



ceutec
de unitec®

CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO

CEUTEC

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROYECTO DE GRADUACIÓN

**“DIAGNÓSTICO SOBRE LA ADAPTACIÓN DE LAS MIPYMES DEL
DISTRITO CENTRAL, CON ORIENTACIÓN INNOVADORA Y
TECNOLÓGICA EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA”**

LINDA AUXILIADORA MARTÍNEZ NIETO 31011245

WUILMER IVÁN MALDONADO GÁLVEZ 30651530

ELBA NAHOMY BLANCO VALLADARES 31411120

**PREVIA INVESTIDURA AL TÍTULO DE LICENCIATURA EN
NOMBRE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TEGUCIGALPA

HONDURAS, C.A.

ABRIL 2021

CENTRO UNIVERSITARIO TECNOLÓGICO

CEUTEC

LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

RECTOR

MARLON ANTONIO BREVÉ REYES

SECRETARIO GENERAL

ROGER MARTÍNEZ MIRALDA

VICERRECTORA ACADÉMICA CEUTEC

DINA ELIZABETH VENTURA DÍAZ

DIRECTORA ACADÉMICA CEUTEC

IRIS GABRIELA GONZÁLES ORTEGA

COORDINADORA ACADÉMICA CEUTEC TEGUCIGALPA

CAROL IVONNE TURCIOS MARTÍNEZ

TEGUCIGALPA

HONDURAS, C.A.

ABRIL 2021

**“DIAGNÓSTICO SOBRE LA ADAPTACIÓN DE LAS MIPYMES DEL
DISTRITO CENTRAL, CON ORIENTACIÓN INNOVADORA Y
TECNOLÓGICA EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA”**

**TRABAJO PRESENTADO EN EL CUMPLIMIENTO DE LOS
REQUISITOS EXIGIDOS PARA OPTAR AL TÍTULO DE
LICENCIATURA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ASESOR: LETICIA ORDÓÑEZ GIANNINI

TERNA EXAMINADORA:

JOSÉ TRÁNCITO MEJÍA ALVARENGA

CARLA MATAMOROS

MELANY MOLINERO

TEGUCIGALPA

HONDURAS, C.A.

ABRIL 2021

DEDICATORIA

Primeramente, a nuestro Padre Celestial, por haberme dado la sabiduría necesaria, para la realización de mi tesis profesional y por ser mí guía, durante todo mi proceso educativo.

A mis padres: Nora Nieto (**Q.D.D.G.**) y Henry Martínez, por el apoyo brindado a lo largo de mi vida, por formarme con buenos valores y educación.

A mi esposo: Josué Ruiz, que ha sido un pilar fundamental para poder alcanzar este logro, a mi hijo, que ha sido mi mayor motivación.

Por último, pero no menos importantes, a mis hermanas, y demás familiares; que han estado siempre para mí, cuando más lo he necesitado.

LINDA AUXILIADORA MARTÍNEZ NIETO

Al Dios padre, al hijo y al espíritu santo, por darme las fuerzas necesarias, para culminar mis estudios, y para comenzar una nueva etapa en mi vida, y para seguir luchando por alcanzar mis metas, por tomarme en cuenta en sus perfectos planes y por enseñarme que “El principio de la sabiduría es el temor de Jehová”.

A mi esposa: Yessica Maldonado, por su gran apoyo desde siempre. Por estar a mi lado en toda adversidad y en todo triunfo, por ser mi soporte junto con nuestros hijos (as): Yessiquita, Ivany, Rigoberto y por acompañarme en todos mis planes.

A mis padres, que en todo tiempo su apoyo ha sido incondicional, y por inculcar en mí la perseverancia y los valores que me han hecho un hombre de bien hasta hoy.

A mis pastores: Dr. Rigoberto Castro y Alba de Castro, porque han sido mi soporte espiritual toda mi vida y que, gracias a sus consejos, siempre me han animado a seguir el camino de la excelencia.

WUILMER IVÁN MALDONADO GÁLVEZ

A mis padres: Gustavo Blanco e Iris Valladares, por siempre estar conmigo y nunca dejarme de la mano, por enseñarme a levantarme y aprender de cada caída y por muy difícil que el camino sea, debo seguir, por ser los pilares que me ayudan alcanzar cada meta que me propongo.

A mis hijos: Dylan Zepeda y Giulianna Zepeda por enseñarme lo hermoso y difícil que puede ser la vida, a darme un motivo diario para seguir adelante y a motivarme a ser mejor día con día.

ELBA NAHOMY BLANCO VALLADARES

AGRADECIMIENTO

Doy gracias primeramente a nuestro Padre Celestial, por mantenerme con salud y por todas sus bendiciones, y por permitirme llegar hasta este momento; y poder culminar mis estudios universitarios.

A mis padres: Nora Nieto (**Q.D.D.G.**) y Henry Martínez, mi esposo Josué Ruiz, a mi hermoso hijo: Tzadik Ruíz Martínez, mi mayor motivación para culminar mi carrera, mis hermanas: Vanessa y Nora Martínez, a mi suegra: Alba Castañeda, mi cuñado: Yoslin López y mi mejor amiga: Vanessa Cáceres, por todo el apoyo brindado a lo largo de mi vida.

Al centro Universitario Tecnológico (CEUTEC), por brindarme la oportunidad de poder desarrollarme como profesional y a todos mis maestros a lo largo de mi carrera, por brindarme su apoyo para que me pudiera desarrollar en mis estudios de la mejor manera.

A mi compañero de tesis: Wuilmer Maldonado, por el apoyo en todo el proceso y por el gran trabajo en equipo, que formamos para poder desarrollar profesionalmente nuestro proyecto de tesis.

A nuestra asesora la Licenciada: Leticia Ordoñez por su gran apoyo, y por habernos guiado durante este proceso, para que pudiéramos presentar una tesis impecable y muy profesional.

LINDA AUXILIADORA MARTÍNEZ NIETO

Al centro universitario tecnológico (CEUTEC), por ser una institución seria y profesional que sigue y seguirá formando profesionales muy capacitados.

A cada uno de los maestros y maestras que dejaron en mí sus conocimientos y experiencias, y que sin duda han preparado profesionales capacitados para servir a la sociedad y a Honduras.

A nuestra Asesora Licenciada: Leticia Escarlet Ordoñez Giannini, por ser una gran guía en este proyecto de graduación que con mucha paciencia ha brindado su ayuda hasta su culminación.

A todos mis queridos y estimados compañeros que, a lo largo de todos los cursos, han sabido trabajar en equipo, con dedicación y responsabilidad.

A mi esposa: Yessica Maldonado y a mis hijas: Yessiquita e Ivany y a mi hijo Rigoberto Maldonado, que son la fuerza que me impulsa a seguir adelante en esta tierra.

WUILMER IVÁN MALDONADO GÁLVEZ

RESUMEN EJECUTIVO

Se realizó una investigación, acerca de el “DIAGNÓSTICO SOBRE LA ADAPTACIÓN DE LAS MIPYMES DEL DISTRITO CENTRAL, CON ORIENTACIÓN INNOVADORA Y TECNOLÓGICA EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA”, con el objeto de conocer los retos y limitaciones que afrontan, tanto los nuevos emprendedores como los que ya estaban establecidos durante esta crisis mundial; de igual manera, se conoció las estrategias que han incorporado para poder afrontar dicha situación. Se identificaron las razones que los motivaron a emprender, y el tener que utilizar nuevos elementos como: la tecnología e innovación, al igual saber qué expectativas tienen, al ser emprendedores y conocer si cuentan con un apoyo de financiamiento.

Para la presente investigación, se utilizó el muestreo no probabilístico, ya que, debido a la situación de pandemia, no es segura la movilización para la realización de las encuestas y las entrevistas presenciales. El enfoque que se utilizó fue el mixto, ya que implicó la recolección y análisis de datos cuantitativos y cualitativos.

Según los resultados obtenidos en la investigación realizada, al aplicar la encuesta y entrevista, se obtuvo como resultado que de un 100% solo el 65.3% se consideran personas emprendedoras, y el 29.3% no se consideran emprendedores, pero quieren serlo; esto por el único motivo que sus empresas son pequeñas, y el 5.45% no les interesa ser emprendedores ya que quieren emprender hasta por un determinado tiempo. La mayoría de los encuestados está en un rango de edad de entre: los 30 a 39 años, y el género con mayor tendencia y que lidera el emprendimiento es el sexo femenino.

Según datos obtenidos de las entrevistas algunas cuentan con el apoyo de familiares, para poder emprender con probabilidades de éxito, mientras que otros reciben financiamiento de instituciones bancarias. Hasta la fecha, desde que comenzó la pandemia, su reto más grande ha sido el mantenerse en el mercado.

Palabras Claves: Nuevos Emprendedores, Tecnología, Innovación, Financiamiento, Instituciones Bancarias.

ABSTRACT

Research was conducted on the” DIAGNOSIS OF THE ADAPTATION OF MIPYMES IN THE CENTRAL DISTRICT, WITH INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL GUIDANCE IN THE CONTEXT OF THE PANDEMIC”, with the aim of understanding the challenges and limitations faced by, both new entrepreneurs and those already established during this global crisis; as well, as the strategies they have incorporated in order to address this situation. They identified the reasons that motivated them to undertake and the need to use new elements such as technology and innovation, as well as knowing what expectations they have when they are new entrepreneurs and knowing if they have financing support.

For this research, non-probabilistic sampling was used, due to the pandemic situation, it is not safe to mobilize and conduct face-to-face surveys and interviews. The approach used was mixed, as they involved the collection and analysis of quantitative and qualitative data.

According to the results obtained in the research carried out, when applying the survey and interview, it was obtained as a result that of 100% only 65.3% are considered entrepreneurial people and 29.3% are not considered entrepreneurs, but want to be so; this is for the only reason that their companies are small, and 5.45% do not want to be entrepreneurs as they want to start for up to a certain time. Most respondents are in an age range between 30 and 39 and the most trending gender leading the venture is the female sex.

According to data obtained from the interviews, they are all supported by family members, to be able to undertake successfully and do not receive any other funding from financial institutions. To date, since the pandemic began, their biggest challenge has been to stay on the market.

Keywords: New Entrepreneurs, Technology, Innovation, Financing, Financial Institutions.

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	2
2.1 Antecedentes del Problema	3
2.2 Definición del Problema	5
2.2.1 Enunciado del problema	5
2.2.2 Formulación del Problema	5
2.3 Preguntas de Investigación	6
2.4 Justificación	6
CAPÍTULO III. Objetivos	7
3.1 Objetivos Generales	7
3.2 Objetivos Específicos	7
CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO	7
4.1 Análisis de la Situación Actual	8
4.1.1. Macroentorno	8
4.1.1.1 Factores Políticos	9
4.1.1.2 Factores Económicos	10
4.1.1.3 Factores Sociales	11
4.1.1.4 Factores Tecnológicos	12
4.1.2 Análisis del Microentorno	15
4.1.2.1 Nuevos Competidores	15
4.1.2.2 Negociación Proveedores	16
4.1.2.3 Negociación Clientes	16
4.1.2.4 Productos Sustitutos	16
4.1.2.5 Rivalidad entre Competidores	16
4.1.3 Análisis Interno	16
4.1.3.1 Análisis FODA	18

4.1.3.2 Matriz FODA	21
4.2.1 Teorías del sustento	22
4.2.2.1 Teoría del Emprendimiento	22
4.2.1.2 Teoría de la Innovación y la Tecnología	24
4.2.1.3 La Teoría Económica	25
4.2.2 Conceptualización	26
4.3 Metodologías Aplicadas	27
4.4 Marco Legal	28
CAPÍTULO V. METODOLOGÍA/PROCESO	32
Congruencia Metodológica	32
5.1 Enfoque y métodos utilizados	36
5.1.1 Diseño de la Investigación	37
5.2 Población y Muestra	37
5.2.1 Población	37
5.2.2 Muestra	38
5.3 Unidad de análisis y Respuesta	39
5.3.1 Unidad de Respuesta	39
5.4 Instrumentos, técnicas y procedimientos aplicados	39
5.4.1 Instrumentos	39
5.4.2 Técnicas	40
5.4.3 Procedimientos	40
5.5 Fuentes de Información	40
5.5.1 Fuentes Primarias	40
5.5.2 Fuentes Secundarias	41
5.5.3 Limitaciones del Estudio	41
5.6 Cronología de trabajo	41
CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y ANALISIS	43
6.1 Análisis de Encuesta	44
6.2 Análisis de las Entrevistas	51

	IX
6.3 Diagrama de Ishikawa con efecto positivo	52
6.4 Análisis estadístico	53
6.4.1 Medidas de tendencia central	53
VII. CONCLUSIONES	56
VIII. RECOMENDACIONES	56
IX. BIBLIOGRAFÍA	57
9.1 GLOSARIO	60
X. ANEXOS	63

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 4.1 Tasa poblacional de Honduras	11
Tabla 4.2 Matriz FODA	21
Tabla 5.1 Matriz Metodológica	32
Tabla 5.2 Esquema de variables	33
Tabla 5.3 Operacionalización de las Variables	34
Tabla 5.4 cronología de trabajo	41
Tabla 6.1 Tabla común de opiniones	46
Tabla 6.2 Tabla común de expectativas	47
Tabla 6.3 Medidas de tendencia central	53

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfico 1. Situación actual	44
Gráfico 2. Rango de edad	45
Gráfico 3. Género	45
Gráfico 4. Nivel de estudio	46
Gráfico 5. Conocimientos importantes para tener éxito	47
Gráfico 6. Si las personas se consideran emprendedores	48
Gráfico 7. Si las personas están alertas a las tendencias tecnológicas	48
Gráfico 8. Reacción frente a la pandemia	49
Gráfico 9. Importancia de financiamiento para emprendedores	50
Gráfico 10. Habilidades para adaptarse al cambio	50

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación realizada acerca de el “DIAGNÓSTICO SOBRE LA ADAPTACIÓN DE LAS MIPYMES DEL DISTRITO CENTRAL, CON ORIENTACIÓN INNOVADORA Y TECNOLÓGICA EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA”, se encuentra conformado por 9 capítulos, los cuales están divididos así: en el capítulo I y II se define la introducción, el planteamiento, antecedentes y enunciado del problema, preguntas de investigación, variables y la justificación.

En el capítulo III, IV y V, se puede encontrar los objetivos generales y específicos de la investigación, se realiza una descripción general de las variables planteadas para la investigación, además se presenta una descripción de la metodología de la investigación detallando el enfoque y método a utilizar, la población a quien queremos llegar, cual será nuestra muestra para poder hacer el trabajo de campo, la unidad de análisis y respuesta, las técnicas e instrumentos a utilizar para todo el proceso de investigación, identificar las fuentes de información, que nos ayudarán en todo el desarrollo de la investigación como: ser la fuentes primarias y secundarias, y seguidamente la cronología de trabajo; ésta les mostrará cada detalle de los avances realizados en tiempo y forma.

