. Proponer estrategias de innovación empresarial que permitan desarrollar el emprendimiento en los estudiantes de CEUTEC	En cuanto a las estrategias que serán de gran utilidad en CEUTEC, como herramienta, para mejorar en cuanto a motivar, ayudar a crear oportunidades esta: por ejemplo, concientizar y hacer más énfasis en despertar en los alumnos esa sed de emprender a través de capacitaciones o charlas impartidas por expertos, también hacer más énfasis en publicidad al Centro de Emprendimiento e Innovación (CEI), que se encuentra en la sede de CEUTEC Prado en Tegucigalpa.	Capacitar en áreas que ayuden a desarrollar las destrezas de los alumnos, en el ámbito de las diferentes tecnologías, de servicios y otras áreas de innovación.

CAPÍTULO IX. BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar, C. Y. (04 de abril de 2014). *file:///C:/Users/user/Downloads/*. Obtenido de Universidad autonoma de Honduras : *file:///C:/Users/user/Downloads/TESIS%20IMPACTO%20SOCIAL%20MICRO%20%20UNAH.pdf*
- Amaya, L. (29 de Mayo de 2008). *https://repositorio.cepal.org/*. Obtenido de *https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/25541/LCMEXR827SEM1334_es.pdf?sequence=1*
- Banco Mundial. (Mayo de 2016). *www.sice.oas.org/*. Obtenido de Estrategia De Fomento Al Emprendimiento De Honduras: *http://www.sice.oas.org/SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf*
- CEUTEC. (9 de Septiembre de 2019). *www.hub.unitec.edu*. Obtenido de Emprendimiento e Innovación (CEI) en su Sede Prado: *https://hub.unitec.edu/eventos/ceutec-inaugura-centro-de-emprendimiento-e-innovacion-cei-en-su-sede-prado/*
- contigo, B. (22 de Diciembre de 2014). *Banesco contigo* . Obtenido de *http://blog.banesco.com/*: *http://blog.banesco.com/liderazgo-y-emprendimiento/*
- Delgado Caramutti, A. M. (Lunes de Febrero de 2018). *www.repositorio.uss.edu*. Obtenido de *www.repositorio.uss.edu*: *http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/4156/1/Delgado%20Caramutti%20-%20Nu%20C3%B1ez%20Vera%20Pierina%20Mirella.pdf*.
- Entrepreneur. (03 de Febrero de 2020). *https://www.entrepreneur.com/*. Obtenido de *article/267366*: *https://www.entrepreneur.com/article/267366*

- Hernandez, S. R. ((2004)). Metodologia de la Investigacion . En C. Sampieri. Mexico :
<https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>.
- Hernandez, S. R. ((2008)). Enfoque Mixto. *Metodologia de la investigacion*, 536.
- ICEB. (18 de Diciembre de 2018). <https://www.iceb-edu.com/blog>. Obtenido de emprendimiento-america-latina-la-formacion-la-palanca-cambio: <https://www.iceb-edu.com/blog/emprendimiento-america-latina-la-formacion-la-palanca-cambio>
- La Gaceta. (2018 de Noviembre de 2018). <https://www.creditosolidario.hn/>. Obtenido de DECRETO EJECUTIVO NÚMERO PCM- 070-2018 :
https://www.creditosolidario.hn/csfrontend/csweb/assets/pcm/PCM_4_FORTALECIMIENTO_DEL%20PROGRAMA_70-2018.pdf
- Mariño, W. (22 de Junio de 2016). www.repositorio.uasb.edu.ec. Obtenido de El proceso de generación de ideas innovadoras:
<http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5958/1/08-PV-Mari%C3%B1o.pdf>
- Moya, D. P. (2 de Agosto de 2017). <https://www.emprender-facil.com/>. Obtenido de cuales-son-las-competencias-de-un-emprendedor/: <https://www.emprender-facil.com/cuales-son-las-competencias-de-un-emprendedor/>
- PROHONDURAS. (2018). www.sice.oas.org/. Obtenido de Estrategias de Fomento al Emprendimiento en Honduras:
http://www.sice.oas.org/SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf
- Pyme.es. (18 de Diciembre de 2019). www.pyme.es. Obtenido de en-el-mundo-del-emprendimiento/: <https://www.pyme.es/en-el-mundo-del-emprendimiento/>

- Rivera Montes, A. (2018). *sice.oas.org*. Obtenido de SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf:
http://www.sice.oas.org/SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf
- Sampieri, R. (2004). Metodología de la investigación . En C. F. Roberto Sampieri, *Definición del alcance del estudio* (pág. 91). Mexico: <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>.
- Sampieri, R. (2004.). Diseños transversal. En c. Sampieri, *Metodología de la investigación* (págs. 154,155). Mexico : 6ta Edición .
- UNAH. (2020). <https://emprende.unah.edu.hn/>. Obtenido de Programa de Formación en Emprendimiento: <https://emprende.unah.edu.hn/portafolio/programa-de-formacion-en-emprendimiento>
- UNITEC. (2 de Marzo de 2018). <https://blog.unitec.edu/>. Obtenido de HUB de Emprendimiento, un espacio destinado a la incubación de empresas líderes:
<https://blog.unitec.edu/2018/03/02/unitec-inaugura-nuevo-espacio-para-la-creacion-de-empresas/>
- UTH. (16 de Enero de 2019). <https://iconosmag.com/>. Obtenido de UTH lanza nueva licenciatura para forjar emprendedores de alta calidad: <https://iconosmag.com/categoria-actualidad/categoria-honduras-504/licenciatura-en-emprendimiento-gerencial-uth/>
- Vargas, J. (2008). *Fuentes primarias y secundarias*. Costa Rica .
- Zuckerberg, M. (07 de abril de 2020). <https://www.emprendedores.es/>. Obtenido de www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a77709/habilidades-emprendedor-exito