En los capítulos VI, VII, VIII y IX, podrán encontrar detallados los resultados y análisis de la encuesta y entrevista aplicada a los emprendedores, en el Distrito Central de Honduras, cada resultado con su respectiva gráfica, y seguidamente las conclusiones y recomendaciones, de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación; el diagrama Ishikawa con su efecto positivo, las medidas de tendencia central, la media aritmética, la bibliografía; en la cual fue realizada la búsqueda de información y fue un apoyo para la investigación, y anexos, en donde podrán encontrar el modelo o patrón de la encuesta y entrevista que fue aplicada a las MiPymes del Distrito Central, y por último; también se encontrarán las imágenes del momento de la aplicación de la entrevista, las cuales quedaron como evidencia de la realización de ella.

CAPÍTULO II. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La implementación de la tecnología y las ideas innovadoras, han cambiado la forma en que operan las MiPymes en el Distrito Central de Honduras, a raíz de la crisis de salud humanitaria de la pandemia, y en muchos países de todo el mundo; ésta surgió a finales de diciembre del 2019 en Wuhan, China y se esparció en el mes de marzo 2020 por todo el mundo.

El inicio de la cuarentena por la pandemia, tomó por sorpresa al sector MiPymes, dejando poco margen de maniobra y reacción ante el desplome de ventas, falta de liquidez y riesgos inminentes de desaparición. Esto generó un escenario propicio, para que las empresas y sus propietarios buscaran reinventarse para poder sobrevivir, ante esta crisis buscaran estrategias apoyadas en elementos como: la tecnología e innovación, que, para sorpresa de muchos, han obtenido mejores resultados que los que obtenían antes de la crisis, al implementar los elementos anteriormente mencionados que no formaban parte de la estrategia fundamental de operación y funcionamiento de las MiPymes.

2.1 Antecedentes del Problema

La visión del concepto emprendedurismo (también llamado “emprendimiento”) ha ido evolucionando con los años. Anteriormente, se le veía como el paso de construir y arrojar al mercado alguna empresa pequeña o mediana. Este concepto, no es completamente erróneo, aunque se ve limitado por los avances tecnológicos y culturales. Cuando se habla de emprendedurismo o emprendimiento, nos referimos a aquel proceso en donde una idea, un pensamiento pasa un proceso de transformación en algo más tangible. En este caso, se trata de la concretización de proyectos, sean estos con o sin fines de lucro. Calderón, Grecia. (2019).

Los orígenes del emprendedurismo, tal y como lo conocemos, pueden remontarse desde el siglo XVIII de la mano de Richard Cantillón. Este economista junto a otros posteriores, fueron elaborando la noción de emprendedor como el de una persona que era capaz de gestionar sus recursos para la creación de productos nuevos, con actitud de liderazgo y capaz de capturar la atención e interés y otros sujetos. Calderón, Grecia. (2019).

A través de la historia teórica del emprendedurismo, estudiosos de múltiples disciplinas en las ciencias sociales han lidiado con un diverso número de interpretaciones y definiciones para conceptualizar esta idea abstracta. Con el tiempo, algunos escritores han identificado emprendedurismo con la función de carga de incertidumbre, otros con la coordinación de recursos productivos, otros con la introducción de innovación y aun otros con el suministro de capital. (Hoselitz, 1952).

Actualmente el emprendedurismo no tiene una definición simple de emprendedurismo que sea aceptado por todos los economistas o que sea aplicable a toda economía. Aunque no hay un consenso solamente acerca de la definición de características del emprendedurismo. El concepto es por lo menos tan antiguo como la disciplina de la economía en sí misma.

La necesidad del emprendedurismo para la producción fue primero formalmente reconocida por Alfred Marshall en 1890. En su famoso tratado Principios de Economía, Marshall afirma que hay cuatro factores de producción: tierra, trabajo, capital y organización. La organización es el factor de coordinación, el cual une a los otros factores, y Marshall cree que el emprendedurismo es el elemento motriz de la organización.

Marshall cree que los emprendedores deben tener una comprensión transversal de sus industrias y ellos deberán ser líderes naturales. (Marshall, 1994).

Marshall sugiere que las habilidades asociadas con el emprendedurismo son raras y limitadas en su origen. El afirma que las habilidades del emprendedor son tan grandes y tan numerosas que muy poca gente puede exhibir todas ellas en un muy alto grado.

Marshall da a entender que a las personas se le puede enseñar a adquirir las habilidades que sean necesarias para ser emprendedor. Desafortunadamente las oportunidades para los emprendedores son frecuentemente limitadas por el entorno económico que les rodea. Adicionalmente, aunque los emprendedores comparten algunas habilidades comunes, todos los emprendedores son diferentes, y sus éxitos dependen de las situaciones económicas en las cuales ellos intentan sus emprendimientos. (Marshall, 1994).

Desde el tiempo de Marshall, el concepto de emprendedurismo ha continuado sufriendo una evolución teórica. Por ejemplo, mientras que Marshall creía que el emprendedurismo fue simplemente la fuerza motriz detrás de la organización, muchos economistas hoy, pero ciertamente no todos, creen que el emprendedurismo es en sí mismo el cuarto factor de la producción que coordina a las otras tres. (Arnold, 1996).

Desafortunadamente, aunque muchos economistas aceptan que el emprendedurismo es necesario para el crecimiento económico, ellos continúan debatiendo sobre el actual rol que los emprendedores juegan en generar el crecimiento económico.

Así para construir un modelo de desarrollo del emprendedurismo es necesario observar a algunas de las otras características que puedan explicar porque algunas personas son emprendedores; el riesgo puede ser un factor, pero no es el único.

Con la discusión anterior demuestra, a través de la evolución de la teoría del emprendedurismo, los diferentes estudiosos han postulado diferentes características que ellos creen que son comunes entre la mayoría de los emprendedores. Mediante la combinación de las dispares teorías anteriores, un conjunto generalizado de cualidades del emprendedurismo se pueden desarrollar. En general, los emprendedores son portadores de riesgo, coordinadores y organizadores, rellenos de vacíos, líderes e innovadores o imitadores creativos. Aunque esta lista de características no es de ninguna manera exhaustiva, puede ayudar a explicar porque algunas personas son emprendedores y otras no lo son. Así, mediante el fomento de estas cualidades y habilidades, los

gobiernos pueden, teóricamente, alterar la oferta emprendedora doméstica de su país. (Gestiopolis, 2016)

2.2 Definición del Problema

2.2.1 Enunciado del problema

¿Cómo las MiPymes del D.C. con orientación innovadora se adaptaron al contexto de la pandemia?

A raíz de la crisis de salud humanitaria de la pandemia, la implementación de la tecnología y las ideas innovadoras, han cambiado la forma en que operan las MiPymes en el Distrito Central de Honduras, la pandemia ha impactado los hábitos de consumo en línea, producto de esto.

La iniciativa de apoyar a los empresarios de las MiPymes o a nuevos emprendedores a usar estratégicamente la tecnología y contribuir al cierre de la brecha digital se ha convertido en algo muy relevante, haciendo que los empresarios y negocios busquen nuevas formas de ofrecer sus servicios y bienes.

Nadie sabe cómo será el futuro ni cómo será la realidad cuando el país y todo el mundo regresen a la normalidad, la tecnología seguirá desempeñando un papel estratégico muy importante en estos momentos, y no hay duda que su contribución seguirá más allá de la crisis por la que está pasando el mundo.

2.2.2 Formulación del Problema

La falta de empleo y recursos económicos en muchas familias del país debido a la crisis humanitaria de la pandemia, ha provocado el surgimiento de emprendedores con orientación a la tecnología e innovación, por lo que es necesario recopilar toda la información que ellos puedan brindar.

2.3 Preguntas de Investigación

Enseguida, se presentarán las preguntas de investigación, que responderán a la pregunta principal ¿Cuáles son los mayores obstáculos en el acceso a la innovación y tecnología que enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa en la época actual?

1. ¿Es el financiamiento, un factor de apoyo que ofrece la banca nacional a las MiPymes?
2. ¿Es la adaptación al cambio, una barrera para los emprendedores en el Distrito Central?
3. ¿Qué tan abiertos están los emprendedores a la innovación en tecnología?
4. ¿Cuentan estas nuevas empresas con conocimientos de marketing digital?

2.4 Justificación

Los motivos de esta investigación, son conocer los obstáculos que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas en la época actual, y cómo enfrentan dichas barreras con un panorama incierto sobre la evolución de la pandemia y sus impactos; no se sabe cuántas MiPymes sobrevivirán a esta crisis.

Pese a la importancia económica y social de este sector en el país, resulta difícil acceder a financiamientos bancarios, lo cual provoca el retraso en la innovación, y la tecnología que es necesario implementar durante la pandemia.

Muchas empresas han realizado cambios en su modelo de negocios, con el fin de adaptarse a la crisis y sus efectos; entre esos cambios se encuentran: venta en línea y establecimientos de sistemas de envíos, oferta de nuevos productos y servicios y/o ajuste de los productos y servicios ofrecidos actualmente, implementación de medidas de bioseguridad e implementación de nuevas estrategias de publicidad.

Las MiPymes representan un alto porcentaje de entes generadores de empleos en el país, ya que según estudios realizados por el Instituto Nacional de Estadística (INE) y la Asociación Nacional de la Mediana y Pequeña Industria de Honduras (ANMPIH), indicó que se encuentran registradas 250,000 Pymes a nivel nacional, las cuales generan el 70%

de la generación de empleos en Honduras; según la cámara de comercio e industria de Tegucigalpa (CCIT) 127,330 MiPymes generan 577,343 empleos a tiempo completo, con pago y de carácter permanente para los trabajadores, esto indica, que sin duda el impacto que generaría la caída de este sector, sólo vendría a causar un daño mayor durante la pandemia; el estudio permitió conocer cómo los emprendedores enfrentan la crisis, pensando en ofrecer soluciones puntuales a problemas de la actualidad.

Es importante establecer, cuál será la respuesta de la sociedad, a la innovación y a la tecnología que se implementará en el sector MiPymes, para generar una red de contención, la cual será sumamente importante para lograr salir adelante, y poder amortiguar el impacto económico negativo recibido durante la pandemia.

CAPÍTULO III. Objetivos

3.1 Objetivos Generales

Identificar el comportamiento de los emprendedores frente a los nuevos cambios, basándose en las nuevas tecnologías e innovación, tomando en cuenta las posibilidades de financiamiento que ofrece la banca nacional.

3.2 Objetivos Específicos

- Determinar la fuerza de apoyo que la banca nacional ofrece, según las estrategias de fortalecimiento a las MiPymes.
- Identificar la adaptación al cambio de las MiPymes en el distrito central, con el uso de nuevas tecnologías e implementación a la nueva normalidad.
- Conocer como están asimilando las MIPYMES las nuevas tecnologías, que están utilizando, a partir de la pandemia.
- Identificar el marketing digital como una herramienta necesaria, para los emprendedores, a implementar en el Distrito Central en el marco de la pandemia.

CAPÍTULO IV. MARCO TEÓRICO

4.1 Análisis de la Situación Actual

4.1.1. Macroentorno

Martín (2017) afirma: El análisis PEST es un instrumento que facilita la investigación y que ayuda a las compañías a definir su entorno, analizando una serie de factores cuyas iniciales son las que le dan el nombre.

Con la idea de desarrollar un análisis en este estudio se utilizó el análisis antes descrito, describiendo los siguientes factores:

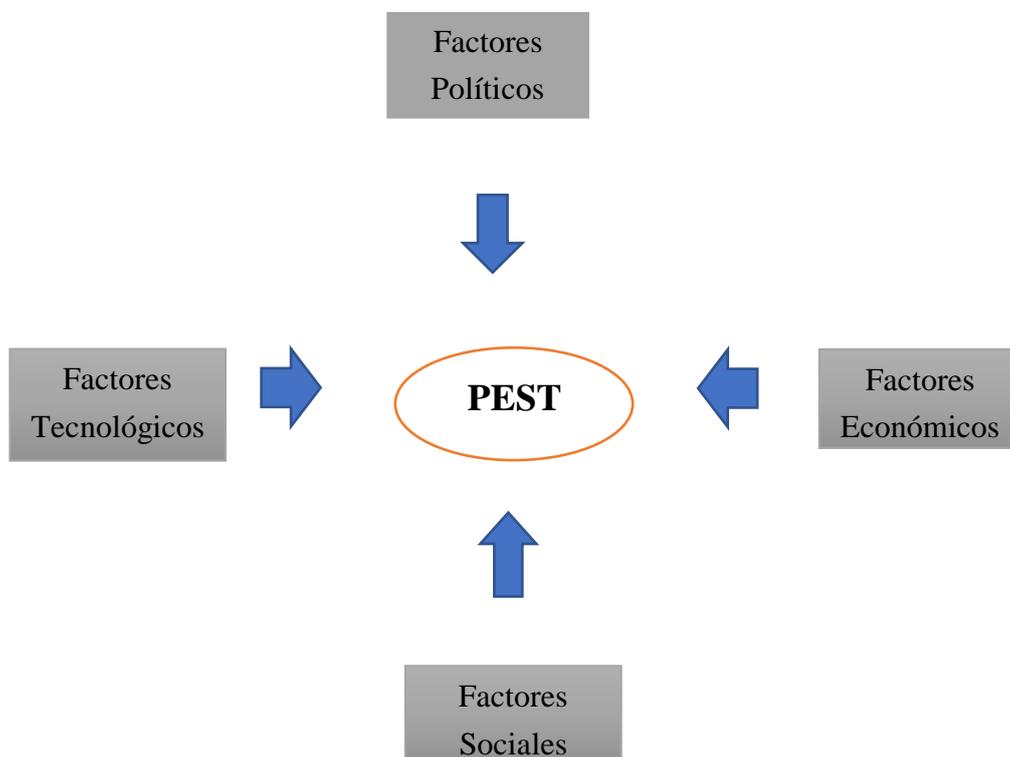


Ilustración 4.1 Análisis PEST

4.1.1.1 Factores Políticos

Durante el transcurso del año 2009, cuando Honduras sufrió un golpe de estado el 28 de junio y el cual trajo muchas consecuencias a nivel político, La Asamblea General Extraordinaria de la Organización de los Estados Americanos (OEA), decide suspender el derecho de participación a Honduras, esto como una medida de presión contra el gobierno de facto, lo cual claramente afectó a la economía del país al ver que muchos países no aceptaban la situación que estaba pasando. (OEA, 2009).

En el ámbito político, el 2019 fue un año de inestabilidad en Honduras. La segunda administración de Hernández, contó desde el inicio 27 de enero de 2018 con desconfianza social, secuela de la crisis postelectoral de 2017. La controvertida decisión de la Corte Suprema de Justicia en 2015, al declarar inconstitucionales los artículos que prohibía la reelección presidencial, puso en duda la credibilidad de las instituciones del Estado, generando una ola de protestas que continuaron tras la celebración de las elecciones de 2017. (Rodríguez & Tule, 2020, p.392).

Siempre en el escenario político, la complejidad del entorno doméstico acentuada en el 2019, aunado a conflictos externos, robusteció la crisis política e institucional del país. En el plano doméstico, numerosas protestas sociales fueron cuestionando cada vez más las medidas adoptadas por Hernández en su gestión.

La crisis político-social estalló en abril, tras la promulgación de dos decretos orientados a reorganizar el área de educación y salud. Desde entonces, hubo una avalancha de protestas y movilizaciones. (Rodríguez & Tule, 2020, p.393).

Otro problema político que marca el deterioro institucional, es la cancelación de la Misión de Apoyo contra la Corrupción y la Impunidad en Honduras, (MACCIH) en el país. Los esfuerzos realizados por la institución durante cuatro años, fueron escasos debido a los escollos interpuestos por la clase política. El desmantelamiento de la Misión, que tuvo como finalidad construir un nuevo sistema integral de transparencia y lucha contra la corrupción e impunidad y fortalecimiento del Estado de derecho, dejó un sentimiento de orfandad en la ciudadanía, que sigue luchando por superar un problema endémico que azota al país. (Rodríguez & Tule, 2020, p.395).

Son muchos escenarios por los que Honduras ha pasado, los reclamos políticos, económicos y de seguridad, han provocado que miles de hondureños migren hacia otros países, con la esperanza de renovarse; todos los problemas políticos afectan directamente a las personas que no cuentan con un trabajo, y también a las MiPymes de Honduras, ya que en algunas ocasiones, ayudas Internacionales cancelan y dejan fuera al país, por los diferentes problemas que se enfrentan, y esto produce inestabilidad económica, ya que socios de otros países, no ven rentable el invertir su capital en un país que tiene tanta problemática.

4.1.1.2 Factores Económicos

En los años 2017, 2018 y 2019, Honduras había registrado la segunda tasa de crecimiento económico más alta de Centroamérica superadas solo por la de Panamá. El crecimiento del PIB del país alcanzó el 4.8% en el 2017, el 3% en el 2018, y el 2.7% en el 2019, por encima del promedio en Centroamérica y muy por encima del promedio en América Latina y el Caribe. (Banco Mundial, 2020).

Honduras posee múltiples fortalezas, con el potencial para un crecimiento más rápido y mayor prosperidad compartida, con su ubicación estratégica, una creciente base industrial, esfuerzos continuos para diversificar sus exportaciones y una población joven y en crecimiento.

Sin embargo, el país enfrenta altos niveles de pobreza y desigualdad; un 48.5% de las personas viven en pobreza extrema, y el porcentaje de personas viviendo en pobreza en zonas rurales de 60.1% es mayor que en zonas urbanas con un 38.4%.

Se espera que la economía de Honduras se recupere en el 2021, a un crecimiento del 4.9%, en medio de la reactivación de la actividad económica interna, y la recuperación de la inversión y la demanda externa. No obstante, persisten los riesgos y los desafíos. (Banco Mundial, 2020).

Las proyecciones del Banco Mundial apuntan hacia una recuperación económica esperanzadora, pues el organismo prevé que Honduras tenga un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de 3,8 por ciento en 2021, en medio de la reactivación de la actividad económica interna, y la recuperación de la inversión y la demanda externa. (Banco Mundial, 2020).

La revisión realizada por el Banco Mundial a las economías, publicada el 18 de enero año 2021, indica que Honduras también tendrá uno de los mayores crecimientos a nivel regional en 2022, con una estimación de 3,9 %. (Banco Mundial, 2021).

Una recesión mundial más profunda en medio de una pandemia prolongada, podría debilitar la recuperación económica y seguir amenazando la salud y el bienestar de la población.

Continuar el enfoque para impulsar la competitividad en el desarrollo económico rural, invertir en capital humano y fortalecer la protección social en Honduras, también puede mejorar los resultados sociales, y apoyar la recuperación al fomentar más oportunidades laborales y económicas; entre los más vulnerables del país. Las reformas institucionales sobre temas claves, como la mejora de la sostenibilidad del sector eléctrico, así como la gobernanza y el clima empresarial, también pueden contribuir a seguir desarrollando un marco para el crecimiento inclusivo en Honduras. (Banco Mundial, 2020).

4.1.1.3 Factores Sociales

Actualmente (año 2021), la población de Honduras según el Instituto Nacional de Estadística (INE) es de 9, 416,634 de los cuales 4, 582,981 son hombres y 4, 833,653 son mujeres. (*Publicaciones INE, 2021*).

Tabla 4.1

Tasa poblacional de Honduras

POBLACIÓN EN HONDURAS:	 Población Total:	 Hombres:	 Mujeres:	 Ir a proyecciones:
5 AL 11 DE ABRIL DE 2021	9,416,634	4,582,981	4,833,653	2014-2030 >>

Según datos estadísticos año 2021 Honduras, sigue ocupando el lugar 93 en el mundo por el tamaño de su población, que equivale al 0.12% de la población calculada para todo el planeta.

Casi 800 mil hondureños mayores de 15 años no saben leer ni escribir, según estudio del Observatorio Universitario de la Educación Nacional e Internacional (OUDENI), de la Universidad Pedagógica Nacional Francisco Morazán (UPNFM).

El estudio, en base a la Encuesta Nacional Permanente de Hogares para Propósitos Múltiples del Instituto Nacional de Estadísticas (INE), indica que, de los seis millones 246,419 hondureños encuestados, 799,215 no saben leer ni escribir, por lo tanto, son analfabetas. (Hernández ,2020).

La migración de muchos hondureños, quienes, por la falta de empleo, falta de estudios, inseguridad y la falta de oportunidades de trabajo, se ven obligados a emigrar dejando atrás su familia con el fin de darles un futuro mejor.

En Honduras en el año 2019, persistían muchas problemáticas sociales, estas han acompañado a la democracia hondureña durante décadas, una es la elevada tasa de violencia y criminalidad, catalogándolo como uno de los países más peligrosos del mundo. Los delitos violentos son un problema generalizado en Honduras.

La segunda, es que está expuesta a eventos naturales adversos, como ser el cambio climático, las fuertes lluvias y la sequía y esto ocurre regularmente y afectan a muchas personas de bajos recursos.

El cierre de las empresas en su totalidad debido a la pandemia por un periodo de 6 meses, ocasionó muchos despidos y un colapso económico y la muerte de muchas personas en el país y en el mundo entero.

4.1.1.4 Factores Tecnológicos

Ante la crisis mundial que se vive por la pandemia, han surgido diferentes iniciativas tecnológicas, para hacerle frente y dar un mejor manejo a la situación. El talento hondureño no se queda atrás ante estas iniciativas, siendo un ejemplo de ello el equipo de la Empresa Spicy Rockets (Ex Alumnos del Instituto Honduras Digital Challenge (HDC), quienes han desarrollado una aplicación para informar y cuidar de la población, logrando detectar infecciones, con apoyo de los mismos usuarios de la aplicación.

Antes que la pandemia surgiera muchas empresas tenían diversos planes a futuro, tratando de implementar modelos de negocios innovadores. Sin embargo, la pandemia ha obligado a las MiPymes, a realizar nuevas formas de negocio que incluyen la tecnología.

La tecnología ha permitido, que se desarrollen modelos de negocios innovadores, en Honduras en los últimos años; en el sector de comunicaciones con las redes sociales, estrategia digital, anuncios dirigidos según comportamiento; en el sector educativo con las diferentes plataformas de enseñanza virtual; en el sector laboral con herramientas integrales para facilitar el trabajo, como administradores de tareas, plataformas de comunicación, servicios en la nube; en el sector de transporte con plataformas de servicio bajo sistemas de oferta-demanda, interconexiones usuario-proveedor y en el sector financiero con la digitalización de los servicios financieros y plataformas de financiamiento.

En los últimos años, Honduras ha avanzado hacia nuevas modalidades en la prestación de servicios financieros con la implementación de la tecnología, lo que conlleva al surgimiento de las Fintech.

“Fintech” es el término en inglés que surge de unir la primera sílaba de las palabras Financie y Technology – se define como “La tecnología que permite la innovación financiera, que puede resultar en nuevos modelos de negocio, aplicaciones, procesos o productos con un efecto material en los mercados financieros y en la prestación de servicios financieros.”

Las “Fintech” responden a la necesidad cada vez mayor de innovar en el sector financiero, necesidad de aquellos que analizan y entienden el futuro del dinero, de las transacciones y de los servicios financieros.

Según el informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), “América Latina 2018: Crecimiento y consolidación de la tecnología Financiera en Latinoamérica”, Honduras, es uno de los países latinoamericanos que se encuentra más atrasado en el desarrollo de la actividad “Fintech”, siendo México y Brasil los países latinoamericanos que han tomado la delantera en este ramo de actividad. La innovadora implementación de la tecnología a los servicios financieros representa una serie de beneficios, tanto para aquellos que prestan servicios financieros, como para los usuarios de estos servicios.

De lo anterior se deriva la importancia de apoyar iniciativas que promuevan la transformación del sector financiero en Honduras, en las que se le dé la oportunidad a los emprendedores que deseen ser parte de estos desarrollos. Bajo esta premisa es que se crea en Honduras, el Marco Regulatorio de las Instituciones No Bancarias, que brindan servicios de pago utilizando dinero electrónico, conocidas como INDEL. En Septiembre del año 2015 se publicó en el Diario Oficial: La Gaceta el Decreto No. 46-2015 contenido de la Ley de Sistemas de Pago y Liquidación de Valores y seguidamente, en Febrero del año 2016, el Acuerdo No. 01/2016 que aprobaba el Reglamento, para la Autorización y Funcionamiento de las Instituciones No Bancarias, que brinda servicios de pago utilizando Dinero Electrónico, y en Julio del mismo año (2016) , la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) aprueba las Normas para la Supervisión de las Instituciones No Bancarias, que brinda servicios de pago utilizando Dinero Electrónico. Estos cuerpos normativos introducen por primera vez en Honduras, los términos “Billetera Electrónica”, “Círculo de Transacciones Móviles (CTM)”, “Dinero Electrónico”, “Institución No Bancaria que brinda servicios de pago utilizando Dinero Electrónico” (INDEL).

Así las cosas; a finales del año 2019, el Banco Central de Honduras (BCH) autorizó el funcionamiento de la primera Institución No Bancaria, que brinda servicios de pago Electrónico (INDEL), después de 3 años de solicitada, dicha autorización y de la realización y acreditación de un sin número de requisitos legales que exige la ley.

El gobierno central no se ha quedado atrás, frente a la innovación tecnológica y ante la emergencia de la pandemia, ha instruido la simplificación de procedimientos administrativos, a través de la implementación del Gobierno Digital y mediante Decreto 33-2020 que contiene la Ley de Auxilio, al Sector Productivo y a los Trabajadores, ante los efectos de la crisis humanitaria de salud, autoriza al Banco Central de Honduras (BCH) y al Banco Hondureño de la Producción y Vivienda (BANHPROVI), la contratación directa de billeteras electrónicas u otros mecanismos electrónicos, que permitan el acceso a crédito a la Micro y Pequeña Empresa de manera expedita y segura , y en todos los sectores productivos del país mediante las tecnologías de la información y comunicación.(Innovación Financiera en Honduras, 2020).

Es importante adaptarse, mediante una transformación digital, a los retos que trae la pandemia. “En estos momentos críticos, la tecnología juega un rol fundamental en habilitar nuevas formas de trabajar, y en el PNUD somos responsables de hacer todo lo

posible para reducir la brecha digital existente y favorecer el desarrollo de los pueblos.” (Mejía ,2020).

4.1.2 Análisis del Microentorno

En el Microentorno se determinan las condiciones del funcionamiento y desarrollo de las empresas, y limita en gran medida sus decisiones estratégicas. Este se puede analizar con las cinco fuerzas de Porter.



Ilustración 4.2 Las 5 Fuerzas de Porter

4.1.2.1 Nuevos Competidores

Ante la crisis de salud que se está viviendo actualmente, los nuevos competidores serian personas que a causa de la pandemia se quedaron sin trabajo, esto los obligó a reinventarse y buscar nuevas formas de adquirir ingresos.

4.1.2.2 Negociación Proveedores

En la situación actual de la pandemia han surgido nuevos emprendedores en las MiPymes de Honduras, que están apoyadas con la tecnología para el desarrollo de sus actividades, y que deben contar con variedad de cadena de nuevos proveedores y establecer alianzas a largo plazo con ellos; de esta manera tendrán variedad de productos, precios y calidad.

4.1.2.3 Negociación Clientes

Las MiPymes actualmente en la crisis humanitaria de salud, están adaptándose a la nueva tecnología digital; es por eso, que deben invertir en marketing, publicidad y tecnología; de esta manera mejorarán el canal de ventas y proporcionarán un valor añadido y al aprender a negociar con ellos de esta forma, las MiPymes pueden valorar las posibilidades de éxito y su poder de negociación en el mercado.

4.1.2.4 Productos Sustitutos

Los productos sustitutos muchas veces provienen de la economía informal y abastecen el mercado con productos que no se rigen por las leyes del Estado, como licencias sanitarias, pero a menor precio y esto lleva a que los clientes los prefieran.

4.1.2.5 Rivalidad entre Competidores

Las MiPymes deben ver más allá de su misma empresa, los competidores pueden aportar ideas para innovar sus productos, deben tomar como ejemplo las buenas prácticas de innovación que están llevando otras empresas.

4.1.3 Análisis Interno

Análisis interno para MiPymes de nueva creación.

En el caso de empresas de reciente creación, es conveniente centrar el análisis interno sobre:

- Proyecto empresarial.
- Capacidad de los socios o promotores.

a) Proyecto empresarial

A la luz de las características del mercado identificadas en el análisis externo, se estará en condiciones de revisar con espíritu crítico aspectos como:

- Innovación del proyecto y elementos diferenciales.
- Productos y/o servicios planteados.
- Tecnología desarrollada o utilizada.
- Necesidades de capital.
- Alianzas estratégicas.

b) Capacidades de los promotores

En un proyecto de reciente creación, las características y capacidades del equipo son críticas para garantizar el éxito del proyecto, así como para poder involucrar a nuevos socios o para conseguir la financiación necesaria.

Las capacidades más relevantes para un emprendedor podrían ser las siguientes:

Técnicas

- Conocimientos del sector.
- Conocimientos del producto o servicio.
- Conocimientos del proceso productivo.
- Conocimientos de la tecnología.
- Capacidad comercial.
- Formación.

De gestión

- Visión estratégica.
- Capacidad de dirección.
- Conocimientos y experiencia en gestión.
- Capacidades personales (entusiasmo, perseverancia, etc.).

Financieras

- Fondos propios.
- Capacidad de crédito,
- Reputación.
- Contactos y vinculaciones.

En base a los diferentes criterios definidos en cada caso, la empresa o el equipo de promotores debe evaluarse y visualizar su situación, identificando fortalezas a mantener o reforzar, y debilidades a mejorar o compensar.

4.1.3.1 Análisis FODA

Un análisis FODA o DAFO es una herramienta diseñada para comprender la situación de una empresa, un negocio o persona; a través de la realización de una lista completa de sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. Resulta fundamental para la toma de decisiones actuales y futuras.

El análisis permite tener un panorama más amplio de la empresa, desde las ventajas competitivas hasta las dificultades que pueden afectarla.

El FODA crea un diagnóstico certero y útil para detectar problemas internos y externos, determinar el curso que deberá seguir la compañía y brindar mayor conocimiento acerca de las características de valor del negocio.