Zuluaga, J. C. (24 de Febrero de 2010). <http://www.economia.unam.mx/>. Obtenido de Emprendimiento e Historia Empresarial: http://www.economia.unam.mx/cladhe/registro/ponencias/340_abstract.pdf

Aguilar, C. Y. (04 de abril de 2014). <file:///C:/Users/user/Downloads/>. Obtenido de Universidad autonoma de Honduras : <file:///C:/Users/user/Downloads/TESIS%20IMPACTO%20SOCIAL%20MICRO%20%20UNAH.pdf>

Amaya, L. (29 de Mayo de 2008). <https://repositorio.cepal.org/>. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/25541/LCMEXR827SEM1334_es.pdf?sequence=1

Banco Mundial. (Mayo de 2016). www.sice.oas.org/. Obtenido de Estrategia De Fomento Al Emprendimiento De Honduras: http://www.sice.oas.org/SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf

CEUTEC. (9 de Septiembre de 2019). www.hub.unitec.edu. Obtenido de Emprendimiento e Innovación (CEI) en su Sede Prado: <https://hub.unitec.edu/eventos/ceutec-inaugura-centro-de-emprendimiento-e-innovacion-cei-en-su-sede-prado/>

contigo, B. (22 de Diciembre de 2014). *Banesco contigo* . Obtenido de <http://blog.banesco.com/>: <http://blog.banesco.com/liderazgo-y-emprendimiento/>

Delgado Caramutti, A. M. (Lunes de Febrero de 2018). www.repositorio.uss.edu. Obtenido de www.repositorio.uss.edu:

<http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/4156/1/Delgado%20Caramutti%20-%20Nu%20C3%20B1ez%20Vera%20Pierina%20Mirella.pdf>.

Entrepreneur. (03 de Febrero de 2020). <https://www.entrepreneur.com/article/267366>: <https://www.entrepreneur.com/article/267366>

Hernandez, S. R. ((2004)). Metodologia de la Investigacion . En C. Sampieri. Mexico : <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>.

Hernandez, S. R. ((2008)). Enfoque Mixto. *Metodologia de la investigacion*, 536.

ICEB. (18 de Diciembre de 2018). <https://www.iceb-edu.com/blog>. Obtenido de emprendimiento-america-latina-la-formacion-la-palanca-cambio: <https://www.iceb-edu.com/blog/emprendimiento-america-latina-la-formacion-la-palanca-cambio>

La Gaceta. (2018 de Noviembre de 2018). <https://www.creditosolidario.hn/>. Obtenido de DECRETO EJECUTIVO NÚMERO PCM- 070-2018 : https://www.creditosolidario.hn/csfrontend/csweb/assets/pcm/PCM_4_FORTALECIMIENTO_DEL%20PROGRAMA_70-2018.pdf

Mariño, W. (22 de Junio de 2016). [www.repositorio.uasb.edu.ec](http://repositorio.uasb.edu.ec). Obtenido de El proceso de generación de ideas innovadoras: <http://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/5958/1/08-PV-Mari%C3%B1o.pdf>

Moya, D. P. (2 de Agosto de 2017). <https://www.emprender-facil.com/>. Obtenido de cuales-son-las-competencias-de-un-emprendedor/: <https://www.emprender-facil.com/cuales-son-las-competencias-de-un-emprendedor/>

PROHONDURAS. (2018). www.sice.oas.org/. Obtenido de Estrategias de Fomento al Emprendimiento en Honduras:

- http://www.sice.oas.org/SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf
- Pyme.es. (18 de Diciembre de 2019). *www.pyme.es*. Obtenido de en-el-mundo-del-emprendimiento/: <https://www.pyme.es/en-el-mundo-del-emprendimiento/>
- Rivera Montes, A. (2018). *sice.oas.org*. Obtenido de SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf:
http://www.sice.oas.org/SME_CH/HND/Estrategia_Fomento_Emprendimiento_HND_s.pdf
- Sampieri, R. (2004). Metodología de la investigación . En C. F. Roberto Sampieri, *Definición del alcance del estudio* (pág. 91). Mexico: <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>.
- Sampieri, R. (2004.). Diseños transversal. En c. Sampieri, *Metodología de la investigación* (págs. 154,155). Mexico : 6ta Edición .
- UNAH. (2020). <https://emprende.unah.edu.hn/>. Obtenido de Programa de Formación en Emprendimiento: <https://emprende.unah.edu.hn/portafolio/programa-de-formacion-en-emprendimiento>
- UNITEC. (2 de Marzo de 2018). <https://blog.unitec.edu/>. Obtenido de HUB de Emprendimiento, un espacio destinado a la incubación de empresas líderes: <https://blog.unitec.edu/2018/03/02/unitec-inaugura-nuevo-espacio-para-la-creacion-de-empresas/>
- UTH. (16 de Enero de 2019). <https://iconosmag.com/>. Obtenido de UTH lanza nueva licenciatura para forjar emprendedores de alta calidad: <https://iconosmag.com/categoria-actualidad/categoria-honduras-504/licenciatura-en-emprendimiento-gerencial-uth/>

Vargas, J. (2008). *Fuentes primarias y secundarias*. Costa Rica .

Zuckerberg, M. (07 de abril de 2020). <https://www.emprendedores.es/>. Obtenido de www.emprendedores.es/crear-una-empresa/a77709/habilidades-emprendedor-exito

Zuluaga, J. C. (24 de Febrero de 2010). <http://www.economia.unam.mx/>. Obtenido de http://www.economia.unam.mx/cladhe/registro/ponencias/340_abstract.pdf

Emprendimiento e Historia Empresarial:

CAPÍTULO X ANEXOS

Nivel de emprendimiento en los estudiantes de CEUTEC de Tegucigalpa 2020, centrado en un plan mejora continua.