Fortalezas

- Buen prestigio de los dueños.
- Experiencia en el sector.
- Buena imagen de empresa y marca.
- Amplio número de clientes y lealtad de los mismos.
- Capacidades fundamentales en actividades clave.
- Propiedades de la tecnología principal.
- Buena capacidad de fabricación.
- Ventajas en costos.
- Habilidades para la innovación en productos.
- Capacidad directiva y flexibilidad organizativa.
- Recursos financieros adecuados.
- Accesos tecnológicos

Debilidades

- Mercado meta no ha sido estudiado
- Pensamiento cerrado a la innovación
- Alto precio de la tecnología
- Toma de decisiones centralizada

Oportunidades

- Ambiente de financiamiento favorable
- Disponibilidad de plataformas digitales
- Ambiente favorable para la tecnología
- Nuevas tendencias de mercado

Amenazas

- Competidores acaparan más mercado
- Entrada de productos sustitutos

- Incertidumbre económica por pandemia
- Cambios acelerados de tecnología

4.1.3.2 Matriz FODA

Tabla 4.2

Matriz FODA

MATRIZ FODA ESTRATEGICA		
Fortaleza para debilidades	Debilidades	Estrategias FD
F1 experiencia en el sector	Mercado meta no ha sido estudiado	realizar un estudio de como el mercado se comporta al marketing digital
F2 buena capacidad de fabricación	Pensamiento cerrado a la innovación	hacer conciencia de movimiento disruptivo en la mentalidad
F3 ventaja en costos	Alto precio de la tecnología	Crear estrategia de eficiencia para el máximo aprovechamiento
F4 capacidad directiva y flexibilidad organizativa	Toma de decisiones centralizada	Aprovechar la experiencia de los miembros de la empresa para descentralizar la toma de decisiones

MATRIZ FODA ESTRATEGICA		
Fortaleza para oportunidades	Oportunidades	Estrategias FO
F1 buen prestigio de los dueños	Ambiente de financiamiento favorable	Analizar opciones de financiamiento que se acomoden a las necesidades de las MIPYMES
F2 buena imagen de empresa y marca	Disponibilidad de plataformas digitales	Monitorear las plataformas más convenientes para el desarrollo de nuevos productos
F3 propiedad de la tecnología principal	Ambiente favorable para la tecnología	Crear productos con una ventaja competitiva mayor
F4 habilidades para la innovación en productos	Nuevas tendencias de mercado	Capacitar al personal de producción para aprovechar sus habilidades creativas

MATRIZ FODA ESTRATEGICA		
Fortaleza para Amenazas	Amenazas	Estrategias FA
F1 amplio número de clientes y lealtad de los mismos	Competidores acaparan más mercado	Desarrollar Benchmarking para mejorar las actividades internas
F2 capacidades fundamentales en actividades clase de producción	Entrada de productos sustitutos	Desarrollar alianzas estratégicas para expandirse en el mercado
F3 recursos financieros adecuados	Incertidumbre económica por pandemia	Economizar los recursos al máximo
F4 accesos tecnológicos	Cambios acelerados de tecnología	Hacer monitoreo de últimas tendencias tecnológicas

4.2 Teorías

4.2.1 Teorías del sustento

En esta investigación, se contó con las teorías que más se adaptan al tema y que brindaron un panorama más amplio, y explicaron con mayor amplitud el problema de investigación, y que sin duda sirvieron para aclarar el horizonte del estudio, tales como: la teoría del emprendimiento, la teoría de la innovación y tecnología, así como también la teoría económica; se explica cómo los emprendedores enfrentan los retos en las MiPymes del Distrito central en la época de la pandemia.

En los últimos meses, como consecuencia directa de la pandemia sufrida por efectos del covid-19, las economías de los países se han visto afectadas hasta el punto de cerrar negocios y Honduras no escapa a este efecto. No obstante, todos los indicadores no son negativos, siempre se afirma que en periodos de crisis también surgen nuevas oportunidades, que se pueden aprovechar para generar un nuevo negocio.

La pandemia ha generado oportunidades, ha acelerado procesos de cambio y transformación que llevaban pendiente algunos años, como la digitalización de las empresas. En estos momentos en el que el planeta se ha sumido en una crisis sanitaria, social y económica sin precedentes, el emprendimiento digital y tecnológico, ha crecido y se han identificado ámbitos, que, a mediano y largo plazo, serán fuentes de oportunidades para nuevos emprendedores.

4.2.2.1 Teoría del Emprendimiento

EALDE (2019) menciona que, en el mundo empresarial, el emprendimiento se ha convertido en una tendencia en auge en la actualidad. El emprendedor es aquel que consigue ver oportunidades donde otros empresarios no las ven, y además se dispone a trabajar para desarrollar su idea; en este contexto existen diversas teorías de emprendimiento, que definen en qué consiste emprender y qué cualidades ha de tener un emprendedor.

Las teorías del emprendimiento incluidas en el enfoque económico explican qué papel juega el empresario, y cómo se crean las empresas desde la base de la “racionalidad económica” (Streb, 1998).

La teoría del beneficio del empresario considera al emprendedor como único factor productivo del proyecto. Por ello, hace alusión a la iniciativa empresarial que posee la cual le lleva a coordinar los factores productivos tradicionales. Los beneficios que obtiene el empresario se entienden como un premio por soportar la incertidumbre implícita en el emprendimiento, considerando que dicha renta será acorde a sus habilidades empresariales. (*Frank, Nnight, 1950*).

La teoría de los costos de transacción busca solucionar el aspecto de establecer cuál es la estructura de gobierno más conveniente para una empresa. Es decir, si interesa una fórmula jerárquica (la creación de su propia empresa), una opción de mercado (la venta de la idea o proyecto) o una fórmula híbrida (estableciendo redes y alianzas). (*Williamson & coase, 2009*).

El emprendimiento según el enfoque psicológico trata de analizar al emprendedor como persona, sus rasgos personales y su perfil, buscando aquellos aspectos que lo diferencian de los no emprendedores.

La teoría de los rasgos de personalidad tiene dos supuestos básicos. Por un lado, establece que el empresario tiene un perfil psicológico distinto al resto de la población. Y, por otro lado, establece que el empresario de éxito tiene un perfil psicológico distinto de los empresarios menos exitosos.

Schumpeter (2019) establece. En la teoría del desarrollo económico, que la creación de nuevas empresas como factor de desarrollo económico depende del empresario. Esto hace una combinación nueva de los factores productivos tradicionales. Es decir, de la tierra, el trabajo y el capital. Schumpeter también defiende que el impulso que mueve la producción capitalista, provocando procesos de transformación continuos, es “el fenómeno tecnológico, y con él, el proceso de innovación tecnológica”.

Kirzner (2019), establece en La teoría del emprendedor, que el capitalismo es un proceso de descubrimiento, donde ni los recursos ni los productos están dados. De esta forma, los objetos valiosos resultado de un descubrimiento, no pueden atribuirse a los recursos, si a la capacidad del empresario de estar alerta, que es precisamente, lo que le distingue del resto.

4.2.1.2 Teoría de la Innovación y la Tecnología

La innovación tecnológica entendida como la acción de dotar a los recursos con nuevas posibilidades de producir riqueza, la cual se consigue por la acción creadora del trabajo; pero dicha acción se logra incluyendo dentro de los factores de producción al empresario, quien de una u otra forma es quien le imprime al producto o servicio un componente diferenciador puesto que desde el mismo momento en que dicho producto ha sido creado, incorpora al mercado otros productos, por un valor exactamente igual a su propio valor. (Jean, Baptiste, 1803).

Solo presentó su modelo de desarrollo económico de crecimiento; este modelo se basa en que la tasa de crecimiento de producción por trabajador, depende únicamente de la tasa de crecimiento en el nivel de tecnología. Manifiesta que “el cambio tecnológico sencillamente multiplica la función de producción por un factor a escala creciente”. (Solow, 1956).

La innovación es “un cambio que requiere un considerable grado de imaginación y constituye una rotura relativamente profunda con la forma establecida de hacer las cosas y con ello crea fundamentalmente nueva capacidad”. (Nelson & Winter, 1982).

La invención no es innovación si no se utiliza; un invento es innovación sólo cuando se aplican a los procesos industriales. Con base a este postulado, Schumpeter construyó un sistema teórico para explicar la teoría del desarrollo económico capitalista. Consideraba que el proceso clave para el cambio económico es la introducción de innovación. Si en lugar de las cantidades de los factores, variamos la forma de la función, tenemos una innovación. (Schumpeter, 2002).

La crisis de la pandemia, ha afectado a sociedades y economías de todo el mundo y remodela permanentemente el mundo, a medida que continúa desarrollándose. Si bien las consecuencias de la crisis amplifican los riesgos que ya existían y crean otros nuevos, el cambio a esta escala también crea nuevas oportunidades para gestionar los desafíos.

Una de esas oportunidades sin duda, ha sido la de la adopción digital. El aumento del uso de la tecnología, para prácticamente todo, y acelerada por el impacto de la pandemia, ha creado hábitos digitales nuevos, las empresas deben adaptarse implementando los

cambios y transformándose digitalmente para cumplir con las nuevas expectativas que están surgiendo.

Hoy en día, todavía se desconoce el alcance total del impacto que ha tenido la pandemia a nivel personal, económico y de empresa. Pero lo que se sabe es que con su llegada se ha acelerado la necesidad de innovación. La crisis ha dejado claro que la tecnología puede ser un pilar importante para la supervivencia de muchas empresas, desempeñando un gran papel hasta el punto de que las empresas transformadas digitalmente son las que mejor han sobrevivido a esta crisis, pudiendo continuar con su actividad o mitigando el impacto.

4.2.1.3 La Teoría Económica

La economía se ocupa de cuestiones en relación con la satisfacción de las necesidades de los individuos y la sociedad. Se presenta precisamente, de cómo se administran recursos escasos, con la percepción de producir bienes y distribuirlos para consumirlos entre miembros de una sociedad. (Grande, Bautista, 2019).

Keynes (1936). El estudio de la economía da un lugar bajo dos enfoques: el microeconómico y el macroeconómico. La microeconomía estudia comportamientos básicos de agentes económicos individuales, como pueden ser individuos, familias, empresas y los mercados en los cuales ellos operan. Por esto, que también se las suele definir como la ciencia que estudia la asignación de los recursos escasos entre finalidades alternativas. La teoría microeconómica utiliza modelos formales que intentan explicar y predecir, utilizando supuestos simplificadores, el comportamiento de los consumidores y productores. La macroeconomía, por otro lado, analiza los comportamientos globales ocupándose de temas como empleo, inflación, el producto total de la economía.

La teoría económica misma, se encarga de la ciencia social estudiando la producción, distribución y consumo de bienes y servicios, actualmente los modelos económicos tienden a desarrollarse fuera de la esfera de la economía política.

Grande Bautista (2019), considera que la teoría económica se entiende por hipótesis o modelos que pretenden explicar aspectos de la realidad económica. La teoría económica

tiene el objeto de explicar la función de la economía y el cómo interactúan los agentes económicos, esto implica un análisis económico que se aplica en la sociedad, en los negocios, las finanzas y el gobierno, pero también se utiliza en la educación, familia, salud, entre otras cosas. La economía tiene un dominio expansivo en las ciencias sociales, ya que se ha descrito como el imperialismo económico.

La economía considera la escasez relativa, ya que los bienes y los servicios son escasos con respecto a los deseos de los individuos, además, es un concepto relativo, ya que existe el deseo de adquirir una cantidad de bienes y servicios mayor que la cantidad disponible.

Con las necesidades ilimitadas y los recursos escasos, se enfrenta a los problemas de la escasez. Por ello, aparece la necesidad de elegir cuáles serán las necesidades que se desean satisfacer.

La escasez, es decir, el equilibrio entre nuestros deseos y los recursos existentes, obliga a tomar decisiones económicas.

Economía es el estudio de la manera o el modo en que las sociedades gestionan sus recursos escasos para satisfacer las necesidades materiales de sus miembros y de la transformación de los recursos naturales en productos y servicios finales que son distribuidos y/o usados por los individuos que conforman la sociedad. (Thompson, Iván, 2006).

4.2.2 Conceptualización

Emprendedor

“¿Qué es un emprendedor? se piensa en las personas que se enfocan a componer una idea de negocio y desarrollarla. Es una imagen certera, pero acaso limitada. Más allá de eso, se refiere a aquellas personas que son capaces de generar proyectos, ponerlos en marcha y asumir con autonomía y responsabilidad las consecuencias que de ellos se derivan, de acuerdo con el escritor y experto en el tema Javier Pelayo González”.

(Luna 2018).

Innovador

Es enfocar el negocio hacia oportunidades que existen en los actuales mercados; también en nuevos que se abren por efecto de la globalización; la competencia en el mapa internacional alienta al desafío de la innovación para las Pymes ya que muchas veces conlleva a la necesidad de adaptarse a las tecnologías y hacer efectiva una inversión que en general se posterga al actuar solo en el ámbito local. (Connectamericas s.f.).

Tecnología

Instintivamente desde el inicio de la historia las personas buscaron desarrollar tecnología (técnicas para mejorar su calidad de vida). Los descubrimientos que ha hecho el hombre a lo largo de los años han ido conformando el mundo tal como se le conoce hoy en día, por lo tanto, la tecnología existe desde el inicio de la especie, aunque no ha sido llamada como tal, sino hasta el siglo XVIII. (Raffino 2020).

MiPymes

El Instituto Libertad y Democracia (2012) define a las MiPymes como empresas extralegales que tienen como características fundamentales, la ausencia de permisos legales para operar como organización y por tanto faltas de control y organización para su funcionamiento. Estos aspectos permanecen en la realidad latinoamericana y tienden a incrementarse, por el proceso de funcionamiento de los sistemas económicos imperantes en la región (Rosales, 2007). (Soto 2012).

4.3 Metodologías Aplicadas

Ambas teorías, tanto la del comportamiento como la de X/Y, sustentan el comportamiento del proyecto que se realiza, existe una correlación entre el comportamiento del mercado al cual las MiPymes se dirigen en tiempos de crisis, aplicando innovación y creatividad, basándose en las necesidades del hombre.

Teoría del comportamiento

Su representante es Abraham Maslow quien en el año 1950 desarrolló esta teoría desde una perspectiva conductista. Estudia la organización formal y la informal. Se enfoca en la psicología organizacional y el concepto de organización se basa en relaciones interpersonales. La concepción del hombre es de un ser individual y social. Los aportes de la teoría del comportamiento es la teoría de Maslow de las necesidades humanas sobre la base de una pirámide de necesidades que el hombre va satisfaciendo a medida que cumple metas. Los incentivos tienen que ver con la pirámide de necesidades, y busca al empleado satisfecho.

Teoría X / Y

El representante es Douglas McGregor quien elaboró esta teoría con una perspectiva mecanicista. El enfoque de la organización es de innovación y creatividad. El concepto de la organización es de positivos: Y, y negativos X. La concepción del hombre es de un ser individual y social. La teoría X lleva a las personas a hacer exactamente lo que la organización pide que haga, ya que se da en forma de imposición. La teoría Y desarrolla un estilo de administración muy abierto y extremadamente democrático. Autócrata = X versus Autocontrol= Y

(LRH 2016).

4.4 Marco Legal

“El marco legal proporciona las bases sobre las cuales las instituciones construyen y determinan el alcance y naturaleza de la participación política”. (ACE s.f.).

El pasado 6 de noviembre el Congreso Nacional de Honduras aprobó la Ley de Fomento a la Micro y Pequeña Empresa con el objeto de impulsar a este tipo de empresas por

medio de incentivos que promuevan, a través de la generación de nuevas oportunidades de empleo, el crecimiento económico, el bienestar y el emprendimiento.

La norma, que modifica la Ley para el fomento y desarrollo de la competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, contempla los siguientes aspectos:

Beneficiarias de los incentivos

Podrán ser beneficiarias tanto las micro y pequeñas empresas de nueva constitución como aquellas micro y pequeñas empresas ya constituidas y que estén operando informalmente con anterioridad a la aprobación de la norma, siempre y cuando se formalicen en un plazo de 12 meses desde su entrada en vigor. Para que estas últimas puedan obtener los beneficios fiscales previstos en la Ley, se exige el cumplimiento de los siguientes requisitos:

Demostrar al 31 de diciembre de 2019 una inversión o reinversión de capital, ampliación de operaciones o cualquier aumento de actividad que haya supuesto al menos un aumento del 30% de la plantilla de empleados con respecto a septiembre de 2018.

Contar con la autorización de la Secretaria de Trabajo y Seguridad Social;

No tener ingresos brutos anuales mayores a 3, 000,000 de lempiras en el Ejercicio Fiscal anterior e inscribirse en el Registro de Exonerados.

Beneficios fiscales

Los beneficios fiscales otorgados por la Ley para aquellas micro y pequeñas empresas que cumplan con las exigencias legales son:

- Exención del pago del Impuesto Sobre la Renta, Impuesto al Activo Neto y Aportación Solidaria Temporal, así como del anticipo del 1% en concepto del Impuesto Sobre la Renta.
- Exención de pagos por concepto de tasas registrales y municipales relacionadas con el acto de constitución de la empresa, cobró por cargos para la emisión de actos administrativos, licencias u otros conceptos necesarios para su operación, durante un periodo de 3 años.
- Exención del Impuesto Personal y del Impuesto sobre Industrias, Comercios y Servicios de las Corporaciones Municipales.

La Ley aprueba de manera simultánea, el otorgamiento de 13 mil millones de lempiras para el sector a través de la modificación de la Ley de Apoyo Financiero para los sectores productivos de Honduras. Un 40% de esta cantidad irá dirigido a financiar al sector de la vivienda; un 20%, a apoyar a aquellas unidades productivas afectadas por fenómenos naturales o por crisis que inciden negativamente en la economía nacional; y, el 40% restante, al micro crédito y demás sectores productivos. (Progreso s.f.).

Poder Legislativo

Decreto No. 145-2018

Según la Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa decreta mediante el artículo:

Reformar el párrafo primero del Artículo 3 del Decreto No.145-2018, de fecha 7 de noviembre del 2018, contentivo de la LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, publicado en el Diario Oficial “La Gaceta” de fecha 28 de noviembre del año 2018, Edición No. 34,806, en el cual debe leerse así:

“**ARTÍCULO 3.-** Son beneficiarios de la presente Ley, las micro y pequeñas empresas constituidas o que se constituyan, o aquellas que hayan venido operando informalmente y se formalicen, cumpliendo con lo señalado en la presente Ley, en un plazo de veinticuatro (24) meses, contados a partir de la entrada en vigencia del presente Decreto.

ARTÍCULO 2.- El presente Decreto entrará en vigencia a partir del día de su publicación en el Diario Oficial “La Gaceta”.

Dado en la ciudad de Tegucigalpa, municipio del Distrito Central, en el Salón de Sesiones del Congreso Nacional, a los cuatro días del mes de diciembre de dos mil diecinueve. (Legislativo, DECRETO No. 163-2020 2018)

Poder Legislativo

Decreto No. 163-2020

Según la Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa decreta mediante el los artículos y tomando en consideración.

CONSIDERANDO: Que la actual crisis causada por el virus COVID-19 desde marzo del presente año hasta la fecha, obligó al Estado de Honduras a tomar medidas drásticas que evitarán aglomeraciones de personas y exposiciones innecesarias, asegurando el distanciamiento social como medida principal para evitar la propagación de la enfermedad, consecuentemente, impactando de forma negativa en la economía del país, impidió que emprendedores pudieran organizarse y operar durante gran parte del año.

ARTÍCULO 1.- Reformar el párrafo primero del Artículo 3 del Decreto No.145-2018, aprobado en fecha 7 de Noviembre del 2018 y publicado en el Diario Oficial “La Gaceta” en fecha 28 de Noviembre de 2018, en la Edición No.34,806, contentivo de la LEY DE APOYO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, reformado mediante Decreto No.147-2019, aprobado en fecha 4 de Diciembre del 2019 y publicado en el Diario Oficial “La Gaceta”, en fecha 20 de Diciembre del año 2019, en la Edición No.35,129, el cual debe leerse así:

“ARTÍCULO 3.- Son beneficiarios de la presente Ley, las micro y pequeñas empresas que se constituyan, o aquellas que hayan venido operando informalmente y se formalicen, cumpliendo con lo señalado en la presente Ley, en un plazo de treinta y seis (36) meses, contado a partir de la entrada en vigencia del presente Decreto”.

ARTÍCULO 2.- El presente Decreto entrará en vigencia a partir del día de su publicación en el Diario Oficial “La Gaceta”. Dado en la ciudad de Tegucigalpa, municipio del Distrito Central, en la Sesión celebrada de manera Virtual, a los tres días del mes de diciembre de dos mil veinte. (Legislativo, DECRETO No. 163-2020 2020)

CAPÍTULO V. METODOLOGÍA/PROCESO

Congruencia Metodológica

Tabla 5.1 *Matriz Metodológica*

TEMA	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	MARCO TEÓRICO	HIPÓTESIS	VARIABLES	MÉTODOS	INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN
<p>“DIAGNÓSTICO SOBRE LA ADAPTACIÓN DE LAS MIPYMES DEL DISTRITO CENTRAL, CON ORIENTACIÓN INNOVADORA Y TECNOLÓGICA EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA”</p>	<p>¿Cuáles son los mayores obstáculos en el acceso a la innovación y tecnología que enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa en la época actual?</p>	<p>¿Es el financiamiento, un factor de apoyo que ofrece la banca nacional a las MiPymes?</p> <p>¿Es la adaptación al cambio, una barrera para los emprendedores en el Distrito Central?</p> <p>¿Qué tan abiertos están los emprendedores a la innovación en tecnología?</p> <p>¿Cuentan estas nuevas empresas con conocimientos de marketing digital?</p>	<p>Identificar el comportamiento de los emprendedores frente a los nuevos cambios, basándose en las nuevas tecnologías e innovación, tomando en cuenta las posibilidades de financiamiento que ofrece la banca nacional.</p>	<p>*Determinar la fuerza de apoyo que la banca nacional ofrece, según las estrategias de fortalecimiento a las MiPymes.</p> <p>*Identificar la adaptación al cambio de las MiPymes en el distrito central, con el uso de nuevas tecnologías e implementación a la nueva normalidad.</p> <p>*Conocer como están asimilando las MIPYMES las nuevas tecnologías, que están utilizando, a partir de la pandemia.</p> <p>*Identificar el marketing digital como una herramienta necesaria, para los emprendedores, a implementar en el Distrito Central, el marco de la pandemia en</p>	<p>Nuevos Competidores</p> <p>Negociación Proveedores</p> <p>Negociación Clientes.</p> <p>Productos sustitutos.</p> <p>Competidores</p>		<p>Financiamientos</p> <p>Innovación</p> <p>Tecnología</p> <p>Marketing Digital</p>	<p>Mixta</p>	<p>Encuesta</p> <p>Entrevista</p>

Tabla 5.2

Esquema de variables



Tabla 5.3

Operacionalización de las Variables

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones (definición real)	Indicadores (definición operacional)		Categorías
VD. Tecnologías innovadoras para el desarrollo de las MiPymes	“La tecnología es el conjunto de conocimientos y técnicas que se aplican de manera ordenada para alcanzar un determinado objetivo o resolver un problema.” (Roldán s.f.)	Identificación y selección de sectores involucrados en el crecimiento de las MiPymes.	% de empresas que tienen programas de apoyo financieros a los emprendedores.		1. Sí 2. No
VI. a. Acceso a las nuevas tecnologías por parte de los consumidores		Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa	Componentes del marco regulatorio de las MiPymes.	<p>¿Utiliza algún tipo de tecnología innovadora que le ha permitido emprender durante la pandemia?</p> <p>¿Qué tipo de tecnología es la que se utiliza con mayor uso entre sus compradores?</p> <p>¿Considera de beneficio la utilización de tecnología durante la pandemia para su emprendimiento?</p>	Abierta 1.Si 2.No
	“La financiación o financiamiento es el proceso por	Progreso lento para la agilización de apoyos financieros para las MiPymes	% de crecimiento económico del país en los últimos 3 años.	¿Considera idóneo el apoyo público y privado para el	Abierta

b. Carencia de Fuentes de Financiamiento a las MiPymes	el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dichos recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones.” (Westreicher s.f.)			progreso de los nuevos emprendedores?	
		Ausencia de leyes y normas que regulan el apoyo al crecimiento de las MiPymes	Tipos de leyes y/o normativas existentes para las MiPymes	¿Cómo considera las regulaciones que realiza el estado en cuanto al apoyo que se brindan a las MiPymes?	Abierta
c. Deficiencia en las Leyes y Normas de apoyo para las MiPymes	“Una ley es una regla o norma jurídica de carácter obligatorio dictada por la autoridad competente de un territorio.” (Concepto s.f.)	Escasas medidas regulatorias y fomento al crecimiento en apoyo a las MiPymes.	% de empresas que apoyan en formar a los emprendedores.	¿Ha sentido el apoyo de empresas públicas y privadas, hacia la mejora financiera y conocimiento del emprendedurismo?	1.Si 2.No
			Expectativas económicas del país durante y después de la pandemia del Covid19.		
			Expectativas económicas del país durante y después de la pandemia del Covid19.	¿Cree que las disposiciones del BCH en materia de crédito contribuirán a reactivar la economía del país post pandemia?	Abierta

5.1 Enfoque y métodos utilizados

Enfoque Mixto

Se decidió optar por el enfoque mixto, debido a que la idea de nuestra investigación se acerca más a una realidad intersubjetiva, que es “el proceso recíproco por medio del cual se comparte la conciencia y el conocimiento de una persona a otra”, lo que permite la justificación y validación de la investigación.

El enfoque mixto se emplea en la investigación, ya que, basados en cada factor de la misma, se deben de tomar múltiples datos; como ser datos cuantitativos, como ser cantidad de emprendedores, y el cualitativo para la recolección de datos sin medición numérica; para descubrir o afinar preguntas de investigación.

Investigación múltiple, investigación integrativa, investigación mixta, son algunos de los nombres que ha recibido este tipo de investigación (Barrantes, 2014, p. 100), que ha generado diferentes discusiones y controversias a lo largo de los años.

El enfoque mixto puede ser comprendido como “(...) un proceso que recolecta, analiza y vierte datos cuantitativos y cualitativos, en un mismo estudio” (Tashakkori y Teddlie, 2003, citado en Barrantes, 2014, p.100).

Durante mucho tiempo, se consideró que los enfoques cuantitativo y cualitativo eran completamente contrarios y que, por ende, no podían utilizarse de forma conjunta; sin embargo, tal como Uwe Flick (2012) explica “(...) la combinación de ambas estrategias ha cristalizado como una perspectiva que se analiza y practica de varias formas.” (p.277).

Actualmente, se puede observar una posición más ecléctica por parte de algunos expertos, y esta tendencia se puede encontrar en algunos estudios en donde se busca dar, tanto una explicación de los hechos (enfoque cuantitativo), como una comprensión de estos (enfoque cualitativo). Lo que puede contribuir a anular los posibles sesgos de la investigación y fortalecer el proceso investigativo (Barrantes, 2014, p. 98).

(Ocampo 2019).

5.1.1 Diseño de la Investigación

El diseño de la investigación será transversal descriptiva, dado que implica observar y describir el comportamiento de los emprendedores orientados a la innovación y a la tecnología y en virtud de que el estudio será observacional y mide las variables en un solo punto del tiempo, una sola vez.

Hernández Sampieri (2004) afirma que los diseños de investigación 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 (o describir comunidades, eventos, fenómenos o contextos).

5.2 Población y Muestra

5.2.1 Población

El tipo de población que se tendrá en consideración para esta investigación será la económicamente activa del Distrito Central, y muy específicamente las MiPymes, que según la cámara de comercio e industria de Tegucigalpa (CCIT) en el Distrito Central operan 26,521 MiPymes, de las cuales 19,513 son micro; 4,698 son pequeñas y 2,310 son medianas empresas.

Lepkowski (2008) afirma que la población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.

La investigación se realizó en el Distrito Central, y según estudios realizados por el instituto nacional de estadística (INE), en el 2018, develó que 579,000 personas del Distrito Central son parte de las personas económicamente activas (307,675 hombres y 271,325 mujeres), de las cuales se desprenden 26,521 MiPymes las cuales son el objeto de investigación.

5.2.2 Muestra

Hernández Sampieri (2004), menciona que la muestra en esencia es un subgrupo de la población. Se puede decir, que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población.

El tipo de muestreo a utilizar en la investigación, con respecto al alcance de la investigación y al tiempo disponible será el “No Probabilístico por Conveniencia”, y se basa en individuos que se consideran accesibles, fácil y de rápida investigación.

Por el método de muestreo a utilizar y por la dispersión de las unidades muestrales se decidió utilizar el muestreo por conveniencia no probabilístico, el tamaño de la muestra será de 150 MiPymes a encuestar, ya que tanto la disponibilidad y el periodo de tiempo del encuestado es corto, debido a la pandemia, por la cual no se garantiza el movimiento seguro para la realización de las encuestas presenciales, además del cierre temporal y definitivo de algunas empresas.

“En las muestras no probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador” (Johnson, 2014 & Hernández Sampieri, 2013).

En este caso el procedimiento no es mecánico ni se basa en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones del investigador, y desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación. (Battaglia, 2008).

El método de muestreo a usar en la investigación es el muestreo “por conveniencia” ya que se seleccionará por conveniencia y disponibilidad, esto al considerar que el método es económico y que es realizable en periodo corto de tiempo.

5.3 Unidad de análisis y Respuesta

(Hernández Sampieri 2004), afirma que para la selección de una muestra lo que se debe hacer primero es definir, la unidad de análisis (personas, organizaciones, periódicos, comunidades, situaciones, eventos, etc.). El sobre qué o quiénes van a recolectar datos, depende del enfoque elegido (cuantitativo, cualitativo o mixto), el planteamiento del problema a investigar y de los alcances del estudio.

En la investigación se entrevistaron a personas de género indistinto y mayores de edad (más de 18 años), que radican en el Distrito Central y que comenzaron sus emprendimientos y que han seguido durante la pandemia, con el fin de conocer cómo lograron salir adelante con sus empresas en la época actual.

5.3.1 Unidad de Respuesta

Son los resultados que se desprenden de los cuestionarios o encuestas realizadas, ya que el propósito de las entrevistas, es obtener respuestas sobre el tema o el problema en investigación, logrando captar la perspectiva del entrevistado por el entrevistador.

La unidad de respuesta será la cantidad de MiPymes que han seguido operando, durante la pandemia en el Distrito Central.

5.4 Instrumentos, técnicas y procedimientos aplicados

5.4.1 Instrumentos

El instrumento utilizado fue un cuestionario diseñado y probado cuidadosamente para su implementación, partiendo de las variables dependientes e independientes y los objetivos específicos, reuniendo los requisitos de confiabilidad, validez y objetividad.