Introducción

La creación de nuevas empresas y la búsqueda de desarrollo de una cultura emprendedora se han convertido en un tema importante de la agenda de economistas, académicos y políticos en la mayoría de los países del mundo.

Muchos investigadores del tema consideran que es factible favorecer la creación de nuevas empresas en medios culturalmente diferentes; que en todo caso hay “barreras” que pueden derribarse, que la toma de riesgos y el llamado espíritu empresarial son características que están asentadas con mayor o menor grado en toda sociedad y que éstas pueden ser transmitidas y aprendidas (la difusión de la vocación empresarial, la asistencia en la creación de nuevas empresas y la capacitación de los pequeños y medianos empresarios son las acciones principalmente adoptadas). Los actores protagonistas en este escenario son los emprendedores y el “espíritu empresarial” es por eso que se necesita enfrentar una competencia cada vez más agresiva, los consumidores son más exigentes y complejos, la tecnología cambia con gran rapidez, la liberación de los mercados internacionales y la emergencia de los bloques económicos afectan el que hacer de las organizaciones empresariales. Lo anterior exige una alta disposición a nivel de gerencias jefaturas y administrativos, debido a que todo proceso de cambio o mejora debe ser apoyado por los líderes.

Luego de haber realizado el estudio sobre el emprendimiento en CEUTEC a nivel de Tegucigalpa, proponer una gestión de mejora continua para los futuros MIPYMES, de ser aplicado

facilitaría al empresario la identificación de los problemas relativos a la administración, procesos y proveedores, entre otros; clasificarlos y priorizarlos, permitiéndole de esta manera encontrar las soluciones y mejoras adecuadas a su futura o propia empresa.

Estrategias

1- Orientación hacia la calidad

- Es una opción estratégica la cual las MIPYMES deberán fijar su misión, visión, y establecer sus objetivos estratégicos.
- A nivel de universidad se debe asumir, la importancia de la capacitación de los docentes como factor para mejorar la competitividad de sus alumnos, a través de su participación en Programas de Apoyo a la Gestión y principalmente en aquellos orientados a la Planificación Estratégica

2- Estrategia de Acciones orientadas a la motivación

La motivación se consigue al presentar de forma lógica la estrecha relación que existe entre la calidad total y la satisfacción laboral de las personas

- La motivación puede ser estimulada con la participación, pues de esta manera se aprovecha el potencial creativo del personal
- Asignar responsabilidades y/o funciones y que sean visibles en cuadros y gráficos.
- Prever una mejor organización del área de trabajo.
- Cuidar que se mantengan posturas positivas frente a los problemas, tratando de motivar al grupo en la búsqueda de soluciones.

- Usar las críticas en forma moderada y siempre para incentivar el trabajo. Se propone utilizar algunas de las herramientas anteriores, enfocadas hacia aspectos técnicos de capacitación. Se proponen cursos de crecimiento personal orientados a:
Motivación, Autoestima, Trabajo en equipo, Valores.

3- Estrategia de acciones orientadas a incentivar el Trabajo en Equipo.

La construcción de equipos es un proceso de estímulo planificado y deliberado de técnicas de trabajo efectivas, permitiendo desarrollar procesos y relaciones para que se produzca un cambio positivo y una mejora del rendimiento, el sistema de trabajo de las empresas facilita la formación de equipos, por cuanto existen relaciones de dependencia entre una operación y otra. El trabajo en equipo busca mejorar las entradas y salidas de los diferentes procesos (Cliente- Proveedor).

- Formar equipo de trabajo es una estrategia con participación de personas de diferentes áreas operativas, pues las tareas conjuntas requieren de diferentes conocimientos o especialidades. Pensando que el equipo va a generar ideas, planes e información de manera que los trabajadores se impliquen en la marcha de la empresa.
- La comunicación eficaz con la dirección estimula el espíritu positivo de equipo, como también la lealtad y la motivación, las comunicaciones pueden ser visuales a través de posters, carteles y gráficos.

4- Capacitación y calificación personal

Las empresas tienen la necesidad de capacitar y educar al personal en todas las áreas y niveles, esto permite desarrollar conocimientos, habilidades y aptitudes, de modo que la organización sea más eficiente y competitiva. Los instrumentos que puede utilizar la

empresa para la educación y capacitación de su personal pueden ser: charlas y cursos, material didáctico, literatura técnica especializada, manuales e instructivos, entrenamiento en otras áreas, rotación de cargos, ampliación de cargos, entre otros.

- Se propone utilizar algunas de las herramientas anteriores, enfocadas hacia aspectos técnicos de capacitación.
- Se proponen cursos de crecimiento personal orientados: Motivación, Autoestima. Trabajo en equipo, Valores

5- La inversión

Esta debe estar orientada a aumentar el valor de la empresa. Las estrategias pueden ser ofensivas, defensivas, de reorientación y de supervivencia. Dependiendo de la que tu empresa se haya planteado, las decisiones en inversión irán orientadas bien al crecimiento, bien a la desinversión. En el primer caso, puedes elegir entre dos tipos de crecimiento:

- Crecimiento interno. Puede ser, por ejemplo, ampliar el negocio porque la demanda ha aumentado y la oferta ya no es suficiente para cubrirla
- Crecimiento externo. Una estrategia sería eliminar a tus competidores, por ejemplo, mediante fusiones.

Por lo que respecta a la desinversión, esta estrategia se aplica cuando la empresa solo está centrada en salir adelante. Puede ser que elija mantener los activos o vender una parte para no tener que cerrar.

Tácticas

1- Táctica Benchmarking

es un proceso que se debe dar de manera continua para lograr medir y comparar un negocio con otro. Es decir, tu negocio con la competencia.

En un emprendimiento, las técnicas de Benchmarking pueden ser tus grandes aliadas ya que puedes hacerles seguimiento a otras empresas con el propósito de evaluar sus productos, estrategias de Marketing, procesos, servicios y demás aspectos para que así puedas comenzar con buen pie aplicando lo aprendido y optimizándolo.