5.4.2 Técnicas

Para la recolección de información de la investigación se utilizó la técnica de encuesta en línea, como también se empleó la técnica de entrevistas vía zoom.

5.4.3 Procedimientos

Los procedimientos aplicados fueron desde la comunicación virtual con los potenciales encuestados y entrevistados, hasta la recolección de la información, con la finalidad de cumplir con los objetivos de estudio, para posteriormente realizar las gráficas con sus respectivas conclusiones.

5.5 Fuentes de Información

Instrumentos o recursos que proporcionan acceso a la búsqueda de información para el desarrollo de una investigación.

Calderón (2011) afirma: “Son diversos tipos de documentos que contienen información para satisfacer una demanda de información o conocimiento” (p.4).

Para realizar esta investigación se utilizaron dos tipos de fuentes de información: primarias y secundarias.

5.5.1 Fuentes Primarias

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. (Ruiz y Vargas, 2008, p.2).

Las fuentes primarias, son los emprendedores, objetos de la investigación a los cuales se aplicaron las encuestas y entrevistas, con orientación innovadora y tecnológica a

empresarios que operaban antes y durante la pandemia en el Distrito Central, con la finalidad de obtener información mediante la investigación de campo, esto con la finalidad de recopilar información específica.

5.5.2 Fuentes Secundarias

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 de la biblioteca. (Ruiz y Vargas, 2008, p.3).

Las fuentes secundarias consultadas para la realización de esta investigación fueron con acceso a información disponibles confiables en internet, en libros, bibliotecas virtuales, sitios web, acceso a la biblioteca virtual de la universidad CEUTEC, todo relacionado con el tema de investigación.

5.5.3 Limitaciones del Estudio

Consiste en que se deja de estudiar un aspecto del problema por alguna razón. Con esto quiere decir que toda limitación debe estar justificada. (Ávila, 2001).

Las limitantes que se dieron en la investigación, fueron la falta de tiempo por parte de los encargados de las MiPymes del Distrito Central, para poder llenar la encuesta y entrevista, por instantes la baja capacidad de señal del internet por las dos partes, cansancio en el interrogatorio y el poderse poner de acuerdo para la realización de la entrevista, ya que debido a la situación de la pandemia no se realizó cara a cara por el distanciamiento social.

5.6 Cronología de trabajo

Tabla 5.4

Cronología de trabajo

N°	ACTIVIDADES	RESPONSABLES	DESCRIPCIÓN	FECHA
1	Introducción	Lic. Leticia Ordoñez. Tutor (a)	Presentación de alumnos y formación de Grupos	22 de enero 2021
2	Propuestas de temas de Investigación	Linda Martínez. Elba Blanco. Wuilmer Maldonado.	Proponer temas a investigar para proyecto de tesis.	25 de Enero 2021
3	Definición de tema de Investigación	Lic. Leticia Ordoñez. Tutor (a)	Tema final aprobado para investigación de proyecto de tesis.	29 de Enero 2021
4	Avance 1 Planteamiento del Problema y Objetivos	Linda Martínez. Elba Blanco. Wuilmer Maldonado.	Definir antecedentes y formulación del problema, preguntas de investigación, objetivo general y objetivos específicos.	7 de febrero 2021
5	Avance 2 Marco Teórico	Linda Martínez. Elba Blanco. Wuilmer Maldonado.	Análisis del macro y micro entorno, análisis interno, teorías del sustento, conceptualización y metodologías aplicadas.	17 de febrero 2021
6	Avance 3 Metodología de la investigación	Linda Martínez. Elba Blanco. Wuilmer Maldonado.	Congruencia y matriz metodológica, esquema de variables, hipótesis, enfoque y métodos utilizados, diseño de la investigación, población, muestra, unidad de análisis y respuestas, instrumentos, técnicas y procedimientos aplicados, fuentes de información, primarias, secundarias y limitantes del estudio.	2 de marzo de 2021
7	Formulación de encuesta y entrevista	Linda Martínez. Elba Blanco. Wuilmer Maldonado.	Planteamiento de Encuesta y entrevista	7 de marzo 2021

8	Encuesta y Entrevista	Lic. Leticia Ordoñez. Tutor (a)	Aprobación de encuesta y entrevista.	10 de marzo 2021
9	Aplicación de encuesta y entrevistas	Linda Martínez. Elba Blanco. Wuilmer Maldonado.	Aplicación de la encuesta y entrevista a los emprendedores que surgieron antes y después de la pandemia en Tegucigalpa, Distrito Central.	10 al 19 marzo 2021
10	Resultados de encuesta y entrevista e informe final	Linda Martínez. Elba Blanco. Wuilmer Maldonado.	Análisis y resultados de encuesta y entrevista, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos.	22 marzo 2021

CAPÍTULO VI. RESULTADOS Y ANALISIS

El objetivo de este capítulo es dar a conocer los resultados y el análisis de los datos obtenidos durante la investigación, los cuales fueron recopilados por medio de encuestas en línea, a través del cuestionario aplicado. El trabajo de campo se llevó a cabo del 10 de marzo al 19 de marzo del 2021.

6.1 Análisis de Encuesta

1. ¿Cuál es su situación actual?

¿Cuál es su situación actual?

150 respuestas

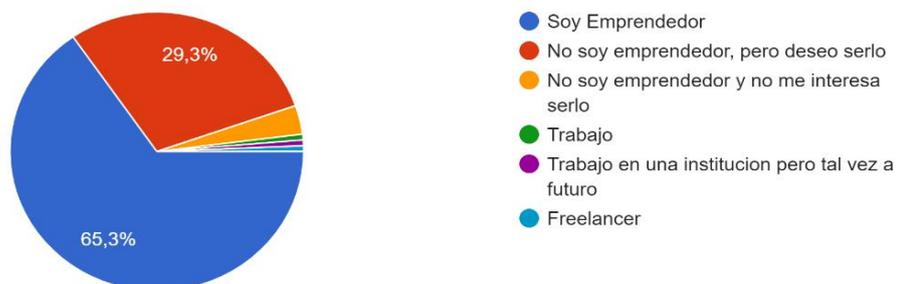


Gráfico 1. Situación actual.

El 65,3% han consolidado sus empresas, mientras que el 29,3% han comenzado su emprendimiento y quieren consolidar bien su empresa; solo el 3,3% practican las ventas hasta que puedan aplicar para un trabajo en alguna institución.

2. ¿En qué rango esta su edad?

¿En que rango esta su edad?

150 respuestas

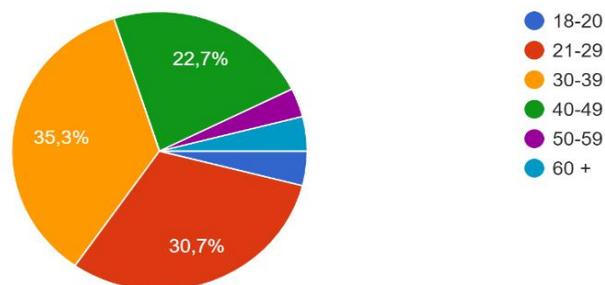


Gráfico 2. Rango de edad.

El rango de edad más predominante con algún tipo de emprendimiento es el de 30 a 39 años, cuyo porcentaje es del 35,3%, lo cual denota que es un rango de edad el cual es más difícil que califique para algunos empleos.

3. ¿Cuál es su género?

¿Cuál es su genero?

149 respuestas

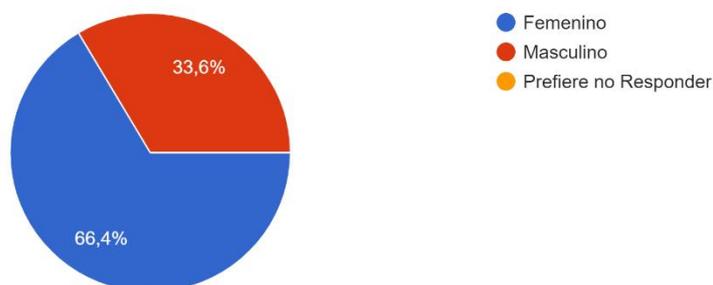


Gráfico 3. Género.

El género con mayor tendencia al emprendimiento con un 66,4% es el femenino, esto indica que la mujer muestra más inclinación al emprendedurismo por atender las necesidades domesticas de la familia, posiblemente al ser madres solteras.

4. ¿Cuál es su nivel de estudio?

¿Cuál es su nivel de estudio?
149 respuestas

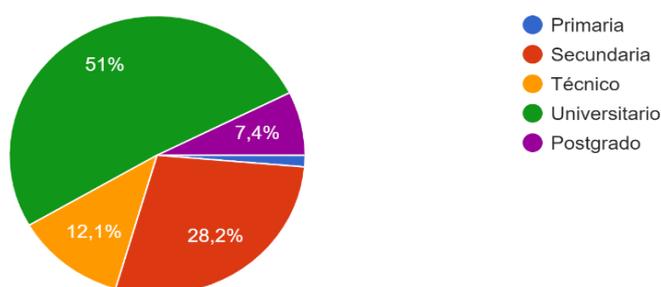


Gráfico 4. Nivel de estudio.

Un 51%, siendo más de la mitad de la muestra cuenta con un grado universitario, el segundo más predominante cuenta con un grado de educación media, siendo el 28,2%, lo que indica que, entre mayor educación, mejor manejo de la inversión.

1. ¿Qué es lo que más le motiva (o le motivó) a iniciarse en el emprendimiento?

Tabla 6.1

Tabla común de opiniones motivación

¿Qué es lo que más le motiva (o le motivó) a iniciarse en el emprendimiento?	
Superación personal	71
Falta de empleo	28
Generar ingresos	25
Negocio propio	26

TOTAL	150 personas
--------------	---------------------

2. ¿Cuáles son sus expectativas de ser emprendedor?

Tabla 6.2

Tabla común de expectativas

¿Cuáles son sus expectativas de ser emprendedor?	
Auto realización	111
Independencia económica	22
Generar ingresos	17
TOTAL	150

7. ¿Para usted, qué tipo de conocimientos son los más importantes para que un emprendedor pueda tener éxito?

¿Para usted, que tipo de conocimientos son los más importantes para que un emprendedor pueda tener éxito?

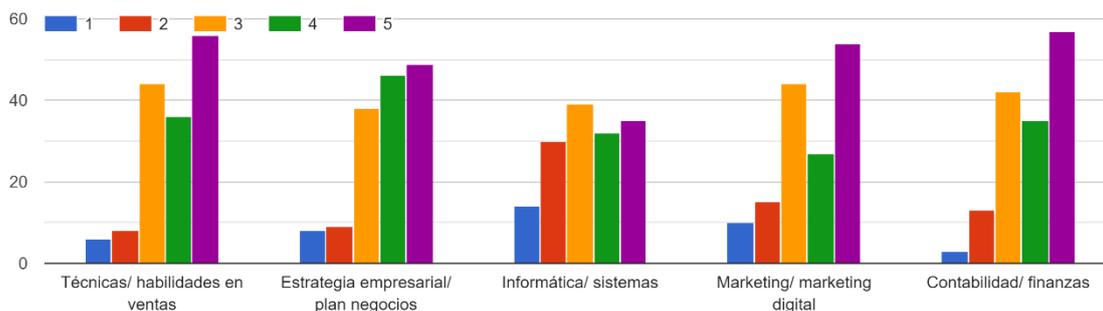


Gráfico 5. Conocimientos importantes para tener éxito.

Basándose en las respuestas los conocimientos que se consideran que tienen mayor relevancia son las técnicas/habilidades para vender, marketing digital y contabilidad/finanzas.

8. ¿Se considera usted una persona innovadora?

¿Se considera usted una persona innovadora?

148 respuestas

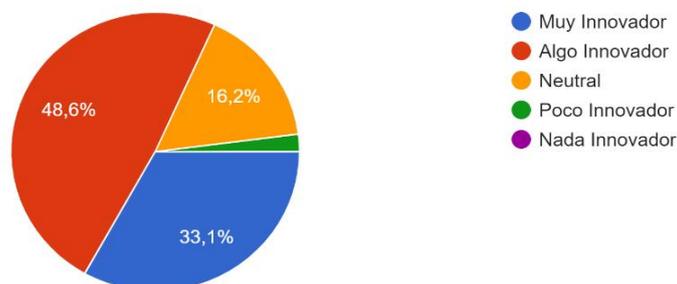


Gráfico 6. Si las personas se consideran emprendedores.

El 48,6% de emprendedores y/o posibles emprendedores se consideran algo innovadores, esto muestra la poca reacción a los cambios necesarios, no obstante, el 33,1% muestra gran interés en innovación.

9. ¿Está siempre alerta a las tendencias tecnológicas y del negocio?

¿Esta siempre alerta a las tendencias tecnológicas y del negocio?

148 respuestas

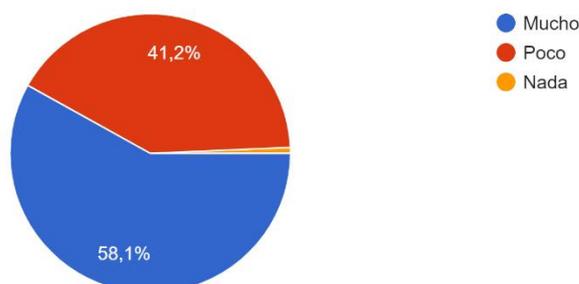


Gráfico 7. Si las personas están alertas a las tendencias tecnológicas.

Más de la mitad muestra estar siempre alerta a las tendencias tecnológicas ya que debido a su corta duración, el aprovechamiento de las mismas debe de ser rápido.

10. ¿Cómo ha reaccionado frente a los efectos económicos de la pandemia?

¿Cómo ha reaccionado frente a los efectos económicos de la pandemia?

148 respuestas

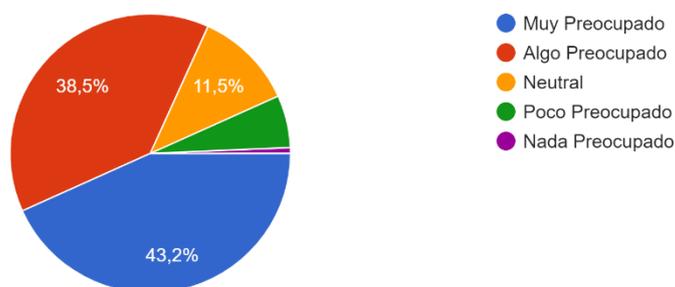


Gráfico 8. Reacción frente a la pandemia.

El 43,2% ha reaccionado ante los efectos económicos de la pandemia muy preocupados, lo cual explica la buena reacción al dar como resultado el surgimiento de nuevos emprendedores.

11. ¿Considera usted que un emprendedor necesita contar con facilidades de financiamiento para comenzar un negocio?

¿Considera usted que un emprendedor necesita contar con facilidades de financiamiento para comenzar un negocio?

148 respuestas

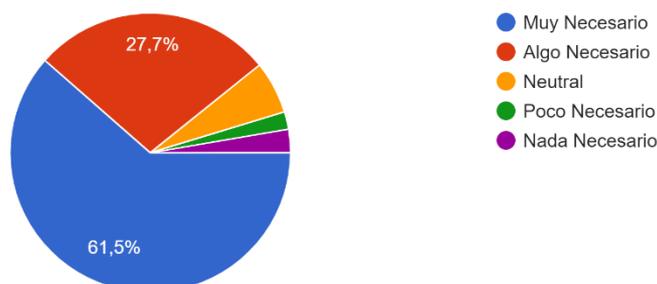


Gráfico 9. Importancia de financiamiento para emprendedores.

El apalancamiento financiero positivo es un punto muy determinante y muy necesario para comenzar y continuar un negocio, ya que lo que se busca es generar beneficios financieros.

12. ¿Considera usted que un emprendedor necesita contar con habilidades para adaptarse al cambio?

¿Considera usted que un emprendedor necesita contar con habilidades para adaptarse al cambio?

148 respuestas

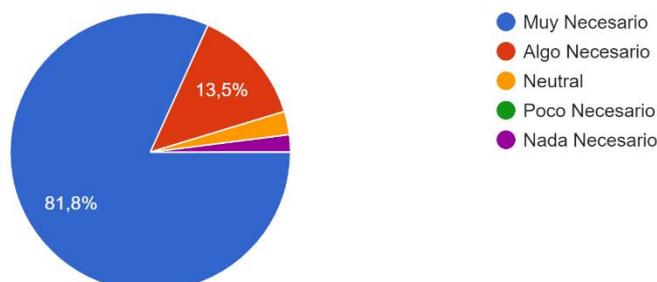


Gráfico 10. Habilidades para adaptarse al cambio.

Este alto porcentaje indica la poca experiencia de los emprendedores en el campo de los negocios, así como la necesidad de ir ganando habilidades para enfrentar cambios.

6.2 Análisis de las Entrevistas

A través del método cualitativo, se apoyan en la "interpretación" de la realidad social, los valores, las costumbres, las ideologías y cosmovisiones se construirán a partir de un discurso subjetivo, ya que el investigador asignará un sentido y un significado particular a la experiencia del otro.

De la muestra, que fue tomada para realizar las entrevistas, dos de las personas contaban con un grado universitario, la tercera persona se encontraba cursando su pregrado. Dos de las unidades muestrales se vieron afectadas de forma directa por la pandemia en su empleo, ya fuese por motivo de retiro de sus labores y/o aumento de las tareas laborales.

Las tres personas cuentan con un tipo de financiamiento tipo "FFF" Familiares, amigos y personas cercanas al emprendedor (Family, friends and fools en inglés). Se trata de los inversores más próximos al emprendedor, lo que supone un importante riesgo. Prima la relación personal, casi a fondo perdido, entre inversores y el emprendedor. Lo positivo es que no requiere grandes justificaciones, y tiene mucha flexibilidad en cuanto a la forma de devolución. Sin embargo, suelen ser de escasa cuantía, y estar limitados al arranque. Puede ser útil para pequeños proyectos. (EL Economista 2013).

Al contar con este tipo de financiamiento, sus emprendimientos se ven afectados al momento del confinamiento ya que esto llevó a limitar varios recursos. Teniendo que innovar y buscar métodos para no dejar que su emprendimiento tenga que cerrar operaciones. Empleando nuevos procesos acoplándose a la nueva realidad y haciendo uso de la tecnología para poder seguir en el mercado.

Actualmente las tres personas de las MiPymes entrevistadas, continúan con su emprendimiento en operación, acoplándose a la nueva normalidad y haciendo uso imperativo de las tecnologías y la innovación para seguir en el mercado.

6.3 Diagrama de Ishikawa con efecto positivo

El Diagrama de Ishikawa o Diagrama de Causa Efecto (conocido también como Diagrama de Espina de Pescado dada su estructura), consiste en una representación gráfica que permite visualizar las causas que explican un determinado problema.

Fue creado en 1943 por un químico industrial japonés, emprendedor de corazón y administrador de empresas y experto en el control de calidad llamado Kaoru Ishikawa.(Tutoriales, 2017).

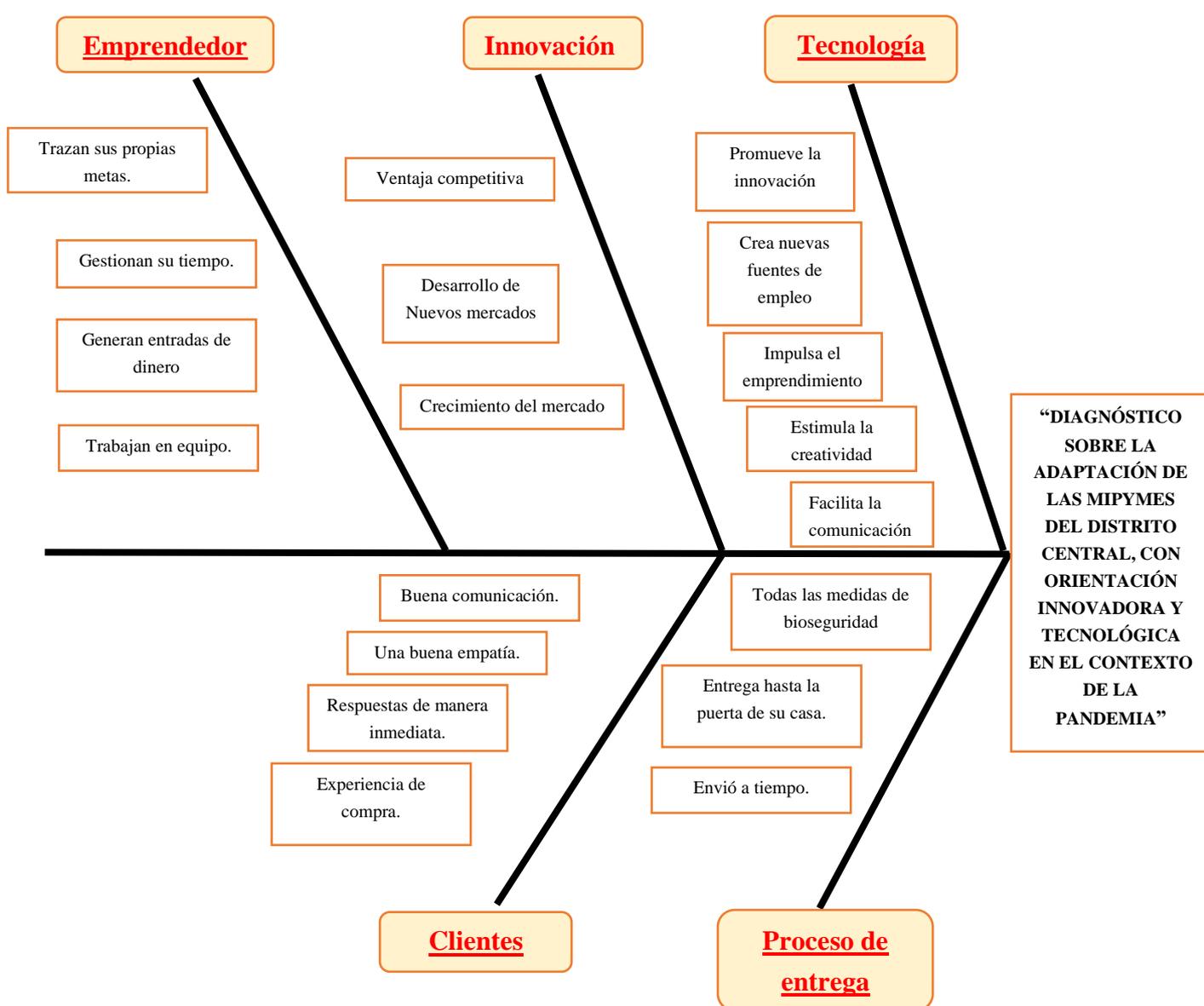


Ilustración 6.1 Diagrama de Ishikawa

En el diagrama Ishikawa se pueden observar cinco elementos que son: emprendedor, innovación, tecnología, clientes y proceso de entrega, los cuales son muy importantes al momento de emprender en cualquier tipo de negocio. La innovación en el emprendimiento, está relacionada con las expectativas de los clientes, ya que estos dan favorables resultados a un negocio y al ir acompañado de tecnología, es mucho mejor ya que esta, proporciona nuevas formas de comunicarse y de poder hacer comercio electrónico, y en cuanto al proceso de entrega, es algo que, a todo cliente en esta situación de la pandemia, les favorece en gran manera; ya que les evita tener que salir de sus hogares.

6.4 Análisis estadístico

6.4.1 Medidas de tendencia central

La media, la mediana y la moda son herramientas estadísticas básicas.

La media, es también conocida como promedio y es el valor que se obtiene al dividir la suma de un conglomerado de números entre la cantidad de ellos.

La mediana de un conjunto, es un valor que se encuentra a la mitad de los otros valores.

La moda, es el valor que aparece más, dentro de un conglomerado de números.

Tabla 6.3

Medidas de tendencia central

RANGO DE EDAD	X	f	F	X f
10-19	14.5	6	6	87
20-29	24.5	46	52	1,127
30-39	34.5	53	105	1,828.50
40-49	44.5	34	139	1,513
50-59	54.5	5	144	272.5
60-69	64.5	6	150	387
		150		5,215

Media Aritmética

$$\bar{X} = \frac{\sum Xf}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{5,215}{150} = 34.77$$

El Promedio de Rango de Edad de las 150 personas de las MIPYMES encuestadas es de $34.77 \approx 35$ años, lo cual indica que pertenecen a una población económicamente activa y que están dispuestos a tomar riesgos de inversión para obtener ganancias por inversión.

Mediana

$$\frac{n}{2} = \frac{150}{2} = 75 \quad \text{La Posición Sería } F=105$$

$$Me = Li + A \frac{(n/2 - Fi-1)}{fi}$$

$$Li = 30$$

$$A = Ls - Li = 9$$

$$Fi - 1 = 52$$

$$f_i = 53$$

$$Me = 30 + 9 \frac{(75 - 52)}{53}$$

$$Me = 30 + 9 \frac{(23)}{53}$$

$$Me = 30 + 3.90$$

$$Me = 33.90$$

Moda

$$Mo = Li + A \left(\frac{f_i - f_{i-1}}{(f_i - f_{i-1}) + (f_i - f_{i+1})} \right)$$

$$Li = 30$$

$$A = 9$$

$$f_i = 53$$

$$f_{i-1} = 46$$

$$f_{i+1} = 34$$

$$Mo = 30 + 9 \left(\frac{7}{7 + 19} \right)$$

$$Mo = 30 + 2.42$$

$$Mo = 32.42$$

VII. CONCLUSIONES

- Una de las mayores dificultades que enfrentan las MiPymes, para la creación y sostenimiento de sus negocios en la época de la pandemia, es el de financiamiento por parte de la banca nacional.
- A causa de la situación de la pandemia, las MiPymes, se vieron obligadas a efectuar cambios en su forma de operar, haciéndoles más difícil adaptarse a los cambios referentes a la innovación en tecnología.
- A partir de la crisis sanitaria, las ventas en línea han amortiguado el impacto económico de las MiPymes, apoyada por las redes sociales y por agencias de envíos.
- Se pudo constatar que entre los conocimientos que son más importantes, para que un emprendedor pueda tener éxito en la época actual, está el conocimiento de marketing digital.

VIII. RECOMENDACIONES

- Informarse de instituciones del estado, que brindan apoyo financiero a las MiPymes, como la banca solidaria, así como también de instituciones de la banca nacional que brindan asistencia financiera a los emprendedores.
- Estar conscientes de que los cambios siempre deben traer cosas positivas, no como una desviación negativa, sino como una oportunidad para alcanzar nuevos objetivos y obtener una ventaja competitiva mejor que la inicial.
- Buscar asesoría tecnológica (SENPRENDE.HN), para optimizar las ventas en línea; esto podría ayudar al negocio a darle un nivel tecnológico superior al de los competidores.
- Se recomienda tener claro, cuál es el giro que se le quiere dar al negocio o el rubro al cual inclinarse, para la realización de un buen plan de marketing digital.

IX. BIBLIOGRAFÍA

ACE. s.f. <https://aceproject.org/main/espanol/ei/eic.htm> (último acceso: 14 de febrero de 2021).

Concepto. s.f. <https://concepto.de/ley/> (último acceso: 20 de marzo de 2021).

Connect Américas. s.f. <https://connectamericas.com/es/content/%C2%BFqu%C3%A9-es-ser-innovador> (último acceso: 5 de febrero de 2021).

EL Economista. 22 de octubre de 2013. <https://www.economista.es/emprendedores-pymes/noticias/5245870/10/13/Siete-tipo-de-emprendedores-a-partir-de-su-manera-de-financiarse.html> (último acceso: 21 de marzo de 2021).

Legislativo, Poder. «DECRETO No. 163-2020.» *Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa*. Tegucigalpa: La Gaceta, 28 de noviembre de 2018.

—. «DECRETO No. 163-2020.» *Ley de Apoyo a la Micro y Pequeña Empresa*. Tegucigalpa: La Gaceta, 2020 de diciembre de 2020.

LRH. *Los Recursos Humanos*. 4 de octubre de 2016. <https://www.losrecursoshumanos.com/principales-teorias-administrativas-enfoques-y-representantes/> (último acceso: 14 de febrero de 2021).

Luna, Nadia. *Entrepreneur*. 28 de mayo de 2018. <https://www.entrepreneur.com/article/312134> (último acceso: 7 de febrero de 2021).

Ocampo, Danelly Salas. «Investigalia.» *Investigalia*. 4 de junio de 2019. <https://investigaliacr.com/investigacion/el-enfoque-mixto-de-investigacion/> (último acceso: 1 de marzo de 2021).

OEA. «OEA.» *OEA*. 24 de abril de 2020. https://www.oas.org/es/centro_noticias/comunicado_prensa.asp?sCodigo=C-040/20 (último acceso: 1 de marzo de 2021).

«Presidencia.» *Presidencia*. 12 de noviembre de 2018. <https://presidencia.gob.hn/index.php/sites/credito-solidario#:~:text=Si%20usted%20es%20emprendedor%20y,desembolsar%20415%20millones%20de%20lempiras.> (Último acceso: 1 de marzo de 2021).

Progreso. *fundacionmicrofinanzasbbva*. s.f. <http://www.fundacionmicrofinanzasbbva.org/revistaprogreso/ley-apoyo-la-micro-pequena-empresa/> (último acceso: 14 de febrero de 2021).

Raffino, María Estela. *Concepto*. 25 de septiembre de 2020. <https://concepto.de/tecnologia/> (último acceso: 5 de febrero de 2021).

Roldán, Paula Nicole. *Economipedia*. s.f. <https://economipedia.com/definiciones/tecnologia.html> (último acceso: 20 de marzo de 2021).

Soto, Jesús Amador Valdés Díaz | Gil Armando Sánchez. «IBERO FORUM.» *LAS MIPYMES EN EL CONTEXTO MUNDIAL: SUS PARTICULARIDADES*. México: Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana, diciembre de 2012.

Westreicher, Guillermo. *Economipedia*. s.f. <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html#:~:text=Es%20el%20capital%20de%20fuentes,una%20oferta%20p%C3%BAblica%20de%20adquisici%C3%B3n>. (último acceso: 20 de marzo de 2021).