2- Definir procesos transversales

Identificar aquellas tareas y actividades que agregan valor en el ciclo productivo, permitirán delinear procesos clave de negocio los cuales deberán estar alineados con la estrategia de la empresa y con la dinámica de la industria. Estos procesos deben ser transversales a la longitud del negocio y adaptables a una iterativa definición, planificación, despliegue, implementación, monitorización, control, evaluación, medición y mejora.

3- Alinear y gestionar indicadores

La estrategia organizacional debe poder medirse mediante indicadores claves, reflejada en objetivos de rendimiento que apunten a dicha estrategia, al ser evaluada mediante procesos de negocio y de mejora estos indicadores de gestión, darán la pauta para identificar aquellos procesos que deben mejorarse.

Establecer objetivos corporativos medibles permite lograr la verificación de la eficiencia de los recursos; por esto se deben ajustar los objetivos de negocio, los objetivos de calidad y de rendimiento de los procesos, según requiera el negocio.

4- Analizar la estrategia de negocio

Lograr una estrategia e identidad corporativa apoyada por procesos estratégicos de negocio. Esto puede implicar el rediseño del modelo de negocio de la empresa, lo cual genera para revisar en la gestión de innovación.

5- Promover la mejora continua

Todos los miembros de la organización deben ser parte del proceso de mejora, ya que son quienes transforman el proceso mediante las experiencias y comprenden los posibles beneficios productivos de las mejoras que sugieren. Generar un plan de seguimiento para verificar la adherencia de dichos procesos en todos los niveles de la organización junto a la recolección de métricas que permitan la toma de decisiones y la mejora continua.

Objetivos

- Identificar los problemas relativos a la administración de los emprendedores así mismo poder detallar su misión, visión y todos sus objetivos a corto y largo plazo.
- Establecer capacitaciones mensuales para los docentes y emprendedores de CEUTEC.
- Formar equipos de trabajos para que se más efectivo, tomando en cuenta que se reparten las ideas y se trabaja en conjunto.
- Desarrollar a los estudiantes emprendedores de CEUTEC.
- Orientar a los estudiantes a como emprender de una mejor manera a través de innovación y capacitaciones.

Estrategia	Costo
Capacitación mensual impartida por un experto. Dirigida a docentes para reforzar el emprendimiento en CEUTEC.	L 3500
Curso virtual de motivación	L 1850
Taller presencial de trabajo en equipo con los emprendedores	L 1500
Charla impartida por un inversionista	L2,000
Capacitación dirigida a estudiantes que desean emprender	L1,000

Cronograma de actividad

Capacitación mensual impartida por un experto. Dirigida a docentes para reforzar el emprendimiento en CEUTEC.

Encargado: Licenciada. Silvana

Costo: L 3500

Actividad	Fecha de inicio	Fecha final	L	M	M	J	V	S	D
Capacitación de liderazgo para los docentes.	Abril/26/20	Abril/26/20							
Capacitación de emprendimiento para los docentes.	Mayo/30/20	Mayo/30/20							
Capacitación de emprendimiento tecnológico para los docentes.	Junio/20/20	Junio/20/20							
Capacitación de como impartir el emprendimiento a los estudiantes.	Julio/25/20	Julio/25/20							

KPI 1

- Cantidad de organizaciones e instituciones orientadas al emprendimiento.
- Medir la capacidad del estudiante a través del Benchmarking.

Curso virtual de motivación para los estudiantes emprendedores

Encargado: Licenciado. Ludwig Guardiola

Costo: L 1850.00

Actividad	Fecha de inicio	Fecha final	L	M	M	J	V	S	D
Curso de motivación nivel I	4/Mayo/20	31/Mayo/20							
Curso de motivación nivel II	6/Julio/20	31/Julio/20							
Curso de motivación nivel III	1/Sep./20	27/Sep./20							
Curso de motivación nivel IV	2/Nov/20	29/Nov/20							

KPI 2

- Número de actividades clave en la aplicación de los procesos.

Taller presencial de trabajo en equipo con los emprendedores.

Encargado: Ingeniero. Rosales

Costo: L 1500

Actividad	Fecha de inicio	Fecha final	L	M	M	J	V	S	D
Taller de trabajo en equipo nivel I	10/Agosto/20	10/Agosto/10							
Taller de trabajo en equipo nivel II	12/Oct/20	12/Oct/20							
Taller de trabajo en equipo nivel III	16/Nov/20	16/Nov/20							
Taller de trabajo en equipo nivel IV	7/Dic/20	7/Dic/20							

KPI 3

- Evaluación el rendimiento de las ideas de emprendimiento o negocios.

Charla impartida por inversionista

Encargado: Lic. Martin Barahona

Costo: L 2,000

Actividad	Fecha de inicio	Fecha final	L	M	M	J	V	S	D
Charla impartida por inversionista nivel I	18/Julio/20	18/Julio/20							
Charla impartida por inversionista nivel II	12/Sep./20	12/Sep./20							
Charla impartida por inversionista nivel III	14/Sep./20	14/Sep./20							
Charla impartida por inversionista nivel IV	5/Dic/20	5/Dic/20							

KPI 4

- Porcentaje de ideas innovadoras creadas por los estudiantes.

Capacitación para emprendedores de CEUTEC.

Encargado: Ing. Rosales

Costo: L 1,000

Actividad	Fecha de inicio	Fecha final	L	M	M	J	V	S	D
Capacitación nivel I	27/Abril/20	27/Abril/20							
Capacitación nivel II	25/Mayo/20	25/Mayo/20							
Capacitación nivel III	29/Junio/20	29/Junio/20							
Capacitación nivel IV	27/Julio/20	27/Julio/20							

KPI 5

- Plan de seguimiento para medir el rendimiento de los alumnos.
- La eficaz implementación de los diferentes métodos y programas.