1.6. *Teorías sobre la empresa y el empresario*. (s. f.). Recuperado 18 de marzo de 2021, de http://educativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio/2750/2764/html/16_teoras_sobre_la_empresa_y_el_empresario.html

Castiblanco Moreno, S. (2013). EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE INNOVACIÓN Y SUS IMPLICACIONES EN EL SECTOR HOTELERO: REVISIÓN DE LA LITERATURA. *Suma de negocios*, 4, 21-38.

EALDE. (2019, agosto 22). 5 teorías del emprendimiento para conocer el significado de “emprender”. *EALDE Business School*. <https://www.ealde.es/teorias-emprendimiento-emprender/>

Monografias.com, H. D. V. R. (s. f.). *La racionalidad económica: The framing of decisions and the psychology of choice - Monografias.com*. Recuperado 18 de marzo de 2021, de <https://www.monografias.com/trabajos97/racionalidad-economica-the-framing-of-decisions-and-the-psichology-of-choice/racionalidad-economica-the-framing-of-decisions-and-the-psichology-of-choice.shtml>

Libro Metodología de investigación – 417 PROYECTO DE ... (s. f.). Recuperado 28 de febrero de 2021, de https://unitec.blackboard.com/webapps/blackboard/execute/content/file?cmd=view&content_id=_12380729_1&course_id=_162480_1

Fuentes_informacion.pdf. (n.d.). Retrieved February 25, 2021, from http://bvsp.paho.org/videosdigitales/matedu/cam2011/Fuentes_informacion.pdf?ua=1

FUENTES-PRIMARIA.pdf. (n.d.). Retrieved February 25, 2021, from <https://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>

Galindo, E. M. (2013, miércoles, de agosto de). Metodología de investigación, pautas para hacer Tesis.: Limitaciones en una investigación. *Metodología de Investigación, Pautas Para Hacer Tesis*. <http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/limitaciones-del-problema-de.html>

MiPymes, clave para el desarrollo económico mesoamericano. (n.d.). Retrieved February 14, 2021, from <https://presidencia.gob.hn/index.php/sala-de-prensa/6227-mipymes-clave-para-el-desarrollo--economico-mesoamericano>

OEA. (2009, August 1). OEA - Organización de los Estados Americanos: Democracia para la paz, la seguridad y el desarrollo [Text]. OEA - Organización de los Estados Americanos.

https://www.oas.org/es/centro_noticias/comunicado_prensa.asp?sCodigo=C-040/20

Análisis PEST o PESTEL - Todo lo que necesitas saber. (n.d.). Retrieved February 16, 2021, from <https://www.cerem.es/blog/estudia-tu-entorno-con-un-pest-el>

Honduras: Panorama general. (n.d.). [Text/HTML]. World Bank. Retrieved February 16, 2021, from <https://www.bancomundial.org/es/country/honduras/overview>

Innovación Financiera en Honduras. (n.d.). Aguilar Castillo Love. Retrieved February 16, 2021, from <https://www.aguilarcastillolove.com/articles/2020/7/30/innovacion-financiera-en-honduras>

Rodríguez, C. G., Tule, L. G., Rodríguez, C. G., & Tule, L. G. (2020). Honduras 2019: Persistente inestabilidad económica y social y debilidad institucional. *Revista de Ciencia Política* (Santiago), 40(2), 379–400. <https://doi.org/10.4067/S0718-090X2020005000112>

Proyecciones del BM: Economía hondureña, entre las que más crecerá en 2021. (2021, January 18). Secretaría de Desarrollo Económico. <https://sde.gob.hn/2021/01/18/proyecciones-del-bm-economia-hondurena-entre-las-que-mas-crecera-en-2021/>

Acosta A. (2020.). Retrieved March 16, 2021, from <https://linclocal.org/2020/05/14/honduras-mipymes-afectadas-por-el-covid-19/>

OEA. (2009, August 1). OEA - Organización de los Estados Americanos: Democracia para la paz, la seguridad y el desarrollo [Text]. OEA - Organización de los Estados Americanos.

https://www.oas.org/es/centro_noticias/comunicado_prensa.asp?sCodigo=C-219/09

Publicaciones – INE. (n.d.). Retrieved April 6, 2021, from

<https://www.ine.gob.hn/V3/seccion/publicaciones/>

Tutoriales, G. E. O. (2017, March 3). Qué es el Diagrama de Ishikawa o Diagrama de Espina de

Pescado. *Gestión de Operaciones.* <https://www.gestiondeoperaciones.net/gestion-de->

[calidad/que-es-el-diagrama-de-ishikawa-o-diagrama-de-causa-efecto/](https://www.gestiondeoperaciones.net/gestion-de-)

Emprendedurismo (2019, June 10). Euston96.
<https://www.euston96.com/emprendedurismo/>

Historia y evolución ideológica del concepto Emprendedurismo • gestiopolis. (2016, November 17). gestiopolis. <https://www.gestiopolis.com/historia-evolucion-ideologica-del-concepto-emprendedurismo/>

9.1 GLOSARIO

Análisis Pest: Es el utilizado por las organizaciones para proyectar el crecimiento de una empresa en términos de ingresos, rentabilidad y éxito corporativo.

Análisis Interno: Trata de identificar la estrategia actual y la posición de la empresa frente a la competencia.

Análisis Externo: Supone determinar los factores estratégicos del entorno, a fin de detectar las posibles amenazas y oportunidades de la empresa.

Beneficios Fiscales: Son cualquier tipo de ahorro en las cuotas tributarias, pueden proceder de cualquier clase de exención, deducción, bonificación o reducción fiscal.

Capital: Es la cantidad de recursos, bienes y valores disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una actividad definida y generar un beneficio económico o ganancia particular.

Cuarentena: Es un término para describir el aislamiento de personas o animales durante un período de cuarenta unidades de tiempo, no específico, como método para evitar o limitar el riesgo de que se extienda una enfermedad o una plaga.

Datos Cuantitativos: Se refiere al flujo constante de valores posibles de la variable, estos datos no se restringen a valores enteros (aunque normalmente son reducidos a valores

enteros por aproximación). Los datos cuantitativos continuos se miden en lugar de contarse.

Datos Cualitativos: Es el nombre dado a los datos que se expresan en forma de palabras o textos, que ayudan a comprender ciertas acciones y actitudes de los encuestados que no son cuantificables, por lo que su uso es muy importante para fundamentar cualquier investigación seria.

E-commerce: Mejor conocido como comercio electrónico, es un método de compraventa de bienes, productos o servicios valiéndose de internet como medios, sin franjas geográficas.

Emprendedor: Es una persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un negocio, partiendo de una innovación.

Emprendimiento: Es la capacidad y el deseo de desarrollar, organizar y manejar un negocio junto con sus respectivos riesgos, con el fin de obtener una ganancia.

Empresa: Es una organización, institución o industria dedicada a actividades de fines económicos o comerciales, para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes.

Fuentes: Se denomina a diversos tipos de documentos que contienen datos útiles, para satisfacer una demanda de información o conocimiento.

Fintech: Es una palabra que surge de la unión de dos términos en inglés: Finance y Technoloy (tecnología financiera, en español). Se trata de empresas que ofertan a sus clientes productos y servicios financieros innovadores, mediante la utilización de las TIC'S.

Innovación: Se refiere a aquel cambio que introduce alguna novedad o varias, cuando alguien innova aplica nuevas ideas, productos, conceptos, servicios y practica una determinada cuestión.

Inversión: Es una colocación de capital para obtener una ganancia futura.

Marketing Digital: Conjunto de estrategias volcadas hacia la promoción de una marca en el internet.

MIPYMES: Son micro, pequeñas y medianas empresas.

Muestra: Es un subconjunto de casos o individuos de una población.

Muestreo Probabilístico: El muestreo probabilístico, es un método de muestreo (muestreo se refiere al estudio o el análisis de grupos pequeños de una población) que utiliza formas de métodos de selección aleatoria.

Muestreo no Probabilístico: El muestreo no probabilístico es una técnica utilizada en la muestra estadística, que, a diferencia de la muestra probabilística, no permite que todos los individuos de una población a investigar, posean las mismas oportunidades de selección.

Microentorno: Son aquellos agentes muy cercanos a la empresa y se encuentran en interactividad constante.

Macroentorno: Un macro entorno es la circunstancia que existe en la economía como un todo, más que observar como un sector o región en específico. Habitualmente el macro entorno abarca predisposiciones en el producto interno bruto, la desvalorización, el empleo y la estrategia cambiaria, así como la estatal.

Microempresa: Sus dueños laboran en las mismas, el número de trabajadores no excede de 10 trabajadores y empleados.

Mediana Empresa: Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

Nuevos Competidores: Son personas individuales o jurídicas que compiten dentro de un mercado determinado, ofreciendo bienes o servicios para poder obtener un beneficio económico.

Negociación Proveedores: Es el tener claridad en sus necesidades, saber guiar al proveedor, entender y hacerle saber que él trabaja para la empresa.

Negociación Clientes: Es una habilidad fundamental para los negocios, si se logra con éxito tendrán clientes y aliados para toda la vida.

Negocio: Ocupación, actividad o trabajo que se realiza para poder obtener un beneficio, especialmente realizando operaciones comerciales, comprando y vendiendo mercancías o servicios.

Productos sustitutos: Son bienes parecidos, que compiten en un mismo mercado y cualquiera de ellos puede suplir una necesidad. Si bien los productos tienen diferentes

características, la necesidad básica y única que ambos buscan satisfacer los hace sustitutos uno del otro ya que no hay diferencia alguna.

Pandemia: Es cuando una enfermedad, no solo se propaga entre un número excepcionalmente grande de personas y en diversas regiones, sino también en países de todo el mundo.

Rubro: Es el título o rótulo de una cosa, a través del cual se agrupan las empresas, instituciones o cualquier otro interés equivalente al aviso en cuestión.

Rivalidad entre Competidores: En una industria usualmente toma forma cuando las empresas, luchan por una posición utilizando diversas tácticas (por ejemplo, la competencia de precios, batallas publicitarias, lanzamientos de productos).

Senprende: Servicio Nacional e Emprendimiento y Pequeños Negocios (SENPRENDE).

Surgimiento: Acción de surgir.

Tecnología: Es el conjunto de conocimientos y técnicas, que se aplican de manera ordenada para alcanzar un determinado objetivo o resolver un problema. La tecnología es una respuesta al deseo del hombre de transformar el medio y mejorar su calidad de vida.

TIC'S: Tecnologías de Información y Comunicación (TICS), son el conjunto de herramientas relacionadas con la transmisión, procesamiento y almacenamiento digitalizado de la información.

X. ANEXOS

Encuesta “DIAGNÓSTICO SOBRE LA ADAPTACIÓN DE LAS MIPYMES DEL DISTRITO CENTRAL, CON ORIENTACIÓN INNOVADORA Y TECNOLÓGICA EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA”

Le pedimos llenar esta encuesta, si eres un emprendedor o si deseas serlo pronto.

Estamos investigando acerca de, el DIAGNÓSTICO SOBRE LA ADAPTACIÓN DE LAS MIPYMES DEL DISTRITO CENTRAL, CON ORIENTACIÓN INNOVADORA Y TECNOLÓGICA EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA, para poder colaborar a enfrentar mejor sus desafíos.

1. ¿Cuál es su situación actual?
 - Soy emprendedor actualmente.
 - No soy emprendedor, pero deseo serlo.
 - No soy emprendedor y no me interesa serlo.

si su respuesta es el inciso 3 termina la encuesta

2. ¿en qué rango está su edad?

- 18-20 años
- 21-29 años
- 30-39 años
- 40-49 años
- 50-59 años
- 60 años o más

3. ¿Cuál es su género?

- Masculino
- Femenino

4. ¿Cuál es su nivel de estudio?

- Primaria
- Secundaria
- Técnica
- Universitaria
- Postgrado

Imagen 1. Encuesta (Parte 1)

5. ¿Qué es lo que más le motiva (o le motivó) a iniciarse en el emprendimiento?

6. ¿Cuáles son sus expectativas de ser emprendedor?

--

7. ¿Para usted, qué tipo de conocimientos son los más importantes para que un emprendedor pueda tener éxito?
Califique por importancia siendo 1 el menor puntaje y 5 el mayor.

	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
➤ Técnicas/ habilidades en ventas					
➤ Estrategia empresarial/ plan negocios					
➤ Informática/ sistemas					
➤ Contabilidad/ finanzas					
➤ Marketing/ marketing digital					

8. Se considera usted una persona innovadora

- Muy innovador
- Algo innovador
- Neutral
- Poco innovador
- Nada innovador

9. ¿Está siempre alerta a las tendencias tecnológicas y del negocio?

- Mucho
- Poco
- Nada

Imagen 2. Encuesta (Parte 2)

10. ¿Cómo ha reaccionado frente a los efectos económicos de la pandemia?

- Muy preocupado
- Algo preocupado
- Neutral
- Poco preocupado
- Nada preocupado

11. Considera usted que un emprendedor necesita contar con facilidades de financiamiento para comenzar un negocio
- Muy necesario
 - Algo necesario
 - Neutral
 - Poco necesario
 - Nada necesario
12. Considera usted que un emprendedor necesita contar con habilidades para adaptarse al cambio
- Muy necesario
 - Algo necesario
 - Neutral
 - Poco necesario
 - Nada necesario

Imagen 1. Encuesta (Parte 3)

GUIA DE ENTREVISTA

“DIAGNÓSTICO SOBRE LA ADAPTACIÓN DE LAS MIPYMES DEL DISTRITO CENTRAL, CON ORIENTACIÓN INNOVADORA Y TECNOLÓGICA EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA”

Fecha de la entrevista: _____

Lugar de la entrevista: _____

Por: _____

Entrevistado (a): _____

Edad: _____ **Ocupación** _____

Entrevistador: Muy buenas, Mi nombre es XXX, me permite realizarle una entrevista de su experiencia ante la situación que actualmente se está viviendo en Honduras y en muchos países por la pandemia, que ha afectado la economía de las MiPymes del Distrito Central.

Dicha información nos será de mucha utilidad para la realización de nuestro proyecto de titulación, le agradeceríamos que nos pueda brindar toda la información posible.

1. **¿Quién es y qué hacía profesionalmente antes de decidir emprender?**
2. **¿Qué cargo tiene actualmente en su empresa?**
3. **¿Cuáles son sus principales funciones y responsabilidades?**
4. **¿Cuántas personas dependen de su empresa?**
5. **¿Cómo ha afectado su economía la pandemia?**
6. **¿Cómo ha sido su reacción o experiencia ante la pandemia?**
7. **¿Cuenta con apoyo o financiamiento del Gobierno u otros?**
8. **¿Qué estrategias ha incorporado a su empresa para poder afrontar la situación de la pandemia?**
9. **¿Qué problemas ha venido a resolver la tecnología e innovación?**
10. **¿Cómo fue su adaptación al nuevo sistema tecnológico?**
11. **¿Cuáles son las metas más importantes conseguidas hasta la fecha?**
12. **¿Cuáles son sus principales competidores?**
13. **¿Qué tan importante es para usted tener conocimientos tecnológicos?**
14. **¿Cree que es importante que toda empresa tenga conocimientos acerca de cómo innovar?**
15. **¿Qué hace a un buen emprendedor?**
16. **¿Qué consejo les daría a todos esos emprendedores en potencia que aún no se atreven a emprender?**