Estrategia #6

Realizar una feria para los emprendedores y a los estudiantes que tienen una idea de negocios de CEUTEC.

Táctica

Promover ferias: Promoviendo ferias se podrá ver el talento de cada uno de los emprendedores de CEUTEC. Esto podrá potenciarlos a nuevos niveles y desarrollarlos a un futuro.

Encargados:

Ing. Rosales, Lic. Martin, Lic. Silvana, Lic. Ludwig

Costo:

EL presupuesto total es de L 14,850.00

KPI:

Evaluación de emprendedores a través de ferias

Medir los talentos de los estudiantes

Realizar una feria para los emprendedores y a los estudiantes que tienen una idea de negocios de CEUTEC.

Encargados: Ing. Rosales y Lic. Silvana

Actividad	Fecha de inicio	Fecha final	L	M	M	J	V	S	D
Capacitaciones para docentes (4)	Abril/26/20 Mayo/30/20 Junio/20/20 Julio/25/20	Abril/26/20 Mayo/30/20 Junio/20/20 Julio/25/20							
Curso motivacional para los estudiantes (4)	4/Mayo/20 6/Julio/20 1/Sep./20 2/Nov/20	31/Mayo/20 31/Julio/20 27/Sep./20 29/Nov/20							
Taller de trabajo en equipo (4)	10/Agosto/20 12/Oct/20 16/Nov/20 7/Dic/20	10/Agosto/20 12/Oct/20 16/Nov/20 7/Dic/20							
Charla impartida por inversionista (4)	18/Julio/20 12/Sep./20 14/Sep./20 5/Dic/20	18/Julio/20 12/Sep./20 14/Sep./20 5/Dic/20							
Capacitaciones para emprendedores (4)	27/Abril/20 25/Mayo/20 29/Junio/20 27/Julio/20	27/Abril/20 25/Mayo/20 29/Junio/20 27/Julio/20							
Feria para los emprendedores	18/ Dic/20	18/Dic/20							

KPI's1.

KPI 1

- Cantidad de organizaciones e instituciones orientadas al emprendimiento.
- Medir la capacidad del estudiante a través del Benchmarking.

KPI 2

- Número de actividades clave en la aplicación de los procesos.

KPI 3

- Evaluación el rendimiento de las ideas de emprendimiento o negocios.

KPI 4

- Porcentaje de ideas innovadoras creadas por los estudiantes.

KPI 5

- Plan de seguimiento para medir el rendimiento de los alumnos.
- La eficaz implementación de los diferentes métodos y programas.

Plan

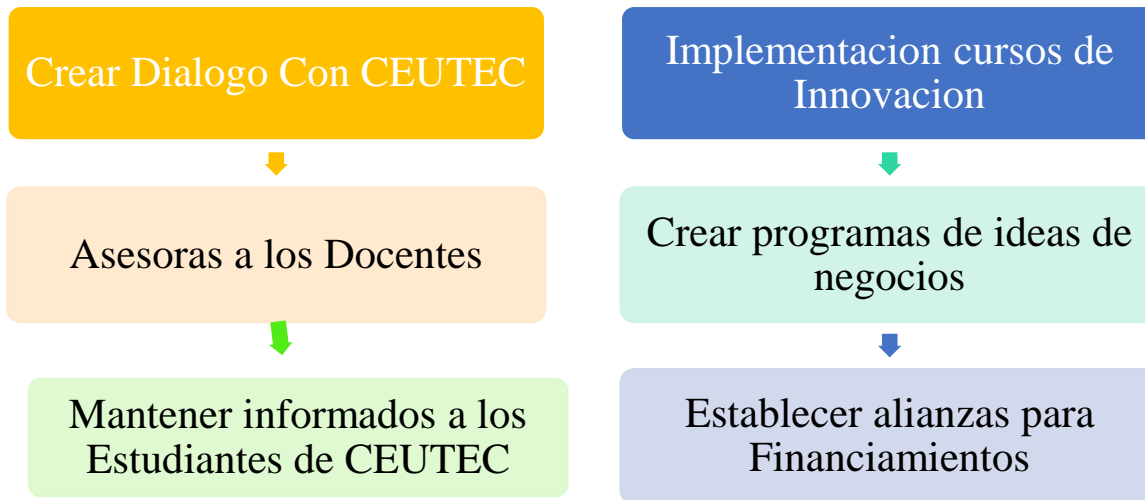
Crear conciencia en la Universidad (CEUTEC) dando la oportunidad de que se implementen más programas que ayuden a los estudiantes a dinamizar sus ideas de emprendimiento y motivándolos a despertar en ellos el interés de emprender y dar forma a sus ideas de negocios.

Aplicar más capacitaciones, u/o programas que les ayuden a los estudiantes cómo formar una MYPYME, y de esta manera ellos puedan entrar al mercado más preparados, al utilizar tácticas de procesos transversales, para así también darles a aquellas empresas ya establecidas en la ciudad de Tegucigalpa personal altamente capacitado para dirigir o desempeñar puestos de liderazgo en los cuales influyan en la toma de decisiones, para el bienestar de las empresas.

Utilizar a cada uno de los docentes en dotar de información a través de anuncios y utilizar estrategias de emprendimiento en cada una de las clases impartidas, también crear alianzas estratégicas con socios o inversionistas privados como por ejemplo Cámara de Comercio (CCIT), BCIE, o el propio Gobierno, entre otros con la finalidad de apoyar a través de la inversión, para que los estudiantes que estén listos en emprender tengan financiamiento para la creación y

desarrollo del negocio que emprendan, de esta manera la universidad se convertirá en una incubadora de emprendedores, para el beneficio de nuestro país.

Aplicación paso a paso

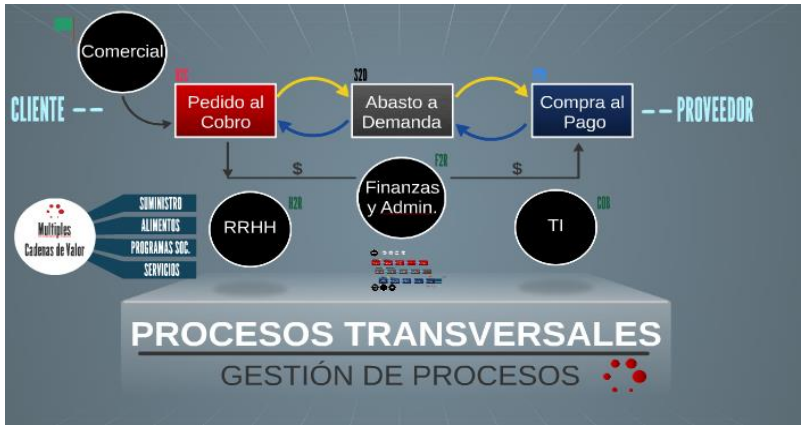


Etapas

BENCHMARKING



Utilizar las diferentes herramientas digitales para emprender



Gestión de indicadores



Estrategia de Negocio de emprendedores



Mejora Continua en la implementación de los diferentes programas



Mapa Geográfico de los lugares donde se implementaron las estrategias

Sedes: CEUTEC Próceres

CEUTEC Prado

CEUTEC Centroamérica

CEUTEC Premier

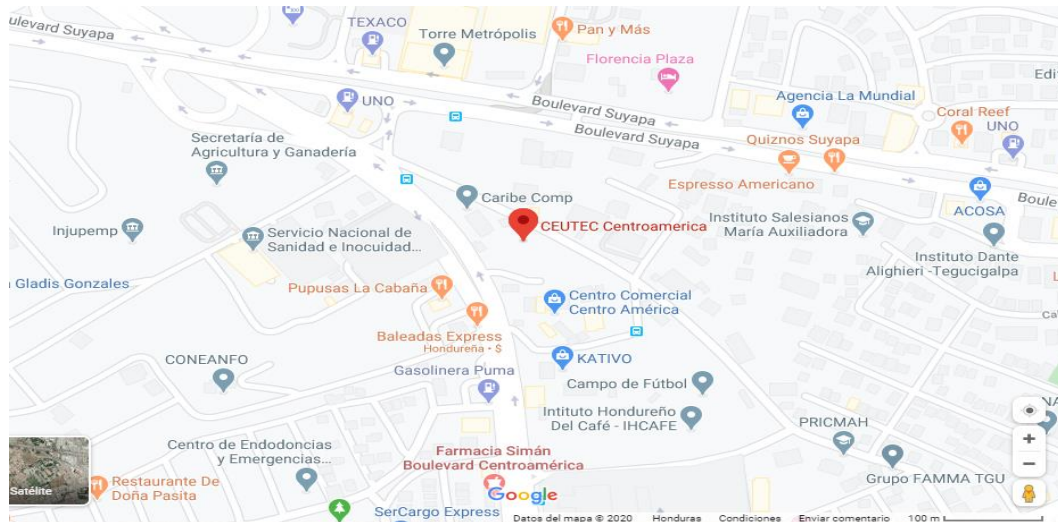
Mapa geográfico CEUTEC Próceres



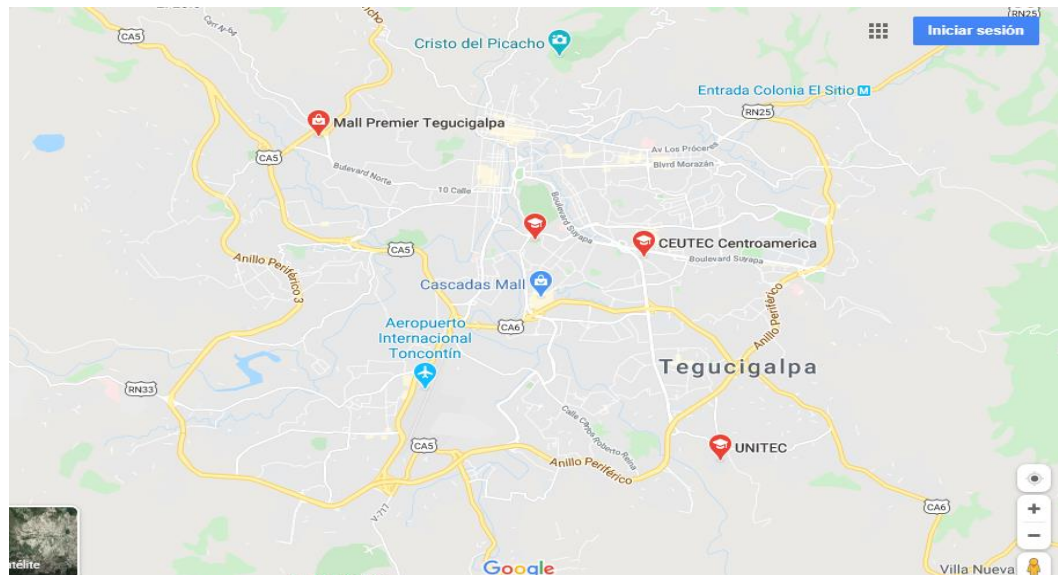
Mapa geográfico CEUTEC Prados



Mapa geográfico CEUTEC Centroamérica



mapa geográfico CEUTEC Mall Premier



Compatibilidad de objetivos

Objetivo	Conclusión	Recomendación	Objetivo Propuesta	Estrategia
Identificar ideas de negocios desarrolladas por estudiantes de CEUTEC en la ciudad de Tegucigalpa	Según los resultados arrojados por las encuestas realizadas, tanto hombres como mujeres determinamos que el sector servicios, tecnológico y Gastronómico. Son los más populares entre los alumnos de (CEUTEC) para emprender, aunque dentro de las dificultades más relevantes que tienen los alumnos de Ceutec para formar su negocio en estos sectores es la falta de dinero.	Definir muy bien en que sectores se pueden crear alianzas con inversionistas privados, para crear programas como las startup, que ayuden a fomentar y darle forma a las ideas tecnológicas y de servicios que los estudiantes deseen llevar a cabo.	Identificar los problemas relativos a la administración de los emprendedores así mismo poder detallar su misión, visión y todos sus objetivos a corto y largo plazo.	<p>Orientación hacia la calidad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Es una opción estratégica la cual las MIPYMES deberán fijar su misión, visión, y establecer sus objetivos estratégicos. • A nivel de universidad se debe asumir, la importancia de la capacitación de los docentes como factor para mejorar la competitividad de sus alumnos, a través de su participación en Programas de Apoyo a la Gestión y principalmente en aquellos orientados a la Planificación Estratégica
Analizar las habilidades que tienen los estudiantes de CEUTEC para desarrollar sus habilidades de emprendimiento	Las diferentes habilidades que se encontraron en los diferentes estudiantes indican que más de la mitad considera el liderazgo y la creatividad como parte de su personalidad, para ser un emprendedor. Hablamos más del 53% de los encuestados.	Promover la cultura de emprendimiento en los estudiantes y ayudarlos a desarrollar sus habilidades, en especial aquellas que más probabilidades tienen de perfeccionar más fácilmente y llegar a utilizarlas en la vida de emprendedor que lleven a cabo.	Establecer capacitaciones mensuales para los docentes y emprendedores de CEUTEC.	<p>Estrategia de Acciones orientadas a la motivación</p> <p>La motivación se consigue al presentar de forma lógica la estrecha relación que existe entre la calidad total y la satisfacción laboral de las personas</p> <ul style="list-style-type: none"> • La motivación puede ser estimulada con la participación, pues de esta manera se aprovecha el potencial creativo del personal • Asignar responsabilidades y/o funciones y que sean visibles en cuadros y gráficos. • Prever una mejor organización del área de trabajo. • Cuidar que se mantengan posturas positivas frente a los problemas, tratando de motivar al grupo en la búsqueda de soluciones. • Usar las críticas en forma moderada y siempre para incentivar el trabajo. Se propone utilizar algunas de las herramientas anteriores, enfocadas hacia aspectos técnicos de capacitación. Se proponen cursos de crecimiento personal orientados a: <ul style="list-style-type: none"> Motivación, Autoestima, Trabajo en equipo, Valores.
Identificar la influencia que tiene CEUTEC en la formación de nuevos emprendedores	La influencia que tiene Ceutec en la formación de estudiantes emprendedores es poca el 53.2% no conoce los programas de fomento al emprendimiento de CEUTEC. El 81.2% no conoce el Centro de Emprendimiento e Innovación (CEI) y la mayoría de estudiantes más de la mitad menciono que la clase de Generación de empresas no lo ha ayudado a emprender.	Reconocer e identificar a aquellas personas que tengan una idea de negocio, y poder invertir en ellos para que puedan ser pilares dentro de la sociedad, generen empleos y contribuyan a la economía del país y de esa manera también motiven a otros estudiantes a poder desarrollar sus ideas.	Formar equipos de trabajos para que se más efectivo, tomando en cuenta que se reparten las ideas y se trabaja en conjunto.	<p>Estrategia de acciones orientadas a incentivar el Trabajo en Equipo.</p> <p>La construcción de equipos es un proceso de estímulo planificado y deliberado de técnicas de trabajo efectivas, permitiendo desarrollar procesos y relaciones para que se produzca un cambio positivo y una mejora del rendimiento, el sistema de trabajo de las empresas facilita la formación de equipos, por cuanto existen relaciones de dependencia entre una operación y otra. El trabajo en equipo busca mejorar las entradas y salidas de los diferentes procesos (Cliente-Proveedor).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formar equipo de trabajo es una estrategia con participación de personas de diferentes áreas operativas, pues las tareas conjuntas requieren de diferentes conocimientos o especialidades. Pensando que el equipo va a generar ideas, planes e información de manera que los trabajadores se impliquen en la marcha de la empresa. • La comunicación eficaz con la dirección estimula el espíritu positivo de equipo, como también la lealtad y la motivación, las comunicaciones pueden ser visuales a través de posters, carteles y gráficos.
Conocer las fuentes de acceso al financiamiento que tienen los estudiantes de CEUTEC para emprender	Las entrevistas realizadas a los expertos, dieron a conocer que si existen diferentes programas que ayudan a aquellos que quieren emprender, por ejemplo el CEI, el HUB en UNITEC, entre otros programas fuera de CEUTEC, como por ejemplo Honduras Startup, programa auspiciado por el gobierno de Honduras donde se ofrece hasta 1000,000 de lempiras de financiación, para apoyar a cada emprendedor a darle forma a su idea de negocio.	Implementar alianzas con instituciones y publicas con el sentido de que se cree un fondo de inversión con el cual se pueda apoyar económicamente a los estudiantes que deseen emprender, ya que el desafío más grande al cual se enfrenta un estudiante es el no contar con recursos suficientes.	Desarrollar las ideas de los estudiantes emprendedores de CEUTEC a través del financiamiento.	<p>La inversión</p> <p>Esta debe estar orientada a aumentar el valor de la empresa. Las estrategias pueden ser ofensivas, defensivas, de reorientación y de supervivencia. Dependiendo de la que tu empresa se haya planteado, las decisiones en inversión irán orientadas bien al crecimiento, bien a la desinversión. En el primer caso, puedes elegir entre dos tipos de crecimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento interno. <p>Puede ser, por ejemplo, ampliar el negocio porque la demanda ha</p>

				<p>aumentado y la oferta ya no es suficiente para cubrirla</p> <ul style="list-style-type: none"> Crecimiento externo. Una estrategia sería eliminar a tus competidores, por ejemplo, mediante fusiones. <p>Por lo que respecta a la desinversión, esta estrategia se aplica cuando la empresa solo está centrada en salir adelante. Puede ser que elija mantener los activos o vender una parte para no tener que cerrar.</p>
<p>Proponer estrategias de innovación empresarial que permitan desarrollar el emprendimiento en los estudiantes de CEUTECH</p>	<p>En cuanto a las estrategias que serán de gran utilidad en CEUTECH, como herramienta, para mejorar en cuanto a motivar, ayudar a crear oportunidades esta: por ejemplo, concientizar y hacer más énfasis en despertar en los alumnos esa sed de emprender a través de capacitaciones o charlas impartidas por expertos, también hacer más énfasis en publicidad al Centro de Emprendimiento e Innovación (CEI), que se encuentra en la sede de Ceutech Prado en Tegucigalpa.</p>	<p>Capacitar en áreas que ayuden a desarrollar las destrezas de los alumnos, en el ámbito de las diferentes tecnologías, de servicios y otras áreas de innovación.</p>	<p>Orientar a los estudiantes a como emprender de una mejor manera a través de innovación y capacitaciones.</p>	<p>Capacitación y calificación personal</p> <p>Las empresas tienen la necesidad de capacitar y educar al personal en todas las áreas y niveles, esto permite desarrollar conocimientos, habilidades y aptitudes, de modo que la organización sea más eficiente y competitiva. Los instrumentos que puede utilizar la empresa para la educación y capacitación de su personal pueden ser: charlas y cursos, material didáctico, literatura técnica especializada, manuales e instructivos, entrenamiento en otras áreas, rotación de cargos, ampliación de cargos, entre otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> Se propone utilizar algunas de las herramientas anteriores, enfocadas hacia aspectos técnicos de capacitación. Se proponen cursos de crecimiento personal orientados: Motivación, Autoestima. Trabajo en equipo, Valores
<p>Analizar el nivel de emprendimiento que tiene los estudiantes de la universidad CEUTECH En la ciudad de Tegucigalpa.</p>	<p>Entre de los estudiantes encuestados de (CEUTECH) de las diferentes carreras ubicadas en las diferentes sedes de la ciudad de Tegucigalpa, indicaron que si están interesados en emprender, pero se descubrió que solo el 28% de los estudiantes están emprendiendo pero en su mayoría nunca fueron motivados por algún programa de la universidad, cabe destacar muchos nunca han escuchado el Centro de Emprendimiento e Innovación de (CEUTECH).</p>	<p>Generar y buscar maneras de saber explotar el potencial de los estudiantes de las diferentes carreras que deseen emprender ya que son muchos los estudiantes que lo consideran importante.</p>	<p>Lograr que los estudiantes de Ceutech, salgan lo más preparados posible y puedan lograr emprender.</p>	<p>Realizar una feria para los emprendedores y a los estudiantes que tienen una idea de negocios de CEUTECH.</p>

Manual o Guía Visual



Importancia del emprendimiento

El emprendimiento hoy en día a ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad economica, esto viene a beneficiar tambien a aquellos paises donde el nivel de desempleo es muy alto por la generacion de nuevas fuentes de empleo.

Importancia

Porque es Necesario inculcarlo en Ceutec.

Ceutec es una universidad que forma a muchos estudiantes , estudiantes que poseen muchos talentos y habilidades, donde se puede aprovechar la oportunidad de ayudarles a formar sus

Ceutec

Potencial

Para lograr una sociedad mas emprendedora, es necesario activar el potencial de las personas , las empresas y el contexto macro.

Potencial



¿Qué es el emprendimiento?

QUE ES EL EMPRENDIMIENTO

- Se puede definir el emprendimiento como la manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de, iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de negocios, viables en términos de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismo factores endógenos como capacidad en talento humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida, por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de empresas. Es así como el emprendimiento hoy día se ha convertido en una opción de vida.



TIPOS DE EMPRENDEDORES



PERSUASIVO

Es quien inicia un proyecto. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio.

ESPECIALISTA

Tiene un perfil más técnico. Aunque empieza un proyecto empresarial, sus conocimientos están centrados en el sector donde se centra.



VISIONARIO

Se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en productos que serán clave en el futuro.

INVERSIONISTA

Está en busca de rentabilidad su dinero con proyectos novedosos.



INTUITIVO

Sabe dónde está, porque es un empresario nato. Y emprenderes parte de su pasión.

EMPRESARIO

Ya sabe del mundo de la empresa, pero asume el riesgo de emprender, sin embargo, le gusta consolidar los proyectos más que emprender.



8 habilidades blandas que todo buen emprendedor debería desarrollar



Ventajas de ser emprendedor	Desventajas de ser emprendedor
<ul style="list-style-type: none"> ● Es su propio jefe. ● No hay supervisión de un jefe directo ● Puede controlar su horario de trabajo. ● Obtiene ingresos y prestigio para sí mismo. ● Se autoemplea y es fuente de empleo para otros. ● Lleva a cabo una idea, un sueño. ● Puede continuar con una tradición familiar. ● Satisface su necesidad de logro. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mayor responsabilidad y, por consecuencia, estrés. ● Requiere hacer una gran inversión de tiempo, y por ende dedica menos tiempo a su familia o a su vida social. ● No cuenta con los beneficios de un empleado (prestaciones, estabilidad, etc). ● Existe el riesgo de que la empresa fracase. ● Si se toman decisiones equivocadas, se puede poner en peligro la estabilidad de la empresa.